Vatan gazetesi, 6.2.2005

**Özel muayenehanesi olan doktorlar, ilaç firmalarının en tatlı kâr kaynağıdır. Mümessil, firmasının ilacını yazdırmak için doktora nakit para, altın, 5 yıldızlı otelde tatil gibi pahalı hediyeler verir. İlaç firması bu masrafları özel bütçesinden öder**"

İlaç şirketleriyle hekimler arasındaki ilişkiyi tıbbi mümessil sağlıyor. Gerek yeni ilaçların tanıtımı gerekse hekimlere verilen promosyonlarda hep başrolde onlar var. İlaç firmalarının satış temsilcisi olan tıbbi mümessillerin doktorlara verdiği rüşvet babındaki promosyonlar hep konuşulur. Ancak bu promosyonlar kalem, kağıt ve hatta cep telefonu boyutunu fazlasıyla aşmış. 9 yıl tıbbi mümessillik yaptıktan sonra başka bir sektöre geçen adı bizde saklı A.B.'nin tüm çıplaklığıyla VATAN'a anlattığı pazarlıklar, insan sağlığıyla nasıl oynandığının kanıtı...

**İlaç firmalarının devletle ilişkisi nasıl?**

İlaç firmalarının devletle olan ticareti tatsızdır. Çünkü devlet, hastanelerine aynı etken maddeli ilaçların en ucuzunu alır. Yabancı firmalara bir bakıma set çeker. İlaç firmalarının beklediği tatlı kar, en aza iner. Peki bu durumda ilacını devlete, yani SSK'lıya Bağ-Kur'luya nasıl satacaksın? Kapıdan kovuluyorsan bacadan gireceksin. "Benim ilacım orijinaldir, farklıdır; bu etkide ilaç yok" diyeceksin.

**Ya doktorların muayenehanelerinde yazdıkları reçeteler?**

İşte o özel alana girer. Doktorların muayenehanelerinde yazdıkları, git dışarıdan al dedikleri ilaçlar, ilaç firmalarının en büyük hedefidir. Sistem şöyle işler: IMS denen bir kavram vardır mümessilin önünde. IMS tıbbi mümessilin satış rakamlarıdır. Örneğin Türkiye'yi 50'ye bölün. Her bölgede hekimler, sağlık ocakları, hastaneler ve eczaneler vardır. Diyelim ki siz tıbbi mümessil olarak Kadıköy 1'inci bölgeden sorumlusunuz. Şirketiniz Türkiye'deki ilaç pazarının yüzde 10'unu hedeflemiş.

**Mertliğin bozulduğu an**

**Bu anlamda sizin bölgenizdeki ilacın yüzde 10'unu satmanız gerekir.**Aynen öyle. Ama burada tane değil oran önemlidir. Kadıköy bölgede 300 bin kutu ilaç satılıyorsa siz 30 bin kutu satmalısınız kotayı tutturmak için. Mardin'de 50 bin kutu ilaç satılıyorsa hedef 5 bindir.

**Buraya kadar her şey normal.**

Evet. İlaç sektöründe zincirin halkaları şunlar: Mümessil çalışır, doktor yazar, eczane satar, depo ilacını çıkartır, ilaç firması da ilacını depoya verir. Bu zincirde ecza deposu da, eczacı da ilaç firması da para kazanır. İşte mertliğin bozulduğu nokta da mümessilin kotayı tutturmak, ilacını yazdırmak için doktorla kurduğu ilişkidir.

**Nasıl?**

Şöyle. Arzla talebin olduğu yerde fiyat oluşur. Burada fiyat cep telefonu, tatil, bilgisayar ya da nakit para olabilir. Fiyatta sınır yok. Tıbbi mümessil arz eden kişidir, doktor da talep eden.

**Hediyeleri nasıl faturalandırıyorsunuz?**

Doktora nakit para verdiniz ya da su ısıtıcısı aldınız. İlaç firmasına kalkıp da su ısıtıcısı faturası gönderirseniz, firma 'etik değildir' diye kabul etmez. İşte o zaman devreye FF sistemi girer.

**FF sistemi?**

Yani Fatura Finans Sistemi. Doktor diyor ki, 'Ben senin ilacını yazacağım ama bir su ısıtıcısına ihtiyacım var.' Gittiniz aldınız su ısıtıcısını. Bunun faturasını ilaç firmasına gönderirseniz kıyamet kopar. Etik değildir çünkü! Ama etik olan faturalar vardır. Gıda gibi.

"**Doktorla yemeğe gittik**" diye anlaşmalı olduğunuz yerden gerçek bir fatura alırsınız. Faturanın KDV'sini ödersiniz, firmanıza gönderirsiniz. Zaten firmadaki müdürünüz tüm bu gelişmeleri bildiği ve size özel bir bütçe ayırdığı için her şey kitabına uygundur. Tabii zaman zaman daha pahalı hediyeler de alınır. Bilgisayar veya altın gibi...

**4 tip mümessil** vardır

**Doktor bilgisayarı aldı ama ilacı yazmıyor?**

Bunu engellemek için mümessil ilacı taksitle alır, senetleri de doktorun üstüne yaptırır. Biz senedi taksit taksit öderiz. Baktık ki doktor ilacı yazmıyor, taksitleri ödemeyi keseriz!

**Bütün tıbbi mümessiller böyle mi çalışıyor?**

4 tip tıbbi mümessil vardır. Birinci tip tıbbi mümessil elinde çantası dolaşır durur; onun tek derdi işini kaybetmemektir. Etkisizdir, korkaktır. İkinci tip realisttir. Bunlar da kendi aralarında ikiye ayrılır. Birinci tip bire bir doktora nakit para, altın, pahalı hediye verir ve ilacını yazdırır. Diğer realist mümessil ise hastaneye çalışır. Örneğin hastanenin boya badanasını yaptırır, ilacını yazdırır.

**Üçüncü?**

Üçüncü mümessil '**Alice**' tipidir. Yani hayal aleminde geziyordur. Firmasının verdiği kalem, kağıt, broşür gibi promosyonlarla ilacını yazdıracağına inanır. Oysa o tür promosyonların satışa hiçbir katkısı yoktur. Dördüncü tip ise **'abicim ablacım n'olur benim ilacımı yaz'** diyenlerdir. Çünkü bu kişilerin firması zayıftır, bütçeleri yoktur. Yalvararak doktora ilacını yazdırır. En kötüsü de bunlardır.

Not: Bu haber için bu güne kadar hiçbir kurum veya kişden yalanlama gelmemiştir!