



2008.06.27.

CSAK AZ EMBERI ERŐFORRÁST SZERVEZIK KI

Az orvoslátogatás terén is hódít az outsourcing

► Főként az ötmillió forintos regisztrációs díj miatt döntött egyre több cég az orvoslátogatói outsourcing mellett. Az alkotmánybíróknak a díj megszüntetéséről szóló mostani döntése ellenére a munkaerő-kölcsönzők nem aggódnak.

Míg a gyógyszerpiac szereplőinek többségére negatívan hatott a 2006 decemberétől hatályos gyógyszer-gazdaságossági törvény, addig vannak, akik számára új lehetőségeket nyitott meg a sokak által kifogásolt jogszabály. Az orvoslátogatók után fizetendő 5 millió forintos regisztrációs díj több gyártót és forgalmazót is alternatív megoldásokra sarkallt a gyógyszerismertetést illetően.

Mint arról az egyik, egészségügyi szolgáltatásokkal foglalkozó cég üzletágvezetője a PharmaFor 2008 konferencián elmondta: az outsourcing alkalmazása az orvoslátogatás terén csak emberi erőforrás kihelyezését jelenti, a tevékenység kiszervezése nem valósul meg. Szabó Attila előadásában hangsúlyozta: a gyógyszeriparban az anyagcégék által megszabott létszámkorlátok miatt működik a munkaerő-kölcsönzés. A Magyarországon viszonylag újdonságnak számító módszer előnye, hogy – többek között – rugalmasabban

kezeli a létszám- és a munkaügyi problémákat és költséghatékonyabb erre a feladatra külső munkaerőt alkalmazni, mint saját munkatárssal végeztetni a gyógyszerismertetést.

További költségmegtakarítást jelent, hogy a „kölcsönadó” nyújt munkaerőkötést a munkavállalónak és csökken az adminisztrációs teher a „kölcsönvevőnél”. Az eddigi tapasztalatok szerint rövid időtávlatban is megéri az outsourcing – közölte a szakértő.

Tájékoztatása szerint az orvos- és patikalátogatói tevékenység külső szolgáltatóhoz történő kiszervezése Európában már bevált gyakorlat. Az uniós tagállamokban – becslések alapján – eléri az összes orvoslátogatások 20-30 százalékát a „kölcsönmunka”. Magyarországon ez az arány egyelőre csupán 5 százalék körüli.

Számítások szerint a feladat kiszervezése akár 20–60 százalékos költségmegtakarítást is eredményezhet a saját látogatói csapattal szemben. További előnye, hogy rugalmasan, gyorsan és többletköltségek nélkül alakítható a csapat mérete és összetétele. Szabó Attila hozzátette: elsősorban szezonális termékek, termékbevezetés és lejáró szabadalom esetén lehet hatékony eszköz a munkaerő-kölcsönzés.