

Przede wszystkim jakość – rozwiązania 3M w służbie zdrowia

Rozmowa
z **Wojciechem Kostro**,
dyrektorem rynku
ochrony zdrowia
w firmie 3M Poland

Fot. Archiwum



Czym jest ekonomika zdrowia?

Pojęcie to weszło już na stałe do słownika uczestników systemu opieki zdrowotnej w Polsce, co świadczy o pozytywnych zmianach i świadomym zarządzaniu podmiotami prowadzącymi działalność leczniczą finansowaną przez płatnika publicznego. Szeroko pojęta ekonomika zdrowia zajmuje się gospodarowaniem zasobami w systemie opieki zdrowotnej, opierając się na kryteriach jakości i efektywności *versus* rachunek ekonomiczny. Właściwie każdy system opieki zdrowotnej mierzy się ze zbyt małymi środkami finansowymi w stosunku do potrzeb. Dotyczy to również krajów wysokorozwiniętych, w których wysokość składek i dochód krajowy brutto są zdecydowanie wyższe niż w Polsce. W związku z tym w celu skutecznego wdrożenia zasad ekonomiki zdrowia opracowywane są narzędzia niezbędne do właściwego szacowania potencjalnych kosztów jednostek prowadzących działalność leczniczą. Wprowadzenie do polskiego systemu zasad ekonomiki zdrowia zmienia fundamentalnie podejście jego uczestników do alokacji środków finansowych. Cena nie jest już podstawowym kryterium wyboru produktu. Coraz częściej w postępowaniach przetargowych pojawia się pytanie o jakość oraz długoterminowe korzyści ze sto-

sowania danego rozwiązania. Ta fundamentalna zmiana myślenia może nas tylko cieszyć, ponieważ świadczy o coraz lepszym zrozumieniu przez dyrektorów placówek medycznych zasad zarządzania jednostkami prowadzącymi działalność gospodarczą. *De facto* to w interesie pacjentów leży szerokie upowszechnianie zasad ekonomiki zdrowia rozumianej przede wszystkim jako analiza stosunku korzyści do kosztów na podstawie danych jakościowych i efektywności klinicznej, a nie tylko jednostkowej ceny produktu. Paradygmat ceny traktowany jako wyłączny miernik jakości stwarza fałszywy i niekorzystny z punktu widzenia każdego pacjenta obraz polskiej rzeczywistości szpitalnej, w którym to cena będzie decydować o sposobie leczenia. A przecież my wszyscy jako pacjenci, czyli największa grupa interesariuszy systemu, mamy jedno oczekiwanie – by leczono nas skutecznie, szybko, za pomocą najlepszych dostępnych na rynku produktów.

Jakie korzyści może przynieść wykorzystanie materiałów i urządzeń firmy 3M?

Przede wszystkim należy powiedzieć, że firma 3M dostarcza produkty o najwyższej jakości, potwierdzonej certyfikatami niezależnych jednostek badawczych i cer-

tyfikujących. Kultura organizacyjna 3M została zbudowana wokół zasad jakości obowiązujących na każdym etapie – od momentu opracowania produktu w laboratorium badawczo-rozwojowym poprzez fazę testowania, wdrożenia i wytwarzania wyrobu, na magazynowaniu i dostarczaniu kończąc. Ktoś może powiedzieć, że wyroby 3M nie należą do najtańszych na rynku. Tak, ale jest to jedynie część prawdy. Cena wyrobu to nie wszystko, należy również brać pod uwagę jakość i skuteczność, jaką te produkty gwarantują w procesie leczenia. Dla przykładu, 3M dostarcza produkty rodziny Tegaderm™ – opatrunki foliowe, które mogą pozostać na skórze przez cztery dni, a zatem ich wartość mierzona jest nie tylko efektywnością kliniczną, lecz także znacznym ograniczeniem pracy personelu. Stanowi to rzeczywistą wartość dodaną dla efektywnego zarządzania oddziałem. I wreszcie – co należy bardzo wyraźnie podkreślić – wyrób ten ogranicza możliwość wystąpienia zakażenia miejsca wkłucia czy rany operacyjnej czynnikami chorobotwórczymi obecnymi w środowisku szpitala. Tym samym jego zastosowanie w sposób znaczący ogranicza czas pobytu pacjenta w szpitalu oraz czas poświęcany jednemu pacjentowi, a także obniża potencjalnie kosztotwórcze ryzyko wystąpienia zakażeń szpitalnych.

Co może przekonać dyrektora szpitala do produktów 3M?

Przede wszystkim jakość – rozumiana jako wypadkowa najwyższych standardów opracowywania, produkcji i wdrażania. Drugim elementem jest użyteczność, czyli łatwość aplikacji, dzięki czemu pielęgniarka lub lekarz muszą poświęcać mniej czasu na jednego pacjenta. Dodatkowo misją 3M jest szeroko rozumiana edukacja personelu pielęgniarskiego i lekarskiego, obejmująca nie tylko sposoby aplikacji czy zastosowania naszych produktów, lecz także dzielenie się doświadczeniami zebranymi w różnych krajach, w których 3M prowadzi swoją działalność. Jednym z głównych ośrodków, z którymi na stałe współpracujemy, są Kliniki Mayo w USA. Dzięki temu poza naszą wiedzą produktową możemy przekazać lekarzom w Polsce również wiedzę na temat efektywnych, praktycznych zastosowań naszych rozwiązań w najlepszych ośrodkach medycznych na świecie. Ostatnim, ale równie ważnym elementem, który powinien być postrzegany jako wartość dodana przez dyrektorów szpitali, są dane na temat efektywności kosztowej naszych rozwiązań, niezależnie od tego, czy mówimy o opatrunkach specjalistycznych, urządzeniach do ogrzewania pacjenta, sterylizatorach medycznych czy wskaźnikach sterylizacji. Efektywność kosztowa, niski współczynnik utylizacji oraz relatywnie niskie koszty eksploatacji są dodatkową korzyścią, która skutecznie przekonuje dyrektorów oraz personel medyczny do naszych rozwiązań.

„Coraz częściej w postępowaniach przetargowych pojawia się pytanie o jakość oraz długoterminowe korzyści ze stosowania danego rozwiązania. Ta fundamentalna zmiana myślenia może nas tylko cieszyć”

Proszę o opis materiałów i urządzeń firmy 3M.

Firma 3M ma szerokie portfolio produktowe. Ale najogólniej mogę powiedzieć, że są to produkty o wysokiej jakości, ergonomiczne, skuteczne i łatwe w aplikacji, o różnym stopniu zaawansowania technologicznego. Produkty 3M należy rozpatrywać w kilku zasadniczych grupach. Pierwsza grupa to opatrunki specjalistyczne typu Tegaderm™ zabezpieczające miejsce wkłucia centralnego, a także cała gama opatrunków zabezpieczających miejsce wkłucia dożylnego, w tym dla najmłodszych pacjentów oraz zawierające diglukonian chlorheksydyny. Drugą grupą są folie chirurgiczne 3M™ Steri-Drape™ i 3M™ Toban™, doskonale chroniące miejsce operowane, pozwalające na skuteczne zabezpieczenie pacjenta w trakcie wielogodzinnych operacji przed niekorzystnymi czynnikami chorobotwórczymi

„Naszym podstawowym celem jest komfort chorego podczas całego procesu leczenia, skuteczność tego procesu oraz łatwość stosowania naszych rozwiązań przez personel medyczny”

obecnymi w środowisku sali chirurgicznej. Trzecią grupę stanowią urządzenia Bair Hugger™ – systemy ogrzewania pacjenta wymuszonym obiegiem powietrza. Czwarta grupa to syntetyczne unieruchomienia wodoodporne – 3M™ Scotchcast™. Są one szeroko stosowane na całym świecie, a w Polsce, co bardzo dziwi, wciąż nie znalazły się w powszechnym użyciu. Polscy ortopedzi, którzy wykorzystują najbardziej innowacyjne systemy zespolenia kości, na końcu procedury wciąż stosują gips – wynaleziony na potrzeby wojen napoleońskich w 1840 r. Piątą grupą to urządzenia do sterylizacji medycznej: sterylizatory, urządzenia ETS do

„Efektywność kosztowa, niski współczynnik utylizacji oraz relatywnie niskie koszty eksploatacji są dodatkową korzyścią, która skutecznie przekonuje dyrektorów oraz personel medyczny do naszych rozwiązań”

elektronicznej oceny procesu sterylizacji oraz wskaźniki, w tym także wskaźniki biologiczne służące do oceny skuteczności sterylizacji. Wreszcie szosta grupa to marka Littmann®. Stetoskopy – tak powszechnie stosowane przez lekarzy – to także produkty należące do portfolio firmy 3M.

Czym różnią się materiały i urządzenia firmy 3M od produktów konkurencji?

Produkty 3M to przede wszystkim najwyższa jakość, począwszy od etapu tworzenia produktu, poprzez badania kliniczne, procesy wytwórcze, skończywszy na etapie dostarczania produktu do szpitala i jego stosowania u pacjenta. Jakość oraz innowacyjność naszych rozwiązań technologicznych to zasadnicze elementy odróżniające nasze produkty od produktów konkurencji. Naszym podstawowym celem jest komfort chorego podczas całego procesu leczenia, skuteczność tego procesu oraz łatwość stosowania naszych rozwiązań przez personel medyczny. Możemy w tym miejscu szczegółowo omówić każdą grupę produktową, jednak zawsze najważniejszym i powtarzającym się określeniem definiującym nasze rozwiązania i produkty będzie wysoka jakość idąca w parze z efektywnością kliniczną oraz łatwością aplikacji.

Zakażenia szpitalne to problem dla zarządzających placówkami ochrony zdrowia. Szef Głównego Inspektoratu Sanitarnego Marek Posobkiewicz w rozmowie z „Menedżerem Zdrowia” powiedział, że działania w walce z *Klebsiella pneumoniae* New Delhi nie przyniosły oczekiwanych rezultatów i przygotowany jest projekt rozporządzenia regulującego m.in. kwestie związane ze zgłaszaniem przez laboratoria wyników badań w tym kierunku. Czy innowacyjne rozwiązania 3M mogą uchronić pacjentów przed zakażeniami?

Nasze rozwiązania mogą zabezpieczyć pacjentów na każdym poziomie działalności szpitala – od sterylizacji poprzez zabiegi operacyjne aż po proces rekonwa-

lescencji. Należy jednak pamiętać, że nasze produkty służące wprost do sterylizacji: sterylizatory, urządzenia ETS, wskaźniki itp., mogą wspierać szeroko pojęte działania systemowe. Ciężar odpowiedzialności za opracowanie właściwych rozwiązań prawnych, które określą wymagania wobec centralnych sterylizatorów spoczywa na Ministerstwie Zdrowia i Głównym Inspektoracie Sanitarnym. Oba te urzędy odpowiadają za stworzenie właściwych ram prawnych dla zwalczania zakażeń. W tym miejscu należy wspomnieć o Polskim Towarzystwie Sterylizacji, które podejmuje szereg działań zmierzających do upowszechnienia rekomendacji w zakresie wymagań sterylizacyjnych. Możemy też szeroko mówić o innych rozwiązaniach, chociażby takich jak Tegaderm™ CHG czy folie Ioban™, które w sposób efektywny zabezpieczają miejsce operowane lub ranę pooperacyjną przed zakażeniem szpitalnym dzięki zawartości substancji dezynfekujących. Jednym z głównych celów naszych kolegów w laboratoriach badawczo-rozwojowych jest wprowadzanie rozwiązań, które chronią pacjentów przed zakażeniami szpitalnymi. Jak wiemy, są one obecne we wszystkich krajach – niezależnie od stopnia rozwoju czy poziomu wydatków na ochronę zdrowia.

Które rozwiązanie jest lepsze w kontekście nadzoru nad skutecznością i efektywnością procesu sterylizacji: *outsourcing* czy działalność własna szpitala?

Zależy to oczywiście od modelu działalności obranego przez dany szpital oraz jego potencjału, również ekonomicznego. Trudno mi jednoznacznie odpowiedzieć na takie, dość ogólne pytanie. Mogę jednak zapewnić, że bez względu na przyjęty przez szpital model jesteśmy w stanie zapewnić kompleksowe rozwiązania, żeby proces sterylizacji narzędzi czy materiałów przebiegał bez zakłóceń, zapewniał efektywność oraz oczekiwaną jakość. Decyzja: *outsourcing* czy działalność własna, leży w gestii dyrektora szpitala.

Czy wprowadzanie innowacyjnych urządzeń do ogrzewania pacjenta i płynów ustrojowych Bair Hugger ma wpływ na efektywność kosztową oddziału?

Oczywiście, zastosowanie tych rozwiązań zmniejsza liczbę zakażeń oraz obniża koszty związane z ich leczeniem. Ponadto znacząco ogranicza zużycie preparatów krwiozastępczych i krwiopochodnych, przez co również pośrednio przyczynia się do zmniejszenia liczby zakażeń szpitalnych. Wreszcie – znacząco skraca czas pobytu pacjenta na oddziale i czas jego rekonwalescencji. Mówiąc bardziej biznesowo: zastosowanie naszych rozwiązań do ogrzewania pacjenta wymuszonym obiegiem powietrza ma znaczący wpływ na obniżenie kosztów funkcjonowania oddziału.

Rozmawiał Krystian Lurka