

2. Başkanlar Danışma Kurulu Toplantısı

Türk Eczacıları Birliği 2. Başkanlar Danışma Kurulu Toplantısı 23 Mart 2006 tarihinde Genel Merkez binasında yapıldı. Toplantıda ağırlıklı olarak "en yüzde 3,5 iskonto" ile "kademeli iskonto" konuları tartışıldı. Toplantıya, 42 Eczacı Odası katıldı.



Ecz. Mehmet DOMAÇ

TEB Başkanı

Değerli Arkadaşlar, Sayın Başkanlar; 11 Şubat'taki Başkanlar toplantımızdan bu yana "en az yüzde 3,5 iskonto" konusuyla ilgili olarak bakanlık düzeyinde pek çok kişiyle görüştük. Yaptığımız bu görüşmelerden sonra, basamaklı bir sistem uygulanması ve basamakların 2005 yılı cirosuna göre saptanması durumu ortaya çıktı. Buradaki kamu ilaç alımlarının da ne kadar olduğunun hesaplanması konusunda bir yaklaşım sergilendi. % 15 civarında kamu kurumu dışında bir ilaç satışı var. Bazı eczanelerde % 90-95'e kadar varmakla birlikte, bazı eczanelerde yüzde 50-60'lara da düşebiliyor. Ama, kamu kurumlarının eczanelerden yüzde 85 civarında ilaç alımı söz konusu. 2005 yılına bakarak bunu da basamaklandırma işleminin yapılabileceği ortaya çıktı.

Şu anda ortalama 3,5 yapılan iskontolar, 3'ten başlayarak kademeli olarak 4,5'e kadar devam edecek. 7 800 eczane -bu, çok net bir rakam değil, 7 900 de olabilir- grubu % 3 iskonto yapacak, 7 500 civarında eczane grubu % 3,5 iskonto yapacak, 3 800 civarında eczane grubu % 4 iskonto yapacak, 2 100-2 200 civarında eczane de % 4,5 iskonto yapacak şeklinde bir basamaklandırmaya doğru gidiliyor. Bu da ciroların, yani 250; 240; 480 gibi, 600-610 gibi ve onun üstü şeklinde basamaklandırılması gibi karşımıza çıkıyor. Olay bu noktaya geldi kaldı.

Bir taraftan Maliye Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı ve Çalışma Bakanlığı tarafından bir çalışma yürütülüyor Bütçe Uygulama Talimatı'yla ilgili. Bunun, mart ayı sonu itibarıyla de sonuçlanacağı ve mart ayı sonuna kadar da Bütçe Uygulama Talimatı'nın yeniden 2006'ya özgü olarak yayımlanacağı yaklaşımı var. Bu sorunu, BUT'un yayımlandığı noktaya kadar çözemezsek, yayımlandıktan sonra bu sorunu tartışma olanağımız ortadan kalkar. Dolayısıyla, bir daha ek yapma, bir daha bunu yeniden yayımlama, aylara veya yıllara varabilir.

Bir karar oluşturmak ve bir eğilim belirlemek durumundayız hep beraber. Bu eğilimi belirledikten sonra da Maliye Bakanı ve Müsteşarla konuşarak bunu

sonuçlandıracağız. Daha sonra SSK görüşmelerini de sonuçlandırmamız lazım; SSK sözleşmelerini de yapamıyoruz. SSK sözleşmelerini geçici olarak erteledik, ama sözleşmeleri yapamadığımız için bugün çözemediğimiz bazı sorunlarımız var. Reçete iadeleri sorunlarımız var. Onu protokole yazdığımız halde şu anda gerçekleştiremiyoruz. SSK'yla bir yürütme değerlendirme toplantısı yaptık, bunları yazdık; fakat bizim bu sorunu SSK'da aşmamız gerekiyor, bunu Yönetim Kurulu'ndan geçirmek için. Ben, bunu, global olarak sizlerle paylaşabilirim. Bu örneğe yakın örnek İspanya'da var, bunun dışında bazı ülkelerde var. Ama bu, tabii bizim söylediğimiz gibi basamaklı değil. Onlarda basamak araları çok yüksek.

Olayın geneline baktığımızda, örneğin Güney Anadolu genele baktığımızda birinci kademenin satış miktarı % 65, İstanbul genele baktığımızda birinci kademenin satış miktarı 54,5, ikinci kademe ise 27,7'lerde, Orta Anadolu'da 28, Güney Anadolu'da ise 22,71. Daha aşağıya doğru 4'lere, 3'lere iniyor. Böyle bir yaklaşım var.

Sosyal Yardımlaşma Dayanışma Vakfı'na yapılan iskontolar, sürşarj yapmayan eczacılar, yatan hasta uygulamaları, kan ürünü, hemofili reçeteleri gibi uygulamaların hepsinde meslektaşlarımız Rekabet Kurulu'na gidiyor. En son giden meslektaşımız, maalesef, çok ciddi iskonto yaptıktan sonra, Odamızdan ceza aldı. Odamızdan Türk Eczacıları Birliği Yüksek Haysiyet Divanı'na gelip oradan kapama cezası aldı. Ondan sonra da Rekabet Kurulu'na gitti.

TEB Merkez Heyeti olarak bir rekabet uzmanı bulundurmak için bir karar aldık; bu kararı daha önce almıştık, şimdi Rekabet Kurulu uzmanlarıyla da -avukatlar var, mali müşavirler var, dış denetçiler var- birlikte çalışma durumunda kalacağımızı gözüküyor.

Biz, ilacın bir aksak rekabete tabi ürün olduğunu söylüyoruz. Aksak rekabete tabi olan ürünün, normal bir piyasa, yani özellikle liberal bir piyasa içerisinde koşulların belirlenmesinin doğru olmadığını söylüyoruz.

Şimdi bir karar aşamasındayız. Biz, bu kararı hep birlikte burada bir eğilim olarak belirleyip daha sonra Maliye Bakanlığı'yla görüşüp, sonra da Çalışma Bakanı'yla görüşerek sorunlarımızı çözme noktasındayız.

Ecz. Zafer KAPLAN

İstanbul Eczacı Odası Başkanı



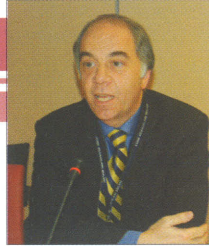
Değerli Başkanlar, Rekabet Kurulu'yla konuşuk ve dedik ki: "Fiyatı devlet tarafından belirlenen, eczacının meslek hakkı yasalarla belirlenen bir üründe, serbest piyasa ekonomisi uygulayıp ona inancınızı belirterek, sadece o inançtan yola çıkarak nasıl o % 19-20'lik dilimde eczacıları birbirine kırdıracağınız?! Bunun kamu yararı neresinde?"

İki saate yakın konuştuk ve bize şunu söylediler: "Beyler prensip olarak, belirlenmiş her rakama karşı çıkıyoruz. Avukatların asgari vekalet ücretine de karşı çıkıyoruz, muhasebecilerin asgari defter tutma ücretimiz budur dedikleri zaman buna da biz karşı çıkarız. Elbette, eczacıların, % 3,5'ten daha fazla iskonto yapmamaları gibi bir sınırlamaya da karşı çıkıyoruz. Bu bir prensiptir; ama, toplumlarda öyle alanlar vardır ki, -işte sağlık onlardan birisi- orada, kamu kendisi planlamasını, belirlemesini yapar, biz de sadece prensip olarak bir yazı yazarız." Böyle bir baskıya prim vermemek lazım bence.

Sözleşmesizlik iyi bir şey değil elbette; ama, bir kavgaya girmişseniz, haksızlığa uğramışsanız onu zorlayacaksınız.

Ecz. Hilmi ŞENER

Ankara Eczacı Odası Başkanı



Hiçbir eczacı odası başkanının, bu iskontoların artmasını ya da kademeli sisteme geçilmesini arzu ettiğini sanmıyorum, Ankara Eczacı Odası da kesinlikle bu görüşte. Bu iskonto oranları artmasın, % 3,5'lerde kalsın. Eczanenizi açtığınız zaman işletme gideri % 13-14'lerde, % 3,5 iskonto veriyorsunuz, faturanızın bedelini 18 işgününde alacağınıza aylarca sonra alıyorsunuz ve banka kredi faizlerinin altında ezilen bir eczacı görünümü var.

Eğer bu kademeli oranlar kabul edilecekse, % 4'ün üzerine çıkan bu iskonto oranını, hiç olmazsa % 4'lerin altına çekmenin yolunu arayalım. Bu da nasıl olabilir; 600 milyon cironun üzerindeki % 4,5 oranı açıklandı Sayın Başkan tarafından, örneğin bu 600 rakamı 700'lere, 800'lere çekilebilir, onun bir altındaki 480 rakamı, belki, 600'lere çekilebilir.

Ecz. Tuncay SAYILKAN

İzmir Eczacı Odası Başkanı



Bu kademeli iskonto hadisesine dışarıdan bakıldığında, sanki küçük ciro lu eczaneleri koruyan, mevcut sistemle de çok çelişmeyen bir yeni model gibi gözüküyor. 3,9 ile 4,1 arasında bir iskontoya denk getirilmeye çalışıldığını, hatta onun da ötesinde, bu karmaşayı, belki de yine yapay gündem olarak bizim önümüze bırakıp, % 4 ile bu işin noktalanmasını herkes için bir başarıymış gibi sunulacağını düşünüyorum kendi adıma.

Bize dayatılan bir hadise var; şu 4'ü verin, bu iş bitsin. Yüksek ciro lu eczaneler daha çok iskonto yapacağı için, 3 yapan eczaneye göre 1,5 fazla iskonto yapacağı için, 200 milyonun üstündeki ilaçlar ne olacak gibi de düşünülebilir.

İlaç firmaları ya da çok ciddi sermayelere sahip dağıtım kanalları, bal-kona çıktılar, yine onlardan hiçbir şey istenmiyor. Yüksek ciro lu eczaneler, düşük ciro lu eczanelere göre daha büyük tavizler alıyorlar, daha ek iskontolar alıyorlar, daha ek vadeler alıyorlar. Yüksek ciro lu eczacının devlete verdiği 1,5'i ilaç firmasından tekrar tolere edecek. Burada küçük eczane kaybedecek.

Ecz. Burhanettin BULUT

Adana Eczacı Odası Başkanı



Değerli Başkanlar, uzun süredir, dilim döndüğünce diyorum ki, meslek yeniden şekilleniyor; gelin, bu işlerde yoğunlaşalım, bu işlerde fikir üretecek olan arkadaşlarımızla ortak bir strateji belirleyelim. Nasıl hepimiz dergilerimizde yazıyoruz ulusal ilaç politikamızın olması gerekiyor diye, eczacılığın da böyle bir politikası olması lazım. Hiçbir odanın, bunun karşısında söz etmeyeceği bir politikamızın olması lazım.

Osman Durmuş "8 bin eczane yeter" diyordu. Her durumda 8 bin eczane çıkıyor globalde, yani 8 bin eczaneye bu işleri götürmeye çalışıyorlar, diğerlerini bertaraf etmeye çalışıyor.

Burada oynanan temel oyun, eczacıyı birbirine düşürme oyunu. Bu pazarda dışarıdan müdahaleyle zorlanacaklarını söylemek lazım. Bu değerlendirmeleri yaparken, tümüyle teslimiyetçi, tümüyle her şeyden vazgeçer bir anlayışla gidilmemesini de mutlaka söylemek lazım.

Ecz. Harun KIZILAY

Konya Eczacı Odası Başkanı



Sayın Başkanımızın sunum konuşmasında 4 rakam var; % 3; 3,5; 4 ve 4,5. Türkiye'deki eczanelerin yarıdan fazlası 3 ile 3,5 arasında ciro yaptığı belirlenmiş oluyor. Şimdi, 4 tane iskonto oranı var. Devlet, 4 tane iskonto oranıyla ilaç alacak, mümkün olduğu kadar bunu fazla iskonto yapan eczacı üzerinden almaya çalışacaktır. Dolayısıyla, bu şekilde Rekabet Kurulu kararı var diye Maliye Bakanlığı ve Müsteşarına, mutlaka baremli iskontoda bir anlaşmaya varmak zorundayız tarzındaki yaklaşımın, gelecekte neler getireceğini bugün bilemiyoruz. Ama, mal fazlaları bu kadar çılgın bir hale geldiği müddetçe, fazla ciro lu eczaneler, bu mal fazlalarıyla birlikte çok daha fazla firmalardan gerekli tavizleri alabilecektir, doğal bir seleksiyon ortaya çıkabilecektir. O nedenle, ben, iskonto oranının fikslenmesi taraftarıyım.

Benim bölgemdeki eczacılarımızın söylediği şey şu: "Ucu açık şeye hayır diyoruz, kabul etmiyoruz ve rakam mutlaka fikslenin ve belli olsun."

Ecz. Deniz İÇER

Bursa Eczacı Odası Başkanı



Son yıllarda sürekli olarak bazı kayıplarla mesleğimizi sürdürüyoruz. Devlet, bizden bu iskontoları istiyor ama, karşılıklı birbirimizin haklarını gözetmemiz gerekiyor; fakat, bu sözleşmeler tek yanlı dayatmalar biçiminde. Gerçekten, eczacı arkadaşlarımızın böyle bir şeyi kabul etmesi mümkün değil; Bursa'da da bu böyle. Ekonomik anlamda geri adım atacak bir payları, mesafeleri kalmadı. Onun ötesinde, gerçekten özellikle SSK için söylemek gerekiyor, ağıstostan beri % 90 avanslar dışındaki % 10'ları almış durumda değiliz. Kesintiler, iadeler, sürekli art niyetli, eczacı aleyhine birtakım davranışlar... Yani, karşılıklı bir adım atılması lazım.

Eczacı arkadaşlar burnundan soluyor ve böyle bir iskontoya Bursa'da sıcak bakmıyorlar. En azından, her şey doğru düzgün yürümüş olsa bu sistem içerisinde, sistemin devamı adına eczacılar da böyle bir taviz verebilsin veya böyle bir tavizi kabullenebilsin, tartışmayı kabullenebilsin. Şu anda bunun tartışılması bile eczacılar için gerçekten mümkün değil. Hem veresiye hem iskonto... Böyle bir şey olmaz!



Ecz. Mustafa BALIK

Gaziantep Eczacı Odası Başkanı

Rekabet Kurulu'nu aşmak için bir başka rekabetin olmaması, ilacın rekabet metası olmadığı şeklinde yargıdan bir karar çıkarmalıyız. Bunun için gerek yapılmalı, yani yargıda bu hususta ilacın rekabet metası olmadığı kararı çıkmadığı müddetçe, Rekabet Kurulunun da bizim üzerimizdeki baskısını bitiremeyiz.

Gaziantep'te eczacılarla yaptığımız toplantıda iskontonun % 3,5 olarak kalması diye karar çıktı; ama, şu da var ki, en kötü karar dahi kararsızlıktan iyidir. Buradan çıkacak kararı da, Türk Eczacıları Birliği Yöneticilerinin yapacaklarını da destekleyeceğimizi belirtir, saygılar sunarım.



Ecz. Mukaddes HARMANCI

Eskişehir Eczacı Odası Başkanı

İlacı yapılan ödeme göze batıyor, bunu hepimiz biliyoruz. Yaklaşık iki ay önceden bu yana medyada eczacılık ve eczacılar sürekli gündem oldular. Bir önceki konuşmamda da bunu aktarmıştım. Rekabet Kurulu'nun Maliye Bakanlığı'na yaptığı tavsiye kararındaki o "en az" sözü bizim için tam bir saldırı, bombaydı. Şu anda yapılan görüşmelerde o "en az" sözü ortadan kaldırılmış, ama basamaklandırma da uzlaşma pozisyonunda herhalde.

Daha öncesinde "en az" konusunu tartışmıştık, şimdi basamaklandırma, eczaneleri kategorize edecek, 4,5 iskonto, 4-4,5; 3-3,5'e biz bugün evet dediğimiz takdirde, 4,5'i verebildiğimize göre, basamaklandırmaya rıza gösterebildiğimize göre; bir iki sene sonra, bu kategoriyi yapıyorsunuz, yani 4 çeşit fiyat veriyorsunuz, şimdi de yine ucu açığın bir şekli olabilir tarzında tekliflerle gelinbilir.

Bence sözleşme yapılmalı, bu "en az" sözünün kaldırılması son derece doğru.



Ecz. Havva KURNAZ

Antalya Eczacı Odası Başkanı

Tüm eczacılarım % 3,5'in üzerinde iskontoyu kabul etmiyor. Gerekirse sözleşme feshedilsin, daha önce yaptığımız 1,5 ay süreyle bütün devlet kurumlarına, buna Bağ-Kur da dahil, fatura karşılığı ilaç verdik; gerekirse bu yapılsın; çünkü, 3,5'in üzerine artık dayanacak gücümüz kalmadı.

Bugün semt eczanesi olan bir eczane, ertesi gün ya da bir ay sonra reçete sirkülasyonu çok fazla olan bir hastane karşısına taşındığı zaman neye göre iskonto yapacak? Bütün bunların konuşulup netleştirilmesi lazım. Yani, bu da çok sağlıklı bir sistem gibi gelmiyor bana. Gerekirse, bütün Türkiye'de, ses getirecek şekilde sözleşmeleri feshedelim.

Birlikte olursak sesimizi duyururuz, ben böyle düşünüyorum.



Ecz. Bülent ÜNSAL

Kayseri Eczacı Odası Başkanı

Biz de Kayseri'de denetlendik. Rekabet Kurulu'ndan Kayserili bir meslektaşım ile görüşme fırsatı buldum. Rekabet Kurulu, Türkiye'nin bir üst kurumu, ama hükümetin üzerinde değil. Bunun çok güzel farkındalar, yani "Maliye Bakanı, isterse bu kurum dinlemek zorunda değil. Maliye Bakanlığı anlaşması kapsamı dışında kalan kısımlar bizi daha çok ilgilendiriyor" dedi.

Eczacının hizmetini, ilaç hizmeti dışında farmasötik bakım hizmetinin de olduğunu ve dünyanın bütün ülkelerinde, bu hizmetin karşılığını eczacının çoğu ülkede aldığını, fakat ülkemizde sadece ticaretiyle bunu sağladığını ve ekstra bir hizmet bedeli olmadığını, dolayısıyla, kârlılık oranı 200 milyon üstündeki ilaçlardaki rakamlarda % 3-3,5'lara düştüğünü ve bu gibi ilaçların rekabete açıldığında çıkan rakamlarda kanser hastaları, böbrek hastaları ve birçok hormonal ilaçların hiçbirinin eczacılar tarafından karşılanamayacağını izah ettik.

Sonuç olarak, Kayseri'deki arkadaşlarımın dediği gibi, şu an düşmüş olan fazla iskonto veya kademeli iskontoda kargaşa içine sokacağına inanıyoruz ve böyle bir kademeli iskontoyu, bölgem adına, arkadaşlarım adına istemiyorum.



Ecz. Ramazan Ziya ÖRMECİ

Isparta Eczacı Odası Başkanı

Tüm arkadaşların söylediği gibi, ben de 11 Şubattan sonra bölgede hem Isparta'da hem Burdur'da ayrı ayrı toplantı yaparak konuyu arkadaşlara ilettiğimizde, hepsi 3,5 iskontoda hemfikir oldular. Fakat, bunun üzerinde fazla yorum yapmadan bugün geldiğimiz durumda, yani bu genel oluşum durumunda biz nerede yer almalıyız, öncelikle uzlaşma sağlanmalı mı; tabii ki sağlanmalı ve bu uzlaşma, sözleşme yapılmalı şeklinde de yorumlayabiliriz; ama, bunun fiis rakamda oluşması düşüncesindeyiz ki, bunu, arkadaşlara ilettiğimizde, orada da aynı şekilde, sabit olsun, ama 3,5 yerine 4 olabilir şeklinde.

Sözleşme muhakkak yapılmalı, bunun için 10 günden az bir süremizin olduğunu anlıyoruz, BUT'un çıkmasıyla değerlendirilen son duruma göre. Gündemimiz o zaman tek soru tek cevap; cevap da tek olmalı. Bundan da ne anlıyoruz; buradaki arkadaşlarımızı tavırını net belirtmeli; ne yapmamız gerektiğini doğru değerlendirip, TEB'in elini, yine bir şekilde sözleşme yapılacak şekilde kuvvetlendirmeliyiz. Kademeli iskontoya evet denilirse, kesinlikle bariyerler yukarı çekilmeli diyorum.



Ecz. İsmail BAŞDİL

Denizli Eczacı Odası Başkanı

Devlet en büyük müşterimiz olunca, her sene yaptığımız iskontoların sürekli artırılması da kaçınılmaz gibi görünüyor. Rekabet Kurulu'nun yazısını bahane ederek muhataplarımızın % 3,5 eczacı iskontosunu daha yukarılarını çekmesi kendi, pencerelerinden çok normal bir görüntü. Kademeli bir iskontoyu ya da bu % 3,5 oranını daha yukarılara çekmemiz durumunda, 2007 yılında da benzer şeylerle karşımıza gelecektir.

Bence doğru bir yöntem, ilgili bakanlıkların, artık, sağlıktan tasarruf dendiğinde, ilaç ve eczacılık dışından da tasarruf yapılabileceğinin yöntemini söylemek; yani, ilaç dışındaki medikal malzemeler ya da paket tedaviler, ameliyatlar vesaire, artık, sağlıktaki gerçek tasarruf bu alanlarda olmalı.



Ecz. Şükrü BOZKURT

Zonguldak Eczacı Odası Yönetim Kurulu Üyesi

Sayın Başkanım, Değerli Yönetim Kurulu Üyeleri, Sayın Eczacı Odası Başkanlarımız ve Yöneticiler; ben bir soru sormak istiyorum: Bugün, varsayalım ki, 3-3,5; 4-4,5 iskontoyu kabul ettik, önümüzdeki sene bu oranı 4-4,5 ve 5-5,5'e çıkardığımızda haydi eyleme mi diyeceğiz hep beraber. Önümüzdeki sene 5,5 oranında haydi eyleme diyebileceksak bu sene neden böyle bir karar alamıyoruz?



Ecz. Nevzat AKMAN

Trabzon Eczacı Odası Başkanı

Ben, üyelerim arasında yaptığım bir toplantıda ilk defa oybirliği sağladım, hiçbir konuda oybirliğini sağlayamayan tabandaki üyemiz, % 3,5'in dışına çıkılmaması konusunda oybirliği içerisinde. Şimdi, bu imkânlarımızı tüm gücümüzle, birlikteliğimizle kullanma hakkımızı sonuna kadar zorlayıp, hatta gerekiyorsa tavır koyarak yol almamız gerektiğini düşünüyorum. Çünkü, Rekabet Kurulu, Maliye Bakanlığı üzerinde yaptırım gücü olmayan bir kurum; biz de hakkımızı istediğimiz takdirde Maliye Bakanlığı'ndan alırsı diye düşünüyorum. Çünkü, gerçekten arkadaşlarımız çok zor durumda. Zaten yeteri kadar sorunumuz var, bir de bunun üstüne ekonomik sorun katmerli geldiği takdirde sıkıntı büyüyecek. Para kaybediyoruz, tolere edebiliriz; ama, çok ciddi anlamda değer kaybediyoruz. Zaten zordaydık, şimdi daha fazla zora gidiyoruz.



Ecz. Şevket KAYA

Aydın Eczacı Odası Başkanı

Bir defa kademeli iskontoya ben de karşıyım, gerçekten kademeli iskonto bir kaos yaratır diye düşünüyorum. İş çok uzar; illerde kurum müdürleri var deyip % 1-1,5 gibi üye adına fark olacak, yani 3-4,5 arasında; yarım puan için bile bütün hastaları yönlendirecek müdürleri çok iyi biliyorum ben. Bu % 4,5 iskonto yapan eczanelere ciddi bir cironun akacağı düşünüyorum. Bu, bilakis, düşük cirosu olan eczaneleri koruyacağı yerde, yüksek iskonto yapan eczanelerin lehine olur diye düşünüyorum.

Bir başka sorun daha ortaya çıkacak; Rekabet Kuruluna aykırı diyoruz; peki, % 3 yapan eczane, ben % 4,5 yapacağım, ben girmek istiyorum derse, Rekabet Kurulu'na da başvurursa, ben % 4,5 yapmak istiyorum, odalar hayır diyor derse; bu da bir sıkıntı yaratır, bir kaos yaratır. Ucu açık iskontonun bir kaos yaratacağını düşünüyorum.



Ecz. Ayşenur ÖZDEN

Kastamonu Eczacı Odası Başkanı

Bugün bize dayatılan bir kademeli iskonto konusu var. Satıştan girersek, cirolardan bahsederseniz, kozmetikler, veteriner ilaçlar, hatta bitkisel ilaçlar, hatta gözlük vesaire, bunu detaylandırmak mümkün; pek çok konuda küçük-büyük adaletsizlikler ortaya çıkacak. Hepimiz bunu dillendirdik. Bu adaletsizliklerin ortaya çıkacağını şimdiden tahmin ediyoruz.

Ayrıca, yüksek cirolu eczanelerin korunacağını, düşük cirolu eczanelerin ise doğal seleksiyona sahip bir biçimde yavaş yavaş ortadan kaldırılacağını da düşünmekteyiz. Yani, burada politika yapılıyor. Değişim var, değişime karşı geliyoruz.

Biz, odamızda bir toplantı yaptık ve toplantı sonucunda bana verilen yetki şudur, pek çok arkadaş da bunu ifade etti: % 3,5 iskontonun sabit olması. Ben, burada bu yetkimi sizlerle paylaşmak istiyorum; ancak, üyelerimden almadığım yetki var bu konuda, yetki olmamasına rağmen fikir jimnastiğine de üyelerim karşı çıkmayacaklardır.



Ecz. Mehmet GÖNENÇ

Hatay Eczacı Odası Başkanı

Şu anda devlete verdiğimiz % 4 iskonto olsa ve devlet, bunu % 4,5'e çıkarın diye bir talepte bulursa, mutlaka, dışarıda direniş gösterdiğimiz gibi, hepimiz, % 4'te kalsın, 4,5'e çıkmasın diye bir direniş göstereceğiz. Bu konuda direniş gösteren arkadaşlarımızı anlamamak mümkün değil. Sorun, yüzde yarım sorunu değil, yüzde yarımada savunulacak çok bir katılım da yok. Ancak, devlet, bunu, daha sonraki yıllarda her sözleşme döneminde bunu karşımıza sürdü. Bu anlamda, bunun önüne bir set çekmeliyiz.

Türkiye gerçeklerine dönüp baktığımızda, geldiğimiz noktada ya bu sözleşmeyi kademeli olarak yapmaya karar vereceğiz veya bu sözleşmeyi yapmıyoruz diye görüşme masasından çekileceğiz. Arkadaşlarımız, bunu kolay vermeyelim test edelim diyorlar; ancak, bunu test etmek bize çok pahalıya patlayabilir. Görüşmelerden çekilip tekrar görüşme masasına dönmek zor olabilir ve kurumlar, bu restinizi görürse, gerçekten bunun telafisi olmayan bir yere kadar gidebilir.



Ecz. Özgür ÖZEL

Manisa Eczacı Odası Başkanı

Iskonto konusunda açıkçası şunu söyleyebilirim; bu % 3,5'in üzerine çıkılmasın ve % 3,5 üzerine çıkılırsa eylem yapılınsı demeyi ben de isterim, hatta bu konuda, oda olarak eylemlilik süreçlerindeki başarımıza bakarak, üyemizi gerçek anlamda tutabileceğimizi söylerim; ama, Türkiye genelinde bunun mümkün olmadığını söyleyen başkanlarımız varken, bu konu üzerinde daha fazla bir şey söylemek istemiyorum.

Önerim; anlaşma yapıldığı günden itibaren bütün eczanelerin devlete yüzde sıfır iskontoyla ilaç vermesi, 9 aylık sürecin sonunda, aynı vergi beyannamesi verir gibi, devlete, benim, SSK, Bağ-Kur, Emekli Sandığı ve konsolide bütçeye tabi kurumlara yapmış olduğu satışlar -ki, bu, malî müşavir tarafından hazırlanıp yollanacak aynı vergi beyannamelerimiz gibi- bu kadardır, girdiğim aralık budur, vereceğim iskonto budur şeklinde yılsonu beyannamesi şeklinde devlete gösterilip, ardından da bir ay sonra, bir sonraki ayın 20-25'inde vergi dairesine yatırılmasını; hiç olmazsa, bu sıkıntılı süreci yaşayabileceğimiz bu sene... Tekrar söylüyorum, kademeli iskontoya geçilecekse eğer, bunun bu şekilde olmasını öneriyorum.



Ecz. M. Arif YILMAZ

Muğla Eczacı Odası Başkanı

Biz oda olarak % 3,5'te kalınması veya 4'te anlaşılmasının kararını aldık; ama, Sayın Başkanımın da ifade ettiği gibi, bunun imkânsız olduğunu da gördük. Onun düşüncesine de ifadelerine de saygılıyım.

Benim vurgulamak istediğim husus, küçük ölçekli eczanelerimizin, alımlarda ve piyasa gerçeklerini de konuşmak gerekir. Eczacılarımızın yaptığı promosyonlar itibarıyla kurumlarla olan diyaloglarında çok fazla ön plana geliyoruz. Dolayısıyla, müşteri portföyleri de sürekli düşüş kaydediyor. Bu koşullarda bu arkadaşlarımızın % 3 iskonto yaptığını varsayalım, özellikle konsolide bütçeye bağlı kurumların amirleri ki, bunlar hükümetin bürokratları; bunların kendi aralarında geçirmiş oldukları denetimlerde vergi dairesinin denetim elemanları, Sayın Maliye Bakanı'nın denetim elemanları, yarın bu kurum amirine, % 4-4,5 iskontoyla ilaç veren bir işletme varken, niçin % 3 iskonto veren bir kurumdan mal alıp, kamuyu yahut da kurumu zarara uğrattıktan dolayı soruşturma geçirmeyeceği konusunda Sayın Bakan bir güvence verebilecek mi?



Ecz. Çapan AKTAŞ

Aksaray Eczacı Odası Genel Sekreteri



Gönül ister ki, iskontolarımız çok daha aşağıda olsun, hatta, Maliye bize desin ki, siz çok ciro yapmışsınız, çok hizmet üretmişsiniz, size ödül verelim desin; ama, bu gelinen noktada iki yol var; ya sözleşme yapacağız belirli bir değerle ya da sözleşme yapmayacağız.

Birçok başkanım, bölgelerinde bunu sağlayamayacaklarını söylediler, biz de kendi bölgemiz için yüzde yüz bunu sağlayamayız. Bu durumda, sonuçta bir sözleşme yapmamız gerekiyor; ama, bu, kademeli iskonto işine biz de karşıyız; çünkü, yüksek iskonto yapan eczanelere kurum amirlerinden hasta yönlendirileceğine inanıyoruz. Sabit bir değerle iskontoda anlaşılabilir sözleşmenin yapılması öneriyoruz.

Ecz. Meyse KADEMOĞLU

Giresun Eczacı Odası Başkanı



"En "az"ın, bizim için normal bir şey olduğunu biliyoruz. Bölgemizde üyelerimiz bazında kendimizi toparlayamayacağımızda ve "en az" ifadesinin buradan kalkmasında hepimiz hemfikiriz.

Genel Başkanımızın anlattıklarından anladığım kadarıyla, Rekabet Kurulu, olayı "en az" ifadesi kaldığında ya da; 3,5 veya 4 olmasını savunan arkadaşlarımız var; 4 ifadesi kaldığında, Rekabet Kurulu durumu ortaya geliyor. Herhalde doğru anladım.

Şöyle bir şey konuşuldu; bu 4-4,5 yapanlara yönlendirme olur mu diye. Arkadaşlar, farkındaysanız hepimizin eczanesi var ve cirolarımızın çoğunluğunu SSK, Emekli Sandığı, Bağ-Kur oluşturuyor. Yani yüzde 50'yi bu üç kurum oluşturuyor. Yüksek ciro yapanlar, çok kazandıkları için de iskontoyu fazla yapacaklar. Tabi ki gönlümüz 3,5 ile anlaşalım istiyor; yurkari çıkmayalım.

Ecz. M. Emin BEYAZ

Batman Eczacı Odası Başkanı



Son zamanlarda sahte kupürleri duyar hale gelmiştik, sahte ilaçları hiç duymamıştık. Bazı firmaların da yazışmalarından anlıyoruz ki, sahte ilaçlar da piyasaya girdi. Bu, çok önemli bir konu. Halkın sağlığıyla direkt ilgili bir konu olduğu için dikkat etmemiz gerekir. Sahte kupürleri muntıkamızdaki yetkililere gösterdiğimizde bunları hiç anlamadılar. Biz, Diyarbakır'daki arkadaşlarla, değerli Başkanımızla bir araya geldik, oraya ilettik; oradaki SSK başkanlığına, tabiri caizse, tüyolarını verdik. Bizim bilgi aktarımımızdan sonra kendileri de bazı şeylere ulaştılar.

Ben, kendi adıma, son üç dört aydır bununla çok ciddi bir uğraş içerisindeyim yönetimimle beraber. Son 15 günümü, sağlık denetiminden yoksun ya da eksi olan bir iki ülkede geçirdik. Orada bizim Türk menşili ilaçlara da rastladık, kupürü kesik şekilde oralarda Sayın Başkanım. Sahte ilaçlara da rastladım, ne olduğu belirsiz şeyler; nişasta mı, laktoz mu; bunun, tabii, laboratuvar şartlarında tetkik edilmesi lazım. Bunlar da bizim ülkemizde her tarafa yayılmış durumda.

Sahte kupür konusunda hepinizin çok dikkatli olmasını istiyorum.

Ecz. Mehmet DOMAÇ

TEB Genel Başkanı



Arkadaşlar bu sözleşmeleri yapmak durumundayız, sözleşmesizlik kötü bir şey. Burada iki öneri ortaya çıkıyor. Bir tanesi; bu sözleşme yapılmasın. Genel olarak da sözleşme yapılması içerisinde iskonto sabit yaklaşımı var. Iskonto sabit olamıyorsa da basamaklı olabilir, ama bu marjlar açılabilir yaklaşımı var.

Arkadaşlar, şunu net konuşalım; iskontonun sabit olmasını Maliye Bakanlığı'na biz teklif ettik, en az kalsın, % 3,5 olsun diye; bu teklifte bulunduk. Şimdi, biz, % 4 olsun diye teklifte bulunacağız; ama, bu olmuyorsa, bu hesabı iyi yaparak sözleşmeyi yaparak yapmak durumundayız.

% 1 fazla veren meslektaşlarımız, bunu, bir biçimiyle depolardan ve sanayicilerden alırlar. Çünkü, şu andaki eşitsizlik zaten var. Biz, bu eşitsizliğin altını kesinlikle çizmedik şimdiye kadar, şöyle dedik: Eczaneler arasında eşitsizlik var, bu eşitsizlik, eczanelerin geçinmesini, bir grup eczanenin geçinmesini engelliyor. Buna yönelik projeler yaptık. Bu projelerde belli yere kadar başarılı olduk, ama o eşitsizlik artımı devam etti. Bu, Türkiye gerçeği. Şimdi, bu gerçek, bizim daha çok gözümüze batıyor; çünkü, artık, rakamlar üzerinden hesaplar yapıyoruz, bunu çok daha net görebiliyoruz, her şey dijital ortamda çünkü.

Arkadaşlar düşünün, kendi içinizde tartışın; acaba, bir ortak eczacılık yapısı oluşturularak yalnız eczacıların ortaklığıyla oluşan bir yapı oluşturularak, o küçük eczanelerin bir yapı içerisinde birlikte davranmasını sağlayabilir miyiz? Bunu, bir Merkez Heyeti Başkanı olarak söylemiyorum, Mehmet Domaç olarak söylüyorum; çünkü, Merkez Heyeti'nde biz bunu tartışmadık. Bunu bir görüşün. Biz buna hep karşı olduk, şimdiye kadar karşı çıktık. Dedik ki: Ortaklık meselesi sıkıntı yaratır ama, şimdi görüyoruz ki, büyük bir uçurum farkı doğmuş, bu uçurum farkından, acaba nasıl çıkabiliriz, çözüm nedir; bu çözüm olabilir mi diye soruyorum sizlere.

Lütfen eczacılara, Türk Eczacıları Birliği ve eczacı odalarının koruyucu kalkanını anlatın. Şimdiye kadar hiç kimse bu koruyucu kalkanla korunduğunun farkında olmadı. Popülist davranmayalım arkadaşlar. Gerçeği söyleyelim. Gerçek insanı rahatsız eder, doğru; ama, bu gerçekliği de söyleyelim. Bir gün bu sistemin sıkıntıya girebileceğini de söyleyelim. Çünkü, bu sistem sıkıntıya girdiğinde kendisinin konumunu kendisi almakla karşı karşıya kalır.

Bir eylemlilik meselesi söylüyorlar arkadaşlar; bir duruş, bir tavır sergileme... Evet doğru; ama öyle bir örgütlenme sağlamalıyız ki, tabanımız, kenetlenip bu örgütleri sahiplenmeli, bunların yaptığı eylemliliğin arkasında kaya gibi durmalı. Aksi halde, bizler zarar görürüz, bizim örgütlerimiz, odalarımız zarar görür. Evet, bununla ilgili böyle bir tavır ortaya çıkardığımızda duruşumuzu sergilemeliyiz. O duruşumuzu sergilediğimizde de hiç kimsenin burnunu kanatmayacak pozisyonda olmalıyız.

Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti, kendi içerisinde bunu değerlendirdi, tekrar değerlendirecek ve az önce söylediğim bir yöntemle de sözleşmenin yapılması konusunda yol alacak.