

Pomysł na bezpieczne sale operacyjne w szpitalach

Od ponad 18 lat świadczy najwyższej jakości kompleksowe usługi w zakresie instalacji klimatyzacyjnych, sanitarnych i elektrycznych. Harmonijnie rozwija się, podnosi kwalifikacje i zdobywa kolejne doświadczenia potwierdzone referencjami i certyfikatami.

Mowa o spółce komandytowej „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k., która specjalną ofertę postanowiła skierować do szpitali.

MACIEJ PIŁAT

O tym, jak fatalne warunki w zakresie bezpieczeństwa funkcjonalności infrastruktury technicznej panują w placówkach polskiej służby zdrowia i jak niskim poziomem zaawansowania technologicznego legitymują się nasze szpitale, nikogo przekonywać nie trzeba. Dość powiedzieć, że w tej dziedzinie od krajów Unii Europejskiej dzieli nas przepaść. Najłatwiej zaś dystans ten zauważyć biorąc za przykład istniejące rozwiązania techniczne w zakresie instalacji wentylacji i klimatyzacji, odpowiadających za prawidłowe i bezpieczne funkcjonowanie sal operacyjnych. – Ich stan można jedynie porównać do polskich dróg – mówi Andrzej Różycki, założyciel spółki „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k. Na bloku operacyjnym codziennie ważą się losy zdrowia i życia pacjentów. W świadomości osób niezwiązanych z funkcjonowaniem szpitali blok operacyjny to niemal miejsce „święte”, a czerwona linia i rozsuwane drzwi rozgraniczające pomieszczenia septyczne od aseptycznych to „cudowna” bariera chroniąca ten obszar przed zagrożeniami zewnętrznymi. Nic bardziej mylnego. Ani drzwi ani linia nie uchronią tych pomieszczeń przed zagrożeniem związanym z zakażeniem. Dopiero prawidłowe zaprojektowanie, wykonanie, profesjonalna obsługa serwisowa i świadome użytkowanie bloku operacyjnego, obwarowane precyzyjnymi, a jednocześnie prostymi wymogami, dotyczącymi parametrów czystości i komfortu na salach operacyjnych, zapewnią bezpieczne i komfortowe funkcjonowanie sal operacyjnych.

KRYTERIUM WYNIKU

Wykonawca, który zobowiąże się do zaprojektowania i zrealizowania systemu klimatyzacji dla bloku operacyjnego, powinien zdawać sobie sprawę z jego specyficznych wymagań oraz posiadać odpowiednią wiedzę i doświadczenie. Najważniejsze wymagania dotyczą klasy czystości powietrza w sali operacyjnej, stabilności przepływu powietrza w rejonie stołu operacyjnego, układu ciśnień pomiędzy salą operacyjną i całym blokiem operacyjnym, temperatury, wilgotności oraz poziomu głośności, jaki musi zapewnić system klimatyzacyjny odpowiedzialny za te procesy oraz kosztów eksploatacyjnych i niezawodności działania instalacji. Nie ulega zatem wątpliwości, że z punktu widzenia szpitala kluczowe dla właściwego funkcjonowania układu klimatyzacyjnego na bloku operacyjnym będzie sformułowanie precyzyjnej specyfikacji istotnych warunków zamówienia oraz wybór odpowiedniego projektanta i wykonawcy. – Odpowiedniego, to znaczy takiego, który będzie zdawał sobie sprawę z tego, że podstawą odbioru robót będzie spełnienie wymogów z efektu, związanego z osiągnięciem założonego i zapisanego w umowie wyniku – wyjaśnia Różycki. Brzmi logicznie. Niestety w codziennej praktyce najczęściej nie zdaje to egzaminu. A wszystko za sprawą rządzącego systemem zamówień publicznych kryterium najniższej ceny oraz nierzetelnym wykonawcom. – Zazwyczaj wygląda to tak. W szpitalu, za duże pieniądze, powstaje pięknie prezentująca się sala ope-

racyjna. Ale co z tego, skoro nie da się z niej korzystać, ponieważ projektant nieprawidłowo dobrał parametry techniczne urządzeń klimatyzacyjnych, odpowiedzialnych za osiągnięcie wymaganych parametrów czystości, komfortu cieplnego czy głośności lub wykonawca zakupił urządzenia gorszej jakości, wykonał nieszczelną instalację, zapomniał o wykonaniu systemu automatyki, bez którego niemożliwe jest prawidłowe funkcjonowanie bloku operacyjnego – z tymi błędami ciągle się spotykamy – mówi szef spółki „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k., która w ciągu swej osiemnastoletniej działalności z powodzeniem zrealizowała kilkanaście systemów klimatyzacji dla sal operacyjnych i pooperalnych w Polsce. Co zatem powinny zrobić szpitale, aby wydawane przez nie pieniądze gwarantowały zamierzone efekty? – Wpisywać w treść umów z projektantami i wykonawcami zdefiniowane precyzyjnie, a jednocześnie proste i zrozumiałe parametry, jako definicję kryterium jakości – odpowiada Różycki. – Osiągnięcie tych kryteriów zapewni szpitalom wynik, jakim jest czystość na sali operacyjnej i jej funkcjonalność. Te parametry gwarantują bezpieczeństwo zarówno pacjentom, jak i personelowi – a firma SAR może pomóc w ich zdefiniowaniu i opisie. Pomożemy prawidłowo i w oparciu o międzynarodowe normy lub inne regulacje (niestety nie mamy w obowiązujących polskich przepisach żadnych regulacji, dotyczących sparymetryzowanych wymogów czystości sal operacyjnych) zapisać w umowie pomiędzy inwestorem, a wykonawcą wymóg osiągnięcia i utrzymania parametrów czystości i komfortu cieplnego oraz wyegzekwować te zapisy w procesie odbioru i eksploatacji.

Nasze doświadczenie jest oparte na wieloletniej współpracy z Politechniką Warszawską, jak również na czynnym zaangażowaniu w proces przygotowań i wprowadzanie normy nr pr EN-ISO 14644-1, regulującej zagadnienia pomieszczeń czystych, tzw. clean-rooms – mówi odpowiedzialny za te zagadnienia w firmie Andrzej Różycki, który jest członkiem Komitetu Technicznego KT 161 ds. Jakości Powietrza Wnętrz, działającego w ramach struktur roboczych Polskiego Komitetu Normalizacyjnego.

CZTERY LATA SPŁATY

Propagowane przez spółkę „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k. rozwiązanie, aby wraz z kryterium najniższej ceny o wyborze wykonawcy decydowało kryterium jakości, ma wyeliminować z udziału w postępowaniach nieuczciwych wykonawców oraz sprawić, że zamawiający będą mogli cieszyć się w pełni funkcjonalnymi i bezpiecznymi salami operacyjnymi. – Kryterium ceny w zamówieniach publicznych będzie obowiązywało zawsze. To nieuniknione. Jeżeli jednak nałożymy na nie kryterium jakościowe, bardzo wiele zyskamy – zapewnia Roman Grzybowski, szef serwisu SAR. Dzięki temu wykonawcy przed złożeniem ofert cenowych solidnie je skalkulują, ponieważ będą zdawać sobie sprawę z tego, że zostaną rozliczeni z mierzalnych, zapisanych w umowie parametrów – dodaje Różycki. Przedstawiciele spółki „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k. oceniają, że zawarcie w umowie z wykonawcą kryterium jakości podniesie cenę całej inwestycji nie więcej niż o 10–15%. Dzięki sprawnemu funkcjonowaniu sali operacyjnej koszty te zwrócą się już po czterech latach.





NIEMIECKI WZORZEC

Innym kryterium, mającym wpływ na wybór właściwego wykonawcy, jest doświadczenie. Zamawiający, przed podpisaniem umowy z wykonawcą powinien sprawdzić, czy ten ma na swoim koncie kontrakt na instalację klimatyzacji w innym szpitalu, zrealizowany z uwzględnieniem kryterium jakości. – Jeżeli miał z tym do czynienia chociaż raz, wie co to znaczy. Wie, że musi oddać instalację sprawną i bezpieczną – zapewnia Andrzej Różycki. Gorzej, jeśli zamawiający nie zweryfikuje doświadczenia potencjalnych wykonawców. Co wtedy? – Wygra projektant, który złoży najtańszą ofertę. Wykona niskiej jakości projekt za niską cenę. A na podstawie tego projektu powstanie niskiej jakości wykonanie. Szpital będzie zadowolony tylko do momentu, w którym dowie się, że sala operacyjna nie działa. Dobrym wyjściem z takich sytuacji byłoby podpatrzenie rozwiązań, rządzących rynkiem zamówień publicznych w Niemczech. Tam proces budowlany trwa od fazy projektowej, aż po eksploatacyjną. Jego mądrość polega na tym, że wykonawca, który zrealizował inwestycję, odpowiada za jej prawidłowe funkcjonowanie przez kolejnych kilka lat.

CERTYFIKAT GWARANCJĄ JAKOŚCI

Zamawiający, który w specyfikacji istotnych warunków zamówienia nie zdoła do końca zawrzeć kryterium jakości, może zweryfikować potencjalnych wykonawców pod względem posiadanych certyfikatów, na przykład ISO. Jeżeli ci takowymi się legitymują, nabierają wiarygodności – zapewnia Roman Grzybowski, szef serwisu spółki „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k., która od 2004 roku może poszczycić się posiadaniem Systemu Zarządzania Jakością udokumentowanego certyfikatem ISO 9001:2000 (BV), a od 2009 roku – certyfikatem ISO 9001:2008 (BV). Wszak otrzymanie certyfikatu to proces wieloletni, podczas którego firma jest wielokrotnie audytowana przez niezależne instytucje zewnętrzne.

CHĘĆ I WSPÓŁPRACA

Aby jednak postępowanie uwzględniające kryteria zaproponowane przez „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k. zostało przeprowadzone, konieczna jest prawidłowa współpraca działu zamówień publicznych szpitala z pionem technicznym. Jeśli funkcjonuje ona bez zarzutu, zamawiający zazwyczaj otrzymuje funkcjonal-

ną i w pełni sprawną salę operacyjną. A jeśli nie? – Dochodzi do rozbieżności interesów, gdyż dział zamówień publicznych, jest zainteresowany tym, aby zorganizowany przez niego proces przetargowy przebiegał bez problemów i nie oczekuje efektu, jakim jest wynik jakościowy. Dlatego tak ważna i potrzebna jest ścisła współpraca tych działów. Jeżeli jej nie ma, następstwem jest zagrożenie powstania nieprawidłowości, które niekorzystnie będą wpływać na infrastrukturę, za którą odpowiada dział techniczny – twierdzi szef spółki „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k., której około 40% aktualnie realizowanych kontraktów pochodzi z rynku zamówień publicznych.

KOMPLEKSOWA OFERTA

Jeżeli szpital chce osiągnąć odpowiedni efekt, a jego dział zamówień publicznych jest otwarty na uwagi pionu technicznego oraz jest zainteresowany wynikiem, na scenie może pojawić się spółka SAR i zaprezentować pełnię swych możliwości. – Właśnie do takich zamawiających kierujemy naszą ofertę. Możemy i chcemy być ich doradcami, konsultantami. Chcemy dzielić się swoimi doświadczeniami nawet bezpłatnie. Na tym etapie działalności naszej firmy możemy sobie na taki luksus pozwolić – deklaruje założyciel zatrudniającej 73 etatowych pracowników spółki „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k., z której oferty korzystają aktualnie m.in. dwa najnowocześniejsze szpitale w Warszawie. – Zależy nam na tym, żeby dotrzeć do szpitali z profesjonalną informacją dotyczącą tego, jak powinny zabezpieczyć realizację swoich inwestycji, jak skierować środki, którymi dysponują, aby zostały one wydane dokładnie na to, czego potrzebują, jak pomóc w zdefiniowaniu oczekiwań i jak je wyegzekwować – dodaje Andrzej Różycki, który jest także głównym konsultantem technicznym spółki „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k. Spółka może funkcjonować zarówno po stronie szpitala, jak i wspierać projektantów oraz wykonawców. – Jeżeli cały proces inwestycyjny, a zatem faza projektowa i wykonanie, przebiegał pod naszym okiem, to procedura odbioru będzie formalnością. Jeżeli wykonawca zrealizuje nasze zalecenia to dajemy gwarancję, że sala operacyjna będzie działała bezpiecznie dla pacjenta i nie będzie powodem dla pacjentów do występowania z roszczeniami, co uchroni szpital od prowadzenia długotrwałych procesów odszkodowawczych – deklaruje Różycki, którego firma realizuje usługi serwisowe w ramach klimatyzacji komfortu i precyzyjnej w ponad 300 obiektach o łącznej kubatu-

rze przekraczającej 2 000 000 m² oraz w ponad 50 serwerowniach.

DLACZEGO WŁAŚNIE SZPITALE?

– Ponieważ to one nas wychowały. W szpitalach na początku działalności firmy uczyliśmy się najtrudniejszych instalacji sanitarnych. Po latach zebraliśmy naprawdę duże doświadczenie, czego dowodem było pozyskanie przeze mnie tytułu rzeczoznawcy budowlanego w specjalności instalacyjnej w zakresie sieci, instalacji i urządzeń obejmujących wykonawstwo w zakresie: wentylacji, klimatyzacji, w tym instalacji klimatyzacji specjalnej dla pomieszczeń czystych. Posiadamy profesjonalną wiedzę i możliwości finansowe, postanowiliśmy ten dług wdzięczności wobec szpitali spłacić – mówi Andrzej Różycki. Jednym z celów założenia spółki SAR PW Sp. z o.o., która jest komplementariuszem spółki komandytowej, jest próba połączenia działalności rynkowej z polityką społeczną. Obok satysfakcji jednak firma w wielu przypadkach może liczyć na wymierne korzyści, płynące ze współpracy ze szpitalami. Jeżeli bowiem spółka chroni interes zamawiającego od samego początku, poprzez fazę projektową i wykonawczą, po zakończeniu realizacji może liczyć na otrzymanie zlecenia w ramach świadczenia usług serwisowych.

WALIDACJA ŹRÓDŁEM ZYSKU

Szpital, które zdecydują się na wydanie swoich środków na sale operacyjne, spełniające jakościowe kryteria czystości, także będą mogły liczyć na dodatkowy zastrzyk gotówki. Wystarczy, że podejmą próbę ich walidacji. Jeżeli otrzymają potwierdzenie, że spełniają normy jakości, będą mogły zwrócić się do firm ubezpieczeniowych o obniżenie stawek, ponieważ ich infrastruktura techniczna jest bezpieczna i sale operacyjne są czyste, przez co korzystanie z nich wiąże się z o wiele mniejszym ryzykiem wystąpienia jakichkolwiek powikłań pooperacyjnych. Bardzo istotną rolę w procesie promowania funkcjonalnych sal operacyjnych w szpitalach może odegrać także Narodowy Fundusz Zdrowia. – Pomysł polega na tym, żeby zwrócić uwagę NFZ na szpitale, wyposażone w bloki operacyjne spełniające kryteria jakości. Jeśli fundusz również zacznie stosować to kryterium, czego wyrazem będzie podniesienie wysokości dofinansowań dla szpitali bezpiecznych, będzie to przełomem w dziedzinie czystości sal operacyjnych w Polsce. Zapewniam, że wygrają na tym pacjenci – kończy szef spółki komandytowej „SAR PW Sp. z o.o.” Sp. k.