

Kongresi - prilika za pozicioniranje hrvatske znanosti na međunarodnom tržištu

Prof. dr. sc. Davor Miličić, jedan od najznačajnijih ljudi hrvatske medicine, i organizator međunarodnih medicinskih skupova, govori o koristima, izazovima u organizaciji takvih događanja te ulozi PCO agencije

Prof. dr. sc. Davor Miličić

Prof. dr. sc. Davor Miličić jedan je od najznačajnijih ljudi hrvatske medicine. Predsjednik je Hrvatskog kardiološkog društva i Predstojnik Klinike za bolesti srca i krvnih žila – vodeće hrvatske kardiološke ustanove, te dekan Medicinskog fakulteta Sveučilišta Zagrebu.

Do sada je nastupio kao pozvani predavač na inozemnim kongresima, sastancima i sveučilištima više od stotinu puta te je član znanstvenih odbora većeg broja uglednih međunarodnih svjetskih kongresa i simpozija. Organizirao je četiri nacionalna kardiološka kongresa i više međunarodnih skupova. Od 2009. direktor je skupa “Cardiology Highlights – an ESC Update Programme in Cardiology” Europskog kardiološkog društva.

Što Vam je najvažnije u organizaciji medicinskih kongresa?

Organizacija medicinskih kongresa iznimno je zahtjevna, a to posebno vrijedi za struke kao što je kardiologija. Kardiologija je dio medicine koji se razvija vrlo dinamično i ovisna je o najnaprednijim tehnologijama – uređajima i ugradbenim materijalima, a lijekovi u kardiovaskularnoj medicini, osim ublažavanja simptoma, prevencije i usporavanja tijeka nekih bolesti, doslovce mogu spašavati živote. Modernu kardiologiju čine sofisticirane dijagnostičke metode te niz intervencijskih postupaka.

Ako ste pripadnik brojčano maloga naroda, tada je vaša stručna i domoljubna dužnost na nacionalne kongrese pozivati što veći broj stranih eksperata – i to, po mogućnosti, najuglednijih predstavnika struke i znanosti, kako bi uspostavili dijalog s domaćim stručnjacima, prikazali globalne napretke u svojem użem području, koje su velikim dijelom sami kreirali.

Stoga nema kvalitetnog kardiološkog kongresa bez originalnih stručnih i znanstvenih priopćenja, preglednih predavanja koja prikazuju najnovije smjernice i postignuća iz pojedinih dijelova struke, ali i popratne izložbe koja treba pružiti pregled aktualnih dosega farmaceutike, kao i dijagnostičkih i terapijskih tehnoloških inovacija. Ako ste pripadnik brojčano maloga naroda, tada je vaša stručna i domoljubna dužnost na nacionalne kongrese pozivati što veći broj stranih eksperata – i to, po mogućnosti, najuglednijih predstavnika struke i znanosti, kako bi uspostavili dijalog s domaćim stručnjacima, prikazali globalne napretke u svojem użem području, koje su velikim dijelom sami kreirali. To omogućuje da se na takvim skupovima može ne samo prodiskutirati razvoj struke u nacionalnim granicama, nego i pozicionirati domaću struku i znanost u međunarodnom kontekstu.

Do sada sam predsjedao četirima nacionalnim kardiološkim kongresima i trudio se ostvariti visoku razinu te svaki naredni kongres učiniti boljim od prethodnoga.

Organizirao sam i nekoliko važnih međunarodnih skupova – Mediteranski

kongres kardiologa i kardijalnih kirurga, Kongres kardiološkog udruženja Alpe Adria, te znanstvene skupove kao što su Sastanak kardiologa Turske i Hrvatske, Europska kardiološka konferencija za kardiologe, interniste i liječnike obiteljske medicine te “Advanced Topics in Cardiology” kao zajednički sastanak u organizaciji Sveučilišta u Zagrebu i Klinike Mayo, SAD. Najveće priznanje, ali i najzahtjevnija zadaća, dodijeljena mi je 2009., kada sam postao direktor “Cardiology Highlights” – stručno-znanstvenoga skupa Europskoga kardiološkog društva koji se održava svake dvije godine. U listopadu 2011. g. spomenuti skup organizirao sam po drugi put, a moja funkcija direktora nije ograničena vremenskim mandatom. Time je Hrvatska postala značajan, priznat i trajan partner Europskome kardiološkom društvu – vodećoj svjetskoj udruzi iz kardiovaskularne medicine.

Premda se može učiniti neobičnim, sve navedene skupove organizirao sam s vrlo malim brojem suradnika – kolegama koji su bili spremni žrtvovati mnogo privatnoga vremena, pokazavši pritom neizmjerni entuzijazam i odanost zajedničkom cilju.

Na koji Vam način pomaže PCO agencija?

Organizirati takve kongrese moguće je jedino uz vrhunsku tehničku organizacijsku podršku PCO-a (Professional Congress Organizer). Primjerice, na posljednjem “Cardiology Highlights” skupu održanom u Dubrovniku bilo je 65 pozvanih predavača, među kojima 54 inozemna. Možete zamisliti kako savršena mora biti organizacija njihovih avionskih letova i transfera na kongresu koji tijekom tri i pol dana trajanja treba pružiti pregled svega novog i bitnog u cjelokupnoj suvremenoj kardiologiji. Tu je i više od 600 sudionika, među kojima gotovo dvije trećine stranaca. Ništa ne smije kasniti, program ne trpi improvizacije. Tehnika u dvoranama mora biti savršena, kao i organizacija izložbe farmaceutskih i tehnoloških tvrtki, satelitski simpoziji, stanke za kavu, radni ručkovi, društveni život. Većinu skupova Hrvatskoga kardiološkog društva organizirali smo u suradnji s turističkom agencijom “Spektar putovanja”, koja je danas vodeći hrvatski PCO u medicini. “Spektar” se potvrdio kao besprijekoran partner, uz kojega se možete mirno posvetiti stručno-znanstvenoj organizaciji kongresa i potpuno “zaboraviti” na sve ostale organizacijske i tehničke probleme. Osobno im dugujem veliku zahvalnost ne samo zbog njihovih sjajnih organizacijskih mogućnosti, razumijevanja i suradljivosti, nego i zbog nevjerojatne prilagodljivosti izmjenama u zadnji čas i mojim katkada hirovitim zahtjevima u svrhu “brušenja” kvalitete.

Koliko je ekonomska kriza utjecala na organizaciju medicinskih kongresa?

Budućnost medicinskih kongresa i skupova ovisi u velikoj mjeri i o sponzorima. Gospodarska kriza osjeća se uvelike i u sve težem prikupljanju sredstava za znanstvene i stručne događaje. Također, postrožena su i pravila sponzoriranja sudionika, valja izbjegavati tzv. konflikt interesa te bilo kakav uzvratni odnos sa sponzorom, npr. preferiranje njegovih lijekova ili uređaja. Osobno podržavam inzistiranje na čestitosti i eliminaciji svih možebitnih koruptivnih konotacija koje bi mogle proizlaziti iz sponzoriranja.

Kako vidite ulogu sponzora iz farmaceutske industrije?

Sponzori trebaju sudjelovati u svojoj potpori preko tzv. bezuvjetnih donacija stručnim udrugama, koje tada na temelju stručnih, a nipošto komercijalnih kriterija, financijski podupiru svoje članove u sudjelovanju na stručnim

skupovima, pretplatama na znanstvene časopise, članarinama stručnih društava i sl.

Naposljetku, postoji bojazan da će se medicinski kongresi i skupovi u današnjem obliku s vremenom ugasiti. tj. pretočiti u interaktivne telekonferencije putem interneta i drugih virtualnih medija komunikacije. Smatram da je to moguće samo djelomice, jer ništa ne može zamijeniti osobne kontakte, upoznavanja s kolegama i razmjene stručnih mišljenja, koja se nastavljaju i u neformalnim okolnostima tijekom kongresa. Ako se tome pridodaju i ad hoc dogovori oko zajedničke buduće suradnje, projekata, registara, gostovanja, stipendija i sl., jasno je da će medicinski kongresi i simpoziji preživjeti unatoč iskušenjima modernoga vremena.

23.04.2012. PoslovniTurizam

ČLANAK U CJELOSTI I NA ENGLLESKOM OBJAVLJEN U ČASOPISU
KONGRES , HRVATSKI PRILOG 4.mj.2012
