

Wolny rynek bez konkurencji



Maria Weber

Dwa lata temu zmienił się system zaopatrzenia w przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze z konkursowego na wolnorynkowy. Każdy producent czy dystrybutor, spełniający normy krajowe i UE, może sprzedawać swój produkt bez ograniczeń. To apteki i sklepy medyczne, licząc się z głosem klientów, decydują o zaopatrzeniu i rozliczaniu się z NFZ. W tej sytuacji wydawało się, iż na rynku zapana duża konkurencja. Dziś wiadomo, że system nie spełnił wszystkich oczekiwań. Sprzyja wprawdzie pacjentom, ułatwiając im dostęp do zaopatrzenia, ale wybór pozostaje w zasadzie podobny. Ceny nie drgnęły, choć spodziewano się, iż konkurencja wymusi pewien ich spadek.

Niewykluczone, iż 2 lata to za mało na wykształcenie się mechanizmów w tej dziedzinie. Nadal podstawowy wpływ mają na ten rynek „hamulce”, które ujawniły się z całą wyrazistością po wprowadzeniu nowego systemu. Do tych hamulców należy zaliczyć dopłaty czy to z NFZ czy to z PFRON. W mniejszym może stopniu dotyczy to środków wchłaniających. W ich przypadku ceny też w zasadzie się nie zmie-

niły, ale z sondażu, jaki przeprowadziłam w sklepach i aptekach wynika, że dystrybutorzy proponują często okresowo ceny promocyjne na dany produkt, co ma wpływ na spadek cen. Nie są to duże różnice, ale zauważalne dla osób korzystających stale z tych środków. Pozytywny wpływ na rynek środków wchłaniających ma fakt, iż refundacja NFZ dotyczy wszystkich środków wchłaniających, bez względu na ich typ i funkcjonalność.

Cena zależy od refundacji

W innej sytuacji znajdują się produkty zaopatrzenia ortopedycznego. Pod lupę wzięłam jeden z tych produktów: wózki inwalidzkie. NFZ dofinansowuje zaledwie 4 typy wózków: ręczny (refundacja w wysokości 800 zł), dla osób aktywnych, czynnych zawodowo, z systemem demontażu (1500 zł dopłaty), dziecięcy (1800 zł) i specjalny, stabilizujący plecy i głowę (1800 zł). O nowy wózek z dopłatą można starać się co 5 lat. Wózki dziecięce wymienia się co 3 lata. Objęcie dopłatą tylko 4 typów wózków oznacza, że NFZ nie dostrzeż-

różnych potrzeb i schorzeń. Widzą je natomiast producenci, którzy proponują ponad 400 rodzajów wózków! Ich ceny wahają się od 800 zł do około 20 tys. zł. Największym powodem, zdaniem dystrybutorów, producentów i właścicieli sklepów z zaopatrzeniem ortopedycznym, cieszą się wózki najtańsze od 800 do 1800 zł, czyli w granicach refundacji. O zakupie decyduje zatem cena wózka równa wysokości refundacji, a nie potrzeba pacjenta.

Czy w tej sytuacji konkurencja okazuje się niemożliwa? Z sondażu wynika, iż brak refundacji na większość typów wózków sprawia, że rynek wózków jest stabilny. Stwierdzają to przedstawiciele producentów, m.in. Robert Korzeniowski, dyrektor belgijskiej firmy Rehapol-A w Trzebnicy czy Sławoj Nowak, właściciel polskiej Med-Orth z Wrocławia. Ich zdaniem nie ma szans na spadek cen, chyba że firmy zaczną kupować tańsze podzespoły i produkować sprzęt niskiej jakości. Wprawdzie, jak sugerują niektórzy, konkurencja doprowadziła do utrzymania cen, chociaż wprowadzono 7 procentowy VAT, ale dotyczy to najtańszych, a zatem najbardziej „chodliwych”. Pewien postęp można

Ranking wojewódzkich oddziałów NFZ - organizacja zaopatrzenia w środki pomocnicze i przedmioty ortopedyczne (kolejność w rankingu wg liczby mieszkańców przypadających na jeden punkt ewidencyjny)

	1. Liczba mieszkańców na 1 punkt ewidencyjny (w tys.)	2. Liczba punktów ewidencyjnych	3. Liczba mieszkańców (w tys.)	4. Liczba podmiotów realizujących wnioski	5. Czas podpisania umowy z podmiotami realizującymi wnioski	6. Okres oczekiwania na realizację wniosku na			
						a) AS	b) PM	c) PO	d) WS
Lubuskie	49	21	1024	62	nb	1-3 mc*	nb	nb**	nb
Opolskie	73	15	1088	75	nb	nb	nb	nb	nb
Małopolskie	129	25	3223	611	nb	nb	nb	nb	nb
Świętokrzyskie	331	4	1325	320	7-14 dni	nb	nb	nb	nb
Podkarpackie	354	6	2126	168	14 dni	nb	nb	nb	nb
Śląskie	374	13	4866	712	nb	nb	nb	nb	nb
Podlaskie	409	3	1228	78	do 30 dni	6 mc	nb	nb	nb
Warmińsko-mazurskie	489	3	1466	130	do 14 dni	pow. 12 mc	nb	nb	nb
Kujawsko-pomorskie	525	4	2101	83	nb	nb	nb	nb	nb
Łódzkie	531	5	2653	168	14-21 dni	6 mc	nb	nb	nb
Lubelskie	559	4	2235	257	14 dni	nb	nb	nb	nb
Wielkopolskie	559	6	3355	241	14 dni	nb***	nb	nb	nb
Mazowieckie	633	8	5067	262	14 dni	nb	nb	nb	nb
Dolnośląskie	745	4	2978	155	14 dni	4 mc	nb	nb****	nb
Zachodniopomorskie	867	2	1733	117	do 21 dni	do 12 mc*****	nb	nb*****	nb
Pomorskie	2192	1	2192	138	nb	12 mc	nb	nb****	nb

AS - aparat słuchowy; PM - pieluchy i pieluchomajtki; PO - przedmioty ortopedyczne; WS - worki stomijne; nb - na bieżąco; * dzieci - nb; ** wózki inwalidzkie, indywidualne przedmioty pionizujące - ok. 1 mc; *** dzieci, młodzież ucząca się i osoby czynne zawodowo - nb; **** wózki inwalidzkie dla dorosłych - do 4 mc; ***** dzieci, młodzież ucząca się i osoby czynne zawodowo - do 3 mc; ***** wózki inwalidzkie i parapodia - do 3 mc.

Opr. K. Ciepła na podstawie danych z oddziałów NFZ

zauważyć też na rynku wózków elektrycznych. Niewykluczone jednak, że wiąże się to z importem wózków chińskich. Ale zdaniem Tadeusza Krasonia, prezesa Wrocławskiego Sejmiku Osób Niepełnosprawnych mogłyby być one jeszcze tańsze, gdyby dystrybutorzy nie narzucali wysokich marż. Przykładowo taki wózek kosztuje u dystrybutora około 3600 zł, podczas gdy w sklepie już 9000 zł. Skuter produkcji chińskiej ma cenę u dystrybutora w wysokości 5000 zł, a w sklepie - 15 000 zł.

Stabilizatorem cen jest nie tylko refundacja, ale także, jak wspomniałam, ogromny, nierozpoznany import wózków z Chin. Ich ceny hurtowe są znacznie niższe niż krajowych lub z krajów UE, ale dystrybutorzy wolą utrzymywać je na granicy limitu NFZ, podnosząc marże. Import chiński odbywa się bez żadnych regulacji, chociaż wózki te cechuje niska jakość i brak serwisu. Praktycznie po kilku miesiącach wymagają naprawy. Koszt serwisu zaś potrafi przekroczyć nawet trzykrotnie koszt naprawy wózka krajowego lub zachodniego. W tej sytuacji ograniczenie rynku przez NFZ jedynie do podstawowych typów wózków jest formą stabilizacji cen, ale nie gwarancją zaopatrzenia na przyzwoitym poziomie. Kto bowiem może sobie pozwolić na kupno wózka wielofunkcyjnego lub elektrycznego?

Elektryczny z PFRON

Zdaniem producentów i dystrybutorów wielu pacjentów z Niemiec czy Skandynawii przyjeżdża do Polski po te produkty, znacznie tańsze niż w ich krajach. Natomiast spośród tysięcy rodaków korzystających z wózków jedynie kilka procent stać na wysokie dopłaty. W nieco lepszej sytuacji znajdują się osoby starające się o wózek elektryczny ze środków PFRON. Dla wielu chorych na stwardnienie rozsiane wózek elektryczny stanowi „być albo nie być”. Sęk w tym, że dostęp do bezpłatnej pomocy PFRON też psuje rynek. W tej chwili odbywa się polowanie dystrybutorów na niepełnosprawnych. Sprzedawcy wózków elektrycznych docierają bezpośrednio do domów i nawet oddziałów NFZ, sugerując rodzinie obłożnie chorego, że taki wózek jest mu niezbędny. Dzieje się tak z jednego powodu: PFRON podpisuje obecnie umowy z dystrybutorami na ten sprzęt.

W jaki zatem sposób mogą konkurować ze sobą firmy? Wszyscy podkreślają, że przede wszystkim jakością i dostępem do szybkiego serwisu, a także wzrostem świadomości klientów i lekarzy. Ci ostatni dość bezmyślnie wypisują zlecenia na wózki. Brakuje poradni specjalistyczno-ortope-



dycznych i wykwalifikowanych sprzedawców - techników ortopedów. Kiedy pacjent przychodzi do sklepu, spotka się jedynie z perswazją, iż warto kupić ten, a nie inny wózek.

Walkę z produktami niskiej jakości zapowiadają krajowe organizacje osób niepełnosprawnych. Tadeusz Krasoń, prezes Wrocławskiego Sejmiku Osób Niepełnosprawnych planuje stworzenie Centrum Niezależ-

nego Życia wraz z salonem wystawienniczym oraz doradztwem technicznym. Liczy, że w ten sposób uda mu się przekonać chorych do sprzętu lepszej jakości. Na rynek klienta trzeba jeszcze poczekać, do czasu gdy decydenci zrozumieją, że dostęp do właściwego wózka i refundacja leży w interesie państwa i wbrew pozorom mogą przynieść oszczędności.

Józef Góralczyk

Małopolski Sejmik Organizacji Osób Niepełnosprawnych

Po zapłaceniu faktury NFZ przestaje się interesować przyznanym sprzętem. Niestety w wielu przypadkach, np. wylewów, zatorów mózgu, chorób nowotworowych i z powodu śmierci, wózek staje się zbędny, choć jego gwarancja jeszcze nie minęła. Rodziny oddają sprzęt za przysłowiowy grosz lub nawet bezpłatnie. Uważam, że można by zaoszczędzić wiele środków finansowych, gdyby NFZ ustalił okres zwrotu takiego wózka np. na 3 lata do ustalonego punktu. Następnie za niewielką opłatą można by wypożyczyć go innej osobie. Punkty zwrotu i konserwacji wózków mogłyby prowadzić organizacje pozarządowe.