



***Pubblico e privato in sanita'.
Mito, realtà e pregiudizi***

Francesco Longo

Trieste, 4 APRILE 2003

INDICE



⌘ **Settore, sistema, gruppo sanitario**

⌘ **Tipologie di collaborazione pubblico-privato**

⌘ **Criticità**

⌘ **Conclusioni**

SETTORE, SISTEMA, GRUPPO SANITARIO



- ⌘ Settore sanitario: 8,1% PIL Italia**
- ⌘ SSN 73,7% settore sanitario**
- ⌘ Gruppo sanitario regionale**

ASSETTI ISTITUZIONALI DIVERSI

=> PREROGATIVE DI GOVERNO DISTINTE

=> STRUMENTI DI GOVERNO AD HOC

TIPOLOGIE DI COLLABORAZIONE PUBBLICO-PRIVATO



- ⌘ Fornitura di prestazioni intermedie di supporto**
- ⌘ Fornitura di prestazioni socio-sanitarie intermedie**
- ⌘ Fornitura di servizi socio-sanitari completi**
- ⌘ Sperimentazioni gestionali/project financing**

Criticità

Fornitura di prestazioni intermedie di supporto



- ⌘ Razionalità economica: max ribasso ?
- ⌘ Accentramento regionale versus autonomia aziendale: economie di scala versus costi transazionali
- ⌘ Procedure di acquisto: accentramento amministrazione e decentramento gestione

Criticità

Fornitura di prestazioni socio-sanitarie intermedie



- ⌘ Accreditamento istituzioni e appalto per servizi ?
- ⌘ Occorre sviluppare la LOGICA DI ACCREDITAMENTO/CONTRATTAZIONE DEI SERVIZI FINALI
- ⌘ Centralità del momento negoziale (contratto)

Criticità

Fornitura di servizi socio-sanitari completi



- ⌘ **Centralità governo appropriatezza e volumi**
- ⌘ **=> rilevanza funzione di committenza**
- ⌘ **Logiche di committenza: selezione ingresso o programmazione consumi**
- ⌘ **Necessità di sviluppare strumenti manageriali di governo della committenza**

Criticità

Sperimentazioni gestionali/project financing

- ⌘ **Cosa si compra nel project financing ?**
- ⌘ **Accesso al credito più costoso**
- ⌘ **Si compra capacità imprenditoriali e gestionali: si genera emulazione o amputazione ?**
- ⌘ **Motivi dichiarati: partnership, acquisizione know-how, focalizzazione sul core business**
- ⌘ **Motivi reali: superamento dei vincoli burocratici all'accesso al credito: traslazione sui costi correnti di spese di investimento**

CONCLUSIONI



- ⌘ **Valutare il vero oggetto e le reali finalità della relazione**
- ⌘ **Costruire strumenti ad hoc di collaborazione**
- ⌘ **Né censori né avvocati del privato**
- ⌘ **Le performance sono garantite dall'efficacia dei meccanismi di accountability, costruiti sulla chiarezza dei ruoli**