

# Wymierne wsparcie informatyzacji



Rozmowa  
z Radosławem Moksem,  
prezesem MEDFinance SA

Już za nieco ponad rok – 1 sierpnia 2014 r. – polskie placówki służby zdrowia muszą spełniać wymóg pełnej informatyzacji tworzonych danych. Czy w związku z tym MEDFinance odnotowuje zwiększone zainteresowanie produktem finansowym MEDit, który umożliwia finansowanie projektów informatycznych?

MEDit jest nowym produktem firmy, ale klienci z dużym zainteresowaniem podchodzą do tej oferty – niedostateczny poziom wiedzy o dostępnych na rynku rozwiązaniach informatycznych oraz trudności finansowe szpitali sprawiają, że placówki ochrony zdrowia widzą w nas sprzymierzeńca i zaufanego partnera. Dysponując kontaktami w środowisku medycznym, możemy się dzielić wiedzą i doświadczeniem, pokazywać dobre praktyki z innych regionów, czyli wspomagać procesy podejmowania decyzji – tych właściwych i korzystnych z punktu widzenia szpitala. Oferta MEDit jest skierowana do jednostek potrzebujących wsparcia finansowego przy realizacji inwestycji związanych z informatyzacją, a więc także tych, które wprowadziły rozwiązania IT, a chcą zrobić kolejny krok. Elektroniczny obieg dokumentów pozwoli placówkom ochrony zdrowia nie tylko na redukcję kosztów papieru, wydruku i obsługi drukarek, lecz także na zaoszczędzenie czasu personelu. Zarządzający szpitalami, którzy widzą i doceniają potencjał, jaki niesie informatyzacja, chcą znaleźć pieniądze nie tylko na wymagany ustawą elektroniczny obieg dokumentów, lecz także na unowocześnienie infrastruktury, komputerów i zakup innych rozwiązań IT, które wspomogą procesy zarządzania i podejmowania decyzji terapeutycznych. Informatyzacja pozwala na kontrolę kosztów leczenia, wykorzystania pomieszczeń, optymalne zarządzanie personelem, ale także na przykład na integrację procedur ISO z systemem szpitalnym poprzez ich oparcie na czynnościach wykonywanych w systemie. Jest wiele możliwości i płaszczyzn informatyzacji, wiele pozytywnych jej efektów, ale optymalna informatyzacja możliwa jest tylko wtedy, gdy dobrze ją zaplanujemy i przeprowadzimy. MEDFinance jest partnerem, który pomoże sfinansować i właściwie przeprowadzić inwestycję.

Ekspertci twierdzą, że większość menedżerów publicznej służby zdrowia wstrzymuje się z decyzją o informatyzacji, gdyż CSIOZ wciąż nie okre-

śliło precyzyjnych wymagań, jakie powinny spełniać systemy informatyczne obsługujące elektroniczną dokumentację medyczną. Czy poza produktem finansowym oferują państwo pomoc przy wyborze odpowiedniego sprzętu?

Rzeczywiście nie wszystkie wymagania zostały precyzyjnie określone, jednak powszechnie znany jest cel wprowadzenia informatyzacji oraz konstrukcja rejestrów. Główni dostawcy rozwiązań dla szpitali uczestniczą w pracach przygotowawczych przed uruchomieniem poszczególnych rejestrów i funkcjonalności systemu, więc można przypuszczać, że oferowane przez nich systemy będą wzajemnie kompatybilne za pośrednictwem platform CSIOZ. Wstrzymywanie decyzji o wprowadzeniu elektronicznego obiegu dokumentów może się stać powodem wielu problemów po 1 sierpnia 2014 r. Jak wspomniałem, w MEDFinance oferujemy, poza finansami, szerokie wsparcie merytoryczne dzięki współpracy z dostawcami wszelkich rozwiązań IT, sprzętu i infrastruktury. Czekamy na pytania od klientów, ale sami również podejmujemy aktywne działania wspierające i informacyjne.

**Czy z MEDit mogą skorzystać także podmioty prywatne?**

Tak, oferujemy również wsparcie ośrodkom prywatnym, małym i dużym, a więc także przekształconym w spółki prawa handlowego szpitalom publicznym. W wypadku podmiotów prywatnych, podobnie jak dla jednostek budżetowych czy samorządowych, mamy przygotowaną ścieżkę postępowania. Stworzyliśmy specjalną uproszczoną ścieżkę pozyskania finansowania informatyzacji przez podmioty prywatne. Jak każda instytucja finansująca musimy jednak przejść przez minimum formalności i określić ryzyko związane z danym podmiotem czy ustalić metody zabezpieczenia finansowania. Każdego klienta traktujemy indywidualnie i z należytą mu uwagą, tak aby przygotować optymalną i atrakcyjną ofertę.

**Jak w praktyce wygląda finansowanie zakupów dzięki MEDit?**

MEDit jest projektem skierowanym do konkretnej grupy klientów planujących inwestycje związane z informatyzacją. Jesteśmy w stanie sfinansować także elementy towarzyszące inwestycji, bez których jej realizacja byłaby niepełna lub niemożliwa. Mam na myśli na przykład prace dostosowawcze w serwerowni, zapewnienie odpowiedniego źródła zasilania awaryjnego dla potrzeb instalowanego systemu, a także instalację infrastruktury – m.in. sieć i przełączniki, której w niektórych szpitalach wciąż brakuje, czy wreszcie zakup komputerów, za pomocą których personel uzyska dostęp do systemu informatycznego. Informatyzacja obejmuje także usługi, np. prace budowlane czy elektroinstalacyjne, i wdrożenie oraz system szkoleń dla personelu. W ramach MEDit może-

„ Elektroniczny obieg dokumentów pozwoli placówkom ochrony zdrowia nie tylko na redukcję kosztów papieru, wydruku i obsługi drukarek, lecz także na zaoszczędzenie czasu personelu „

my realizować finansowanie projektów za pomocą wszystkich dostępnych w MEDFinance instrumentów, aby każdy klient znalazł satysfakcjonujące go rozwiązanie finansowe. Oczywiście są inwestycje, w wypadku których przewidzieliśmy specyficzne metody finansowania – w projekcie MEDambulans umożliwiamy zakup ambulansu w formie leasingu finansowego, chociaż leasing operacyjny może się okazać korzystny np. ze względu na koszty amortyzacji przy zakupie karettek transportowych. W MEDit również chcemy dopasować najlepsze instrumenty do konkretnych projektów i dlatego przygotowujemy optymalną dla naszych klientów ofertę, w ramach której realizujemy inwestycje IT w formie pożyczki lub płatności ratalnej. Jest to wygodna i tania metoda finansowania.

**Dlaczego menedżerom placówek służby zdrowia bardziej opłaca się korzystać z MEDit niż z innych mechanizmów finansowych, np. kredytów czy leasingu?**

Leasing operacyjny jako usługa jest obłożony podstawową stawką VAT, kredyt wymaga dużej liczby zabezpieczeń i jest trudniej dostępny, poza tym zwykle udziela go stro- na trzecia, natomiast oferowane przez nas rozwiązanie polega na połączeniu wsparcia merytorycznego i doradztwa w zakresie możliwych metod realizacji inwestycji z zakupem i finansowaniem tego zakupu. Innymi słowy – zamiast prowadzić skomplikowane rozmowy z wieloma partnerami, klient otrzymuje nasze wsparcie podczas realizacji całego projektu, a dzięki temu może zaoszczędzić czas i optymalnie zrealizować inwestycję.

**Czy mogą państwo podać przykłady publicznych placówek służby zdrowia, które już skorzystały z MEDit?**

Do tej pory udało nam się uczestniczyć w realizacji kilku projektów o łącznej wartości ok. 5 mln zł, m.in. w szpitalach w Grudziądzu – 2010 r., zakup komputerów, wartość 2 mln zł; Lesznie – 2011 r. i 2012 r., program Eskulap; 1,2 mln i 157 tys. zł; Oławie – 2011 r., serwer, program Eskulap, 653 tys. zł; Pile – 2012 r., program Eskulap, 0,9 mln zł. Zainteresowanie projektem MEDit rośnie, więc spodziewamy się kolejnych realizacji już wkrótce.

*Rozmawiał Adam Majewski*