

SPRZEDAŻ LEKÓW I WYROBÓW MEDYCZNYCH DO PODMIOTÓW DZIAŁALNOŚCI LECZNICZEJ

AKTUALNY STAN PRAWNY

GŁÓWNE ZAGADNIENIA:

- Compliance officer w szpitalu?
- Wpływ ustawy o refundacji na rynek szpitalny
- Leki biologiczne – specyfika sprzedaży
- Sprzedaż z perspektywy Zamawiającego (*studium przypadku*)
- Sprzedaż z perspektywy Wykonawcy (*studium przypadku*)
- Szpitalne SIWZ po nowelizacji
- Cena jako kryterium mniejszościowe
- Jakość wyrobów medycznych jako decydujące kryterium wyboru ofert
- Dopuszczalny kontakt z zamawiającym z branży medycznej po nowelizacji
- Nowe możliwości odwołań

PROWADZĄCY:



WOJCIECH SZEFFE
Prezes Zarządu Organizacji Pracodawców
Przemysłu Medycznego TECHNOMED



KATARZYNA CZYŻEWSKA
Adwokat,
Czyżewscy Kancelaria Adwokacka



MARCIN KOLASIŃSKI
Radca prawny, Wspólnik,
Kancelaria KRK Kieszkowska
Rutkowska Kolasiński



NATALIA ŁOJKO
Radca prawny,
Kancelaria KRK Kieszkowska
Rutkowska Kolasiński



PAWEŁ LIPIŃSKI
Kierownik Sekcji ds. Zamówień Publicznych
w Wojewódzkim Specjalistycznym Szpitalu
im. dr Wł. Biegańskiego w Łodzi



PIOTR TRĘBICKI
partner CZUBLUN TRĘBICKI
Kancelarii Radców Prawnych,
Radca prawny, Szef praktyki prawa
zamówień publicznych, prawa spółek
oraz praktyki prawa procesowego

SEBASTIAN RUSZKIEWICZ
Dyrektor Sprzedaży Szpitalnej/
Prokurent, GK Farmacol „Farmacol-Logistyka” Sp. z o.o.



tel.: 22 651 80 75



fax.: 22 203 40 52



kom: 501 165 652



e-mail: info@certge.pl



www.certge.pl

SPRZEDAŻ LEKÓW I WYROBÓW MEDYCZNYCH DO PODMIOTÓW DZIAŁALNOŚCI LECZNICZEJ

AKTUALNY STAN PRAWNY

Dlaczego warto wziąć udział:

- Uzyskanie wiedzy z zakresu znowelizowanych przepisów Ustawy Prawo zamówień publicznych
- Możliwość dyskusji i zadawania pytań doświadczonym prowadzącym-praktykom
- Zapoznanie się ze specyfiką sprzedaży, rosnących na znaczeniu, leków biologicznych
- Poznanie możliwości jakie stwarza komórka compliance w podmiocie prowadzącym działalność leczniczą
- Uzyskanie certyfikatu potwierdzającego zdobytą wiedzę

KONTAKT

MARIUSZ KOWALSKI

e-mail: m.kowalski@cge.edu.pl

Tel.: 22 651 80 75, 501 165 652



Certified Global Education Sp. z o.o. jest firmą szkoleniową od kilku lat obecną na polskim rynku kładącą nacisk na edukację biznesową popartą certyfikatami. Dąży do tego by być platformą szkoleniową udostępniającą klientom najwyższej jakości certyfikowane szkolenia ze wszystkich dziedzin zarówno w rozumieniu funkcjonalnym biorąc pod uwagę funkcje/działy w organizacji jak i branżowym uwzględniając specyfikę poszczególnych sektorów gospodarczych. Naszym celem nadrzędnym jest spełnianie potrzeb biznesowych naszych klientów poprzez realizację szkoleń o najwyższych standardach jakości bazujących na międzynarodowym know-how w zakresie edukacji biznesowej. Wszystkie budowane przez nas programy przygotowujemy w oparciu o szczegółowe badania rynku i analizowane są pod kątem ich praktycznej przydatności w biznesie. Trenerzy i prelegenci, których zapraszamy wywodzą się przede wszystkim ze środowisk biznesowych, nie brakuje wśród nich również prawników, autorytetów naukowych jak i przedstawicieli administracji publicznej. Jest dla nas niezwykle ważne aby być postrzeganym przez naszych klientów przez pryzmat najwyższej jakości usług i prestiżu. Właśnie dzięki prestiżowi oraz temu, że jesteśmy całkowicie niezależną i neutralną instytucją, możemy liczyć na wsparcie partnerów biznesowych wspierających i certyfikujących nasze projekty, którzy pełnią kluczowe role w swoich dziedzinach.



Szanowni Państwo,

Certified Global Education Sp. z o.o. organizuje w dniach **20 – 21 czerwca bieżącego roku, w Warszawie**, dwudniowe warsztaty zatytułowane: **Sprzedaż leków i wyrobów medycznych do podmiotów działalności leczniczej. Aktualny stan prawny.**

Inspiracją do zorganizowania seminarium jest kolejna **nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych**. W związku z istotnymi zmianami, które nowelizacja przynosi, wydaje się niezbędnym dyskusja nad nowym porządkiem prawnym. Z uwagi na znaczenie ustawy **Prawo zamówień publicznych w codziennej działalności podmiotów ją realizujących**, temu zagadnieniu poświęcony zostanie cały, **drugi dzień warsztatów (21 czerwca)**.

Pierwszego dnia (20 czerwca) zaprezentowane zostaną, nie mniej ważne, pozostałe zagadnienia. Seminarium otworzy prelekcja poświęcona **roli i znaczeniu komórki compliance w szpitalu**. Standardem rynkowym jest obecność działu compliance w podmiotach działających w obszarze farmacji, od niedawna tego typu komórki zaczynają powstawać także w szpitalach. W trakcie seminarium poruszone zostaną także najbardziej **problematyczne kwestie wynikające z ustawy o refundacji**. Do udziału w seminarium zapraszamy także z uwagi na zapowiadający się niezwykle ciekawie **dwugłos Zamawiającego i Wykonawcy**. Obie strony przedstawią swoje doświadczenia, a wspólne wnioski mogą stać się inspirującym źródłem wiedzy dla wszystkich uczestników.

Zapraszamy do udziału w warsztatach!

W przypadku jakichkolwiek pytań pozostajemy do Państwa dyspozycji.

SPRZEDAŻ LEKÓW I WYROBÓW MEDYCZNYCH

DO PODMIOTÓW
DZIAŁALNOŚCI
LECZNICZEJ
AKTUALNY STAN PRAWNY



PROGRAM SZKOLENIA:

DZIEŃ I, 20 czerwca 2016 (poniedziałek)

8:45 - 9:00 **Rejestracja uczestników** 9:00 **Compliance officer w szpitalu?**

- wzorce compliance w wybranych państwach UE
- zakres działania compliance officer'a w szpitalu
- czy stanowisko audytora wewnętrznego nie jest wystarczające?
- umiejscowienie stanowiska w strukturze
- praktyka compliance w szpitalu w warunkach polskich
- dialog techniczny w szpitalu jako źródło pozyskiwania wiedzy o ofercie rynkowej

PROWADZĄCY: **Wojciech Szeffe, Prezes Zarządu Organizacji Pracodawców Przemysłu Medycznego TECHNOMED**

10:30 **Przerwa na kawę** 10:45 **Wpływ ustawy o refundacji na rynek szpitalny**

- maksymalny charakter cen na leki refundowane sprzedawane do szpitali - co to oznacza?
- limity finansowania na leki szpitalne (w tym leki w programach lekowych i chemioterapii): jak to działa?
- zakaz dopłat pacjenta na leki refundowane w szpitalu
- darowizny szpitalne w kontekście zakazu przekazywania korzyści

PROWADZĄCA: **Katarzyna Czyżewska, Adwokat, Czyżewscy Kancelaria Adwokacka**

12:00 **Przerwa na obiad** 13:00 **Leki biologiczne – specyfika sprzedaży**

- formułowanie przedmiotu zamówienia – SIWZ (lek biologiczny a biopodobny)
- stanowisko Ministerstwa Zdrowia i płatnika w przedmiocie zamiennictwa
- postulowane zmiany

PROWADZĄCY: **Natalia Łojko, Radca prawny, Kancelaria KRK Kieszkowska Rutkowska Kolasiński oraz Marcin Kolasiński, Radca prawny, Wspólnik, Kancelaria KRK Kieszkowska Rutkowska Kolasiński**

14:00 **Sprzedaż z perspektywy Zamawiającego (studium przypadku)**

- na czym polegają trudności we właściwej realizacji zamówienia?
- standard obsługi – jaki jest, a jaki powinien być?
- mechanizm rozwiązywania sporów

PROWADZĄCY: **Paweł Lipiński, Kierownik Sekcji ds. Zamówień Publicznych w Wojewódzkim Specjalistycznym Szpitalu im. dr Wł. Biegańskiego w Łodzi**

15:00 **Przerwa na kawę** 15:15 **Sprzedaż z perspektywy Wykonawcy (studium przypadku)**

- w czym tkwi istota problemów?
- zapewnienie dostępności i realizacja zamówienia
- możliwości modyfikacji umowy

PROWADZĄCY: **Sebastian Ruszkiewicz, Dyrektor Sprzedaży Szpitalnej/ Prokurent, GK Farmacol „Farmacol-Logistyka” Sp. z o.o.**

16:15 **Zakończenie pierwszego dnia**

DZIEŃ II, 21 czerwca 2016 (wtorek)

9:00 **Szpitalne SIWZ po nowelizacji**

- elektroniczacja postępowania
- nowy katalog przesłanek wykluczenia
- fakultatywność wadium i terminu związania ofertą

10:00 **Przygotowanie oferty dla rynku medycznego po nowelizacji**

- koniec mnożenia formalności związanych z udziałem w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego
- jednolity dokument, jako nowa dobra praktyka

11:00 **Przerwa na kawę** 11:15 **Koniec ze zmartwieniem przetargów medycznych – skrócenie dyktatu najniższej ceny**

- utwierdzenie zakazu stosowania ceny jako jedynego kryterium
- cena jako kryterium mniejszościowe
- konieczność stosowania kryteriów jakościowych

12:15 **Przerwa na obiad** 13:15 **Jakość wyrobów medycznych jako decydujące kryterium wyboru ofert**

- nowy katalog kryteriów jakościowych
- jakość jako środek do wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie

14:00 **Dopuszczalny kontakt z zamawiającym z branży medycznej po nowelizacji**

- pytania do SIWZ
- lepsze wykorzystanie negocjacji
- nowy tryb partnerstwa innowacyjnego

15:00 **Przerwa na kawę** 15:15 **Jak po nowelizacji wykonawca z branży medycznej może walczyć o swoje u zamawiającego?**

- nowe możliwości odwołań
- czy quasi-protest nadal będzie miał znaczenie

PROWADZĄCY: **Piotr Trębicki, partner CZUBLUN TRĘBICKI Kancelarii Radców Prawnych, radca prawny, szef praktyki prawa zamówień publicznych, prawa spółek oraz praktyki prawa procesowego**

16:15 **Zakończenie i wręczenie certyfikatów**

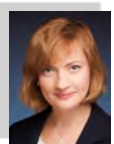


PROWADZĄCY SZKOLENIE:



WOJCIECH SZEFERKE *Prezes Zarządu Organizacji Pracodawców Przemysłu Medycznego TECHNOMED*

Ekspert projektu Medkompass promującego w ramach globalnego programu Siemens Integrity Initiative wprowadzenie transparentnych i etycznych zasad współpracy pomiędzy podmiotami funkcjonującymi w polskim systemie ochrony zdrowia. W latach 2003-2007 współodpowiedzialny za proces legislacyjny Ministerstwa Zdrowia. Zastępca Rzecznika Dyscypliny Finansów Publicznych. Od blisko 10 lat wykładowca akademicki. W chwili obecnej ściśle związany ze środowiskiem producentów i dystrybutorów wyrobów medycznych. Z jego doświadczenia skorzystało blisko 200 firm sektora medycznego oraz jednostek leczniczych. Autor wielu publikacji z zakresu rynku wyrobów medycznych oraz prawa zamówień publicznych.



KATARZYNA CZYŻEWSKA

*Adwokat,
Czyżewscy Kancelaria Adwokacka*

Wspólnik, adwokat, posiada wieloletnie doświadczenie w doradztwie na rzecz podmiotów z sektora szeroko pojętych *life sciences*, w tym zwłaszcza firm farmaceutycznych. Świadczy usługi doradztwa prawnego w zakresie zagadnień regulacyjnych związanych z wytwarzaniem i wprowadzaniem do obrotu produktów leczniczych, wyrobów medycznych, kosmetyków czy środków żywieniowych. Zajmuje się zagadnieniami refundacji i finansowania świadczeń opieki zdrowotnej, a także dystrybucji i bezpieczeństwa stosowania leków oraz badań klinicznych. Reprezentuje Klientów z branży *life sciences* zarówno w postępowaniach prowadzonych przed organami administracji publicznej, jak i w postępowaniach sądowych. Aktywnie uczestniczy, jako ekspert w konsultacjach społecznych dotyczących aktów prawnych z dziedziny *life sciences* i w pracach legislacyjnych, a także doradza jednej z najbardziej liczących się organizacji skupiających przedsiębiorców działających w branży farmaceutycznej w Polsce. Uzyskała rekomendację prestiżowych rankingów prawniczych Chambers & Partners, Legal500 i dziennika „Rzeczpospolita”. Jest ponadto laureatem innych rankingów i wyróżnień.



MARCIN KOLASIŃSKI

*Radca Prawny, Wspólnik
Kancelaria KRK Kieszowska
Rutkowska Kolasinski*

Posiada bogate doświadczenie szczególnie w kwestiach związanych z ochroną konkurencji i konsumentów, zwalczaniem nieuczciwej konkurencji, zamówieniami publicznymi, compliance, bezpieczeństwem produktów, rozwiązaniami prawnymi sektorów regulowanych oraz doradztwem korporacyjnym. Pracował w Urzędzie Komitetu Integracji Europejskiej, gdzie uczestniczył w procesie tworzenia ustaw implementujących do polskiego porządku prawnego rozwiązania prawa unijnego. Następnie pracował w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów, gdzie pełnił funkcję zastępcy dyrektora Departamentu Ochrony Konkurencji. W tym czasie odbył staż w Dyrektoracie ds. Konkurencji Komisji Europejskiej. Następnie przez ponad osiem lat pracował w kancelarii Baker & McKenzie, gdzie jako partner, szef praktyki prawa konkurencji i regulacji, reprezentował klientów w postępowaniach m.in. przed Prezesem UOKiK, Komisją Europejską oraz polskimi i innymi sądami. Marcin Kolasinski jest członkiem Stowarzyszenia Prawa Konkurencji, Polskiego Stowarzyszenia Ekonomicznej Analizy Prawa oraz Centrum Studiów Antymonopolowych i Regulacyjnych. Pełni także funkcję pozarządowego doradcy w ramach Międzynarodowej Sieci Konkurencji - International Competition Network. Jest współautorem komentarza pod redakcją prof. Tadeusza Skocznego do ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów wydawnictwa C.H. Beck, a także autorem licznych publikacji w prasie codziennej, wydawnictwach branżowych i specjalistycznych czasopiśmie prawniczych.



PAWEŁ LIPIŃSKI

*Kierownik Sekcji ds. Zamówień Publicznych
Wojewódzki Specjalistyczny Szpital
im. dr Wł. Biegańskiego w Łodzi*

Praktyk zamówień publicznych z osiemnastoletnim doświadczeniem, szczególnie w obszarze ochrony zdrowia. Doradca i konsultant dla wykonawców. Członek Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Konsultantów Zamówień Publicznych.



NATALIA ŁOJKO

*Radca prawny,
Kancelaria KRK Kieszowska
Rutkowska Kolasinski*

Radca prawny, od ponad 11 lat zajmuje się bieżącą obsługą firm farmaceutycznych w szeroko pojętych dziedzinach prawa farmaceutycznego i refundacyjnego, prawa własności intelektualnej, w tym ochronie danych osobowych, reklamie i dystrybucji leków oraz w bieżących kwestiach gospodarczych. Specjalizuje się w kwestiach związanych z refundacją, kontraktowaniem świadczeń zdrowotnych, kwestiach regulacyjnych, w tym ochronie danych osobowych, reklamą i dystrybucją leków oraz produktów z pogranicza. Prowadzi sprawy sądowe w sądach administracyjnych i cywilnych. Od wielu lat zajmuje się również doradztwem na rzecz szpitali i lekarzy w zakresie ubezpieczeń zdrowotnych oraz warunków świadczenia usług. Prowadzi sprawy sądowe pro bono, w tym w szczególności związane z dostępem do świadczeń zdrowotnych zarówno w Polsce, jak i w kontekście transgranicznym. Od lat bierze udział w pracach legislacyjnych z ramienia stowarzyszeń branżowych w ramach kolejnych nowelizacji prawa farmaceutycznego oraz prawa refundacyjnego. Autorka wielu artykułów w prasie branżowej oraz codziennej i częsta prelegentka konferencji. Wykładowczyni Studium Farmakoekonomiki Marketingu i Prawa Farmaceutycznego organizowanego przez Szkołę Biznesu Politechniki Warszawskiej. Przez ostatnią dekadę związana z Baker & McKenzie, współpracuje też stale jako ekspert z Fundacją Lege Pharmaciae. Członek mazowieckiej komisji ds. zdarzeń medycznych w latach 2012-2015. Absolwentka wydziałów prawa Uniwersytetu Warszawskiego oraz Uniwersytetu w Oksfordzie.



PIOTR TRĘBICKI

*Partner, Radca prawny, Szef praktyki prawa
zamówień publicznych, prawa spółek
oraz praktyki prawa procesowego, CZUBŁUN
TRĘBICKI Kancelaria Radców Prawnych*

Od wielu lat w sposób szczególny specjalizuje się w Prawie zamówień publicznych. Posiada bogate doświadczenie poparte wieloletnią praktyką, obejmujące kompleksowe doradztwo w postępowaniach z zakresu branży medycznej, branży farmaceutycznej, prawa IT, postępowaniach z zakresu sektora energetycznego, branży budowlanej. Ma na swoim koncie liczne i spektakularne sukcesy w uzyskiwaniu zamówień o wielomilionowych wartościach. Reprezentował swoich klientów w najbardziej doniosłych dla państwa polskiego i głośnych medialnie postępowaniach. Od lat doradza w uzyskiwaniu zamówień współpracując m.in. z dostawcami wyrobów medycznych i farmaceutyków, dostawcami specjalistycznego wyposażenia pracowni badawczych, szkolnych i laboratoriów oraz pracowni naukowych i naukowo-badawczych, wykonawcami z branży budowlanej (budynki użyteczności publicznej i mieszkalne) i wodno-sanitarnej (oczyszczalnie ścieków, stacje uzdatniania wody), autorami projektów architektonicznych i urbanistycznych (przetargi i konkursy na projekty architektoniczne budynków użyteczności publicznej oraz osiedli mieszkaniowych), usługodawcami z zakresu usług komunalnych (utrzymanie czystości, pielęgnacja zieleni miejskiej), dostawcami systemów bezpieczeństwa (skanery i bramki rentgenowskie), dostawcami usług wykorzystujących technologie satelitarne (mapy satelitarne), firmami reklamy zewnętrznej oraz dostawcami towarów i usług na rynku IT.

SEBASTIAN RUSZKIEWICZ *Dyrektor Sprzedaży Szpitalnej/ Prokurent, GK Farmacol „Farmacol-Logistyka” Sp. z o.o.*

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Od kilkunastu lat związany z sektorem farmaceutycznym, szczególnie w obszarze sprzedaży na rynek szpitalny. W przeszłości pracował dla Salus International Sp. z o.o. gdzie pełnił funkcję menedżera ds. rynku szpitalnego oraz Hurtap SA, jako menedżer ds. rozwoju rynku szpitalnego. Obecnie, od ponad 4 lat, związany z Grupą Kapitałową Farmacol gdzie odpowiada za obszar sprzedaży szpitalnej oraz usług logistycznych.

SPRZEDAŻ LEKÓW I WYROBÓW MEDYCZNYCH

DO PODMIOTÓW DZIAŁALNOŚCI LECZNICZEJ AKTUALNY STAN PRAWNY

C0606

20-21 CZERWCA 2016 /WARSZAWA

IMIĘ I NAZWISKO:

STANOWISKO/DZIAŁ:

TEL..... FAX:.....

E-MAIL:

IMIĘ I NAZWISKO:

STANOWISKO/DZIAŁ:

TEL..... FAX:.....

E-MAIL:

IMIĘ I NAZWISKO:

STANOWISKO/DZIAŁ:

TEL..... FAX:.....

E-MAIL:

IMIĘ I NAZWISKO:

STANOWISKO/DZIAŁ:

TEL..... FAX:.....

E-MAIL:

DANE DO FAKTURY

FIRMA:

UL./SKR.POCZTOWA:

NIP:

KOD POCZT./MIEJSC.:

OSOBA DO KONTAKTU:

PODANIE JEJ DANYCH UŁATWI KONTAKT W SPRAWACH ORGANIZACYJNYCH

IMIĘ I NAZWISKO:

STANOWISKO/DZIAŁ:

TEL..... FAX:.....

E-MAIL:

Komu jeszcze Pani/na zdaniem możemy przesłać informacje o wydarzeniu:

IMIĘ I NAZWISKO:

STANOWISKO/DZIAŁ:

TEL..... FAX:.....

E-MAIL:

WARUNKI UCZESTNICTWA

KOSZTY UDZIAŁU W KURSIE PRZY ZGŁOSZENIU SIĘ:

Do 3.06.2016	Od 4.06.2016
1 995 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 300 PLN	2 295 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w szkoleniu, dokumentację, obiad podczas szkolenia. Ceny nie zawierają kosztów parkingu i noclegów.

Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych. Prosimy w takim przypadku o przesłanie oświadczenia.

☐ Oświadczam, że udział w zamówionym szkoleniu będzie opłacony w przynajmniej 70% ze środków publicznych.

PODPIS:

SPOSÓB PŁATNOŚCI:

Płatność na podstawie faktury proforma lub VAT na konto:

PKO Bank Polski S.A.: 08144013870000 000014952551

Upoważniam firmę Certified Global Education Sp. z o.o. do wystawienia faktury bez podpisu.

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem kursu uczestnik zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia. Możliwe jest bezpłatne delegowanie zastępstwa nawet w dniu rozpoczęcia zajęć. W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie dłuższym niż 14 dni przed szkoleniem organizator zwróci 100% dokonanej wpłaty. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania kursu z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania kursu przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych wpłat.

OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ:

IMIĘ I NAZWISKO:

STANOWISKO/DZIAŁ:

TEL..... FAX:.....

E-MAIL:

Oświadczam, że zapoznałam/łem się z warunkami uczestnictwa i je akceptuję

DATA: PODPIS:

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od CGE na podane adresy e-mail (zgodnie z ustawą z dn. 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych - Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.)

DATA: PODPIS:



tel.: 22 651 80 75



fax.: 22 203 40 52



kom: 501 165 652



e-mail: info@certge.pl



www.certge.pl