

Platformy oszczędności

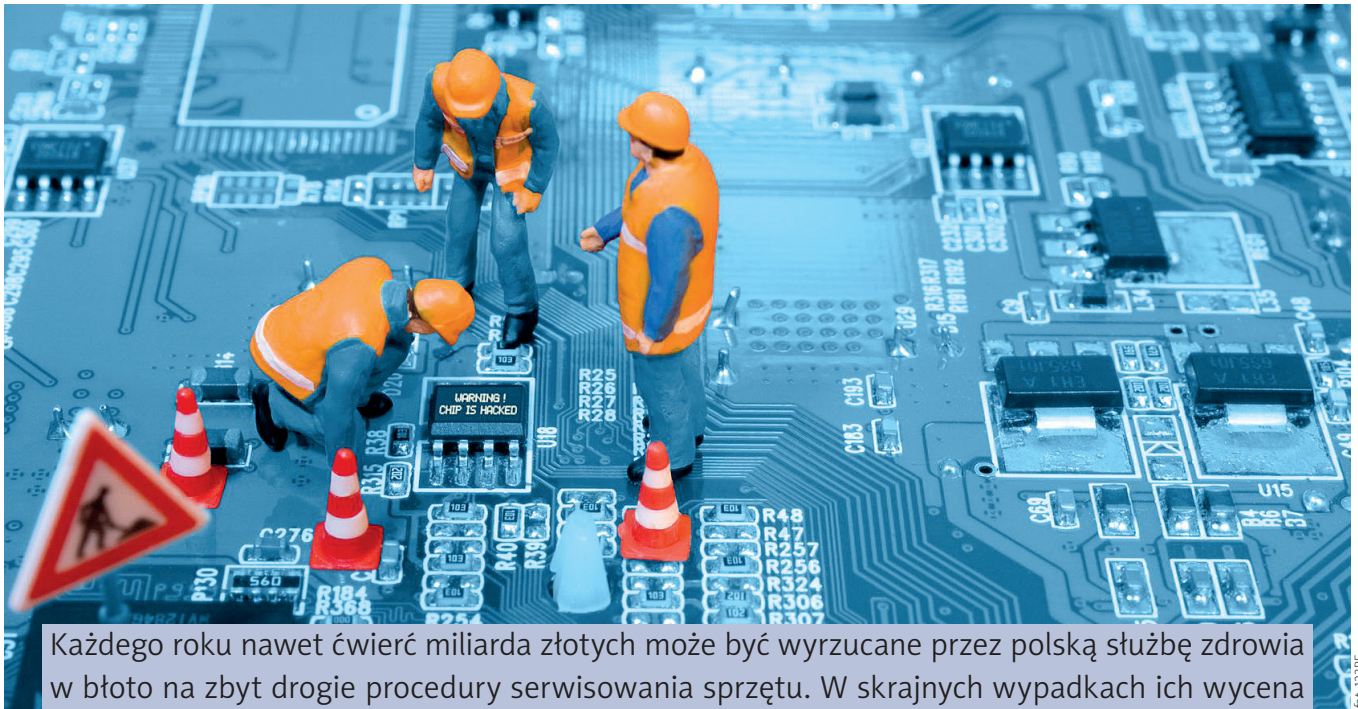


foto: 123RF

Każdego roku nawet ćwierć miliarda złotych może być wyrzucane przez polską służbę zdrowia w błoto na zbyt drogie procedury serwisowania sprzętu. W skrajnych wypadkach ich wycena jest bowiem zawyżona nawet pięciokrotnie! Wszystko przez stosowane przez producentów sprzętu tzw. zamknięte platformy serwisowe.

Wartość rynku serwisowania sprzętu medycznego w Polsce jest bardzo trudna do oszacowania. Ministerstwo Zdrowia nie ma nawet przybliżonych danych, ile rocznie placówki służby zdrowia wydają na okresowe przeglądy i naprawy. Według ostrożnych szacunków na serwis rezonansów magnetycznych oraz tomografów komputerowych przeznaczają się znacznie ponad 100 mln zł rocznie. Na tę kwotę składają się: okresowe przeglądy techniczne, kontrakty serwisowe w różnych wariantach, sprzedaż części i materiałów zużywalnych (lamp RTG, głowic chłodzących, cewek akwizycyjnych MR itp.). A to jedynie część rynku.

Niestety, niektórzy producenci stosują tzw. zamknięte platformy, co w praktyce oznacza, że placówki służby zdrowia nie mają wyboru i muszą serwisować sprzęt u producenta, od którego go kupiły. Jak oceniają praktycy rynku, łamie to zasady zdrowej konkurencji i daje możliwość wprowadzenia dyktatu cenowego. W niektórych wypadkach wycena usługi w autoryzowanym serwisie danego producenta jest nawet pięciokrotnie wyższa niż u konkurencji.

Legalny monopol

Rynek serwisowania sprzętu medycznego dynamicznie się rozwija. Wynika to z faktu, że w placówkach

służby zdrowia jest coraz więcej zaawansowanego technologicznie sprzętu diagnostycznego, który wymaga okresowych przeglądów i napraw. Stan ten oddają liczby: co roku w Polsce więcej jest producentów sprzętu medycznego – obecnie ponad 8 tys. Wartość rynku utrzymuje się natomiast na poziomie 4 mld zł. Przewiduje się jednak jej wzrost w momencie uruchomienia funduszy unijnych z nowej perspektywy finansowej.

Jak wskazuje badanie ewaluacyjne „Analiza potrzeb inwestycyjnych sektora ochrony zdrowia w kontekście programowania nowej perspektywy finansowej 2014–2020” przeprowadzone w 2012 r. przez IBC GROUP Central Europe Holding SA na zlecenie Ministerstwa Zdrowia, niemal połowa placówek służby zdrowia wymaga zakupu sprzętu za milion lub więcej złotych. Co 8. placówka chce na sprzęt wydać ponad 10 mln zł. Ten trend inwestycyjny, obserwowany już od dłuższego czasu, szybko się nie zmienia, gdyż w użytkowaniu nadal jest sporo starej aparatury. Jak wykazała ostatnia kontrola NIK, której wyniki opublikowano w 2010 r., niemal połowa sprzętu ma 10 lat lub więcej.

Sprzęt – zarówno nowy, jak i eksploatowany od lat – wymaga serwisowania. Wynika to z zapisów art. 90 ustawy z 20 maja 2010 r. o wyrobach medycznych (Dz.U.2010.107.679 z późn. zm.). Ustawodawca

określił w niej, że wytwórca, importer i dystrybutor wprowadzający do obrotu na terytorium Polski wyrób medyczny musi jednocześnie wskazać dostawców części zużywalnych lub materiałów eksploatacyjnych oraz określić podmioty upoważnione do wykonywania takich czynności, jak fachowa instalacja, okresowa konserwacja, okresowa lub doraźna obsługa serwisowa, aktualizacja oprogramowania, okresowe lub doraźne przeglądy, regulacja, kalibracja i kontrola bezpieczeństwa. Warto podkreślić, że zapis ten w wielu już interpretacjach prawników Ministerstwa Zdrowia nie oznacza ograniczenia listy potencjalnych firm serwisujących jedynie do wskazanych przez dostawcę.

Niestety, ustawodawca nie przewidział tego, że firmy sprzedające sprzęt będą próbowały monopolizować usługi serwisu. To rodzi bardzo konkretne koszty. Okresowe przeglądy techniczne części sprzętu trzeba bowiem wykonywać nawet 4 razy w roku. A każdy przegląd okresowy to wydatek 20–30 tys. zł.

– *Jednostkowy koszt okresowego przeglądu technicznego wykonywanego dla firmy GE, mającej otwartą platformę serwisową, w ciągu pięciu lat funkcjonowania naszej firmy spadł kilkukrotnie. To efekt zdrowo pojmowanej konkurencji* – mówi Agnieszka Jastrzębska z firmy MVS Sp. z o.o. specjalizującej się w instalacjach oraz serwisie diagnostycznej aparatury obrazowej. – *Obecnie przegląd TK czy MR kosztuje kilka tysięcy złotych, a przed powstaniem naszej firmy płacono za niego nawet 30 tys. zł. W wypadku producentów stosujących zamknięte platformy serwisowe takiej korekty ceny nie było i dziś wciąż przegląd okresowy to wydatek nawet 20–30 tys. zł* – dodaje.

Uwolnienie rynku ma odzwierciedlenie nie tylko w zmniejszeniu kosztów serwisowania okresowego. Spadają także ceny podzespołów. Na przykład ceny najpopularniejszych lamp rentgenowskich stosowanych w systemach tomografii komputerowej przez niektórych producentów zmniejszyły się kilkukrotnie – z 600 tys. do 150 tys. Wielu producentów wciąż jednak sztucznie utrzymuje wysoką cenę lamp, na poziomie kilkuset tysięcy złotych.

– *Są szpitale, w których tomografy komputerowe stały miesięcami ze względu na brak środków na zakup lampy rentgenowskiej. Znam także przykład szpitala, który zamiast kupować bardzo drogą lampę RTG do posiadanego aparatu... kupił używany tomograf komputerowy, a stary kazał spakować i zmagazynować* – mówi Agnieszka Jastrzębska.

Nieprawidłowości w przetargach

Błąd umożliwiający zawyżanie cen serwisu tkwi w systemie zakupów. Przetargi wygrywają firmy oferujące sprzęt po najniższej cenie. Zamawiający często nie mają świadomości, że w ofertach są obostrzenia dotyczące serwisowania sprzętu. Niejednokrotnie też po prostu nie dbają o korzystne zapisy w szczegółowym opisie przedmiotu zamówienia i nie zastrzegają sobie

prawa do swobodnego wyboru firmy serwisującej i dostarczającej części wymienne i eksploatacyjne. A mają takie prawo, choć nie mają takiego obowiązku. Ministerstwo Zdrowia nie miesza się w te sprawy:

– *Kwestie dotyczące serwisowania sprzętu, w tym medycznego, są na ogół elementem umowy cywilnoprawnej zawieranej między podmiotami wykonującymi działalność leczniczą a sprzedawcami, producentami lub dystrybutorami tych urządzeń* – mówi Krzysztof Bąk, rzecznik prasowy ministra zdrowia. – *Nie mamy informacji dotyczących rocznych kosztów serwisowania sprzętu medycznego w Polsce. W umowach zawieranych przez Ministerstwo Zdrowia z podmiotami wyłonionymi w postępowaniu konkursowym na realizację programów zdrowotnych, których przedmiotem jest zakup sprzętu medycznego, nie ma zapisów dotyczących kosztów jego serwisowania* – wyjaśnia.

Próbie zmiany świadomości zamawiających podejmuje najbardziej zainteresowane podmioty – nieautoryzowane firmy serwisujące sprzęt medyczny.

– *W ostatnich trzech latach prowadziliśmy szerokie działania w kwestii uświadamiania klientów w zakresie zagrożeń wynikających z obecnej sytuacji. Niestety, świadomość podmiotów dokonujących zakupów wyrobów medycznych była niewielka. Na pytanie, czy klient wie o blokadzie i braku możliwości dysponowania urządzeniem, najczęściej padła odpowiedź – nie* – mówi Agnieszka Jastrzębska. – *Obecnie sytuacja bardzo powoli się zmienia. Struktura wydatków podmiotów świadczących usługi medyczne i korzystających z wyrobów medycznych znacznie się zmieniła. Wymusiło to kupowanie urządzeń po optymalnej cenie, ale również zwracanie uwagi na koszty eksploatacji, które stanowią znaczącą część wydatków* – dodaje.

Coraz częściej w specyfikacjach przetargowych pojawiają się zatem zapisy, że dostarczone urządzenie ma mieć bezterminową tzw. otwartą platformę serwisową, która nie wymaga kodów i licencji serwisowych. Zapobiega to obniżaniu w sposób nieuzasadniony cen sprzętu medycznego w postępowaniu na jego dostawę, ale z zamiarem zarobienia na serwisie po upływie gwarancji.

To, że możliwość swobodnego wyboru podmiotu serwisowego jest zgodna z zasadami konkurencji i chroni interesy użytkownika, zauważyła już m.in. Turcja. Kraj ten poprzez regulacje prawne rozwiązał problem blokowania serwisu sprzętu medycznego. Początkiem była sprawa sądowa przeciwko jednemu z producentów, który w swoich urządzeniach stosował kody blokujące dostęp do opcji serwisowych. Po rozpatrzeniu sprawy dokonano nowelizacji prawa w zakresie wprowadzania do obrotu urządzeń medycznych w Turcji. Każde urządzenie sprowadzone do kraju musi mieć otwartą platformę serwisową pod rygorem zakazu importu. Jednostki prowadzące działania serwisowe niezależnie mogą pozyskiwać nieodpłatnie kody dostępu na każde żądanie.

Adam Majewski