

## **Budoucnost financování nemocnic prostřednictvím kontraktů win - win**

Vladimír Kothera  
generální ředitel  
Zdravotní pojišťovny  
METAL – ALIANCE

- Jistota střednědobého vývoje
- Konsensus mezi rozvojem nemocnice a potřebou ZP, co bude chtít nakupovat
- Shoda na obsahu kontraktu
- Komunikační strategie pro nahodilou péči
- Udržení dostupnosti a růst kvality péče

## Aktuální příklady neefektivity

- Nakupování zbytečných přístrojů
  - roboty v Ústí nad Labem, magnetická rezonance v Kolíně
- Rozvoj zbytečných kapacit
  - Zřízení DIP a DIOP (dříve OCHRIP) v nemocnici Planá u Mariánských Lázní
  - Zřízení pracoviště OB kliniky (monoprimaryaty obezitologie a ortopedie) bez návaznosti dalších odd. (interna, ARO ...)
- Způsoby léčby v centrech

- Lze toho dosáhnout paušály?
- Lze to realizovat pomocí úhradové vyhlášky MZ?
- Jak toho dosáhnout?

- Dohody o útlumu a rozvoji
- Individualizace v úhradách
- Nakupování péče
- Zhospodárnění léčby
- Podíl z úspor
- Rozložení rizik