Ecz. A. Oktay DEMİRKAN

Çocukluk yıllarında oynadığımız bir halat çekme oyunu vardı. 2 takım oluşturulur, oyuncular halatı tutarak kendi taraflarına çeker, bir anlamda güç gösterisi yaparlardı. İki takım arasına yere bir çizgi çekilirdi. Halatı çekerek karşı takımı çizginin kendi tarafına getiren takım oyunu kazanmış olurdu.

Eczacılık sorunlarımızın çözümlenmesi için harcanan onca çabayı gördüğümde hep bu oyunu anımsamışımdır.

Halatın birinci tarafında meslek onurunu yeniden kazanmaya çalışanlar, eczacılık mesleğini her yönüyle daha ileriye götürmek isteyenler, ikinci tarafında ise kısa vadeli çıkar hesapları yapan bir kısım meslektaşlarımız, bakanlık yetkilileri, bürokrasi, ilaç sanayi ve diğerleri...

Aslında tüm meslektaşlar olarak halatın birinci tarafına geçebilsek, mesleğimizi daha ileriye götürebileceğiz ama bu bir türlü gerçekleşemiyor. Bazen birileri doğrudan yana ikna ediliyor veya kendiliğinden gerçeği görüyor ve halatın ikinci tarafından birinci tarafına geçiyor. Ancak bu da yeterli olamıyor. İkinci tarafa sürekli yeniler ekleniyor.

Her yıl aramıza katılan yeni meslektaşlarımız oluyor. Eczacılık mesleğinden bambaşka şeyler umarak gelmişler aramıza. Genellikle de parasal şeyler ! Belki deneyimsizliklerinden, belki umduklarını bulamadıklarından, bazen de daha kıdemli meslektaşlarının olumsuz ve yanlış davranışları sonucu hemen halatın ikinci ucuna yapışıyorlar. Bir süre sonra gerçeği görüp halatın birinci ucuna geçseler de onlardan boşalan yerleri başkaları dolduruyor. Bir çekişmedir sürüyor yıllardır...

Ben mesleğe 1954 yılında, yaz aylarında eczane çırağı olarak başladım. O yıllardan anımsıyorum ilaçların üzerinde "İstanbul'da satış fiyatı" yazardı. Anadolu'nun diğer kentlerine ilaçları getirtmek için fazladan nakliye bedeli ödenirdi. Meslek örgütümüz buna bir çare olarak şu şekilde bir uygulamayı yaşama geçirmişti. Fiyatı 100 kuruşa kadar olan ilaçlardan kutu başına 5 kuruş, 100 kuruştan fazla olanlarda da 10 kuruş nakliye bedeli alınırdı. O günleri yaşayanlar anımsayacaklardır. Eczacılar bu farkı alıp almamayı da haksız rekabet konusu olarak kullanırlardı. Eczanenin vitrinine "Nakliye bedeli alınmaz" yazanları bile anımsıyorum.

Bir zamanlar sözleşmeler sorunu vardı. Her kurum ayrı sözleşme yapardı. Kurum yöneticisi eczacıları çağırır ve açık eksiltme yapmak suretiyle iskonto oranını belirlerdi. Bazen de bu sözleşmeler tamamen ahbap çavuş ilişkisiyle yapılırdı. Kurum yöneticisi istediği eczaneyle sözleşme yapardı. Siz aynı şartları veya daha fazla iskonto, daha fazla

avantaj teklif etseniz bile sözleşme yapamazdınız. Kısa vadeli çıkar kavgası yüzünden neredeyse kazancının tümüne yakınını iskonto olarak veren meslektaşlarımız vardı. Sonuçta aşırı iskonto nedeniyle 14 Ekim 1974 günü eczacı kâr oranlarının % 16.5 ' a düşürülmesiyle sonuçlandı bu rekabet. Ondan sonra kendimize geldik de halatın aynı ucuna yapıştık ve 11 Aralık 1974 günü bütün Türkiye'de nöbetçi eczane bırakılmak üzere eczanelerimizi kapattık. Bunun üzerine yöneticiler sesimize kulak vermek zorunda kaldılar ve tam 14 ay sonra 1976 yılında kâr oranlarımız yeniden % 20 ye çıkartıldı Yeni meslektaşlarımız bunları bilemezler. Mesleğe atıldıklarında "Tip Sözleşmeyi" hazır buldular çünkü... Tip Sözleşme'nin ne denli savaşımlar sonucu elde edilen bir hak olduğunun farkında değillerdir doğal olarak. İstediği kurumla Türk Eczacıları Birliği'nin belirlediği iskonto oranıyla ve kimseyle pazarlık yapmadan sözleşme yapmanın ne denli bir kolaylık olduğunu o günleri yaşayanlar daha iyi bileceklerdir.

1980 li yıllarda yapay bir ilaç yokluğu yaratıldı. İlaç fabrikaları ve depolar satış koşullarını eczaneler aleyhine değiştirdiler. O yıllarda depo plasiyerleri haftada 2 defa eczanelerimize gelerek sipariş alırlardı. Onun dışındaki siparişler için depo telefonla ödemeli olarak aranırdı. Siparişler de haftada 2 gün ambar veya otobüslerle gönderilirdi. Bir gün gördük

Eskiler Anımsasın Yeniler Öğrensin Diye

Ecz. Oktay DEMİRKAN

ki; depolar peşin iskontolarını, mal fazlalarını kaldırdılar. Ödemeli telefonları kabul etmeyip, nakliye ve ambalaj bedellerini faturalara eklemeye başladılar. Dahası ilaç almak için Adana'ya gitmemiz istendi. Kısa vadeli çıkar hesabında olanlar depolara yığıldılar ve var olan ilaçları paylaşmak, bir birinin önünden kapabilmek için kavga bile ettiler. Sağ duyulu meslektaşlarımız ise toplanıp toparlandılar ve çığ gibi gelişen ecza kooperatiflerimizi kurdular. Kooperatiflerimiz bugün mesleğimizin sigortası oldu ve çağdaş dağıtım koşullarıyla hizmet sunmaya başladılar. Bugün ticari depolar da kooperatifler gibi telefonla günde birkaç sipariş alıyor ve günde birkaç servis yapıyorlar. Ne sandık, ne nakliye bedeli. Üstelik ortalama 45 gün sonra ödeyip peşin ıskontosu alıyoruz. Bütün bunlar biz eczacıların kara kaşının kara gözünün hatırına yapılan şeyler de değil. Kooperatiflerin daha da gelişmesinden korkulduğu için, rekabet amacıyla yapılıyor!

Sürşarj sorunu vardı bir zamanlar ! Önceleri yapmazdık. Sonra enflasyon hızlanınca yapmadan olmaz oldu ve başladık yapmaya. Depolardan, plasiyerlerden öğrendiğimiz fiyatlarla, tezgah arkasında, evde, çekinerek, sıkılarak sürşarj yapıyorduk. Sıkı yönetim dönemlerinde bu nedenle göz altına alınan meslektaşlarımız bile oldu. Sonra hep birlikte geçtik halatın birinci ucuna ve sürşarjı yasal hale getirdik. Şimdi Bakanlık gönderiyor fiyatları sürşarj yapalım diye. Yeni meslektaşlarımız sürşarjın öncesinde yaşananları bilmediğinden doğal olarak bunu kendiliğinden kazanılmış bir hak gibi görüyorlar. Son yıllarda enflasyonun düşmesiyle sürşarj işlemi oldukça yavaşladıysa da geçtiğimiz yıllarda bazı meslektaşlarımız sürşarj etiketleri yerine beyaz etiketler kullanıyorlardı. Bunu yapan meslektaşlarımızın, kazanılmış bir hakkın elimizden alınmasıyla sonuçlanabilecek böyle bir yaklaşımın bilincinde olduklarını sanmıyorum.

Aramıza yeni katılan meslektaşlarımıza kredi vererek eczane açma olanağı sağlayan tek meslek örgütüyüz. Eczacılık okullarında okuyan öğrencilere burs veriyoruz. Gelecekteki rakibimiz olarak görmüyoruz onları. Ama ne var ki kısa vadeli çıkar hesapları bitmiyor bir türlü. Haksız rekabet ve haksız kazanç hırsı içinde olanlar bir türlü bitmiyor. Ülkemizin hemen her alanında olan yozlaşma ne yazık ki mesleğimizi de vuruyor.

Örnekleri çoğaltmak olası. Nerelerden nerelere geldik ! Türk Eczacıları Birliği geçmişte yaşanan olayların bir tarihini yazmalı diye düşünürüm kimi zamanlar. Olumsuzluklar yeniden yaşanmasın diye. Belki de okunur ders alınır diye.

Birlikte olabilirsek belki de tutarız halatın birinci ucunu hep birlikte ve sürekli olarak...

GİRİŞ

Dünya Sağlık Örgütü "Geleceğin Eczacısını Hazırlamakla" ilgili danışma grubu raporunda dünyadaki sağlık bakım sistemleri tarafından bir eczacıdan beklenen asıl ve en alt düzeydeki ortak beklentiler göz önüne alınarak, eczacının yedi görevi belirlenmiştir.

Bunlar:

- Bakıcı
- Karar veren
- Lider
- Yönetici
- Öğretmen
- Nakleden
- Ömür boyu öğrenen

Vancauver danışmanlığı , eczacıların bu görevleri etkili bir şekilde yerine getirebilmeleri için belli bir bilgiye , tavra , belli bir niteliklere sahip olmalarında hem fikir olmuştur. Eczacılık mezunu bir kimse ve eczacının yüksek ahlaki ilkelerle uyumlu profesyonel bir kimliğe ve karaktere sahip olmasının yanı sıra, meslektaşları ve diğer sağlık görevlileriyle de bir bütünlük içinde ve işbirliği yapmak için istekli olması gerekir.

İYİ ECZACILIK UYGULAMALARI

1-) Temel eğitim programları eczacılık öğrencilerine ve mezunlarına , birden fazla çeşit profesyonel sağlık bakımı sunulan ortamlarda eczacılık icra etmenin ana temellerini öğreten doğal , eczacılık ve sağlık bakım bilimlerinde sağlam ve dengeli bir temel sağlamalıdır.
Program , bilimsel bilgi ve pratik eğitimi dengelerken eğitimin üniversite karakterini de korumalı.Bu , eczacılık mezunu bir kimsenin , hastaların ilaç kullanımından beklentileri sağlık sonuçlarına ulaşabilmelerine ne yardım etmek amacıyla geniş bir dizi geleneksel ve yeni gelişmiş teknolojileri uygulayacak şekilde bilgi almalarını sağlar.

2-) Eczacılık ve tıp alanında gelecekte olan gelişmeler eğitim programlarında sürekli geliştirilmesi gerekiyor.

3-) Eğitim programları iyi eczacılık uygulamaları yürütülme koşulları çerçevesinde profesyonel görevlerini etkin bir şekilde yerine getirmelerini sağlamak için , şimdi ve geleceğin eczacılarının yeterli bilgiye ve profesyonel , sosyal ve iletişim özelliklerine sahip olmaları gerekir.

BİLGİ , KARAR VERME VE DÜŞÜNME YETENEKLERİ

Eczacılık mezunları ; bilgi ve arasında biotıp hizmetleri , eczacılık bilimleri , sosyal davranış ve yönetimle ilgili eczacılık bilimleri ve klinik eczacılık bilimi uygulamalarında bulunduğu profesyonel eczacılıkla ilgili temel bilgi ve anlayışa sahip olmalarıdır.

İLETİŞİM YETENEKLERİ

İEU programı ile farklı seyircilerden farklı sebeplerle gelen yazılı , sözlü ve sözlü olmayan iletişim yollarını etkin bir şekilde kullanabilecek ve karşılık verebilecekler.

YÖNETİCİ / GİRİŞİMCİ

İE uygulamalarında aldığı bilgi ile eczacı , eczacılık bakım hizmetlerinin elverişliliğini ve hizmetlere ulaşılmasını garantileyerek hasta bakımını en uygun hale getirmek amacıyla kaynakları etkin ve yaratıcı biçim de yönetmelidir.

ÖMÜR BOYU ÖĞRENİM YETENEĞİ

İyi eczacılık uygulaması yapılabilmesi için eczacılık mezunları, mesleklerini ve toplumdaki profesyonel görevlerinin yerine getirilmesi ve ilerletilmesi için ömür boyu öğrenim kavram ve ilkelerine sahip olmalıdır.İyi Eczacılık uygulamalarıyla Eczacı meslektaşlarıyla bir birlik hissi içinde olacak yüksek değerler ve ahlaki ilkelerle uyum içinde profesyonel bir kimlik ve gurur kazanacaktır.