

Nowoczesne narzędzia dokonywania zakupów w placówkach ochrony zdrowia

Zbić cenę



foto: 123RF

Sytuacja ekonomiczna na globalnym rynku silnie przekłada się na sytuację budżetu centralnego i jednostek samorządu terytorialnego, a co za tym idzie – na finansowanie sektora ochrony zdrowia. Optymalizacja kosztów staje się zadaniem niezwykle trudnym. Jednocześnie szybkie rozpowszechnianie się narzędzi informatycznych zarówno w ochronie zdrowia, jak i w innych dziedzinach gospodarki sprawia, że nowoczesne metody prowadzenia zakupów stają się coraz atrakcyjniejsze dla potencjalnych użytkowników.

W tych warunkach istotny wpływ na wynik finansowy ma efektywność prowadzenia zakupów w placówce ochrony zdrowia, a jej zwiększanie nabiera strategicznego wymiaru. Dynamiczny rozwój nowoczesnych narzędzi sprzedaży jest nieuchronny.

Outsourcing

Outsourcing pozwala na koncentrację procesów zarządzanych na zasadniczych celach jednostki gospodarującej. W obecnych warunkach jest jednak rozwiązaniem stosowanym bardzo niechętnie. Wprawdzie część placówek

decyduje się na *outsourcing* usług pralniczych, sprzątnia, transportu i żywienia, jednak zarządzający boją się utraty pełnej kontroli nad takimi dziedzinami, jak księgowość, płace czy właśnie zakupy. Ponadto *outsourcing* jest procesem trudnym do odwrócenia – w razie niepowodzenia (nieosiągnięcia zakładanych celów) odtworzenie sprawnego zespołu księgowego lub kadrowego jest czasochłonne i kosztowne.

Niezależnie od powyższego, dynamiczny rozwój *outsourcingu* w krajach Europy Zachodniej i USA każe się przyrzeć korzyściom z jego wprowadzenia. Dzięki pozbyciu

się pewnych czynności niezwiązanych wprost z podstawową działalnością szpitala zyskuje wymierne korzyści finansowe, profesjonalizację działań i lepszą jakość usług oraz często niedocenianą transparentną strukturę organizacyjną. Ponadto zyskuje partnerów biznesowych posiadających specjalistyczną wiedzę w określonej, wąskiej dziedzinie oraz przenosi na nich odpowiedzialność za jakość świadczonych usług i wszelkie zagadnienia pracownicze.

Długa droga

Wszystko wskazuje na to, że polska służba zdrowia w zakresie *outsourcingu* powiela drogę, jaką pokonali m.in. nasi zachodni sąsiedzi. Szpitale w Niemczech decydowały się początkowo na *outsourcing* tylko prostych usług niemedyceńskich, takich jak sprzątnięcie czy wyżywienie pacjentów. Z czasem proces ten objął wysokospecjalistyczne usługi: księgowość, kadry, płace, rozliczanie świadczeń oraz zakupy. Obecnie zlecane są również niektóre usługi medyczne, np. diagnostyka obrazowa.

Outsourcing zakupów doprowadził do powstania w Niemczech grup zakupowych. Największa z nich zrzesza ponad 600 placówek. Obserwując rozpowszechnianie się usług *outsourcingu* w naszym kraju, należy zadać pytanie, czy polskie szpitale zmierzają w tym samym kierunku.

Duże i małe zakupy grupowe

Zakupy grupowe polegają na organizowaniu grup kupujących o podobnym zapotrzebowaniu, które wykorzystując wielkość swojej siły nabywczej, wspólnie negocjują cenę interesujących ich produktów lub usług z dostawcami. Często taka grupa powołuje przedstawiciela specjalizującego się nie tylko w prowadzeniu negocjacji, lecz także w standaryzacji zapotrzebowania i koordynacji czasowej przeprowadzanych zakupów.

Próby zbudowania ogólnopolskiej grupy zakupowej podjęła się Polska Federacja Szpitali. Obecnie chęć udziału zgłosiło ponad 70 szpitali. Większość z nich to placówki z województwa mazowieckiego, podlaskiego, ale są także szpitale z województw pomorskiego, dolnośląskiego i małopolskiego. Zgodnie z przyjętym modelem docelowo ma zostać powołany operator grupy, który podpisze umowę z każdym ze szpitali oddzielnie, następnie zbierze informacje o zapotrzebowaniu i dokona systematyzacji grup produktów. Pierwszy wspólny przetarg grupy, planowany na lipiec–sierpień 2012 r., nie doszedł jednak do skutku.

Problemy

Głównym problemem w wypadku wprowadzenia zakupów grupowych na skalę proponowaną przez Polską Federację Szpitali w publicznych placówkach nie są skomplikowane procedury przetargów, lecz obawa przed *outsourcingiem* kluczowej dla funkcjonowania placówki działalności. Potencjalnych uczestników zniechęca również konieczność ponoszenia kosztów funkcjonowania

operatora grupy oraz zespołu negocjacyjnego. Menedżerowie polskich szpitali cenią sobie autonomię w tym zakresie i do zaangażowania się w tego typu przedsięwzięcie mogą ich przekonać tylko efekty finansowe przeprowadzonych w takiej formie zakupów.

Korzystając z takiej sytuacji, coraz więcej małych portali internetowych oferuje nowe formy zakupów umożliwiające agregację popytu placówek na zasadach dobrovolności. Umożliwia to korzystanie z zakupów grupowych bez konieczności *outsourcingu* zakupów i ponoszenia związanego z tym ryzyka i kosztów. Dodatkowo rozwój tego typu portali przyspieszają fundusze unijne przeznaczone na wprowadzanie innowacji w e-biznesie.



Fot. 123RF

„ Część placówek decyduje się na *outsourcing* usług pralniczych, sprzątnięcia i żywienia, jednak zarządzający boją się utraty pełnej kontroli nad takimi dziedzinami, jak księgowość, płace czy zakupy ”

Nowoczesne narzędzia

Internet pozwala na prowadzenie zakupów przy wykorzystaniu najbardziej wymyślnych narzędzi elektronicznych. Istnieją portale oferujące dostęp do wielu z nich. Warto przybliżyć funkcjonowanie kilku zasługujących na szczególną uwagę.

Odwrócone zakupy grupowe

W odwróconych zakupach grupowych to dostawca produktu lub usługi wypełnia formularz, który zawiera

ra opis towaru, warunki transakcji, precyzuje, ile go będzie w pakiecie, w szczególności ustala z góry cenę uwarunkowaną zakupem pakietu. Określenie przez dostawcę wielkości pakietu może mieć charakter precyzyjny (gdy zostaje określona ilość towaru) lub może mieć charakter limitu (gdy dostawca w formularzu podaje ilość

„ Dynamiczny rozwój e-usług każe sądzić, że powstanie portalu dla placówek ochrony zdrowia skupiającego wszystkie narzędzia potrzebne do przeprowadzenia efektywnych zakupów jest tylko kwestią czasu „



„ Na aukcjach malejących dostawcy z całego kraju konkurują ceną, dzięki czemu warunki transakcji są wyjątkowo korzystne „

towaru w przedziale od ilości minimalnej, przy której jest gotów sprzedać towar po danej cenie, do ilości maksymalnej, którą może po tej cenie sprzedać). Po zatwierdzeniu przez dostawcę treści formularza oferta jest udostępniana w portalu. Zakupu takiego pakietu może dokonać jeden lub kilku kupujących. Warunkiem

zakupów grupowych – dokonywanego przez więcej niż jednego kupującego – jest agregacja zapotrzebowania na towar oferowany przez dostawcę w trakcie zakupu grupowego. Dzięki takiemu rozwiązaniu znika problem kosztownego ustalania i systematyzowania grup produktów kupowanych w ramach transakcji. Nie jest również potrzebny zespół negocjacyjny, bo zakup po określonej cenie zależy tylko od osiągnięcia odpowiedniej agregacji popytu.

Aukcje malejące

Kupujący wypełnia formularz pozwalający na podanie specyfikacji towaru lub usługi oraz określenie warunków transakcji (np. odroczony termin płatności, sposób dostawy). Składane przez kupującego zaproszenie do składania ofert w celu zawarcia umowy z dostawcą jest udostępniane w portalu po zatwierdzeniu przez kupującego treści formularza. Aby złożyć ofertę, dostawca wypełnia formularz pozwalający na podanie oferowanej ceny za żądany przez kupującego towar, która musi być niższa od najniższej zadeklarowanej przez pozostałych dostawców. Aukcję malejącą wygrywa dostawca, który zaoferował najniższą cenę za towar. Dostawcy z całego kraju konkurują ceną, dzięki czemu uzyskiwane warunki transakcji są wyjątkowo korzystne.

Aukcja holenderska

Umożliwia oferentowi szybką sprzedaż towaru. W przeciwieństwie do tradycyjnych aukcji licytacja odbywa się w dół. Cena wywoławcza wystawionego przedmiotu jest obniżana do momentu, kiedy pojawi się pierwsza oferta kupna. W tym momencie aukcja jest zamykana i następuje sprzedaż. Umieszczenie takiej oferty w portalu odbywa się poprzez wypełnienie formularza, w którym dostawca ustala okres ważności oferty i cenę za proponowany produkt. Wraz z upływem czasu cena się zmniejsza, jednak kupujący widzi tylko początkową i proponuje własną. W chwili gdy cena dostawcy osiąga wartość zaproponowaną przez kupującego, następuje transakcja.

Idealne rozwiązanie

Internet daje możliwość oswojenia się z nowymi rozwiązaniami. Dzięki licznym portalom szpitale zyskują możliwość uzyskania dodatkowych oszczędności, bardzo potrzebnych w obecnej sytuacji finansowej sektora. Brak opłat za korzystanie, łatwość obsługi, możliwość wyboru wielu narzędzi i dostęp do dużej grupy dostawców to najważniejsze zalety, które powinny skłonić do wypróbowania nowych możliwości. Niestety, brakuje portalu skierowanego do branży medycznej, który miałby wszystkie wymienione zalety. Dynamiczny rozwój e-usług każe jednak sądzić, że powstanie portalu dla placówek ochrony zdrowia skupiającego wszystkie narzędzia potrzebne do przeprowadzenia efektywnych zakupów jest tylko kwestią czasu.

Paweł Filip Piwowarczyk