

REGIONE CALABRIA
AZIENDA SANITARIA PROVINCIALE
CROTONE

Ufficio Anticorruzione e Trasparenza
Responsabile Dr.ssa Anna Giordano
Tel/fax 0962/924882

Ufficio Acquisizione Beni e Servizi
Dr.ssa Paola Grandinetti

e, p.c. Al Direttore Dipartimento Area Amministrativa
Dr. Francesco Saverio Loria

ASP Crotona

Magna Grecia

Protocollo nr. 102360 del 04/12/2015 (INTERNO)

e, p.c. Al Presidente N.A.V.S./O.V.I.
Prof. Renato Guzzardi



Loro Sedi

Oggetto: Linee guida per la stesura del P.T.P.C. Aziendale (Piano Triennale della Prevenzione della Corruzione) 2016/2018.

In base a quanto disposto dalla Legge 190/2012 (c.d. Legge Anticorruzione), l'Azienda Sanitaria di Crotona, così come tutte le Aziende Sanitarie e Ospedaliere del territorio nazionale, ottempera a quelle che sono le norme contenute nella succitata legge così come definite dall'A.N.A.C.

In data 02.11.2015, l'Autorità Nazionale Anticorruzione (ANAC) ha emanato un aggiornamento delle linee guida dei piani triennali della prevenzione della corruzione che ogni P.A. deve predisporre e pubblicare sul proprio sito aziendale entro il 31 gennaio di ogni anno, ampliando la definizione di corruzione e statuendo infatti che "la nozione di corruzione coincide con la maladministration intesa come assunzioni di decisioni devianti dalla cura dell'interesse generale a causa del condizionamento improprio da parte di interessi particolari".

Le nuove norme allargano la responsabilità dei dirigenti affidando loro poteri prepositivi e di controllo con obblighi di collaborazione, di monitoraggio e di azione diretta in sintonia con il RPC (Responsabile prevenzione della corruzione) in materia di prevenzione della corruzione.

Dall'esame del quadro normativo, risulta che lo sviluppo e l'applicazione delle misure di prevenzione della corruzione sono un'azione sinergica e combinata dei singolo Responsabili di UU.OO. e il Responsabile della prevenzione della corruzione e trasparenza secondo un processo di controllo della complessità dei fenomeni (top-down), e secondo un'analisi delle singole fattispecie (bottom-up) in sede di formulazione delle proposte e della successiva fase di verifica ed applicazione.

L'attuazione delle misure anticorruptive è strettamente legata al ruolo attivo dei Dirigenti come previsto dall'art. 16, c.1 del D.Lgs n. 165/2001 che prevede che gli stessi concorrono alla definizione di misure idonee a prevenire e contrastare i

- fenomeni di corruzione e a controllarne il rispetto da parte dei dipendenti dell'Ufficio cui sono preposti, forniscono le informazioni richieste dal soggetto competente per l'individuazione delle attività nell'ambito delle quali è più elevato il rischio corruzione e formulano specifiche proposte volte alla prevenzione del rischio medesimo.

Per tutto quanto detto si evince che i Dirigenti ai fini dell'attuazione del Piano hanno il dovere di collaborare con il Responsabile della prevenzione della corruzione, attraverso la regolarità e tempestività della trasmissione dei dati necessari.

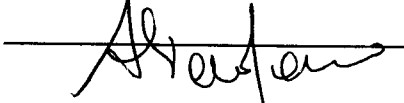
Sulla scorta di quanto detto, si rende necessario che le SS.VV. facciano pervenire nel più breve tempo possibile al Responsabile della Prevenzione della Corruzione una relazione sull'Ufficio diretto dalle SS.LL. da cui emerge il rischio corruzione a cui è soggetto ed eventuali condotte illecite rilevate oltre che suggerimenti sulle eventuali misure preventive da mettere in atto per la repressione degli stessi.

Allegato

Si allega alla presente la parte delle linee guida dell'ANAC che prendono in considerazione gli Uffici dalle SS.VV. diretti.

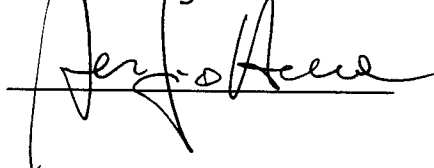
*Il Responsabile della
Prevenzione della Corruzione*

Dr.ssa Anna Giordano



Il Commissario Straordinario

Dott. Sergio Arena



Allegato alla nota avente ad oggetto: Linee guida per la stesura del P.T.P.C. Aziendale (Piano Triennale della Prevenzione della Corruzione) 2016/2018.

Contratti pubblici

Nell'approfondimento relativo ai contratti pubblici, a cui si rinvia, sono state fornite indicazioni di carattere generale che riguardano anche le stazioni appaltanti che operano in ambito sanitario. In questo paragrafo si evidenziano alcune specificità del settore rispetto al tema degli acquisti, con relative esemplificazioni di eventi rischiosi e misure.

I fattori che caratterizzano il settore sanitario sono:

varietà e complessità dei beni e servizi acquistati in ambito sanitario in relazione anche alla dinamica introduzione di nuove tecnologie. Questa evenienza, ad esempio, durante la fase di esecuzione di un contratto, costituisce una variante "indotta" dal sistema;

varietà e specificità degli attori coinvolti nell'intero processo di approvvigionamento (clinici, direzione sanitaria, provveditori, ingegneri clinici, epidemiologi, informatici, farmacisti, personale infermieristico, etc.);

condizione di potenziale intrinseca "prossimità" di interessi generata dal fatto che i soggetti proponenti l'acquisto sono spesso anche coloro che utilizzano i materiali acquistati, con conseguenti benefici diretti e/o indiretti nei confronti dello stesso utilizzatore: ad esempio, i clinici proponenti l'acquisto di materiale di consumo (come ad esempio protesi, farmaci), sono anche i soggetti che impiegano tali beni nella pratica clinica e possono quindi orientare la quantità e tipologia di materiale richiesto. In effetti, i prodotti sanitari, avendo un elevato contenuto tecnico, si prestano per la loro peculiarità, a un interesse "oggettivo" alla scelta da parte del committente/clinico. In questo contesto è utile quindi introdurre misure di prevenzione e di sicurezza che documentino le motivazioni ovvero le ragioni tecniche sottese alla richiesta di acquisto di quel particolare prodotto, con assunzione delle relative responsabilità.

Al fine di governare le suddette variabili ed evitare che costituiscano fattori predisponenti il rischio di corruzione, è necessario che nei PTPC il tema dei contratti venga affrontato con particolare riguardo all'intero ciclo degli approvvigionamenti, a partire dal rafforzamento dei livelli di trasparenza.

In questa logica i Soggetti destinatari devono documentare con particolare attenzione tutte le fasi del ciclo degli approvvigionamenti dalla definizione delle necessità (qualificazione del fabbisogno), alla programmazione dell'acquisto, alla definizione delle modalità di reperimento di beni e servizi, sino alla gestione dell'esecuzione del contratto. A titolo di esempio, nella fase di pianificazione/programmazione dell'acquisto un rischio operativo può essere rappresentato dal frazionamento degli affidamenti. In tal caso un indicatore può essere espresso in termini di numero degli affidamenti diretti sul totale degli acquisti (quantità; valore). Altro esempio di rischio operativo che può determinarsi nella fase di pianificazione della gara è quello legato a condizioni di gara che interferiscono con la libera concorrenza e creano disparità di trattamento. Per

affrontare tale rischio, possibili indicatori possono essere espressi in termini di: numero di affidamenti (quantità e valore) di beni infungibili/esclusivi sul totale acquistato; numero di affidamenti (quantità e valore) di beni infungibili/esclusivi sul totale delle richieste pervenute per unità di committenza; numero di proroghe e rinnovi sul totale degli affidamenti (quantità e valore). Sulla base di questi esempi, dovranno essere mappati con la medesima metodologia anche le altre fasi del processo di approvvigionamento, al fine di individuare eventuali ed ulteriori rischi operativi da misurare con correlati indicatori.

A monte della determinazione del fabbisogno, l'azienda tiene conto di tutte le informazioni e i dati disponibili (anche attraverso l'incrocio di più banche dati e/o altre informazioni tecniche/*benchmark* intra e/o extra aziendale), che consentano una corretta pianificazione degli approvvigionamenti e di evitare, quindi, da un lato sprechi di risorse in caso di sovradimensionamento, dall'altro il ricorso a procedure in deroga dettate da situazioni di urgenza, ricollegabili a un'inadeguata programmazione dei beni da acquistare e/o dei servizi da appaltare.

Con particolare riferimento ai beni sanitari, una corretta determinazione del fabbisogno non potrà prescindere da una esatta conoscenza della logistica e delle giacenze di magazzino, il cui presupposto è la tracciabilità dei percorsi dalla fase dello stoccaggio a quella della somministrazione/consumo.

Occorre, inoltre, che siano correttamente individuati gli attori interni da coinvolgere in relazione alle specifiche competenze per identificare i beni/servizi che soddisfano il fabbisogno (vedi sopra lett. b).

Un fattore determinante per la corretta pianificazione degli acquisti sotto il profilo quali-quantitativo è la valutazione in merito alla fungibilità/infungibilità dei prodotti, aspetto questo che incide sulla necessità di ricorrere o meno a procedure di acquisizione in deroga e, quindi, sul livello di trasparenza e di efficacia della singola operazione contrattuale. Sulla valutazione della fungibilità/infungibilità, per altro verso, incide l'applicazione del principio di appropriatezza, la cui stretta osservanza costituisce valido strumento di razionalizzazione e giusta allocazione delle risorse e, al contempo, misura di prevenzione di eventuali fenomeni corruttivi.

Nella fase di pianificazione dell'acquisto, i Soggetti destinatari possono prevedere tra le misure di prevenzione la revisione delle caratteristiche tecniche, qualora dall'analisi dei fornitori disponibili sul mercato non risultino garantite modalità di acquisto concorrenziali. Una possibile misura è costituita dai prezzi di riferimento dei beni e servizi a maggior impatto, di cui al decreto-legge 6 luglio 2011, n. 98, e al decreto-legge 24 aprile 2014, n. 66, che possono essere utilizzati per ridurre l'asimmetria informativa tra acquirente e fornitore. Detti prezzi possono costituire uno strumento di cui tener conto in fase di predisposizione del PTPC, in particolare per le parti relative alla "qualificazione dei fabbisogni" e alla "pianificazione/programmazione dell'acquisto", in quanto si riferiscono a tipologie "omogenee" di beni e servizi e favoriscono la confrontabilità/fungibilità tra i fabbisogni del soggetto acquirente e le caratteristiche dei prodotti/servizi oggetto di offerta.