

F.A.R.E.

(Federazione Associazioni Regionali dei Provveditori ed Economi della Sanità)



SCUOLA PERMANENTE DI FORMAZIONE DEI BUYER PUBBLICI DELLA SANITÀ

AREA
PROVVEDITORATO/ECONOMATO/PATRIMONIO
SOCI DELLE ASSOCIAZIONI REGIONALI DEL
CENTRO-NORD

Il panorama della sanità pubblica rende necessaria un'operazione di riflessione formativa in ordine a processi e modalità operative eterogenee.

Il processo aziendale delle diverse forme di approvvigionamento diviene un ambito dove i saperi devono necessariamente incontrare le prassi.

La presente iniziativa di formazione, prendendo le mosse da quanto espresso, intende porre le basi per consegnare conoscenze abbinare alle migliori prassi in tema di processo aziendale acquisti.

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso è duplice: da un lato (tecnico) è rivolto ad implementare le professionalità specifiche impegnate nel ciclo degli approvvigionamenti e logistica aziendale; dall'altro vuole fornire le correlazioni strategiche e operative che il ciclo degli approvvigionamenti intreccia con tutte le altre professionalità presenti in azienda.

La condivisione delle regole di sistema da parte dei vari professionisti nonché delle esigenze diverse, ma convergenti degli stessi è volta a creare una "comunità" nelle singole Aziende e a livello di sistemi regionali, al fine di parlare lo stesso linguaggio e condividere i medesimi obiettivi sul tema strategico del migliore utilizzo delle risorse.

Come il sistema pone l'obiettivo dell'appropriatezza delle prestazioni erogate, così gli attori coinvolti nel ciclo degli approvvigionamenti devono porsi l'obiettivo dell'appropriatezza degli acquisti. È di tutta evidenza - allora - che è riduttivo assimilare il provveditore ad un esperto della procedura di gara. Tale competenza è sicuramente importante nella professionalità del provveditore, ma lo è altrettanto la competenza che porta il provveditore non tanto ad essere un esperto di ogni singola categoria merceologica, bensì ad essere un esperto del marketing di acquisto.

Dall'altra parte è del tutto evidente che l'appropriatezza dell'acquisto non passa soltanto attraverso una buona istruttoria condotta insieme a tutti i professionisti interessati, né soltanto attraverso una procedura di gara senza intoppi, ma non può prescindere da una corretta esecuzione del contratto e pertanto dall'effettivo e concreto buon utilizzo delle risorse messe a disposizione del processo di cura e assistenza.

Il percorso di condivisione delle esperienze, competenze e responsabilità tra i professionisti di ogni estrazione che operano in sanità, passa anche attraverso il confronto e la condivisione di un linguaggio e di obiettivi comuni.

DESTINATARI

Il corso si rivolge ai soci delle associazioni regionali del centro nord che fanno parte della F.A.R.E.: ALE Lombardia, ALPE Liguria, APE Piemonte, ARE Emilia Romagna - Marche, ARTE Toscana - Umbria, ATE Triveneto, ARPES Sardegna.

I candidati devono prestare servizio presso aziende sanitarie in qualità di responsabili e/o funzionari addetti alle UU.OO. approvvigionamenti (provveditorato, economato, patrimonio e servizi alberghieri). Il corso prevede un massimo di 35 partecipanti.

NOTE ORGANIZZATIVE

Il corso si articola in 5 moduli per complessive 70 ore. Ogni modulo si compone di una giornata e mezzo (venerdì 8 ore dalle 9:30 alle 18:30 e sabato 6 ore dalle 8:30 alle 14:30).

Durante il percorso formativo il gruppo dei partecipanti sarà accompagnato da un tutor d'aula che garantirà la continuità dei contenuti e la raccolta di quesiti e approfondimenti da parte dei corsisti.

Al termine del periodo di didattica in aula, sono previste ulteriori 40 ore di ricerca in gruppo (il numero dei discenti per gruppo dovrà avere al massimo 7 partecipanti) per l'elaborazione della tesi finale individuale con il supporto di un tutor (Docente del corso/Referente di F.A.R.E.).

A conclusione del corso è prevista una verifica finale con la presentazione dei lavori elaborati da parte di ogni partecipante.

L'attestato di partecipazione verrà consegnato ai partecipanti che avranno frequentato almeno l'80% del monte ore del corso e avranno presentato l'elaborato finale.

I migliori elaborati, valutati da una commissione composta da: Responsabile Scientifico del Corso, Direttore di aula, Tutors gruppi di approfondimento, verranno pubblicate sulla rivista "TEME". Sede del corso: ASST FATEBENEFRAPELLI SACCO - piazza Principessa Clotilde - MILANO.

ISCRIZIONE

L'iscrizione al corso è gratuita, verranno accettate le candidature di coloro che hanno i requisiti (come da bando di partecipazione) pervenute entro la data del 21/10/2016 alla segreteria F.A.R.E., tramite apposita scheda di iscrizione.

PROGRAMMA

1° MODULO

VENERDI' 11/11/2016 (dalle 9.30 alle 18.30) Apertura

Corso

Presentazione, programma e scopi del corso

G. Calandra

F. Muzio

Nuovo Codice degli Appalti. Aggiornamenti giurisprudenziali e normativi (parte I)

Prof. V. Miniero

Ad apertura del corso viene fatto un punto sulla natura e sull'applicazione del nuovo Codice degli Appalti (D.L.vo 50/2016) in vigore dal 19 aprile scorso. Doveroso cominciare dalla principale novità normativa che riguarda il settore degli Acquisti Pubblici. Le esperienze di questo primo semestre nell'utilizzo del nuovo strumento normativo a confronto: i commenti al testo, possibili interpretazioni, i confronti con il vecchio Codice, con focus sulle problematiche aperte e sui nuovi scenari che si profilano. Il ruolo del Provveditore alla luce dei complessi processi di centralizzazione degli Acquisti, una figura sempre più coinvolta come elemento centrale della governance aziendale.

SABATO 12/11/2016 (dalle 8.30 alle 14.30)

"Servizi no core e logistica: riprogettare la logistica in sanità"

Prof. A. Draisci (Ospedali Riuniti Marche Nord – Gruppo FARE)

RATIONALE: il processo di aggregazione e centralizzazione della domanda, ancorché preceduta da una definizione dei ruoli e i livelli di aggregazione nonché una programmazione degli acquisti comporta sicuramente positivi risultati sia in termini di risparmio di spesa che di standardizzazione delle procedure, pur tuttavia il risparmio effettivo non può derivare esclusivamente attraverso la definizione del modello di acquisto ma occorre definire anche modalità operative nella fase successiva alla stipula dei contratti che completi l'intera filiera della supply chain.

ARGOMENTI: gestione e distribuzione dei fattori produttivi (logistica e magazzini); verifiche sull'esecuzione del contratto (talvolta punto di caduta sulla massimizzazione degli impieghi di risorse finanziarie nelle forniture di beni e servizi); audit sulla prestazione contrattuale: risultati conseguiti e criticità riscontrate.

2° MODULO

VENERDI' 16/12/2016 (dalle 9.30 alle 13.30)

Il sistema degli acquisti di beni e servizi: aggiornamenti giurisprudenziali e normativi

Normativi (parte II)

Avv. Vittorio Miniero

Prosegue l'esame dei principali istituti innovativi introdotti dal nuovo codice degli appalti pubblici. Vengono illustrati altresì i principali provvedimenti attuativi del codice ed in particolar modo le prime Linee guida ANAC ed i primi Decreti Ministeriali approvati o in corso di approvazione.

.....

(dalle 14.30 alle 18.30)

"I criteri gestionali dell'acquisizione" – quali i possibili impatti dei nuovi metodi di valutazione costo/efficacia

prof. D. Croce (Università LIUC)

RATIONALE: la crescita d'importanza in valore ed in ampiezza dei beni e dei servizi acquisiti nel servizio sanitario costringe a ripensare l'approccio gestionale fin qui seguito. È infatti indispensabile introdurre alcuni concetti nell'acquisto come il confronto sistematico, le aggregazioni e l'approccio per processi sanitari (collegamento tra bene acquisito e suo utilizzo) per migliorare la performance complessiva in un momento di spending review.

ARGOMENTI

La tecnologia sanitaria e le conseguenze sul trend economico dei servizi sanitari; le tecniche di valutazione economica in sanità; gli altri strumenti (cost of illness e analisi di impatto sul budget) e loro utilizzo pratico; la classificazione del mercato dei beni e dei servizi acquisibili in sanità;

l'assenza di mercato in sanità e l'importanza del benchmarking; i costi no core; riconoscere i processi ed i percorsi e saperli mappare; il governo tecnico professionale delle UUOO e dei servizi in sanità; il core del governo tecnico in sanità; l'analisi per l'impostazione degli acquisti.

Il nuovo codice dei contratti, infine, ha introdotto la possibilità di valutare le migliori offerte secondo metodi basati sul miglior rapporto qualità prezzo sulla base del criterio di comparazione costo/efficacia quale il costo del ciclo di vita. Quali potranno essere i possibili benefici nell'ambito della gestione delle acquisizioni? Che tipo di impatto nella dinamica dei processi produttivi?

SABATO 17/12/2016 (dalle 8.30 alle 14.30)

“Comunicazione della trattativa e il ruolo del responsabile degli acquisti quale leader e negoziatore del processo”

Dott.ssa Maria Grazia Colombo

RATIONALE: la complessità del processo di acquisto, fortemente regolamentato, ha da sempre indirizzato il responsabile acquisti verso una preparazione tecnica. Il settore sanitario pubblico pertanto, richiede che la preparazione tecnica sia sempre accompagnata da una capacità relazionale tipica dei ruoli professionali apicali (si pensi al tempo dedicato alle riunioni, comunicazioni, relazioni). Non a caso il comportamento organizzativo è considerato tra le quattro dimensioni fondanti il management aziendale. Nel presente modulo l'attenzione si focalizza sulla professionalità e sulle competenze dell'operatore degli acquisti, quale ruolo di regia nell'intero processo.

ARGOMENTI: l'influenza delle percezioni nei processi negoziali: orientamento, attitudini e differenze di status; percezione della situazione; differenze di potere; gli approcci negoziali: contrattazione distributiva, contrattazione integrativa, contrattazione distruttiva; le dimensioni relazionali della negoziazione: orizzontale (tra gruppi), interna (in ogni gruppo), verticale (gruppi-gerarchie), esterna; attività di gruppo finalizzate a simulare le dinamiche di relazione non solo all'interno del singolo gruppo, ma anche fra gruppi di versi; le fasi della negoziazione: preparazione e scenario preliminare, interazione, ratifica dell'accordo; la scelta della strategia negoziale secondo un approccio situazionale.

3° MODULO

VENERDI 20/01/2017 dalle (9.30 alle 13.30)

Prof. Francesco Bof (Università degli Studi di Pavia)

RATIONALE

Presentazione del Master di II Livello in “Economia, Organizzazione e Management in Sanità”. Nella mattinata saranno presentate le ricerche svolte dai partecipanti all'edizione del Master 2015/2016, oggetto di pubblicazione.

(dalle 14.30 alle 18.30)

Avv. Brugnoletti

RATIONALE

Le linee guida ANAC

SABATO 21/01/2017 dalle 08.30 alle 14.30

Dott. S. Gioia (ASST Lariana)

Dott. Marcello Faviere (ESTAR)

Dott. Gianni Conti (ASST Sette Lagh)

RATIONALE

Oggetto del modulo saranno le modifiche e novità introdotte con il Nuovo Piano Anticorruzione e l'analisi dell'attuale scenario italiano per la Sanità e le sfide future.

4° MODULO

VENERDI' 24/02/2017 (dalle 9.30 alle 18.30)

“Gli elementi caratteristici del welfare SSN e SSR: gli orizzonti futuri”

prof. A. Pignatto (Antiforma srl)

RATIONALE: Il presente modulo si pone i seguenti obiettivi di apprendimento: potenziare le proprie conoscenze rispetto ad una lettura “di sistema” del welfare a livello nazionale; implementare il concetto di “sistema” e dello strumento delle regole del sistema sanitario regionale; implementare la conoscenza dei rispettivi ruoli e funzioni nel quadro del welfare regionale e collocare adeguatamente il processo di acquisizione di beni e servizi; affrontare in modo interattivo le logiche di lettura condivisa del sistema rispetto alla funzione acquisti.

L'orientamento al problem solving si traduce in metodi didattici idonei a sviluppare capacità di “definizione dei problemi” e di “intervento organizzativo” per l'implementazione delle soluzioni. Ai corsisti è offerta la possibilità di acquisire nuove competenze e capacità attraverso esercitazioni che hanno lo scopo di mettere in evidenza indicazioni pragmatiche per la risoluzione di problemi esistenti nelle realtà di appartenenza.

Il modulo si compone di una parte frontale di lezione interattiva e proattiva abbinata ad una esercitazione didattica alla quale segue un momento di sistematizzazione dei contenuti e di costruzione in plenaria del “take-home message”. La parte teorica è validata dalla letteratura esistente e da un continuo confronto tra pari dei docenti. La parte pratica prende spunto da situazioni reali e vicine al mondo socio-sanitario del discente permettendo al termine dei lavori di ottenere strumenti cognitivi di immediata applicazione sul campo.

ARGOMENTI: il concetto di salute e i modelli di welfare possibili; scenari europei e nazionali dei modelli di welfare; l'esempio Lombardo; le logiche di fondo del SSR Lombardo: dall'universalismo alla sussidiarietà; l'evoluzione dei modelli di finanziamento del welfare e le scelte della Regione Lombardia; gli orizzonti del nuovo modello economico e strategico del SSR della Regione Lombardia; il PSSR e le regole di sistema: linee di programmazione e indirizzo; il quadro economico e finanziario; i Piani Regionali; i nuovi modelli organizzativi e le ricadute rispetto al processo degli acquisti in sanità.

SABATO 25/02/2017 (dalle 08.30 alle 14.30)

“Project Management in Sanità” e nei processi di acquisto. Principi e strumenti

prof. G. Frittoli (Università Cattolica – CERISMAS)

RATIONALE: Negli ultimi anni diverse aziende sanitarie si sono rese protagoniste di una serie d'innovazioni, realizzando importanti risparmi di costo e significativi miglioramenti di performance, in termini di qualità e sicurezza delle cure. Per raggiungere tali obiettivi, nel corso degli anni, si è fatta largo una nuova figura ancora poco sfruttata dalle Aziende di Salute: il Project Manager.

La sfida principale del project management è quella di raggiungere gli obiettivi del progetto restando all'interno del perimetro costituito dai classici vincoli determinati dal contesto del committente, solitamente il costo, il tempo e lo scopo (nel senso anche della qualità). La sfida secondaria - ma non meno ambiziosa - è quella di ottimizzare l'allocazione delle risorse e integrare gli input necessari a raggiungere gli obiettivi definiti. Queste sfide infine devono essere portate avanti risolvendo i problemi e mitigando i rischi che ciascun progetto, in misura diversa, troverà comunque lungo la sua strada.

Obiettivo del modulo è fornire gli strumenti necessari per sviluppare e gestire progetti aziendali che abbiano l'obiettivo di massimizzare l'efficienza in sanità.

ARGOMENTI: definizione e classificazione di progetto in sanità; esempi pratici; strumenti di gestione del progetto; leadership e gestione del team.

5° MODULO

VENERDI' 24/03/2017 (dalle 9.30 alle 18.30)

"Il mercato farmaceutico"

prof. F. Muzio (AstraZeneca)

RATIONALE: le strategie d'acquisto della P.A. nel federalismo sanitario: i possibili modelli; gli elementi differenzianti del marketing farmaceutico nell'attuale contesto sanitario; gare ospedaliere e canali distributivi; centrali d'acquisto e centrali di committenza: esperienze regionali a confronto; la comunicazione e i modelli organizzativi nel settore pubblico e privato.

ARGOMENTI: Il nuovo ruolo del Provveditore:

attività e responsabilità. conoscenze e abilità i fattori critici e le competenze richieste. coinvolgimento all'interno dell'Azienda

SABATO 25/03/2017 (dalle 08.30 alle 14.30)

Il sistema degli acquisti di beni e servizi: aggiornamenti giurisprudenziali e normativi normativi"

Avv. Piero Fidanza

RATIONALE: Modifiche al Nuovo Codice degli Appalti e delle Concessioni, a seguito dell'emanazione da parte di ANAC delle Linee Guida e loro applicazione.

VENERDI' 09/06/2016 (dalle ore 09.30 alle 17.00)

Giornata conclusiva del III CORSO F.A.R.E. Associazioni Regionali del Centro Nord)

Sede da definire

NOTA DI CONTENUTO: il programma offre una formazione aggiornata e potrà subire modifiche soprattutto nei moduli a contenuto giuridico, in ragione della evoluzione normativa in corso nelle materie oggetto di studio.

ARTICOLAZIONE ATTIVITÀ TUTORING

A conclusione dell'attività didattica, sono previste ulteriori 40 ore di lavoro di ricerca di gruppo per l'elaborazione di una tesi finale a cura di ogni partecipante. I discenti vengono suddivisi in 6 piccoli gruppi di 4/5 partecipanti che, con il supporto di un tutor (docente del corso/referente F.A.R.E.), realizzeranno una ricerca su temi proposti dall'organizzazione inerente gli argomenti trattati nel corso.

Aree di ricerca e Tutor. Da definire e sviluppare all'avvio del percorso formativo mediante la condivisione dei percorsi formativi con l'aula.

Di seguito i nominativi dei Tutors del Corso:

G. Frittoli

A. Draisci – M.G. Colombo

F. Muzio

M. Faviere

C. Calandra

CONCLUSIONE DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA

Al termine del percorso didattico e di ricerca con i Tutors, si prevede la realizzazione di una giornata conclusiva nel mese di giugno 2017 aperta al pubblico durante la quale ogni partecipante esporrà il proprio elaborato.

Nella giornata conclusiva verranno consegnati gli attestati ai partecipanti che ne hanno diritto.

Responsabile Scientifico del corso: Salvatore Gioia

Direttore di Aula: Calogero Calandra

Docenti/tutor: Gianni Conti, Davide Croce, Antonio Draisci, Maria Grazia Colombo, Marcello Faviere, Giacomo Frittoli, Fabrizio Muzio, Antonio Pignatto, Piero Fidanza, Vittorio Miniero.

Altri possibili Docenti *ad hoc*

Segreteria organizzativa: Alessandra Galimberti, Paolo Pelliccia