medicalnet.pl
PORTAL
RYNKU
MEDYCZNEGO

**Łagodniesze zasady finansowania**

# Konieczna definicja wymogów do kontraktowania

**źródło: Medicalnet, 03.08.2010 (zaktualizowany 03.08.2010 10:01)**

**komentuje: Krzysztof Tuczapski**
**wiceprezes zarządu Ogólnopolskie Stowarzyszenie Niepublicznych Szpitali Samorządowych**

Jeśli kontrakty na leczenie miałby być mniejsze dla tych placówek, które nie spełniają wymogów prawa to najpierw trzeba określić te wymogi. Byłbym ostrożny przy łagodzeniu wymogów sprzętowych, choć rozumiem braki kadrowe.

Oczywiście nie każdy szpital musi mieć rezonans magnetyczny, czy tomograf komputerowy, ale mniej restrykcyjne zasady sprzętowe to pozwolenie na stosowanie taryfy ulgowej wobec pacjenta. Rozumiem trudności kadrowe, bo obecnie prawie wszystkie placówki cierpią na niedobór lekarzy tej czy innej specjalności. Jednak przy zmianach powinien być możliwy jakiś okres przejściowy, choć nie wiem, czy ich przeprowadzenie w takiej formie, jaką chce rząd jest możliwe ze względów proceduralnych. Nie ma nowej ustawy o ZOZ-ach, czyli nie ma definicji szpitala. Nie wiadomo, czy jest to podmiot zapewniający pełen dostęp do świadczeń medycznych i posiada własną salę operacyjną, czy też usług wybiórczych, podmiot, który świadczy np. usługi zabiegowe mając wynajętą salę operacyjną. Narodowy Fundusz Zdrowia określa swoje wymogi, które należy spełnić, aby uzyskać kontrakt na podstawie rozporządzeń Ministra Zdrowia. A tych nie ma. Wydaje się, że wystarczy złagodzić bądź przedłużyć okres rozporządzenia Ministra Zdrowia określającego wymogi dostosowania się placówek do sanitarnych przepisów unijnych i nie będzie potrzeby zmniejszania kontraktów. Tym bardziej, że od dawna mówiło się o ich nowelizacji i wydłużeniu w czasie ich wejścia w życie. W czerwcu 2009 roku projekt został poddany konsultacjom społecznym i od tego czasu nic się nie zmieniło. Tymczasem obecnie mówi się, że jeśli ktoś nie spełnia tych wymogów to będzie miał mniejszy kontrakt. Co za tym idzie nie wiadomo, bo nie ma określonych warunków brzegowych do negocjacji.

(...)