

الاجتماع الطارئ لهيئة مكتب شعبة أصحاب الصيدليات الخميس: 2012/6/14

إنه في تمام الساعة الثانية عشر ظهر يوم الخميس الموافق 2012/6/14 عُقد بمقر الغرفة الاجتماع الطارئ لهيئة مكتب شعبة أصحاب الصيدليات برئاسة الدكتور/ عادل عبدالمقصود رئيس الشعبة, وبحضور كل من السادة:

الدكتور/ أحمد إمام إبراهيم التلاوي	نائب رئيس الشعبة
الدكتور/ فادى فؤاد إبراهيم	سكرتير الشعبة
الدكتور/ سعيد كمال صبرى	عضو الشعبة
الدكتور/ فاروق فؤاد إبراهيم	عضو الشعبة
الدكتور/ وجدى أبوالمعاطى عبيد	عضو الشعبة
الدكتور/ يسرى أبو العلا عبد الظاهر	عضو الشعبة
الدكتور/ علاء الدين سعد السمان	عضو (م)

كما حضر الاجتماع من المحافظات:

دكتور/ أحمد إدريس	دكتور/ إبراهيم إبراهيم أبو طالب
الأستاذ/ محمد رمضان	

وحضر الاجتماع عن شركة بايوتك:

دكتور/ محمود أشرف العشري	رئيس مجلس إدارة شركة بايوتك
الأستاذ/ أحمد رفاعى على	مدير التسويق بشركة بايوتك

وحضر عن الجهاز التنفيذي للغرفة:

الأستاذ/ مصطفى حامد مصطفى	مدير عام الإدارة العامة للشعب والبحوث
الأستاذ / زكريا أحمد عبدالمقصود	كبير باحثين - إدارة الشعب التجارية
الأستاذ / وليد حسنى معتوق	باحث ثان شعب تجارية
الأستاذ / أحمد كامل محمد	باحث ثان شعب تجارية
الأستاذ / محمد حسن على	باحث ثالث شعب تجارية
الأستاذ / تامر محمد على	باحث ثالث شعب تجارية

افتتح الاجتماع الدكتور/ عادل عبدالمقصود رئيس الشعبة مرحباً بالسادة الحاضرين، وخص بالتحية الدكتور/ محمود أشرف العشري رئيس مجلس إدارة شركة بايوتك, ثم ذكر سيادته أن اجتماع اليوم مخصص لبحث الشكاوى التى تجمعت أمام الشعبة من بعض أصحاب الصيدليات بشأن تضررهم من بعض الممارسات التى تواجههم عند التعامل مع شركة بايوتك وبحث سبل حلها

هذا وقد طرح رئيس الشعبة المشاكل على النحو التالي:

- بيع منتجات الشركة في بعض العيادات ومراكز جراحه الجلد والتجميل ومنافذ بيع أخرى بعيداً عن الصيدليات - وذلك بالمخالفة لقانون الصيدلة - رغم أنها منتجات علاجية تكتب وتوصف بمعرفة الأطباء
- أسلوب تعامل مندوبي التوزيع في تسليم الطلبات والتحصيل وسياسة التسعير التي تطبقها الشركة بما يعتبر من وجهة نظر الجميع يختلف عن جميع شركات التوزيع الأخرى.
- نسبة الخصم الممنوحة للصيدليات 15% على منتجات الشركة، والتي تصنف في تسجيلها منتجات تجميل، على حين تعامل ضرائبياً على أساس هامش ربح 20% للصيدلية.
- الخصم النقدي يتم تغييره حسب حجم الشريحة.
- شكوى من سياسة المرتجعات المطبقة حيث أن الصيدليات تباع سلع حكمية - يتحكم فيها طرف ثالث هو الطبيب - مما يستلزم طوال الوقت الدعاية المركزة من الشركة حيث تمثل قيمة المنتج عبئاً في حالة إنتهاء صلاحياته نظراً لارتفاع سعره.

هذا وقد أفسح رئيس الشعبة المجال أمام رئيس مجلس إدارة شركة بايوتك لإبداء وجه نظره والرد على ما طرح.

تحدث الدكتور/ محمد أشرف العشري رئيس مجلس إدارة شركة بايوتك شاكراً الدعوة الكريمة لحضور الاجتماع، ثم ذكر سيادته أن لقاء اليوم يعتبر فرصه للتعرف عن قرب على المشاكل وبحث سبل حلها من منطلق أننا شركاء في المسؤولية، وأشار سيادته إلى كونه ممثل عن مجلس الإدارة ومسئول عن تنفيذ سياسات المساهمين في الشركة، وذكر أن شركته لا تتعامل في الدواء حيث قُمنّا بتسجيل منتجاتنا في وزارة الصحة على أساس أنها مستحضرات تجميل إلا أننا نعتمد في تسويقها على الأطباء، أما بخصوص ما تم طرحه من مشكلات أفاد الدكتور/ أشرف العشري رئيس مجلس إدارة شركة بايوتك بمايلي:

- بخصوص بيع منتجات الشركة في العيادات ومراكز جراحه الجلد والتجميل ذكر سيادته أنه على الرغم من كون هذا الأمر غير مخالف للقانون بإعتبار منتجاتهم مستحضرات تجميل إلا أن الشركة تلزم مندوبيها بالبيع فقط للصيدليات وعدم البيع لمخازن الأدوية أو العيادات كما أننا لانقوم بعملية البيع المباشر للمستهلك، وأضاف أنه على إستعداد لإجراء تحقيق فى أى مخالفة ترد إليه بهذا الشأن.

- وعن أسلوب تسليم الطلبات وسياسة التحصيل التي تطبقها الشركة أفاد الدكتور/ أشرف العشري أنه لا بد من التفريق بين مندوب البيع ومندوب الدعاية، حيث يقوم مندوب البيع بتسليم الطلبية للصيدلية خلال 48 ساعة من إستلامه لأمر التوريد، أما عن أسلوب التحصيل ذكر أن الشركة تتعامل مع 4500 صيدلية على مستوى الجمهورية تم تصنيفهم طبقاً لحجم مسحوباتهم فهناك صيدليات يتم التعامل معها بشكل نقدي أو شيكات باسم الشركة، كما أننا نمح إئتمان لبعض الصيدليات لمدته تمتد ما بين شهر وحتى 45 يوم،

وأضاف أنه يُحظر على المندوبين استلام شيكات بأسمائهم، هذا وقد وافق سيادته على مقترح الشُعبة بقيام الشركة بالاتصال بالصيدليات قبل الاستحقاق بيومين لتذكّرهم بميعاد سداد قيمة مسحوباتهم.

➤ أما بالنسبة لسياسة تسعير منتجات الشركة والشكوى من رفع أسعار بيعها أكثر من مرة في العام وذلك بالمقارنة بأسعار البيع في الدول المحيطة أكد الدكتور/ أشرف العشري على أنه على الرغم من أن منتجات التجميل لاتخضع لسياسة التسعير الجبري للدواء إلا أنه ملتزم بثبات أسعار البيع خلال العام على الرغم من قيامه بتحويل كامل قيمة رسائل وارداته قبل الشحن بشهرين وتعرضه لمخاطر إرتفاع سعر اليورو، كما أن الشركة الفرنسية تقوم برفع أسعار منتجاتها بمعدل 3% سنوياً، طبقاً لشروط التعاقد هذا بخلاف أن رسائل الواردات محملة بضرائب ورسوم تعادل 90% تقريباً من قيمة الرسالة، وعلى الرغم من ذلك فإن أسعار بيع منتجاته في مصر أقل من مثيلاتها في أسواق الدول المجاورة.

➤ وعن الاتهام الموجه لشركته بتعدد أسعار بيع الصنف الواحد في السوق أفاد سيادته أن أسعار بيع المنتجات في كافة المنافذ البيعية موحدة على مستوى الأصناف، وأشار إلى وجود منتجات مقلده ومغشوشة تبايع في الصيدليات والسوبر ماركت وأن الشركة تلاحق المخالفين سواء (عارضين أو مصنعين) بمساعدة الجهات الرقابية المختلفه بما يكفل حماية المستهلك وسمعة منتجاتنا وحقوق موزعينا من الصيدليات، وأشار إلى أنه جارى تأمين العبوات الحاوية للمنتجات بعلامة مائية يصعب تقليدها بما يساعد الصيدليات في التعرف على المنتجات الأصليه وتميزها عن غيرها، وأضاف أن منتجاته يتم توزيعها من خلال مندوبي الشركة فقط .

➤ وبخصوص طلب رفع نسبة الخصم الممنوحه للصيدليات إلى 20% بدلاً من 15% وعد سيادته بدراسة رفع نسبة خصم الصيدليات إلى 20% بعد الدراسة والعرض على المساهمين، خصوصاً وأن الأمر يستلزم رفع اسعار بيع المنتجات للمستهلك.

➤ وبالنسبة للخصم النقدي والذي يتم تغييره بشكل مستمر ذكر الدكتور/ أشرف العشري أن نسبة الخصم النقدي الممنوحة للصيدليات تتراوح ما بين 4% إلى 5% يتم منحها للصيدلية بعد تجميع قيمة طلبياته خلال الشهر وصرفها في الشهر التالي.

➤ وبخصوص الشكوى من سياسة المرتجعات المطبقة أشار سيادته إلى أن سياسة الشركة الفرنسية تقضي بعدم قبولها للمرتجعات إلا في حالة عيوب الصناعة، إلا أن الشركة تقبل المرتجعات من الصيدليات قبل نهايه صلاحية المنتج بثلاثة شهور على الأقل.

هذا وقد عرض الدكتور/ أشرف العشري قيام شركة بايونك بتدريب عدد 50 صيدلية من خلال الغرفة على أسس إدارة الصيدليات مهنيًا وتجاريًا من خلال تحديد مناطق Hot Point في الصيدلية واستغلالها إقتصاديًا, كيف يتم ترتيب المنتجات في الصيدلية, أسلوب إدارة المشتريات والمرتجات, وكذلك المشاركة في برامج الفارما جيم التي تعدها الشركة للصيدليات.

في النهاية تقدم الدكتور/ عادل عبد المقصود رئيس الشعبة بالشكر للدكتور/ أشرف العشري والساده الحضور وانتهى الاجتماع حيث كانت الساعة الثالثة عصرًا

رئيس الشعبة

دكتور/ عادل عبدالمقصود

سكرتير الشعبة

دكتور/ فادى فؤاد إبراهيم

يعتمد

رئيس الغرفة

مهندس/ إبراهيم محمود العربي