**Targi SALMED zakończone, kolejne spotkanie w 2024 r!**

**To były intensywne trzy dni dla branży medycznej. Wystawcy targów SALMED przekonywali menedżerów ochrony zdrowia do inwestycji w nowoczesny sprzęt i rozwiązania usprawniające zarządzanie. Był to także czas poszerzania horyzontów i zdobywania wiedzy na temat innowacji w medycynie oraz możliwości ich implementacji.**

- Pandemia spowodowała, że kalendarz najważniejszych spotkań dla sektora ochrony zdrowia uległ zmianie. Podczas tegorocznej edycji swoją ofertę zaprezentowało***ponad 130 wystawców.*** To producenci i dystrybutorzy aparatury oraz instrumentów medycznych, wyposażenia szpitali, klinik, gabinetów medycznych. Nie zabrakło także sprzętu rehabilitacyjnego i wyposażenia laboratoriów- mówi Paulina Pietrzak, dyrektor Międzynarodowych Targów Sprzętu i Wyposażenia Medycznego SALMED.

W tym roku nowością była **Strefa Startupów.** Tam można było zobaczyć m.in. domowy stetoskop wykorzystujący sztuczną inteligencję i będący w stanie wykryć nieprawidłowe dźwięki w układzie oddechowym. Pojawił się także m.in. program do **samodzielnego radzenia sobie z bezsennością, dzięki któremu** pacjent w domu uczestniczy w sesjach terapeutycznych. Wystawcy prezentowali swoje rozwiązania na Scenie Trendów w Medycynie, która przez trzy dni stała się centrum innowacji w ochronie zdrowia.

**Wystawcy z receptą na sukces**

Firmy, które najlepiej potrafiły zobrazować swoją wizję stoiska w połączeniu ze strategią marketingową, otrzymały nagrody ACANTHUS AUREUS. Ten prestiżowy laur przypadł w tym roku w udziale trzem wystawcom targów SALMED: Ministerstwu Rozwoju i Technologii oraz firmom: ASPEL SA i KLAROMED.

Tradycją targów SALMED jest także Konkurs Złoty Medal MTP. W tej edycji wyróżniono pięć produktów.

 - Targi SALMED to okno na innowacje medyczne. To płaszczyzna wymiany myśli technologicznej. Służy to wszystko pacjentom. To lepsza diagnostyka, lepsza terapia, mniej bolesna, mniej traumatyczna. Z kolei personel medyczny ma ułatwione zadanie zarówno diagnozowania jak i leczenia pacjentów. Już sam fakt wzięcia udziału w targach SALMED jest nobilitujący. Sąd konkursowy za każdym razem pochyla się nad produktami, które mają być nagradzane. Są one bardzo szczegółowo analizowane pod kątem przydatności i innowacyjności - zauważa prof. Stefan Sajdak, przewodniczący Sądu Konkursowego Złotego Medalu MTP na targach SALMED.

Firma ASPEL zdobyła, aż 3 wyróżnienia, 2 Złote Medale oraz tytuł Złoty Medal Wybór Konsumentów dla innowacyjnego produktu jakim jest Rejestrator ciśnienia ASPEL 308 ABPM v.101 z oprogramowaniem ASPEL 508 ABPM v.101

- *Jesteśmy na targach obecni od 36 lat. Cieszy nas fakt, że w tym roku zdobyliśmy aż dwa złote medale. Oba nagrodzone produkty związane są z czasami, w których żyjemy. Pandemia covid rozwinęła świadomość i technologie. Okazuje się, że nie tylko na świecie można robić najnowocześniejszą aparaturę. Konstruowanie w Polsce elektroniki medycznej służącej do diagnozowania chorób serca, płuc i mózgu, tak jak to robimy w naszej firmie, udowadnia, że w naszym kraju też jest to możliwe* – przekonywał na SALMED dr Andrzej Wrześniowski, prezes ASPEL SA.

Jak podkreślali wystawcy pandemia wpłynęła na funkcjonowanie wielu firm z sektora ochrony zdrowia. Jedną z nich był FAMED ŻYWIEC. Ten wiodący producent sprzętu medycznego w Polsce, który rocznie produkuje nawet 45 tys. łóżek, musiał w pewnym momencie, zwiększyć moce produkcyjne i odmawiać kolejnych zamówień.

- *Zapasy łóżek OIOM-owych – mam nadzieję, że zostały już odbudowane i może nauczyliśmy się, że ta zajętość łóżek na poziomie 95% to jest za dużo. Musimy się lepiej przygotować na ewentualną kolejną epidemię* - mówił Michał Grossy z firmy FAMED ŻYWIEC.

Na targach SALMED można było wyraźnie zaobserwować rozwój technologii pocovidowej. Takim przykładem była prezentowana **szklana kabina do ćwiczeń oddechowych. T**lenoterapia hiperbaryczna to zabieg medyczny, w którym pacjent jest całkowicie zamknięty w komorze ciśnieniowej, oddychającej czystym tlenem pod ciśnieniem większym niż jedna atmosfera.

- *Komora umożliwia pacjentowi oddychanie czystym tlenem w warunkach podwyższonego ciśnienia. Dzięki temu tlen transportowany jest w te miejsca w organizmie, do których nie dotarłby w normalnych warunkach* – przekonywał Filip Sowiński z Omnioxy.

Jak zauważył dr n.med. Krzysztof Kordel, prezes Wielkopolskiej Izby Lekarskiej, która była partnerem targów oraz organizatorem warsztatów z resuscytacji, problemem w korzystaniu z innowacyjnych rozwiązań są często koszty. - *Nie ma nowinki, której byśmy nie zaimplementowali dla korzyści pacjentów. Tylko problem jest jeden. Cena. My się nauczymy korzystać z dobrodziejstw nowych technologii, ale najpierw trzeba to kupić a następnie wycenić żeby szpitale stosując nowy sprzęt czy nowe technologie nie wpędzały się w jeszcze większe długi* –konkludował prezes WiL.

**Zamówienia publiczne na wyroby medyczne w czasach kryzysu**

Aby procedury medyczne były wykonywane w zgodzie z najnowszą wiedzą przy wsparciu odpowiedniego sprzętu i wyposażenia konieczna jest wśród menedżerów ochrony zdrowia świadomość regulacji prawnych. O tym, jak w ostatnich latach zmieniało się prawo zamówień publicznych oraz o tym, czego szpitale i firmy mogą spodziewać się w tym roku rozmawiano na targach SALMED podczas debaty poświęconej zamówieniom publicznym w kontekście wyrobów medycznych. - Te *najważniejsze zmiany dotyczące prawa zamówień publicznych są już za nami. Wpływa to bardzo mocno na efektywność. Teraz ważne jest obudowanie tego kośćca tkankami miękkimi czyli dodatkowymi regulacjami. Dlatego tak istotna jest współpraca w grupach roboczych, to pomaga wypracować rekomendacje „od praktyków dla praktyków”* – mówił Michał Trybusz, rzecznik prasowy Urzędu Zamówień Publicznych.

Jak podkreślano na rynku jest obecnie aż 500 000 wyrobów medycznych i obowiązujące praktyki zamówień publicznych nie są dostosowane do aż takiej różnorodności produktów. - *Szpitale nie korzystają z nowych rozwiązań w takim zakresie jak byśmy sobie tego życzyli. Pamiętajmy, że są one objęte dyscypliną finansów publicznych. I to może być często barierą. Branża wyrobów medycznych fantastycznie się rozwija, to już nie są proste strzykawki, ale roboty, telemedycyna, informatyzacja. Dlatego zamówienia na te zaawansowane produkty powinny być tworzone inacze*j – zauważyła Magdalena Żak, przewodnicząca Komisji ds. zamówień publicznych Izby POLMED.

Podczas dyskusji eksperci byli zgodni, że w zamówieniach publicznych ważne jest także prognozowanie dotyczące serwisowania sprzętu. Zwracano uwagę na potrzebę dialogu technicznego, który pozwoli przewidywać późniejsze koszty eksploatacji. - *Tania rzecz może nas drogo kosztować. Szpitale mają coraz większą świadomość i patrzą nie tylko na cenę, ale też na jakość i koszty długoterminowe poniesionej inwestycji* – uświadamiał na targach Tomasz Hajdyła, ekspert prawny Izby POLMED. **Adam Twarowski** z Instytutu Zarządzania w Ochronie Zdrowia Uczelni Łazarskiego zauważył, że podstawową zasadą zamówień publicznych stała się efektywność.

**Biała Księga AI w zdrowiu ogłoszona na targach SALMED**

Algorytmy sztucznej inteligencji są już teraz wykorzystywane w polskich szpitalach i podmiotach leczniczych. Rozwiązania z tej dziedziny znalazły się nie tylko na stoiskach wystawców, ale wpisały się w program wydarzeń targów SALMED. Jego ważnym punktem był panel dyskusyjny pt.: *Biała Księga AI w zdrowiu - jak stosować AI w praktyce klinicznej?* Zaproszeni eksperci debatowali jak dobrze przeprowadzić implementację sztucznej inteligencji do praktyki klinicznej. W dyskusji wzięli udział przedstawiciele: Microsoft, Abbott, Medicover, Grupy Lux Med., IQVIA oraz kancelarii prawnej Domański Zakrzewski Palinka s.k. Moderatorem dyskusji była Ligia Kornowska, liderka Koalicji AI w zdrowiu oraz dyrektor zarządzająca Polskiej Federacji Szpitali, która zapowiedziała, że to właśnie w tym składzie rozpoczęto już prace nad Białą Księgą AI w zdrowiu.

*-Ma ona ułatwić wdrożenia sztucznej inteligencji w praktyce klinicznej. W II połowie kwietnia zamierzamy otworzyć konsultacje społeczne* – dodała.

**Tomasz Jaworski**, dyrektor Transformacji Cyfrowej Sektora Publicznego w Microsoft podkreślał, że jego firma wspiera wdrażanie sztucznej inteligencji w szpitalach: *Rolą Microsoft nie jest rola dostawcy, ale kogoś kto wspiera od strony technicznej. Chcemy rozwinąć patenty i mechanizmy sztucznej inteligencji. Po to żeby można było z niej korzystać w praktyce.*

Rozwiązania AI opatentowane przez Microsoft z powodzeniem wykorzystuje Lux Med.

- *Nie zastępujemy lekarzy tylko wspieramy w czynnościach* –podkreślał **Andrzej Osuch** – dyrektor ds. Transformacji Biznesowej Grupy Lux Med. Dodał również, że inicjatywa Białej Księgi AI w zdrowiu jest pierwszym takim przedsięwzięciem i zestawem gotowych wskazówek dla procesu legislacyjnego.

Podobnego zdania był **Bartosz Michalski**, radca prawny, Medicover: *Zastosowanie sztucznej inteligencji to świat realny. Brak regulacji prawnych jest dla nas szczególnie dotkliwy. Biała Księga i wskazówki środowiska biznesowego powinny zostać wykorzystane przez regulatora.*

Kiedy pojawia się temat sztucznej inteligencji, towarzyszy mu często pytanie czy rozwiązania AI mogą zastąpić lekarzy. Te wątpliwości rozwiano przekonując, że sztuczna inteligencja nie zastąpi lekarzy, ale ci medycy, którzy ją stosują wymienią tych, którzy tego nie robią.

**Robotyka medyczna**

Dużym zainteresowaniem na targach cieszyły się pokazy robota chirurgicznego Versius opatentowanego przez firmę CMR. Sprzęt służący **wykonywaniu zabiegów minimalnie inwazyjnych** jest już z powodzeniem stosowany w niektórych placówkach medycznych. Wykorzystują go już między innymi placówki w Chorzowie i Łodzi. - *Firma CMR nie jest już startupem, ale na początku drogi mierzyliśmy się z wieloma wyzwaniami. Zaczęliśmy od pomysłu. Takim był robot Versius. Dostaliśmy poważny zastrzyk od inwestora w wysokości 600 mln dolarów. Nie znam dyrektora szpitala, który nie chce mieć systemu robotycznego u siebie na bloku operacyjnym. Tu ważna jest edukacja i uświadamianie jak ten robot może być wykorzystywany efektywnie.* – mówił **Artur Dolny**, Commercial Executive Poland, CMR Surgical. Dodał również, że kluczowa jest obecność na każdym etapie wdrożenia a w kolejnym etapie zachęta personelu do regularnego korzystania z tej innowacji w szpitalu.

O żmudnym procesie przekonywania do nowości opowiadał **Paweł Paczuski**, Co-Founder, CEO, UpMedic. Dzięki temu startupowi lekarz oszczędza czas, jest w stanie opisać dziennie 100 rezonansów.

*- Edukacja jest najbardziej czasochłonnym etapem wdrożenia, ale uczącym pokory. Trzeba przekonać inwestora co nowego wnosimy i dlaczego to rozwiązanie jest dużym wsparciem. Dopiero później przechodzimy do etapu operacyjnego* – zdradził Paweł Paczuski.

Właśnie startupom i robotyce medycznej poświęcono kolejny panel towarzyszący targom, który zorganizowano w strefie startupów na Scenie Trendów w Medycynie. Co do tego, że w startupie ważny jest pomysł nie miał wątpliwości **Piotr Nowicki,** dyrektor Szpitala Wojewódzkiego w Poznaniu. Wskazywał jednak na inny problem: *Pomysł jest ważny, ale jeśli ja nie wiem co z nim zrobić to nie jest mi potrzebny. Badania mówią, że aż 98% wynalazków nie wchodzi do masowej produkcji. Nie dlatego, że są złe, ale dlatego że ich pomysłodawcy nie potrafili do nich przekonać.*

Eksperci zaproszeni do debaty wskazywali, że powinno się uprościć procesy pozyskiwania inwestycji i partnerstwa. *– Gdyby tylko ułatwić kontakt startupów z inwestorami to przyszłość działaby się już dzisiaj* – przekonywali.

W tym roku targi SALMED organizowane przez Grupę MTP na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich trwały trzy dni od 23 do 25 marca. Następna edycja zaplanowana jest na wiosnę 2024 roku. SALMED to najważniejsze w Polsce kompleksowe targi sprzętu medycznego gromadzące liderów rynku. Projektowi patronują kluczowe media i organizacje branżowe m.in.: Polska Federacja Szpitali, Ogólnopolskie Stowarzyszenie Szpitali Prywatnych, Porozumienie Pracodawców Ochrony Zdrowia, Europejskie Stowarzyszenie Czyste Leczenie, Izba POLMED, Wielkopolska Izba Lekarska, Polska Agencja Inwestycji i Handlu oraz dwa klastry: Lubelska Medycyna i Klaster Medyczny.

**Więcej o targach:** [**www.salmed.pl**](https://www.salmed.pl/pl?utm_source=info_prasowe&utm_medium=baner)

**Kontakt dla mediów:** Ewa Gosiewska, PR MANAGER, tel. 539 777 553, ewa.gosiewska@grupamtp.pl