

KOLLÁNYI GÁBOR

a Prodia Diagnosztikai Rt. vezérigazgatója,

a Humán Egészségügyi Magánszolgáltatók Egyesületének elnöke

Azt gondolom, hogy hálás feladat a laboratóriumi diagnosztikai magánszolgáltatás helyzetéről és ennek a versenyképességéről beszélni. E szakterületen belül abban a szerencsés helyzetben vagyok, hogy alkalmam volt mind beszállítóként, mind szolgáltatóként szerepelni ezen a piacon.

Mint beszállító úgy érzékeltem, hogy ez egy fejlődő piac. Ahogy Magyarország egyre inkább Európához közelít, ugyanígy ez a piac is közelít az európai szokásokhoz és európai berögződésekhez, és valóban piacszerűen működik. Amikor pályát módosítva szolgáltatóként próbáltam működni ezen a piacon, elég szomorú tapasztalatok értek arról, hogy ez a piac ma miért nem igazán piacként működik. Azok a feltételek, amelyek a piaci működéshez szükségesek, nem minden esetben adóttak. Erre a laboratóriumi diagnosztika azért jó példa, mert a mi versenyünk kissé sajátos. A mi versenyünk pillanatnyilag sajnos nem azért folyik, hogy hogyan tudunk minél több vizsgálatot elvégezni, hogyan tudjuk a versenytársakat megelőzni. A mi versenyünk a finanszírozásért folyik, azaz ebben a szakmában a verseny azt jelenti, hogy ki az, aki ebből a finanszírozásból el tudja végezni a vizsgálatokat, ki az, aki ebből a finanszírozásból meg tud élni.

Arra szeretnék most rátérni, hogy a magánszolgáltatás, mint a versenyképesség megteremtője mit tud tenni konkrétan ebben a helyzetben a piacképességért. A kiinduló helyzet, a dilemma, hogy ezt érdemes volt-e megkezdni, egyszerű. Közismerten alulfinanszírozott szakmáról volt szó. Mióta a teljesítmény-finanszírozás megjelent, azóta a kórházi laborvezetők mindenkor a kórházi szégyentáblán álltak, mivel ez a szakma soha sem volt képes kijönni a finanszírozásából, és soha nem volt képes végezni megfelelően a szolgáltatást abból az összegből, amit ezért kapott. Ugyanakkor beruházási igénye, azt hiszem, jelentős.

Nem igazán hiszek abban, hogy a magánszolgáltatás ott jelent meg, ahol jól finanszírozott szakmáról van szó. A laboratóriumi diagnosztika tipikusan ezek közé tartozik. A magánszolgáltatást ott vonták be, ahol jelentős finanszírozási igény volt, és jelentős beruházásokra volt szükség. A kiinduló helyzet másik részéhez tartozik a német példa, ami gyakorlatilag arról szól, hogy egy év alatt összeomlott a finanszírozás a vizsgálati számok jelentős emelkedése miatt. Magyarországon nagyon hasonló helyzet alakult ki. Ennek az összeomlásnak két következménye volt. Az egyik: a szolgáltatók hónapokig ingyen dolgoztak, és letisztult a piac. A másik pedig: kialakult egy olyan árszint, ami meggondolandó Magyarországon is, hiszen a német finanszírozás nem sokkal fizet többet egy labor-diagnosztikai vizsgálatért, mint amennyi a mi finanszírozásunk, ha ezt az ottani és az itteni bérekhez viszonyítjuk.

Fontos kérdés: mit kell tenni annak érdekében, hogy versenyképes maradjon ez a szolgáltatás, mi az, amit el kell érni a laboratóriumi diagnosztikában. Közismert, hogy a mérésszám összefügg a fajlagos költségekkel, és az eredmények centralizációval, kapacitás-optimalizálással növelhetőek. Mi egy olyan hálózatot építettünk föl, amely ezen elvárásoknak alapvetően meg tud felelni. A versenyképességet illetően három tényezőt kell az egészségügyi szolgáltatásban és konkrétan a laborszolgáltatásban teljesíteni: az eredmények megbízhatósága, a szolgáltatás gyorsasága és olcsósága. Azt gondolom, a magyarországi laboratóriumi szolgáltatók ebből a feltételből kettőt mindenkor tudnak teljesíteni. Tehát megbízható és gyors, de akkor drága, vagy gyors és olcsó, de akkor nem megbízható, illetve megbízható és olcsó, de akkor viszont rendkívül lassan kapunk eredményt. A versenyképesség érdekében a feladat a magánszolgáltató számára – úgy gondolom – világos: mind a három feltétel egy időben történő teljesítése.

Hogyan is lehet ezt elérni? Állíthatjuk, hogy laboratóriumi diagnosztikában a kritikus tömeg ma Magyarországon egy millió lakos ellátási területe, egy millió lakos laboratóriumi diagnosztikájának felvállalása. Azt hiszem, hogy nagyon nehezen teremthető meg az állami érdekszférában, hogy egységesen egyetlen egy hálózat tudjon ekkora lakosságszámot ellátni, ráadásul, ha olyan módon kell építkeznie, hogy első eredményei csak 3 – 5 év múlva jelentkeznek. A források elosztásában hasonló problémákat látok. Ha valaki ezt a feladatot elvállalja, az ehhez a feladat teljesítéséhez szükséges forrást – amit én kétfélmilliárd forintba becsülök – egyetlen szolgáltatóhoz kell allokálni. Ez praktikus azt jelenti, hogy aránytalan lesz a forráselosztás, tehát nehezen kezelhető az elosztó struktúrában. Az az ellentmondás, hogy ma Magyarországon 5 % alatt van azon szolgáltatók aránya, akik képesek a hazai finanszírozásból ezt a szolgáltatási feladatot megoldani. Több mint 95 % nem képes. A szakma gyakorlatilag a szegénypadon van, ugyanakkor a magánszolgáltatást folyamatosan olyan vádák érik, hogy ezen a finanszírozási szinten agyonkeresi magát.

Természetesen vannak „vágyálmok”, amelyek teljesülését a magánszolgáltatás

Magyarországon szeretné. Nem gondolnám, hogy ezek a vágyálmok elérhetetlenek, és azt sem, hogy ezek nagyon nehezen és nagyon drágán lennének teljesíthetők. Ahogy én tudom, az állami szolgáltatásnak gyakorlatilag pontosan ugyanezek a kívánságai. Tehát, ha versenyképességről beszélünk, akkor ezeket a kívánságokat, vágyálmokat közösen kell kezelnünk és megvalósításukra törekednünk.