

Postuchaj, polski stomatologu...

... jeżeli chcesz współpracować z NFZ, to w tym albo przyszłym roku staniesz do konkursu. Zdadz więc sobie sprawę z czekającej cię przyszłości.

Chętnych na kontrakty będzie więcej niż w konkursie poprzednim. Oznacza to, że albo więcej będzie zawieszonych przegranych, albo jednak większość kontrakt otrzyma, tyle że znacznie okrojony.

Aby utrzymać dotychczasową wartość kontraktów, musiałby być zwiększony budżet na stomatologię. Może stać się to tylko w jednym przypadku, kiedy zostanie znacznie podniesiona składka na ubezpieczenie. To mało prawdopodobne.

Realniejszy jest inny scenariusz. Składka zostanie bez zmian, nastąpi dalsze ograniczenie funduszy na naszą specjalność, a co za tym idzie, zmniejszenie liczby punktów w kontrakcie lub ich ceny. W obu przypadkach stracimy. Nie tylko nie chcemy tracić, ale domagamy się więcej, żeby wreszcie odbić od dentystycznego dna.

Konieczne jest ustalenie ceny minimalnej albo rzeczywistej na świadczenia stomatologiczne. Tylko wtedy skończymy z fikcją cenową i wreszcie będzie wiadomo, ile co kosztuje i jakie honorarium za naszą pracę przewidział NFZ, jeżeli w ogóle przewidział. W każdym razie skończy się wirtualna rzeczywistość i dowiemy się, że na zapłacenie za wszystkie rodzaje świadczeń Funduszu zwyczajnie nie stać. Dziś administracja o tym wie, tylko głośno nic nie mówi. Stąd też opory NFZ przed cenami minimalnymi.

Przyjęcie tych cen doprowadzić może do ograniczenia katalogu wykonywanych przez nas świadczeń i wartości kontraktów. Możemy stracić. Choć

nie tak drastycznie, jakby na pierwszy rzut oka się wydawało. Kontrakty zawierałyby mniej świadczeń, ale o większej wartości, bo obowiązywałyby wyższe ceny. Tak czy inaczej czekałyby nas mała rewolucja i to korzystna. Wreszcie byłoby normalnie, a przy okazji przyspieszyłyby prace nad ubezpieczeniami dodatkowymi.

Problem w tym, jak zmusić Fundusz do określenia cen minimalnych. A w zasadzie do ich przyjęcia, bo przecież my mamy je wyliczone.

Co jednak w przypadku, gdy NFZ, MZ i wszyscy inni odmówią jakichkolwiek zmian? Co powinniśmy wtedy zrobić? Odpowiedź jest bardzo prosta, lecz niezmiernie trudna do przeprowadzenia. Historia uczy, że tylko wtedy, gdy lekarze byli razem, potrafili coś osiągnąć. Być razem – to być lojalnym, solidarnym i konsekwentnym. Czy stać cię na to, polski stomatologu? Jeżeli jednak nie, to co? Jak sobie wyobrażasz dalszą pracę w ubezpieczeniach? Uwierz, z ubezpieczeniową stomatologią jest tragicznie źle. Nikogo ona nie obchodzi. Ani NFZ, ani MZ, ani samorządów, ani wojewodów, prezydentów, marszałków, nikogo. Przemysł to, polski stomatologu.

Porozmawiaj z kolegami, a wnioski, do jakich dojdziecie, przekazcie do swoich Okręgowych Komisji Stomatologicznych i do Naczelnej. W ten sposób uzgodnimy stanowisko, które będzie obowiązywać wszystkich i stanowić drogowskaz dla negocjatorów.

„Od lekarzy, tylko od lekarzy zależy, by wszystko, co ich krzywdzi, usunąć, i by to, co się ich dotyczy, urzędowano po ich myśli. Jedno tylko powinni uczynić – organizować się!”

ANDRZEJ BASZKOWSKI