

BASINDAN SEÇMELER

ECZACILIĞA ÖZENEN BAKKALLAR

KEBAN (Elazığ) (A.A.) — Keban'da eczacılığa özenerek ilaç satan 16 bakkal gözaltına alındı.

Keban'da bazı bakkalların ilaç satışı yaptıklarının belirlenmesi üzerine, kaymakamlık tarafından oluşturulan bir ekip denetimler yaptı.

Kontrollerde Nazım Atay, Hüseyin Taşkın, Latif Kaya, İbrahim Bayar, Ali Rıza Yavuz, Abdurrahman Bayar, Baki Bayar, Hacı İlter, Şükrü Aydemir, Alaettin Dolan, Selahattin Gürbüz, Nusret Orhan, İsmail Toprak, İsmail Özdemir, İrfan Ocakoğlu, Osman Ceylayır adlı bakkalların dükkânlarında çok miktarda ağır kesici türde ilaç bulundu. İşyerlerinde ilaç satışı yapan 16 bakkalın gözaltına alındığı ve soruşturmanın sürdürüldüğü bildirildi.

(Hürriyet Gazetesi 3.12.1986)

TELEKS ●●● NOT

YURT'TA Eczacıliğa özenen bakkallar

KEBAN (Elazığ) (A.A.) - Keban'da eczacılığa özenerek ilaç satan 16 bakkal gözaltına alındı.

Keban'da bazı bakkalların ilaç satışı yaptıklarının belirlenmesi üzerine, kaymakamlık tarafından oluşturulan bir ekip denetimler yaptı.

Kontrollerde Nazım Atay, Hüseyin Taşkın, Latif Kaya, İbrahim Bayar, Ali Rıza Yavuz, Abdurrahman Bayar, Baki Bayar, Hacı İlter, Şükrü Aydemir, Alaettin Dolan, Selahattin Gürbüz, Nusret Orhan, İsmail Toprak, İsmail Özdemir, İrfan Ocakoğlu, Osman Ceylayır adlı bakkalların dükkânlarında çok miktarda ağır kesici türde ilaç bulundu. İşyerlerinde ilaç satışı yapan 16 bakkalın gözaltına alındığı ve soruşturmanın sürdürüldüğü bildirildi.

A
Co
dil
m
siy
re
Co
lai
m
ve
ol
C
n
v
le

İLÂÇ ÜRETİMİNDE RÜŞVET

DAHA FAZLA İLÂÇ SATMAK İÇİN İLGİNÇ YÖNTEMLER

Ben bir ilâç firmasından birşeyler talep etsem, firma muhakkak yerine getirir. Firmaların en yaygın reklam yöntemi, yurtdışındaki sempozyumlara doktorları götürmeleridir. Bazen doktorlar, ilâç firmasını, kendileri için kongre veya sempozyumlar düzenlemeye bile zorlarlar.» Ankara Hastanesi Psikiatri Klinik Şefi Doç. Dr. Haluk Özbay bunları söylüyordu.

Büyük bir ilâç firmasının İç Anadolu Bölge Müdürünün isminin açıklanmaması kaydıyla verdiği bilgiler daha da ilginçti. Rüşvetin sınırını saptamanın zor olduğunu, 20 milyon liraya kadar çıkabileceğini belirtiyordu. Ama bu kadar para tek bir doktora verilmezdi. «Doktoru paraya boğarsanız, o işi bırakıp ithalat-ihracat yapar» diyordu. En yaygın kullanılan yol ise, doktora, değeri bir milyon liraya varan hisse senedi hediye etmektir.

Firmalar açısından en önemli kişiler, klinik şefleriydi. Bir klinik şefi, belli bir firmanın ilâcını kullanmayı kabul ederse, emrindeki tüm asistanların aynı ilâci kullanmalarını sağlardı.

Hacettepe Üniv. Tıp Fakültesi'nden Prof. Dr. Ayfer Günalp, yolsuzluğun hastanelerden çok polikliniklerde olabileceğini kanıtlıydı. Çünkü hastanelerde kullanılacak ilâçlar için ihale açılıyordu. Ama çok tatsız uygulamalar olduğu açıktı :

«— Hasta elinde bir sürü ilâçla geliyor. Doktorun yazdığını, eczacının da verdiği söylüyor. İnsan inanmakta zorluk çekiyor.»

BAKIŞ'ın görüştüğü eczacılar, en büyük yolsuzluğun Emekli Sandığı reçetelerinde işlediğini savunuyorlardı. Doktor anlaştığı firmanın ilâcını yazıyor ve hastasını da belirli bir eczaneye yolluyordu. Ölüye reçete yazan doktorlar bile vardı. Reklam ve rüşvet için yapılan harcamalar çok büyük boyutlara ulaştığından, ilâç fiyatlarının yüksek oluşu kaçınılmazlaşıyordu.

Türkiye'de en fazla ilâç pazarlayan yabancı firmalar Roche ile dünyada da birinci durumda olan Sandoz. Yerli firmalardan ise Eczacıbaşı ve Fako önde geliyor. Kadroları iyi olan ve reklam için kesenin ağzını çok açabilenler kazanıyorlar.

Bazı ilâç firmalarının yetkilileri, BAKIŞ'a konuya ilişkin görüşlerini açıkladılar :

Sandoz Limited Şirketi Ankara Bölge Müdürü Ali Gürsoy Ertürk:

«Olayların içinde insan faktörü varsa, hisler ve menfaatler de vardır. Menfaatlerini ön planda tutan gayri ciddi bazı şirketler, bu tür yollara başvurabilirler. Ancak böyle bir şey bizim için sözkonusu değildir. İlaç piyasasında da, her piyasada olduğu gibi böyle şeyler oluyordur. Ama ben bilmiyorum.»

Eczacıbaşı Holding Ankara Bölge Müdürü Mehmet Demirel :

«Bunları ilk defa sizden duyuyorum. Doktor ile aralarının iyi olması için her firma çaba sarfeder. Ama bu gibi yöntemler kullanmazlar. Hiçbir doktor kendini satmaz. Bugüne kadar böyle olaylar görmedim.»

FAKO İlaç Sanayii Ankara Bölge Müdürü Mete Seval :

«Ben böyle şeyler duymadım. Şahsen de yaşamadım. Türkiye'de hekim kitlesi saygıdeğer bir yapıya sahiptir. Gerisi iftira olur. Ayrıca, özellikle ilk 10 sıraya giren ilaç firmalarının bu gibi yollara ihtiyacı yoktur. Böyle iddialar ortaya atılıyorsa, bunları ortaya atanlar, bir takım beceriksiz firmalardır.»

Roche Firması'nın Ankara Bölge temsilcileri ise konuşmak için yetkileri olmadığını belirttiler.

İNANILACAK GİBİ DEĞİL

Büyük bir ilaç firmasında 1,5 yıl «tıbbi mümessil» olarak çalışan ve isminin açıklanmasını istemeyen Bay S.A., BAKIŞ'a şunları anlattı :

«— Doktora kadın bulma işi de hiçbir zaman açıktan yapılmaz. 'Bu gece bir kız arkadaşım ile eğlenmeye gideceğim. Onun da bir arkadaşı varmış. Hadi birlikte gidelim' dersin. Her işadınının cebinde enaz 5-6 randevu evinin veya telekızın telefonu vardır. Ankara'da iş telekızlarla idare edilir. Ama İstanbul'da ise, gerektiğinde bazı sanatçılar da katılırlar.»

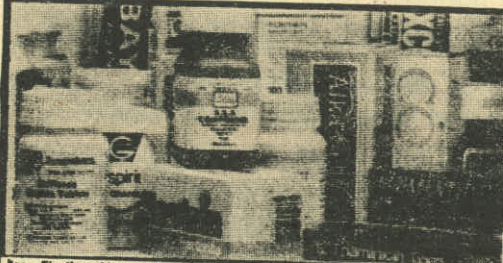
«— Ruhsat alımı, ilaç kontrolü, fiyat belirlenmesi vs. işler bazen bir gün içinde Bakanlıktan çıkar. Bizim bu işle uğraşan adamımıza, İstanbul'dan yani şirketin merkezinden telefon geldiğinde, biz odayı terkederdik. Konuşulanlar çoğunlukla rüşvet olayları olurdu.»

«— Aslında doktorların çoğu çok ucuza giden adamlardır. En uyduruk, her yerde ucuza satılan ilaçlar için korkunç yaltaklanmaları vardır. Örneğin, 'Japonya gezisine, bizim ilaçlarımızı en fazla

kullanan doktorlar gidecek' dersin. Bu da doktorların gereksiz ilaçlar yazmasına neden olur.»

«— Vitamin hapları, ağrı kesiciler falan gibi ilaçları, anlaştığın doktor muhakkak her reçeteye yazar. Özellikle bazı vitamin hapları var. Bunlar çoğunlukla hiçbir faydası olmayan ilaçlar, ama her reçeteye yazılır.»

Sağlık *milliyet - Beşik - 9.11.1986*



İlaç - Fiyatlar reklam ve rüşvet harcamalarının çoğalmasından mı artıyor?

İlaç Üreticilerinden Rüşvet

Daha fazla ilaç satmak için ilginç yöntemler

BEN bir ilaç firmasından birşey talep etsem, firma muhakkak yerine getirir. Firmaların en yaygın reklam yöntemi, yurtdışındaki sempozyumlara doktorları götürmeleridir. Bazen doktorlar, ilaç firmasını, kendileri için kongre veya sempozyumlar düzenlemeye bile zorlarlar" Ankara Hastanesi Psikiatri Klinik Şefi Doç. Dr. Haluk Özbay bunları söylüyordu.

Büyük bir ilaç firmasının İç Anadolu Bölge Müdürünün isimnin açıklanmaması kaydıyla verdiği bilgiler daha da ilginçti. Rüşvetin sımrını saptamanın zor olduğunu, 20 milyon liraya kadar çıkabileceğini belirtiyordu. Ama bu kadar para tek bir doktora verilmeydi. "Doktoru paraya boğarız, o işi bırakıp ithalat-ihracat yapar" diyordu. En yaygın kullanılan yol ise, doktora, değerli bir milyon liraya varan hisse senedi hediye etmektir.

Firmalar açısından en önemli kişiler, klinik şefleriydi. Bir klinik şefi, belli bir firmanın ilacını kullanmayı kabul ederse, emrindeki tüm asistanların aynı ilacı kullanmalarını sağlardı.

Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden Prof. Dr. Ayfer Günalp, yolsuzluk hastanelerden çok polikliniklerde olabileceği kanısındaydı. Çünkü hastanelerde kullanılacak ilaçlar için ihale açıyordu. Ama çok tatsız uygulamalar olduğu çıktı:

"Hasta elimde bir sürü ilaçla geliyor. Doktorun yazdığı, eczacımın da verdiği şeylerdir. İnsan inanmakta zorluk çekiyor."

BAKİŞ'in gördüğü eczacılar, en

büyük yolsuzluğun Emekli Sandığı reçetelerinde işlediğini savunuyorlardı. Doktor anlaşığı firmanın ilacını yazıyor ve hastasını da belirli bir eczaneye yolluyordu. Ölüye reçete yazan doktorlar bile vardı. Reklam ve rüşvet için yapılan harcamalar çok büyük boyutlara ulaştığından, ilaç fiyatlarının yüksek oluşu kaçınılmazlaşıyordu.

Türkiye'de en fazla ilaç pazarlayan yabancı firmalar Roche ile dünyada da birinci durumda olan Sandoz. Yerli firmalardan ise Eczacıbaşı ve Fako önde geliyor. Kadroları iyi olan ve reklam

için kesenin ağzını çok açabilenler kazanıyorlar.

Bazı ilaç firmalarının yetkilileri, BAKİŞ'a konuya ilişkin görüşlerini açıkladılar:

Sandoz Limited Şirketi Ankara Bölge Müdürü Ali Gürsoy Ertürk:

"Olayların içinde insan faktörü varsa, hisler ve menfaatler de vardır. Menfaatlerini ön planda tutan gayri ciddi bazı şirketler, bu tür yollara başvurabilirler. Ancak böyle bir şey bizim için sözkonusu değildir. İlaç piyasasında da, her piyasada olduğu gibi böyle şeyler oluyordur. Ama ben bilmiyorum."

Eczacıbaşı Holding Ankara Bölge Müdürü Mehmet Demirek:

"Bunları ilk defa sizden duyuyorum. Doktor ile araların iyi olması için her firma çaba sarfeder. Ama bu gibi yöntemler kullanmazlar. Hiçbir doktor kendini satmaz. Bugüne kadar böyle olaylar görmedim."

FAKO İlaç Sanayii Ankara Bölge Müdürü Mete Seval:

"Ben böyle şeyler duymadım. Şahsen de yaşamadım. Türkiye'de hekim kitlesi saygıdeğer bir yapıya sahiptir. Gerisi iftira olur. Ayrıca, özellikle ilk 10 araya giren ilaç firmalarının bu gibi yollara ihtiyacı yoktur. Böyle iddialar ortaya atılıyorsa, bunları ortaya atanan, bir takım beceriksiz firmalardır."

Roche Firması'nın Ankara Bölge temsilcileri ise konuşmak için yetkileri olmadığını belirttiler. □

İnanılacak gibi değil

BÜYÜK bir ilaç firmasında 1,5 yıl "tıbbi mümessil olarak çalışan ve işinin sıkınlamasını istemeyen Bay S.A., BAKİŞ'a şunları anlattı:

"Doktora kadın bulma işi de hiçbir zaman sıkıktan yapılmaz. 'Bu gece bir kız arkadaşınla eğlenmeye gideceğim. Onun da bir arkadaşın varmış. Hadi birlikte gidelim' dersin. Her işadammın cebinde enaz 5-6 randevu evinin veya telekuzun telefonu vardır. Ankara'da iş telekuzulara idare edilir. Ama İstanbul'da ise, gerektiğinde bazı sanatçılar de katılırlar."

"Ruhset alımı, ilaç kontrolü, fiyat belirlenmesi vs. işler bazen birgün içinde bakanlıktan çıkar. Bizim bu işle uğraşan adammız,

İstanbul'dan yani şirketin merkezinden telefon geldiğinde, biz odayı terkederdik. Konuşulanlar çoğunlukla rüşvet olayları olurdu."

"Aslında doktorların çoğu çok ucuza giden adamlardır. En uyduruk, her yerde ucuza satılan ilaçlar için korkunç yaltaklanmaları vardır. Örneğin, 'Japonya geseiniz, bizim ilaçlarımız en fazla kullanılan doktorlar gidecek' dersin. Bu da doktorların gereksiz ilaç yazmasına neden olur."

"Vitamin hapları, ağrı kesiciler falan gibi ilaçları, anlaştığın doktor muhakkak her reçeteye yazar. Özellikle bazı vitamin hapları var. Bunlar çoğunlukla hiçbir faydası olmayan ilaçlar, ama her reçeteye yazılır."

KISA - KISA - KISA

● Deniz Eczanesi sahibi Sayın Eczacı Sadi SUBAŞI'nın babası vefat etmiştir. Merhuma Tanrı'dan rahmet, kederli ailesine başsağlığı dileriz.

● Gelişen Eczanesi sahibi Sayın Eczacı Neclâ MORAL'in kayınpederi vefat etmiştir. Merhuma Tanrı'dan rahmet kederli ailesine başsağlığı dileriz.

● Günbeyaz Eczanesi sahibi Sayın Eczacı Zehra GÜNBEYAZ'ın kayınpederi, mesleğimize uzun zaman hizmet eden Sefer GÜNBEYAZ Ankara'da bir ameliyat geçirmiştir. Kendisine acil şifalar dileriz.