

NORD EST

*TRENTINO-ALTO ADIGE, VENETO,
FRIULI-VENEZIA GIULIA, EMILIA-ROMAGNA*

**ISTITUZIONI, CLINICI, TERZO SETTORE,
INDUSTRIA: QUALE COLLABORAZIONE
E QUALI RUOLI**

LUNEDÌ 7/11/2022



Claudio Zanon,
Direttore Scientifico Motore Sanità



LEZIONE PANDEMIA: DALLA SOSTENIBILITÀ AI NUOVI MODELLI DI PARTNERSHIP PUBBLICO-PRIVATO

- **La pandemia** attuale ha messo in ginocchio i migliori sistemi sanitari di tutto il mondo ma ha anche mostrato a tutti come il **Settore Salute**, nella sua capacità di reazione, sia un **motore di sviluppo per l'economia Nazionale ed Internazionale**.
- Ha fatto anche comprendere come le sfide della Sanità moderna richiedano una visione organizzativa moderna, un metodo attentamente pensato e strutturato, un investimento economico ben programmato, delle regole ben codificate che attribuiscono responsabilità precise.



PROBLEMI APERTI E SFIDE: SI PUO' VINCERE SENZA PARTNERSHIP?

I Problemi aperti ed urgenti da affrontare sono molti:

- dalla gestione delle liste d'attesa al rapido accesso ai servizi assistenziali,
- dall'ammodernamento logistico delle strutture alla formazione del personale ed adeguamento degli organici,
- dai nuovi modelli di gestione a rete delle cronicità tra H e Territorio alla gestione del paziente in remoto,
- dalla gestione dei Big data alla programmazione degli investimenti,
- dalla sostenibilità del sistema ai nuovi modelli di **partnership pubblico-privato**.



LA LEZIONE PANDEMIA: UTILITÀ DI PARTNERSHIP PUBBLICO PRIVATO

- La rapidità con cui si è risposto alla necessità dei vaccini nel contesto pandemico è l'es° di cosa può fare una partnership utile e trasparente per garantire salute ed implementare l'efficienza del sistema.
 - Uno **sforzo enorme**, che ha messo in campo l'avanguardia della ricerca anche in altre aree ed adattata rapidamente per il bene e le esigenze comuni.
-
- **Una nuova Partnership P-P in oncologia (area ad altissima innovazione ed alta complessità assistenziale)**, attuata con tutti gli stakeholder è aspetto cogente su cui si dovrebbe lavorare per →
 - sfruttare l'expertise sviluppato attraverso la ricerca.
 - programmare correttamente le risorse
 - rivedere l'organizzazione



BISOGNI, DIFFICOLTÀ, LIMITI ATTUALI A CUI RISPONDERE INSIEME

- **La necessità di finanziamenti** per la ricerca e la clinica ma allo stesso tempo la incapacità di accedere in passato a quelli europei
- **La complessità/incertezza** oggi di come accedere a quelli oggi legati al PNRR
- **La sostenibilità, le attese di mercato** delle aziende
- **> Trasparenza sui conflitti di interesse** che rende impellente lo sviluppo di sistemi trasparenti
- **No atteggiamenti** giustizialisti/complottisti, bensì ricerca di soluzioni appropriate/sostenibili che garantiscano al paziente sicurezza/rapidità di accesso



ONCOLOGIA TERRENO IDEALE PER SPERIMENTARE...

- L'oncologia rappresenta la punta di diamante dell'espressione di tutte queste criticità, ma anche il terreno ideale per sperimentare nuove forme di partnership P/P
- Anche gli aspetti legati alle **responsabilità legali e medico-legali** che collegano queste criticità rappresentano sempre più un labirinto intricato da cui uscire.
- **Lo sviluppo delle reti oncologiche** è una risposta quanto mai efficace, ma quali tra questi aspetti sono ancora da chiarire?



UN ESEMPIO DI PARTNERSHIP E PROSSIMITÀ DELLE CURE

DISTRIBUZIONE DIRETTA O PER CONTO DELLE TERAPIE

- La **distribuzione diretta** dispensazione, per il tramite delle strutture sanitarie pubbliche
- La **distribuzione per conto** attraverso specifici accordi con le farmacie territoriali, pubbliche e private.



PSP - PATIENT SUPPORT PROGRAM

- Dai PSP_a complessi progetti di supporto organizzativo e di accesso ai percorsi di cura → (diagnostica-distribuzione-monitoraggio-digitalizzazione)