

Sommario Rassegna Stampa del 22/09/2008

Testata	Titolo	Pag.
LA VOCE DI ROMAGNA FORLI' CESE	<i>PER LE SPESE UNA MENTE UNICA</i>	2

Dica trentatre



CESENA - La dottoressa Giglia Bitassi è il direttore dell'Unità Operativa acquisti e coordinamento Area Vasta Romagna. Si tratta, in questo caso di una unità operativa complessa in quanto gli acquisti delle aziende afferenti all'Area Vasta Romagna vengono determinati sulla base di un programma di lavoro che viene approvato dalle Direzioni delle quattro Aziende Sanitarie romagnole. Il programma prevede gli acquisti di beni, servizi e attrezzature che le quattro Aziende ritengono necessarie per il loro funzionamento, aggregando quindi gli aspetti quantitativi e definendo in comune gli aspetti qualitativi degli acquisti da fare. Il programma riporta anche le ipotesi dei tempi di lavoro, e comprende tutti gli acquisti aggregati, compresi gli acquisti necessari alla realizzazione dei progetti di Area Vasta, quali il Laboratorio Analisi centralizzato, i laboratori a risposta rapida dei sette ospedali, l'Officina trasfusionale di AVR.

Come avviene concretamente la programmazione degli acquisti?

Tramite una programmazione dei bisogni che prima viene confrontata e definita a livello regionale tra le tre Aree Vaste della Regione e l'Agenzia Intercent-ER istituita nel 2004 dalla Regione, Agenzia che si occupa degli acquisti necessari alla Regione, alle altre istituzioni regionali, e che dedica una parte dell'attività ad acquisti in ambito sanitario. Per questi acqui-

Giulia Bitassi coordina la programmazione per l'intera Area Vasta
Per le spese una mente unica
Grazie a un software le gare si fanno in rete

sti, preventivamente concordati, tutte le aziende sanitarie sono tenute per la legge regionale del 2004 ad utilizzare le gare (convenzioni) aggiudicate tramite l'agenzia regionale Intercent-Er. Contestualmente alla programmazione regionale viene definita anche quella di Area Vasta e, successivamente, quella che viene definita "programmazione residuale" per ultimare il ciclo, cioè la programmazione annuale delle singole Aziende.

Un esempio pratico di acquisto regionale nella sanità?

Potremmo parlare dell'acquisto di un mezzo come l'ambulanza. In questo caso viene costituito un gruppo di tecnici designati dalle tre Aree

Vaste (Romagna, Centro, Nord). Questi tecnici individuano le tipologie e le caratteristiche del vano sanitario dell'ambulanza e del mezzo da acquistare. L'agenzia Intercent-Er ha il compito di gestire la gara di acquisto e di aggiudicarla al miglior offerente in base agli aspetti qualitativi indicati dal gruppo tecnico e al prezzo. Ovviamente sulla base di questo esempio si evince che le 17 aziende sanitarie della Regione, nel momento in cui necessitano di una ambulanza debbono utilizzare la gara aggiudicata da Intercent-ER.

Cosa avviene nella programmazione di Area Vasta?

Ci si occupa delle gare, della realizzazione di progetti propri, ad esempio si sta progettando una unica struttura degli acquisti per le quattro Aziende, si partecipa ai progetti strategici quale il laboratorio analisi, l'officina trasfusionale unici. E' molto importante sottolineare che questa Area vasta è la prima, nella nostra Regione, a realizzare concretamente dei servizi unici a supporto delle attività di tutte le quattro Aziende. Sono servizi ubicati a Pievesestina di Cesena e nella U.O. Ac-

quisti e Coordinamento di AVR vi è molta consapevolezza, tra i colleghi, della responsabilità che ci si assume verso il sistema sanitario dell'Area Vasta.

Che cos'è la piattaforma telematica regionale per gli acquisti?

Si tratta di un software creato appositamente dalla Regione nel 2006 nell'Agenzia intercent-ER per gestire le gare con modalità solo telematiche. Questa scelta ha determinato non solo un grande risparmio di investimenti per la sanità ma anche la progressiva creazione di un sistema pubblico regionale degli acquisti. Programmando le gare si ottengono risultati positivi; si riducono costi di gestione delle stesse poiché l'attività è svolta da una sola Azienda per tutte le altre, i costi di pubblicità e tas-

sa si sostengono una sola volta: una

gara pubblica ha degli oneri tra cui la pubblicità, la tassa da versare all'autorità per la vigilanza sui contratti pubblici, mediamente di 3000, costi che verrebbero triplicati nel caso di gare singole.

Gli stessi vantaggi sono anche delle ditte partecipanti poiché sostengono i costi

delle offerte ed i costi di partecipazione alla gara 1 sola volta. Inoltre, aspetto più importante, le gare definiscono in modo unitario per le quattro Aziende gli elementi di qualità (qualità clinica) e riducono i costi di acquisto per effetto della aggregazione quantitativa. Ad esempio dalla recente gara di AVR, con il sistema qualità e prezzo, dei radioisotopi per i servizi di medicina nucleare si è avuto un risparmio sulla base d'asta del 25,88%.

Quante gare di Area vasta vengono emesse in un anno?

Mediamente ci si attesta intorno alle 15 gare di rilievo comunitario. Calcolando solo i costi di pubblicità in un anno solare con il sistema degli acquisti di area vasta le Aziende risparmiano 135.000 euro.

Cristina Fiuzzi

