

Warszawa, dnia 24 maja 2016 roku

#### Cześć IV – Jak przebiegają negocjacje i co to jest procedura dzielenia ryzyka?

##### **a) Kiedy firma będzie wiedzieć, że powinna pojawić się na negocjacjach cenowych?**

Zaproszenie do rozpoczęcia negocjacji cenowych przekazywane jest firmie w postaci papierowej i co do zasady za pośrednictwem kontaktu telefonicznego.

##### **b) Jak rozpoczynają się negocjacje cenowe?**

Początkiem negocjacji jest odczytanie ceny wnioskodawcy (firmy aplikującej o umieszczenie produktu w systemie refundacyjnym / zaproszonej do negocjacji przez Ministra Zdrowia) i propozycji zespołu negocjacyjnego. Jest to podstawa do rozpoczęcia dyskusji.

##### **c) Czy warto przeprowadzić próbne negocjacje cenowe?**

Jest to szczególnie wskazane dla przedsiębiorców, którzy dotychczas nie uczestniczyli w procesie negocjacji cenowych. Dla wielu firm pierwsze spotkanie z zespołem negocjacyjnym jest szokujące. Presja ceny jaką wywierają członkowie zespołu negocjacyjnego jest tak wielka, że początkowe spotkania negocjacyjne rzadko kiedy kończą się konsensusem. Organizowane przez ekspertów Organizacji próbne negocjacje cenowe z pewnością przyczynią się do lepszego przygotowania firmy do całego procesu.

##### **d) Co to jest procedura dzielenia ryzyka?**

W trakcie przebiegu procesu o objęcie refundacją danego produktu firma może złożyć Ministrowi Zdrowia pisemną propozycję mającą na celu podział ryzyka finansowego wynikającego z wejścia danego wyrobu do systemu. Propozycja ta zwana jest umową dzielenia ryzyka i opisuje warunki objęcia refundacją, szczególnie w przypadku wysokiej ceny, bądź innowacyjnego produktu. Proponujemy, przygotowując się do negocjacji cenowych, w pierwszej kolejności rozważyć umowę opartą o wolumen sprzedaży bądź zwrot kwoty do budżetu przy zachowaniu wnioskowanej ceny.

##### **e) Jak wygląda od strony formalnej proces negocjacji?**

Cały proces ubiegania się o refundację jest sformalizowany i opiera się na ustawie oraz przepisach KPA. Tym zasadom polegają również negocjacje, które są procesem pisemnym. Zarówno strona wnioskująca, jak i komisja posiada dane złożone przez stronę. Komisja

dodatkowo posiada wyliczenia stanowiące podstawę do rozmowy o cenie przygotowane przez resort zdrowia. Cały proces jest nagrywany, a jego efektem jest protokół z negocjacji podpisywany przez obie strony.

