



La gestione del rapporto con i fornitori - la gestione delle gare e dei contratti

Catania 14 Febbraio 2014
Franco Astorina

Mail: astorinaf@gmail.com
Franco.astorina@aspct.it



*I doveri del provveditore Ospedaliero:
obiettivi contrastanti*

Assicurare l'attività clinica garantendo Farmaci - devices e tecnologie con caratteristiche più complete ed innovative

Assicurare alla Direzione Aziendale il raggiungimento della sostenibilità economica nel settore beni e servizi

Rispettare il quadro normativo di riferimento

Gli strumenti a disposizione: Vantaggi e limiti

Gare Regionali e di area vasta.

- vantaggi: procedura ecumenica e sicura, nessuna responsabilità.

Limiti: non fotografa con precisione le esigenze dei clinici

Gare aziendali o interaziendali: maggiore possibilità di fotografare le esigenze dei clinici in grado di garantire sostenibilità (*spendere bene*)

Più si allontana la decisione di acquisto dall'azienda Ospedaliera, più si allontana l'interazione professionale tra i diversi attori del processo, più si allontana la possibilità di usare il procurement come leva per l'innovazione.



Quali strumenti correttivi?

- ✦ Criterio agg.ne prezzo / qualità: **bandire allegato “P”**
- ✦ corretto rapporto tra parametri qualitativi e di prezzo
- ✦ corretta relazione tra dimensione della gara e dimensione del mercato
- ✦ Valorizzazione del livello di innovazione nel prodotto
- ✦ Incentivazione agli investimenti sulla innovazione tecnologica
- ✦ Maggiore dialogo Tecnico con il mercato e tra i diversi attori coinvolti nel processo , **nella costruzione della gara. (8°considerando della direttiva 2004/18)**
- ✦ Valorizzazione della classe amministrativa capace di ottimizzare i processi di gestione delle risorse umane ed economiche della P.A. “Provveditore”.



Quali strumenti correttivi?

- ✦ (8° considerando della direttiva 2004/18)
- ✦ “Prima dell’avvio della procedura di aggiudicazione di un appalto le amm.ni aggiudicatrici possono, avvalendosi di un “dialogo tecnico”, sollecitare o accettare consulenze che possono essere utilizzate nella preparazione del capitolato a condizione che tali consulenze non abbiano l’effetto di ostacolare la concorrenza”.
- ✦ Occorre andare verso la logica dello.....



Spendere meglio / Bene

Dotarsi di Strumenti che aumentano l'efficienza del Sistema Salute a parità di risorse spese, cioè:

politiche d'acquisto e controllo della spesa

Guardare alla qualità ed alla innovazione di processo come ad un investimento con il coraggio di scommettersi

Le possibilità di dare risposte alle necessità aziendali

1. Gare di forniture /servizi: vantaggi, possibilità di rispondere alle esigenze dei medici e di ridisegnare tutta la logistica nonché la mappa dei servizi anche tenendo conto delle strategie organizzative Aziendali – Guardare ai risultati

Il Dialogo col mercato e con i diversi attori coinvolti nel processo è opportunità per disegnare, in partnership col privato, lo scenario di gara sulla base dei servizi e quindi dell'organizzazione che l'Azienda si vuole dare

politiche d'acquisto

Per comprare bene, specialmente in sanità, non basta aggregare la domanda, serve:

Gestire i mutamenti di contesto nei processi di acquisizione mediante la “Innovazione” procedurale cioè scegliere il processo di acquisto in funzione di ciò che si vuole acquistare e del risultato auspicabile, mantenere alto il dialogo in tutte le fasi: Ante - Infra e post gara.

Intervenire sulla SPESA e non già sul singolo prezzo;

Attenzione al Risultato - tutto in linea e nel rispetto della normativa di riferimento e dei principi costituzionali -

Da... le politiche di acquisto

Attivare un processo di gara in funzione di ciò che si vuole acquistare e dei risultati attesi:

Accordo Quadro Art.59 del Codice degli appalti= (co.8 e seq.)

Procedura Aperta Art.55=

Procedura Negoziata Art.57=

Sistema Dinamico di Acquisizione (SDAPA) Art.60=

Da... le politiche di acquisto

Accordo Quadro Art.59 del Codice degli appalti= (co.8 e seg.)

“Gli appalti basati su accordo quadro conclusi con più operatori economici, qualora l'accordo quadro non fissi tutte le condizioni, possono essere affidati solo dopo aver rilanciato il confronto competitivo fra le parti alle medesime condizioni, se necessario precisandole, e, se del caso, ad altre condizioni indicate nel capitolato d'oneri dell'accordo quadro, secondo la seguente procedura:

a) Per ogni appalto da aggiudicare le S.A. consultano per iscritto gli O.E. che sono in grado di realizzare l'oggetto dell'appalto”. Ecc...

Da... le politiche di acquisto

La più grande risorsa a cui il sistema deve attingere è

Appropriatezza e Ottimizzazione

Fare di più e con meno risorse finanziarie e/o di personale, focalizzandosi verso una organizzazione dei percorsi logistico gestionali, diagnostico terapeutici dei pazienti



Percorsi e Obiettivi di breve termine

Accrescere l'appropriatezza e l'efficienza della spesa per garantire i migliori risultati possibili, in termini di rapporto qualità/prezzo, in materia di appalti.

Quindi: Procedure semplificate – trasparenti ed efficienti andranno a vantaggio di tutti gli operatori di settore: dai clinici ai pazienti agli operatori economici.

Conclusione

Quello del provveditore, **in forte sinergia col farmacista**, è un ruolo chiave nel processo di introduzione dell'innovazione sostenibile. Per assicurare il massimo risultato e coniugarlo con la sostenibilità, l'unica o la migliore strada è:

- raccolta delle esigenze clinico/organizzative,
- la traduzione in modelli/procedure di procurement che presuppongano un impegno diretto e attivo e l'assunzione dei rischi connessi. **Per assicurare innovazione attraverso il procurement serve: Un forte, quanto trasparente, dialogo con il mercato - una Direzione Aziendale strategica/dinamica, Medici e farmacisti lungimiranti e con approccio manageriale e Un Provveditorato preparato e coraggioso**



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

FRANCO ASTORINA