

İLAÇTA LİSANS, KNOW-HOW ve PATENT ÜZERİNE

Ecz. Atilla UZGÖREN(*)

Son günlerde 'ilaç'ta uluslararası ilişkiler, kavram ve değerler iyice ön plana çıkıyor, bir takım dayatmaların gündemimizi belirlemesinin yanısıra, ekonomik gelişmelere yön veren bir niteliğe daha çok bürünüyor.

Uluslararası işveren teşkilatları aracılığıyla, yeni düzenlemeler öngörülüyor.

Tüm bu gelişmelerde başlıca üç hedef amaçlanıyor:

- 1) Patent uygulamasına geçiş,
- 2) "OTC" = reklamlı ilaç satışı,
- 3) İlaçta serbest fiyat uygulaması

Birbirinin ön şartı, tamamlayıcısı ve sonucu olabilen bu üç konu bütün ağırlığı ile gündemimize giriyor.

Bu yazımızda ağırlıklı olarak irdeleyeceğimiz konu: PATENT.

Aslında tek başına 'patent'i ele alabilmek soyut değerlendirmeler yapabilmek, olayın sıcaklığını ve can alıcılığını aktarmada yeterli olmayabilir.

Onun için öncelikle ekonominin genel kavramları ve bütünlüğü içinde değerlendirmelerde bulunmak gerekiyor.

Çünkü; PATENT öncelikle "TEKNOLOJİ TRANSFERİ" diye adlandırılan yöntemlerin sadece bir parçasını, bir alt başlığı teşkil ediyor.

Bu yöntemlerin uygulayıcılarının ekonomik-politik etkenliklerinin; yapılaşma

yönünden, güç ve yetkiyi elinde tutan örgütlenmeleri yönünden tanımlamasını yapabilmek ihtiyacı ortaya çıkıyor.

Bu amaçla konumuz içinde yararlanabileceğimiz ekonomik literatürlerdeki kavramları kısaca açıklamak ihtiyacı beliriyor.

Toplumların gelişmesini belirleyen öncelikle ÜRETİCİ GÜÇLER'dir.

Üretici güçlerin en önemli faktörü olan İNSAN; coğrafi etkenler ve tarihsel gelişim süreci içinde elinde bulundurduğu TEKNİK'le bir ÜRETİM İLİŞKİSİ gerçekleştirir.

Bu çerçevede üretici güçlerin gelişmesinin temin edilmesi, toplumların ilerlemesini sağlar.

Bu genel gelişim sürecinde; sadece bir açıdan, içinde bulunduğumuz şartların sadece bir kesitinden baktığımızda öncelikle sermayenin oluşumu, giderek YOĞUNLAŞMASI (=MERKEZİLEŞME, -SANTRALİZASYON, =TEMERKÜZ) tamamlanmıştır. Aynı işkolunda "YATAY", farklı işkollarında "DİKEY" örgütlenmelerle, gerek ülke sınırları içinde, gerekse sınırlar ötesinde daha geniş pazarlara sahip olma yönünden:

"SANAYİ SERMAYESİ + BANKA SERMAYESİ + TİCARET SERMAYESİ"nin en büyüklelerinin bir araya gelmesi ile,

"FİNANSAL KAPİTAL" oluşumu gerçekleşmiş bulunmaktadır.

(*) TEB Merkez Heyeti Üyesi



Üretim araçlarını elinde bulundurması ve üretici güçlere hükmedebiliyor olması sonucunda "YERLİ" ya da "YABANCI" kavramlarının ötesinde içiçe geçmiş bir yapı oluşmuştur.

İşte uluslararası bu yapının daha fazla pazara sahip olma ve pazar payını artırma aracı olarak "TEKNOLOJİ TRANSFERLERİ" yol ve yöntemleri geliştirilmiştir.

Bunun nedeni olarak da son derece haklı(!) görülen bir gerekçe ileri sürülüyor: "Önde gelen girişimlerde, araştırma ve geliştirme-deki yoğun yenilik çalışmaları, hali hazırdaki acil teknik, idari, ticari ve tıbbi problemler için gerekli yeni çözümler, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki teknolojik boşluğu dolduran bir köprü kurmanın gittikçe artan zorunluluğu teknoloji transferi için daima genişleyen bir pazar ortamı yaratmaktadır."

Genişletilmeye çalışılan pazar için: TEKNOLOJİ TRANSFERİNDE BAŞLICA DÖRT DEĞİŞİK OPERASYON YOLU bulunduğu ifade edilmektedir.

1°) MALLARIN DOĞRUDAN İHRACI

2°) ENDÜSTRİYEL TESİS VE TEÇHİZAT SATIŞI

3°) DİREKT YATIRIM

4°) ENDÜSTRİYEL MAL HAKLARININ, bilhassa PATENT ve KNOW-HOW'ların TRANSFERİ Uluslararası ticari ilişkilerde kullanılan bu yöntemleri kısaca incelersek;

1°) MALLARIN DOĞRUDAN İHRACI:

Arz ve talep dengesi ile belirlenen piyasa koşulları içinde, üretilen malların ülke ihtiyaçlarının üstünde olması; ülkede yaşanabilen ekonomik durgunluk ya da dönemsel piyasa dalgalanmaları gibi risklerin varlığı; diğer aynı türden mal üreticilerinin teknik ya da zaman bakımından avantajlı duruma geçmeleri karşısında, malların doğrudan ihracı en sık kullanılan yöntemlerdendir.

Ayrıca bazı şartlarda, bazı ürünlere yoğun talepler olabilir; ülkenin yanlış ekonomik poli-

tikaları ya da yabancı mala olabilen hayranlıklar bu yöntemi körükleyici unsurlardır.

Bu şekilde ihtiyaç duyulan ya da duyuru-lan bir mala hem iyi bir pazar temin edilmekte, hem de imalatçı ya da satıcıya daha çok kâr temin edilmektedir. Ayrıca ilerisi için, malla birlikte "teknoloji" satışının da zemini hazırlanabilmektedir.

2°) ENDÜSTRİYEL TESİS VE TEÇHİZAT SATIŞI:

Her zaman doğrudan mal satışı çok kârlı olmayabilir. Özellikle geri kalmış ülkelerde yatırım maliyetleri düşük, doğal kaynaklar ucuz ve zengin ise hele işgücü de alabildiğin-ce ucuz ise "Endüstriyel tesislerin komple nakli ve montajı" daha avantajlı olabilir.

Bu durumda genellikle aracı kuruluşların, ortak şirketlerin varlığı görülebilir.

3°) DOĞRUDAN YATIRIMLAR:

Tesis ve teçhizat satışlarından öte ya da onunla birlikte teknik bilgilerinde, makina, teçhizat, personel yatırımları ile direkt transfer metodudur.

Yatırımcı yerli ortak genellikle sınırlı ya da göstermelik durumdadır.

Bu şekilde transferlerin yanısıra bir dizi müşavirlik ve proje satışlarına da zemin hazırlanmış olmasından öte personel ve eğitimi gerekçeleri ile yüksek danışmanlık kadrolarının da ihdas edilmesi mümkün olmaktadır.

Yatırımlar ve işleyiş yönünden her iki yöntemi kesin çizgilerle birbirinden ayırabilmek pek mümkün değildir, ve her iki yöntemin de birbirine dönüşebilir nitelikleri bulunmaktadır.

Ülkemizde bu konularda 1950'li yıllarda çıkarılmış "YABANCI SERMAYEYİ TEŞVİK" kanunu bulunmaktadır.

Günümüzde "YAP-İŞLET-DEVRET" gibi formüller geliştirilip; 50 yıllık - 100 yıllık bedelsiz süreler uygulanmaktadır.

Süre sonuna gelindiğinde devredilen



“teknolojinin” artık geri bir model haline gelmesi sıklıkla karşılaşılabilecek en önemli risk olmaktadır.

Gerek tesis ve teçhizat satışı, gerekse doğrudan yatırım yöntemlerine günlük hayatımızda otomotiv, lastik, dayanıklı tüketim malları, deterjan, yağ, gıda, petrol ürünleri, kimya vb. pek çok alanda kolayca rastlamak mümkündür.

Pek çok yabancı sermayeli ilaç üretim kuruluşları için de durum aynıdır.

4°) ENDÜSTRİYEL MAL HAKLARININ, bilhassa PATENT, KNOW-HOW'ların TRANSFERİ

Transferlerde uygulanan en kolay, en az riskli yöntem olup marka, lisans ve royalty kavramları ile birlikte değerlendirilecektir.

Öncelikle soyut kavramları açıklamaya çalışalım.

PATENT Osmanlıca karşılığı “İHTİRA-BERAT-I”dır. Berat; Fransızca Brevét (brove)den gelme bir kelimedir.

Patent; Latince kökenli olup; Fransızcaya, aktarmalı çevirisinin Türkçe “açık, apaçık, besbelli, aşikar” anlamına geldiği iddia edilmektedir. Oysa ki patent; uygulamada gizlilik, kapalılık, mahfuzluk sağlayıcı hak(l) olarak işlem görmektedir. (Herhalde yapılan işin tam zıttı anlam ortaya atarak, kavram kargaşası yaratmak; kafa karıştırmanın ilkel bir yöntemi olsa gerek.) İsviçre kaynakları ve yayınlarında, “insan düşüncesinin yaratıcı bir ürünü olarak sanayide uygulanabilen bir yeniliği ifade” ettiği söylenen PATENT’i: DÜNYA FİKRİ MÜLKİYET ÖRGÜTÜ (WIPO) “Resmi bir daire ya da birçok ülke adına iş yapan bölgesel bir ofis tarafından, talep üzerine verilen, bir buluşu tarif eden ve meydana getirdiği yasal durum içerisinde sadece berat sahibinin ya da kanuni haleflerinin yetkisiyle işletilebilen, imal edilebilen, kullanılabilen, satılabilen ya da ithal edilebilen bir DÖKÜMAN” olarak tanımlamaktadır.

İngilizce kökenli olan KNOW-HOW’ı DÜNYA SANAI MÜLKİYETİ KORUMA BİRLİĞİ (AIPPI);

“Bir kazanç ya da bir mülkiyet sağlamak isteyen bir kişi için yenilik yahut gizlilik niteliği olan, bir patente konu olabilecek ya da olmayacak durumdaki bir meslek ya da bir sanayi ile, bir tekniği gerçekleştirmek için elde edilmiş bilgi ve üretim vasıtaları” olarak tanımlamaktadır.

Uğraşı ve tecrübelerden sonra elde edilen teknik bilgiler ya da üretim usulleri BELGESELİ diye özetlenmektedir.

MARKA: Osmanlıca Alâmet-i Farika: Bir ticari ya da sinai kuruluşun ürünlerini başkalarınıninkinden ayırt etmek için kullanılan işaret olup; satışa sunulması, satılan nesnenin ambalajına konması ve diğerlerinden ayırt edici bir nitelikte olması gerek şartı vardır.

Yurdumuzda 1965 tarihli 551 sayılı markalar kanunu vardır.

Yine patent konusunda yurdumuzda uygulanan yasalar arasında; 11 Rebülahir 1297 yani 23 Mart 1879 tarihli İHTİRA BERAT-I KANUNU halen yürürlüktedir.

Türkiye; Sinai mülkiyetin korunmasına ilişkin 1883 sayılı PARIS Sözleşmesi’ne 10 Ekim 1925’te katılmış; LONDRA 1957 ve STOCKHOLM 1976 metinlerine imza koymuştur.

İhtira Berat-ı kanununun 3. maddesine göre Türkiye ilaçlara patent vermeyen bir ülkedir.

1971 yılında yayınlanan raporlarda; Japonya, İtalya, İngiltere, İsviçre, İspanya, Lüksemburg, Yugoslavya ve Sovyetler Birliği’nde ilaçlara patent verilmediği ifade edilmektedir. Aynı yıllarda, ilaçlara çok sıkı şartlarda patent uygulayabilen ülkeler olarak da; A.B.D., Federal Almanya, Fransa, Belçika, Hollanda sayılmaktadır.

İngiltere, İsviçre ve Japonya 1980’li yıllarda ilaçta patent vermeye başlamıştır. İtalya ve

İspanya'da ise ilaç patent uygulaması çok yenilerdedir.

Yani (AT) Avrupa Ekonomik Topluluğuna giriş şartları arasında ilaçta patent dayatması geçerli bir ifade değildir.

Türkiye'de İhtira Berat-ı kanununun 2. ve 3. maddelerinin tefsire ihtiyaç gösterdiği yolunda çeşitli defalar başvuru ve zorlamalar olmuştur.

Hatta dolambaçlı ve aldatmaca yöntemlerle ya da süistimal ile beratlar alınmıştır.

8 Mayıs 1961 tarihinde kurucu meclisin 12. Birleşik toplantısında görüşülen komisyon raporunda;

"Chloramphenicol kimyevi maddesi, Milletlerarası kodekse bir ilaç olarak bu isimle kayıtlı bulunduğu halde, memleketimizde; 'Terapötik olarak kıymetli esterler ve bunları elde etmeye mahsus usul' unvanı ile berat alınmış bulunduğu burada kimyevi isim zikredilerek esas ilaç isminin saklandığı. Bu suretle elde edilen fiili inhisar hakkının kullanılmasından fiyat tekeli yaratılmış ve dünya piyasalarında bir kilosunun fiyatı 50-55 dolar iken, mezkûr beratı almış bulunan firma ve lisansiyeleri tarafından 110—150 dolar üzerinden memleketimize ithal suretiyle yılda 800.000 dolar döviz ziyanına sebebiyet verildiği ... tüketicinin (o günün koşullarında) bu ilaca 6-7 lira yerine 14-15 lira ödemek zorunda bırakıldığı...

Oxytetracycline ve buna benzer antibiyotiklerden uğranılan döviz ziyanının yekununun 38.200.000.-TL. olduğu, (o günlerde 1 dolar = 9 TL dir.) bu değerden hesaplamaya göre yıllık 4,5 milyon dolar kaççağa denk gelmektedir.

Bunun halka inikası ise 15 liralık ilaca 50-55 lira ödemek suretiyle tecelli etmekte olduğu tespitleri yapılmış ve "Bu hal yukarıda işaret edilen hükümlere aykırı olarak memkette bir ilaç inhisarı yaratmaktadır."

"İlaçlarda kimyevi adlarının gösterilmesi

suretiyle usul beratı alınması neticesi olarak ihtira berat-ı sahiplerinin elde ettikleri inhisar yüzünden memleketin büyük döviz kayıpları olmakta, halk da bazı hayati ehemmiyeti haiz ilaçları bir kaç misli yüksek fiyatla almak durumunda bırakılmaktadır."

"Yukarıda belirtilen sebeplerle ihtira berat-ı kanununun 3. maddesine göre 767 sayılı Türk Kodeksi hakkındaki kanunun 4. maddesinde kayıtlı tababeti beşeriye ve hayvaniyede ilaç gibi mustamel bütün tıbbi nebataat ile basit veya mürekkep uzvi ve gayri uzvi maddeler yani ilaçlar için berat verilmemesini; herhangi bir kimyevi maddenin istihsal usulü için berat verilmiş olması bile; bu kimyevi maddenin ilaç olduğu tespit edildiğinde ihtira berat-ı kanununun 36. maddesi mucibince beratı veren makam tarafından iptal edilmesi gerekir."

Sonucuna varılmış ve;

"... bahis mevzuu terkibatı saydelñiyye, hernevi edviye ve mualecata hernenam, sebep ve usulle olursa olsun berat verilmemesi ve verilmiş olan bu kabil beratların hükümsüz addedilmeleri gerektiğinden yanlış tatbik gören 3. maddenin bu yanlış tatbikat nedeniyle ayrıca tefsirine mahal bulunmadığına OYBİR-LİĞİ ile" karar vermiştir.

Buna rağmen çeşitli zorlamalar; iptal davaları süregelmiş, 1967-1968-1969-1971 ve 1973 yıllarında DANIŞTAY'a yapılan başvurular ve açılan davalarda:

"İlaç imaline mahsus usullerin ihtira berat-ı tescil edilemeyeceği hk."

"Konusu beşeri ve veteriner tebabete taallük eden buluşlara ait berat istihsal edilemeyeceği hk."

"Eczacılıkla ilgili olduğu tespit edilen ihtiranın tescil edilmemesinde mevzuata aykırılık bulunmadığı hk."

sayısız Danıştay kararı bulunmaktadır.

1982 Anayasasında; 35. madde mülkiyet hakları ile ilgili olmasına rağmen "Mülkiyet haklarının kullanılması toplum yararına aykırı

olamaz." ibaresi 1961 Anayasasında olduğu gibi aynen geçmiştir.

Ayrıca Anayasanın 172. maddesinde; "Devlet tüketicileri koruyucu ve aydınlatıcı tedbirleri alır, tüketicilerin kendilerini koruyucu girişimleri teşvik eder;" ifadeleri de bulunmaktadır.

Bu şekilde genel değerlendirmeler ve kavram açıklamaları ile Türkiye'deki gelişim ve hukuki durumu değerlendirmeye çalıştık.

Bu şartlar ışığında; teknoloji transferleri yöntemlerinin durumuna ve önemine biraz daha derinlemesine girmek mümkün olacaktır.

Teknolojinin doğrudan transferi patentler tarafından korunan buluşların ya da korunmama teknik know-how'ların satışı ya da lisanslandırılması ile etkilenmektedir.

Bu nedenledir ki lisans işlemleri uluslararası teknoloji transferinde daima daha popüler olmaktadır.

Lisanslar

Ya yan şirketlere

Ya da ortak işbirliği yapan şirketlere verilmektedir.

Hemen hemen satıcı tarafından hiçbir risk ya da yük getirmemekte, aksine pek çok zorluğu kolayca aşabilme noktasında işe yararmaktadır.

Mal ihracı her zaman mümkün olmayabilir, korumacı tedbirler arasında gümrük duvarlarının yükseltilmiş olması bu imkanı zora sokar.

Ama lisans, patent, know-how gibi anlaşmaların önüne maddi bir engel konulabilmesi her zaman mümkün olmaz. Çünkü çağımızda iletişim açısından son derece hızlı gelişmeler yaşanmaktadır.

Yazılı-yazısız, sözlü ya da zimmi anlaşmalar ve royalti ödemeleri ile transferlerin gerçekleştirilmesi her zaman mümkündür.

Lisans ya da patent verilen know-how an-

laşmaları şeklinde: direkt sermaye yatırımı yapılan, ya ortak ya da yan şirketler halinde; doğrudan kâr transferi olarak; hammadde alım şartına bağlı olarak; teçhizat ya da yedek parça alım şartına bağlı olarak, ya da karşılığının royalti olarak ödenmesi şeklinde para transferleri gerçekleştirilmektedir.

Patent bir mülkiyet hakkı gibi görüldüğünde: buluş sahibine bir tekel (monopol) durumu yaratmaktadır.

Patentlerin ortalama süresi 10-20 yıl arasında uygulanmaktadır.

Bununda buluş sahibinin araştırma, geliştirme, imalat ve pazarlama masraflarını finanse etmek ile yeni araştırma ve buluşları teşvik amacına yönelik olduğu ileri sürülmektedir.

Ancak bu tekel durumunun yarattığı güc ve olumsuz etkisini pekiştirecek şekilde ve haksız rekabeti önleyecek tedbirlerin etkisiz kalmasına yönelik bir seyir takip edecektir.

Hele hele ülkemiz şartlarında düşünülecek olursa;

Dışa bağımlılığı daha da arttıracak bir gelişim gösterecektir. Yine de patentin ve lisans ilişkilerinin ekonomik gelişme için gerekli teknik bilgi ve tecrübe standardının yükselmesine yol açtığı ve Almanya ile Japonya'nın II. Dünya paylaşım savaşından sonra bu sayede geliştikleri iddia edilmektedir.

Japonya'nın önce taklit ederek, sonra lisans alarak, yenilikte en son idarecilik metodları kullanarak daha yüksek ve daha hızlı bir ekonomik duruma ulaştığı söylenmektedir.

Bu değerlendirme yanlıştır. Çünkü; birincisi savaş öncesinde her iki ülkeninde gelmiş buldukları nokta ve ekonomik düzeyleri yok sayılmaz.

Her ikisi de sanayi devrimini tamamlamış ve alt yapılarını oluşturmuş durumda idiler.

Hatta uluslararası paylaşım savaşı çıkarabilecek kadar güçlenmiş ve saldırganlaşmışlardı.

İkincisi ve belkide en önemlisi:

Savaş sonrası yıkılıp yok edilmiş her iki ülkenin stratejik konumlarından dolayı buldukları bölgelerin, başkalarına karşı kaleleri yapılmak zorunluluğundan, belkide savaş öncesinden de daha güçlü hale getirilmesi için olağanüstü yardım ve desteğe muhatap kılınmalarıdır.

Bundan dolayı böyle bir benzetmeyi ve yöntemi ülkemiz için önerebilmek imkansızdır.

Bu nedenle iddia edildiğinin aksine patent gelince; ülkemiz sanayii kalkınmaz aksine uluslararası tekellerle organik bağı olmayan herkesin belki de piyasadan silinmesi ne yol açar.

Patent, lisans, know-how gibi konular; öncelikle bir arz talep ilişkisi içinde gündeme gelir.

Birileri bu transferi zorlayacaktır, birileri de alıcı olmak için can atacaktır; gerçekte büyük bir ihtiyaç dahi olmasa bu ihtiyaç kavramının yaratılması ve bu konuda şartlandırmaya çalışmak önemlidir.

Birinci derecedeki ilgilileri konulara ikna etmeye yönelmek; kamuoyunu yanlış yönlendirmek; karşı görüş ve düşünceleri ya yok saymak ya da karalamaya kalkışmak;

İşte ilaçta son günlerde yaşanan şartlar da bu çerçevede gelişmektedir.

Transferi yapmak isteyenler: (Lisans satışı, know-how aktarımı, patent talepleri) yönünden aşağıdaki şartlarla karşılaşıldığında;

a) İhracatı pratik ve güvenli bir yol olarak görülmediği durumda aktivitenin devamını sağlayan en önemli yoldur.

b) Mal alıcılarının taleplerinin çok fazla olduğu durumlarda,

c) Yetersiz sermaye ya da iş değişikliği durumlarında,

d) Belirli ürünler için ileride pazar yaratma amacına yönelik olarak, sıçrama tahtası olarak kullanılmak üzere,

e) Mahalli (ücret) maliyet yükselmelerinde,

f) Mahalli döviz dalgalanmalarında,

g) Kredi risklerinde vb. tüm zor şartlarla karşılaşıldığında bunalımı atlatmanın güvenli yollarından biri olarak ve hepsinden önemlisi daha büyük pazara ulaşmanın yatırım yöntemleri satışa çıkarılır.

Hertürlü şartın sonucunun, satıcının aleyhine olması durumunda bile satış, değerinin altında hiç olmaz. Kısa ya da uzun vadede değerinden ne kadar pahalı satıldığı ortaya çıkar.

Patent ya da lisans talepçisinin, alıcısının yönünden bakıldığında;

a) Kolayca üstün olabilme arzuları,

b) Araştırma, geliştirme, masraf ve risklerinden kurtulma, ya da büyük kuruluşlar için AR-GE çalışmalarını finanse etme,

c) Tüketicinin taleplerini kamçılayacak yeni bir malı üretme ya da satışa koyma planında,

d) Mevcut sermaye ve kapasiteleri başka ürün ya da alanlarda değerlendirme avantajı,

e) Zaman ve masraflardan tasarruf ederek üstünlük sağlayabilme kolaylığı getirecek olması arzularını arttırıcı önemli unsurlardır.

Bu faktörlerin yanısıra, ülkede döviz darlığının bulunması, gümrük vergilerinin yüksek olması ya da ithalat kısıtlamaları; hükümetin genel kısıtlayıcı politikaları ya da kemer sıkma tedbirleri, yüksek seyreden enflasyon, patent talepleri ya da lisansiyeler için ticari engelleri kolayca aşmada kullanılacak tek yol yabancı bir şirketten lisans almak olabilir.

Tüm bu gelişmeler içinde;

Patente, lisansa ve know-how'lar için yabancılarla ödenecek ücretler, royalty'ler ülkelerin dış borçlar yükünü daha da ağırlaştırır, ödemeler dengesini alt üst eder.

Bir ülkenin "teknolojik boşluk" gibi bir problemi varsa, endüstriyel gelişime ihtiyacı varsa, ödemeler dengesi daha çok ülkenin doğal zenginliklerine dayanıyorsa, o ülkenin kuvvetli patent ve lisans anlaşmalarına ihtiyacı ol-

duđu iddia edilir.

Ama bunun bedelinin, diyetinin ne olduğu, ne olacağı mahfuz bırakılır.

Bu bedel; o ülkenin çalışanlarının, hatta doğacak çocuklarının sırtına yüklenmek; bağımsızlıklarını ortadan kaldırmak gibi çok ağır şartlarda ödenecektir.

İşte bu nokta çok önemlidir. Çok dikkat edilmesi gerekir.

Unutulmamalıdır ki; lisans veren, patent isteyen; teknoloji transferi yollarıyla yatırım yapmak isteyen kuruluş ya da ülkenin ticari menfaatleri ön plana çıkacaktır.

Eğer, doğrudan sermaye yatırımında bulunmak isteyen herhangi bir çok uluslu şirket o ülkenin şartlarını kendisi için uygun bulmazsa, yabancı sermaye yatırımı yerine kurulacak herhangi bir şirketin belirli ölçülerde hissesine sahip olmak yoluyla; yabancı sermayeli bir kuruluş realize etmek yolunu seçebilmektedir; eğer bu da çok cazip olmazsa lisans satışını zorlayarak, patenti zorlayarak ticari menfaatler elde etmeye yönelecektir.

İşte bu şartlarda fiyat olağanüstü artış gösterecektir. Çünkü patent, lisans ücretleri, royaltiyler ödenecektir; ne kadar kısa sürede ödenirse o denli kârlı olacaktır, onun için fiyatlar kısa sürede çok daha fazla arttırılacaktır. Enflasyonun oranı hiç önemli değildir, nasıl olsa enflasyon içinde "kalkınma" modelinin en alası geliştirilmektedir.

İlaç fiyatları yönünden konuyu irdelersek; nasıl olsa ilaç sanayimiz; reklam, tanıtım giderlerini (% 11,5) fiyatlara eklemektedir.

Finansman giderleri olsa da olmasa da (% 13,6) olarak fiyatlara eklenmektedir.

Nasıl olsa % 55'lik pay kaplayan hammadde + yardımcı madde + ambalaj + işçilik paylarının % 24,5'u kadar finansman gideri payı, % 20,7 si kadar tanıtım ve reklam gideri payı 1984'ten beri uygulanan ilaç fiyat kararnamesine aykırı düşmemektedir ve tüm bunların üstüne net % 20 kar eklenebilmektedir.

O halde % 100-500 patent giderleri ve royaltiylerde rahatlıkla ilave edilebilecektir.

Nasıl olsa yüksek fiyatlardan sanayici sorumlu değildir.

Nasıl olsa yapılan harcama hastanın ilaçtan elde ettiği yarardan daha önemli değildir.

Nasıl olsa ilaç fiyatlarının diğer ihtiyaç maddeleri fiyatlarından daha hızlı yükselmediği yutturulmaya çalışılmaktadır.

Nasıl olsa ilaç fiyatları halkın alımgücü ile kıyaslanmamaktadır. Nasıl olsa ilaç işverenlerinin yaptıkları analizlerde üreticiler hastanın ilaçlar için ödediği fiyatın sadece minicik bir kısmından mesul olduklarını görüp, ilan etmişlerdir ve nihayet nasıl olsa ilaç bedelleri bu genel sağlık sigortası ile bir sağlık vergisi şeklinde halktan (pek belli edilmeden) dolaylı olarak tahsil edilecektir.

O halde ilaç işverenleri cephesinden patente ihtiyaç vardır.

Fiyat ve patent ilişkisinde bir konu daha gündeme getiriliyor; patent uygulamayan ülkelerdeki ilaç fiyatlarının, patent uygulayanlardan daha pahalı olduğu iddia ediliyor.

Bu hemen aklımıza şunu getiriyor. Türkiye'deki fiyat artışları neticesinde Avrupa fiyatlarıyla kıyaslama yapıyor ve bazı kalemlerin Türkiye'de daha pahalı olduğunu görüyoruz.

Bunu da ilaçta patente geçiren zeminini hazırlamak için bir zorlama şeklinde yorumlamak mümkündür.

Uluslararası ilişkilerde; dikkat edilmesi gereken kurallar olmalıdır.

Burada öncelikle kendi değerlerimize tam olarak sahip çıkmalıyız.

Öncelikle insanımıza değer veren, sını ve tarım ürünlerimize; tütünümüze, pamuğumuza, fındığımıza değer veren; tüm ürünlerimizin gerçek değerine karşılık teknoloji önen, montaj değil ağır sanayiye yönelik ticari anlayışlarla ticari ilişkiler genişletilmelidir.

Yeni ve gerekli olan endüstri tesislerinin kurulması ve işletilmesine yönelik, mevcutların geliştirilmesine, modernleştirilmesine yönelik ithalat politikası izlenmelidir.

Ülkemizin yararları bunu gerektirmektedir.

Patent-serbest fiyat-OTC üçlemesi eczacılık bilim ve mesleğinin, halkımızın sağlıklı yaşam hakkının ortadan kaldırılması demektir.

Özellikle ilaç hammaddesi olarak % 80-85 oranında dışa bağımlı olan ilaç sanayiini tamamen dışa bağımlı kılmak demektir.

İlaç fiyatlarının en az 5 misli daha pahalılaşmasına yol açmak demektir.

Tüm bu tehlikeler karşısında; gittikçe daraltılan bu çemberin kırılması için hep birlikte mücadele etmek gerekliliğine inanıyoruz.

