

Lobbing zdrowotny

– Należy przede wszystkim podkreślać, że nasze usługi są tańsze od tych, które oferują szpitale publiczne. W tym leży siła szpitali prywatnych i naszego lobby, którego elementem jest to spotkanie – podkreślił podczas kulturalnych spotkań Andrzej Sokołowski, prezes Ogólnopolskiego Stowarzyszenie Szpitali Niepublicznych (OSSN).

W urokliwie położonym gdyńskim hotelu odbył się zjazd przedstawicieli prywatnych szpitali oraz osób reprezentujących firmy okołoszpitalne. Byli więc właściciele prywatnych firm medycznych, osoby reprezentujące firmy dostarczające sprzęt i najróżniejsze usługi (od brokerskich po lobbystyczne). Byli wreszcie dyrektorzy szpitali.

Po sprawozdaniu z pobytu delegacji OSSN na Zjeździe Generalnym Europejskiej Unii Szpitali Prywatnych w Paryżu nastąpił wykład Agnieszki Trębickiej z firmy Siemens. Dyrektor branży *Medical Solutions* w Siemensie przedstawiła warunki, na jakich nawet małe szpitale prywatne mogą współpracować z takim potentatem, jak Siemens. Jak każdy z wykładów, także ten wygłoszony przez Agnieszkę Trębicką wzbudził żywą dyskusję. Dyrektorzy szpitali pytali o warunki współpracy, ceny i możliwości serwisowania nabywanego sprzętu. – *Tworząc jednolity front, na pewno będziemy mieli możliwości negocjowania nawet z największymi firmami* – przypomniał w komentarzu do dyskusji Andrzej Sokołowski.

Prezentacja Adama Rozwadowskiego była poświęcona rozwojowi i szansom teleradiologii, szczególnie badaniom skryningowym serca, które dzięki sieci internetowej są możliwe także w tzw. ośrodkach prowincjonalnych. – *To krok we właściwym kierunku, bowiem jak pokazuje praktyka, szpitale posiadają urządzenia do badań, brakuje natomiast opisu dokonywanego przez fachowców najwyższej klasy* – stwierdził Rozwadowski.

Kolejnym problemem, który sprowokował do dyskusji wielu uczestników spotkania, były rankingi

szpitali, sporządzane przez znaczące dzienniki i tygodniki opinii. Dyskutanci zgodnie orzekli, że żaden z kwestionariuszy proponowanych przez media nie uwzględnia szpitali prywatnych. Tymczasem szpitale te wykonują niemal pełen wachlarz zabiegów i operacji oferowanych przez szpitale publiczne. Podsumowaniem był głos domagający się stworzenia ruchu na rzecz wprowadzenia zmian w kwestionariuszach rozsyłanych przez media, które uwzględnią rolę i znaczenie jednostek prywatnych.

Istotnym głosem były dyskusje kulturalowe toczone podczas przerwy w oficjalnych obradach. Jarosław Kotulski, prezes Zarządu Szpitala Tucholskiego, jednego z 50 szpitali publicznych przekształconych w spółkę prawa handlowego, stwierdził: – *Mimo braku reform systemu ochrony zdrowia dajemy sobie radę. Problemem pozostaje natomiast balast obsługi narosłego długu. Dlatego każdą złotówkę oglądamy wiele razy, zanim zdecydujemy się ją wydać.*

Większość rozmów dotyczyła jednak konkretnych problemów związanych ze sprzętem, kadrami oraz rozwiązywaniem problemów natury ekonomicznej. Jak stwierdziła Agnieszka Trębicka: – *To dowód, że mamy do czynienia z nową jakością spotkań, na które przyjeżdżają ludzie, dla których nieistotna jest konkurencja, ale wspólne działanie. – To swoisty lobbing osób, które potrafią wykorzystać swoje umiejętności w zarządzaniu dla dobra pacjenta. Bo taki ma być efekt naszych działań, które ciągle w większości odbywają się w oparciu o finansowanie z NFZ* – dodał Artur Osadowi z NZOZ w Szczecinie.

Lobbingowi jako skutecznej metodzie działania na rynku medycznym poświęcony był zresztą jeden z ostatnich wykładów, który wygłosiła dr Małgorzata Wychowaniec z MW Consulting. W swojej prezentacji podkreślała konieczność integracji środowiska, które dotychczas działa w rozproszeniu.

Jak podkreślali uczestnicy zjazdu, miał on charakter roboczy, jego praktyczne wnioski będzie można przedstawić na kolejnych spotkaniach. JS



for. Archiwum

Fot. W spotkaniu wzięli udział biznesmeni, dyrektorzy szpitali oraz specjaliści od lobbingu, finansów, oraz przedstawiciele firm medycznych