



Euromedic logisztika

Németh Sándort, a Baranya Megyei Kórház Központi Ellátási osztályának vezetőjét az intézmény logisztikai rendszerének bemutatására kértük. A dél-dunántúli kórházban a készletezési és raktározási feladatokat a Euromedic Pharma és a Euromedic Trading látja el.

H *Hogyan kezdődött a Baranya Megyei Kórház és az Euromedic együttműködése?*

– Kórházunk a kilencvenes évek végén került kapcsolatba az Euromedic céggel. Néhány termék beszállítását vállalták, elsősorban olyanokét, amelyek beszerzése kisebb-nagyobb problémákba ütközött, mert bonyolultnak bizonyult az aktuális legkedvezőbb ajánlatot tevő szállító megkeresése, illetve az OMKER megszűnését követően a cég által korábban forgalmazott eszközök felkutatása. Később az Euromedic vezetői azzal az ajánlattal kerestek meg bennünket, hogy a raktározás nyűgjét és költségét is felvállalnák, és kialakítanának egy konszignációs raktárat, ahová a kórházi készletet helyeznék el. A készlet felhasználása az intézmény igényei szerint történne, a készletezés költségét pedig ők állják. A készletet akkor még kórházunk kezelte, raktározta, illetve ezen felhasználás alapján történtek az elszámolások. Ennek a rendszernek is megvannak ugyan a maga előnyei, de mégis foglalkozni szükséges a készletekkel, és más tulajdonát kell kezelni. Amikor a használat és a tulajdon elválik egymástól, abból mindig konfliktusok származhatnak. Ezt kiküszöbölve, az Euromedic és más cégek is a célból jelentkeztek, hogy felvállalnák a beszerzést, a készletezést, illetve a kórház osztályainak közvetlen kiszolgáltatását. Egyébként korábban is

megoldott volt az osztályokra való közvetlen kiszállítás, annak ellenére is, hogy több telephelyen üzemelünk.

H *Végeztek-e előzetes számításokat azon lehetséges pénzügyi megtakarításokról, amely egy külső cég által menedzselte raktározás-készletezés következtében felmerülhetne?*



Németh Sándor

– Felméréseket készítettünk, milyen jellegű és nagyságrendű megtakarítást jelentene ez számunkra. Arra az eredményre jutottunk, hogy elsősorban a beszerzéssel kapcsolatos költségeket mentesíti, ugyanis egy megyei kórház készlete általában 20-40 millió forint közötti, s a készletezés költsége, továbbá a raktározással foglalkozó személyek (2-3 ember) bérköltsége (évente 6-8 M Ft), illetve az üzemeltetéssel kapcsolatos (fenntartás, karbantartás, lift stb.) kiadások is megspórolhatók. Ehhez kedvező ajánlati ár és fizetési feltételrendszer párosult.

H *Hogyan zajlott a megfelelő partner-cég kiválasztása?*

– A feladat ellátására közbeszerzési eljárás keretében pályázatot írtunk ki, s erre több ajánlattevő is jelentkezett. A résztvevők nagy erőket mozgósítottak a feladat megoldására, de első körben az eljárás mégsem lett eredményes, nem kaptunk általunk elfogadható pályázatot. Bár érvényes pályázatokról volt szó, de a díjak olyan magasak voltak, hogy azokat nem tudtuk felvállalni, nem láttuk biztosítva a költségek fedezetét. A megismételt, szintén nyílt eljárásban – amelyre meghívtunk mindenkit az előző eljárás résztvevői közül – többen pályáztak, és a hosszan tartó, több fordulós tárgyalások után került sor a nyertes kihirdetésére, a szerződés megkötésére. A Euromedic Pharma a gyógyszerek, a Euromedic Trading pedig az egyéb anyagok tekintetében tette a legjobb ajánlatot.

H *Mennyi idő állt az Euromedic rendelkezésére az intézmény logisztikai feladatainak átvételéhez és üzemszerű beindításához?*

– Majdnem egy hónap állt rendelkezésre az átállásra, hogy a nyertes cég felkészüljön a szolgáltatás teljesítésére. Miután ez sikerült, a várakozásokhoz képest meglepően rövid, mint-

egy kéthónapos előkészület után a rendszer már üzemkész volt, és a próbaidő alatt felmerülő, működést zavaró tényezők megszűntek.

H *Milyen változásokat hozott a tevékenység kiszervezése?*

– Az ilyesfajta szolgáltatás igénybevétele esetén az igénybe vevőnek is fel kell készülnie arra, hogy ezentúl polgárjogi szerződés keretében kell megoldania azon problémákat, amelyeket előtte részben házon belül, részben házon kívül, de kötetlenebb módon oldhatott meg. Ugyanakkor a „kötetlenebb” megoldás

egyben óriási kötöttségeket jelentett, mert a 2003-as közbeszerzési törvény értelmében minden, kétmillió forintot meghaladó beszerzés esetében közbeszerzési eljárás lefolytatására van szükség. Jelen esetben azonban erre nincs szükség. Abban az esetben lehet gond, amikor ez a fajta szolgáltatás egy közbeszerzési eljárás lefolytatása után, megkötött szerződés keretében történik, ahol a szerződés már rögzítette azon eljárásokat, amikor új anyag beszerzéséről van szó.

H Márpedig az orvostechnika fejlődése folyamatos, a piacon újabb és újabb eszközök-anyagok jelennek meg, amelyeket például egy öt éves szerződés esetében nincs mód rögzíteni.

– A szerződés megkötésekor gondoltunk erre is, szabályoztuk az eljárás formáját arra az esetre, ha a kórház szakmai tevékenysége folytán olyan eszköz beszerzése válik szükségessé, ami konkrétan a szerződésben vagy a mellékletében nincs nevesítve. Az árkalkuláció módszerét is rögzítettük az eljárásban, sőt a megkötött közbeszerzési szerződésben is. Ezt megelőzően – ahogy a törvény előírja – a közbeszerzési eljárás ajánlati felhívásában, a dokumentációban meghatározott szerződéses feltételek között már nyilvánosságra kerültek. Ez alapján valamennyi résztvevő egyenlő eséllyel tehet ajánlatot, tehát ez a szerződési mód jól működik, és a gyakorlat is azt mutatja, hogy ennek kapcsán nem merült fel semmilyen zavar. Konkrét szállítót nem jelölhetünk ki – mert az a Euromedic Pharma vagy a Euromedic Trading –, de a beszállításra kerülő termék, annak műszaki paramétereinek meghatározásában, illetve az adott termék fogadásában természetesen az adott osztályok, illetve szakemberek véleménye döntő. Természetesen kizárólag a szak-

mailag megalapozott véleményeket tudjuk figyelembe venni, konkrét szállító megnevezésére nincs mód.

H Nem szűkült-e az eszközbeszerzés lehetősége a korábbi gyakorlathoz képest?

– Gyakran előfordul, hogy a Euromedic nem csak egy, hanem több terméket is felajánl, és a kórháznak lehetősége nyílik ezek közül választani. A döntést azzal is elősegítik, hogy mintát kapunk, amelyet kipróbálhatunk, és ezt követően jelöljük meg a számunkra legkedvezőbbet. Hasonló példa erre, hogy a Miniszterelnöki Hivatal mellett működő Közbeszerzési Igazgatóság az orvosszakmai anyagokra meghirdetett központosított tenderben általában több nyertest, vagyis különböző termékeket hirdet. Az egészségügyben a hasonló célú termékek felhasználása mindig szakmaspecifikus: egyáltalán nem mindegy, hogy egy eszköz az általános ambulancián vagy az intenzív osztályon kerül felhasználásra; döntően befolyásolja, hogy éppen milyen egészségi állapot, illetve betegség kezelésére alkalmazzuk. Léteznek olcsó termékek, amelyek egyszeri felhasználásra megfelelőek, de például tartós vénakanül helyére nem tehetünk be olyat, ami ugyan lényegesen olcsóbb, de hosszabb idejű használata során irritációt okozhat. Tudomásul kell venni, ebben az ágazatban nem lehet az ár a döntő.

H A jól működő logisztikai rendszer nem nélkülözheti a megfelelő informatikai hátteret.



A felújított raktárépület

– Az informatikai rendszer kapcsolódása gyakorlatilag zavarmentes volt. Első körben az Euromedic változatlan formában átvette az általunk használt rendszer másolatát, amely a mai napig is üzemel. Azóta az Euromedic már saját rendszert is telepített, s a két rendszer folyamatos kapcsolatban áll egymással.

H Elégedettek-e az Euromedic által végzett logisztikai szolgáltatással?

– Az osztályok részére közvetlenül kiadott anyagok tekintetében a kórház teljes körű kontrollal rendelkezik. Szerződésben rögzítettük azon kikötéseket, amikor a kórház szakemberei, illetékes vezetői a rendszer működését, az anyagok tárolását, a higiénés feltételek teljesülését ellenőrizhetik. Egy-egy ilyen alkalomkor jegyzőkönyv felvételére is sor került, s eddig minden esetben pozitív eredménnyel. A raktárunkat felújították, ennek következtében kórházunk egy esztétikus és rendezett körülmények között működő egységgel gazdagodott. (x)

BENE ZSOLT

Felelős szerkesztő



Rendezett raktárelső



A kiadott anyagokról a kórház teljes kontrollal rendelkezik