

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 E PER PERSONALE DELLE
STAZIONI APPALTANTI

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, AEL Lazio.

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) e per personale delle Stazione Appaltanti. 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 ed 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 per ciascun gruppo (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.

Una sintesi degli elaborati di ciascun gruppo, valutati da una commissione composta da: Responsabile Scientifico del Corso, Direttore di aula, Tutors gruppi di approfondimento, verrà pubblicati sulla rivista "TEME".

SEDE DEL CORSO

ASST FATEBENEFRAPELLI SACCO (Aula Maria Bambina) - 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 indicata nel bando alla segreteria organizzativa del Corso, tramite apposita scheda di iscrizione.

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

PROGRAMMA

1° MODULO

VENERDI' 09/11/2018 (dalle 9.15 alle 13.30 – coffee break 15')

Apertura Corso: presentazione, programma, obiettivi

Calogero Calandra

Fabrizio Muzio

Il Codice degli Appalti Pubblici, il Correttivo, aggiornamenti (parte I)

Avv. Andrea Stefanelli

RATIONALE

Ad apertura del Corso viene fatto un punto sulla natura e sull'applicazione del nuovo Codice degli Appalti (D.L.vo 50/2016), sul D.Lgs 56/2016, cd. "Correttivo" e sugli aggiornamenti successivi. Doveroso cominciare dalla principale novità normativa che riguarda il settore degli Acquisti Pubblici. Le esperienze ad oggi 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 sugli scenari che dinamicamente si profilano. Il ruolo del RUP alla luce dei complessi processi di centralizzazione degli Acquisti, una figura sempre più coinvolta come elemento centrale della governance aziendale e regionale.

(dalle 14.30 alle 18.30)

Il rapporto tra le committenze, le aziende sanitarie ed i fornitori. Nuove esperienze e processi a confronto.

Il caso della Regione Piemonte

Referente: Ing. Adriano Leli

RATIONALE

I cambiamenti degli ultimi anni in materia di acquisti di beni e servizi, hanno creato un clima di incertezza dovuto in parte alla graduale sottrazione alle aziende sanitarie di poteri e decisioni sulla modalità di acquisizione beni e servizi in favore delle centrali di committenza regionali e nazionali ed in parte perchè con le aggregazioni e le centralizzazioni siamo in presenza di un importante cambiamento culturale in corso; infatti aggregare la domanda non riguarda solo l'aspetto qualitativo e quantitativo ma introduce anche altri obiettivi: razionalizzare e gestire la spesa sulla base di un confronto più serio fra domanda e offerta e nuovi aspetti organizzativi, di comunicazione tra gli attori e di valutazione degli obiettivi raggiunti.

SABATO 10/11/2018 (dalle 8.30 alle 14.30)

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

Ing. Alberto Ferri (Scuola Nazionale Servizi)

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.

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' 30/11/2018 (dalle 9.15 alle 13.30 – coffee break 15')

Il Codice degli Appalti Pubblici ed il Correttivo (parte II)

Avv. Andrea Stefanelli

RATIONALE

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 Linee guida ANAC.

(dalle 14.30 alle 18.30)

"Piano anticorruzione, conflitti di interesse e trasparenza"

Dott. Salvatore Gioia (Direttore Amministrativo ASST Lariana)

Dott. Marcello Faviere (Vice-Presidente FARE)

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.

SABATO 01/12/2018 (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 - Direttore Amministrativo ASST Santi Paolo e Carlo & Vice-Presidente Fondazione FARE

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.

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, Centrali di Committenza; attività di gruppo finalizzate a simulare le dinamiche di relazione non solo all'interno del singolo gruppo, ma anche fra gruppi diversi; le fasi della negoziazione: preparazione e scenario preliminare, interazione, ratifica dell'accordo; la scelta della strategia negoziale secondo un approccio situazionale.

3° MODULO

VENERDI 18/01/2019 dalle (9.15 alle 13.30 – coffee break 15')

“Una moderna visione della funzione acquisti nelle Aziende Sanitarie”

Dr.ssa Maria Luigia Barone – Responsabile USC Acquisti ASST Rhodense, Garbagnate Milanese & Presidente A.L.E.

Ing. Gianluca Viganò – Responsabile USC Acquisti ASST Niguarda, Milano & Vice Presidente A.L.E.

RATIONALE

Compito principale del servizio provveditorato di ogni azienda sanitaria è quello di qualificare i fabbisogni qualitativi e quantitativi con l'indicazione degli aspetti tecnici legati al bene/servizio e di programmazione-pianificazione dell'acquisto di beni e servizi. Oltre alla competenza della procedura di gara, è importante anche l'esecuzione del contratto, fondamentale nel processo, che potrà essere ben gestita per tutta la durata del contratto solo a seguito di una progettazione attenta e competente (in linguaggio giuridico la c.d. fase istruttoria).

(dalle 14.30 alle 18.30)

“I criteri gestionali dell'acquisizione” – nuovi possibili impatti dei metodi di valutazione costo/efficacia

Prof. Davide 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.

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 U.U.O.O. e dei servizi in Sanità; il core del governo tecnico in Sanità; l'analisi per l'impostazione degli acquisti.

Il Codice dei Contratti 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. Possibili benefici nell'ambito della gestione delle acquisizioni ed impatto nella dinamica dei processi produttivi.

SABATO 19/01/2019 dalle 08.30 alle 14.30

“Organizzazione e processi di acquisto in Sanità”

Dr. Calogero Calandra – Direttore Organizzazione corso FARE Centro-Nord & past-President ALE

Prof. Francesco Bof – Direttore Executive Master II° livello in Economia e Project Manager degli acquisti sanitari pubblici – Università di Pavia

RATIONALE

Compito principale del servizio provveditorato di ogni azienda sanitaria è quello di qualificare i fabbisogni qualitativi e quantitativi con l'indicazione degli aspetti tecnici legati al bene/servizio e di programmazione-pianificazione dell'acquisto di beni e servizi. Oltre alla competenza della procedura di gara, è importante anche l'esecuzione del contratto, fondamentale nel processo, che potrà essere ben gestita per tutta la durata del contratto solo a seguito ad una progettazione attenta e competente (in linguaggio giuridico la c.d. fase istruttoria). Temi complementari a quelli trattati nella giornata precedente.

Il ruolo del Provveditore: attività e responsabilità. Conoscenze e competenze richieste. Fattori critici per il successo del ruolo. Coinvolgimento all'interno dell'Azienda

4° MODULO

VENERDI' 22/02/2019 (dalle 9.15 alle 13.30 – coffee break 15') - mensa - (dalle 14.30 alle 18.30)

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

Prof. Antonio 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 23/02/2019 (dalle 08.30 alle 14.30)

“Il RUP e il Project Management nel campo della Logistica”

Dott.ssa Francesca Grechi - IPMA (International Project Manager Association)

Dott. Gianni Conti – past President ALE

RATIONALE

L'esperienza evolutiva dimostra che le leve della funzione acquisti sono diverse, e presuppongono una profonda riflessione su aspetti che derivano anche dalle diverse modalità di rafforzamento della domanda.

Tuttavia, emerge sempre più la complessità di governance determinata dal bisogno di coordinamento tra le diverse strutture e dal rischio di sovrapposizione: in tale contesto, è necessario un deciso intervento nella gestione delle funzioni logistiche, nel presupposto che la razionalizzazione della spesa per beni e servizi non può prescindere dal processo d'approvvigionamento nella sua interezza.

L'ambito della logistica spazia su tutta l'organizzazione aziendale, ma estende i collegamenti e il coordinamento all'esterno (ambiente, enti istituzionali di riferimento e mercato). In tale prospettiva, la logistica diventa momento di pianificazione, organizzazione e gestione di attività mirate a ottimizzare e coordinare il flusso di persone, materiali, servizi e informazioni da una moltitudine di fornitori e da molteplici intermediari.

Emerge, quindi, l'esigenza di nuova figura professionale con una responsabilità complessiva e con l'obiettivo essenziale di raggiungere gli obiettivi del/dei progetto/i, assicurando il rispetto dei costi, dei tempi e della qualità concordati e soprattutto il raggiungimento della soddisfazione del “committente”.

Il Project Manager.

Questo modulo si integra con quello di sabato 11 nov 2018 (1° Modulo).

5° MODULO

VENERDI' 22/03/2019 (dalle 9.15 alle 13.30 – coffee break 15') - mensa - (dalle 14.30 alle 18.30)

"Il Mercato Farmaceutico"

Prof. Fabrizio 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.

SABATO 23/03/2019 (dalle 08.30 alle 14.30)

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

Avv. Piero Fidanza

RATIONALE: Giurisprudenza sul Codice degli Appalti e Correttivo.

EVENTO CONCLUSIVO

VENERDI' 07/06/2019 (dalle ore 09.30 alle 17.00)

Giornata conclusiva del V° CORSO FARE Associazioni Regionali del Centro-Nord

Al termine del percorso didattico e di studio, si prevede la realizzazione di una giornata aperta al pubblico durante la quale ogni partecipante di ciascun gruppo esporrà il proprio elaborato.

Nell'occasione verranno consegnati gli attestati ai partecipanti al Corso.

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 entreranno a far parte di gruppi di lavoro con il supporto di un tutor dedicato (Docente del corso/Referente F.A.R.E.).

L'obiettivo sarà realizzare una ricerca sui temi proposti dall'Organizzazione, inerenti gli argomenti trattati nel Corso.

Di seguito i nominativi dei Tutors del Corso:

Maria Luigia Barone

Fabrizio Muzio

Marcello Faviere

Calogero Calandra

Maria Grazia Colombo

RESPONSABILITÀ DEL CORSO E DOCENZE DI AULA

Responsabile Scientifico del Corso: Salvatore Gioia

Direttore d'Aula e dell'Organizzazione del Corso: Calogero Calandra

Docenti/Tutor: Gianni Conti, Davide Croce, Maria Grazia Colombo, Marcello Faviere, Fabrizio Muzio, Antonio Pignatto, Piero Fidanza, Calogero Calandra, Francesca Grechi, Gianluca Viganò, Maria Luigia Barone, Alberto Ferri, Andrea Stefanelli, Adriano Leli, Salvatore Gioia, Francesco Bof.

Possibili Docenti *ad hoc*

Segreteria organizzativa: Alessandra Galimberti, Paolo Pelliccia