

DİRENMENİN ANAHTARI ULUSAL ECZA KOOPERATİFLERİDİR

TEKB Ulusal Boyut Projesi kapsamında, İçel ve Edak Ecza Koop'un işbirliği çerçevesi içinde yürütülen çalışmalar sonucu açılışı yapılan Edak Mersin şubesinin 25 Ocak 2003 tarihindeki açılış töreninde, TEKB Yönetim Kurulu Başkanı Sait YÜCEL, Uluslararası ilaç sektöründeki son gelişmeler, Secof (Avrupa Eczacı Kooperatifleri topluluğu) , Eczacı kooperatifçiliğinin yeni tanımı, TEKB'nin Ulusal Boyut projesi ile ilgili, aşağıda içeriğinin özetini verdiğimiz bir konuşma yaptı.



• İlerleyen teknoloji sayesinde bilgiye çok kolay ulaşan tüketici bundan sonra sektörün itici güçlerinden biri olacağı, dağıtım zincirinin tüketici talebine göre şekilleneceğini, burada eczacının rolünün de topluma vereceği sağlık danışmanlığı hizmetinin kalitesini arttırmak olacağını,

• Eczacının, tüketicinin ihtiyaç ve talebini yönetebileceği için üretici için de çok önemli bir konuma geleceğini (pazarlama, bilgi)

• Bugün özellikle Avrupa'daki büyük dağıtım kanallarının, dağıtım işlerinin yanına eczaneye danışmanlık hizmeti ve perakendecilik faaliyetlerini de ilave ederek sanal ve gerçek eczane zincirlerini günden güne genişletmekte olduklarını anlatarak, Dünyada ve Avrupa'da var olan eczane modelleri ile ilgili bilgi vererek, geleceğin eczane ve eczacısının nasıl olması gerektiğini anlattı.

• Bugün Avrupa'daki eczacılar için varolan tehditleri şöyle sıralayarak;

- Hükümetlerin kar oranları üzerindeki baskısı,
- Yüksek karlı OTC ürünlerinin satışının eczane dışına kayması
- Büyük grupların sanal ve gerçek eczane zincirleriyle rekabet gücü zayıflığı

d) e-eczane.....

• Eczacının ihtiyacı olarak da;

a) İşletme verimliliği

b) Hızlı ve ucuz ürün-hizmet temini

c) Eczaneden verdiği hizmetin kalitesinin artması

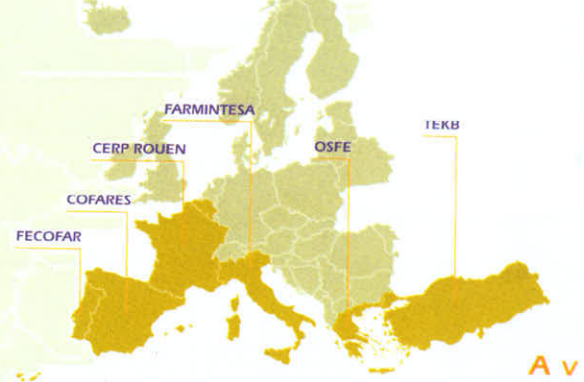
d) Güvende olmak, örgütlü olmayı ortaya koydu.

• T.E.K.B.'nin ortaklığı olan Secof'u ve Secof üyesi altı ülkenin ortak projeleriyle ilgili bilgi verdi.

• **Eczacı Kooperatifçiliğinin artık salt ilaç dağıtımından ibaret olmaması gereğinden yola çıkarak, kooperatiflerin üyeleriyle yeni bir ilişki tariflediklerini ve artık üyelerinin gerek eczane işletmesinde , gerekse topluma verdikleri hizmette yüksek kalite standartlarına ulaşma çalışmalarına katkı verip, eczanelerinin yaklaşmakta olan yeni rekabet koşullarıyla başa çıkabilecek güçte yapılar dönüşmelerini sağlamak yolunda hizmetlerini arttıracaklarını anlattı.**

Bu amaçla önce kooperatif işletmelerinde yapılan rasyonalizasyon çalışmalarından bahsetti ve hedefin kooperatifçilik hareketinin güçlenmesini, dolayısıyla Türkiye'deki kooperatiflerin etkinliğinin artmasını sağlamak ve Ulusal Eczacı Kooperatifçiliği boyutuna yeniden geçmek olduğunu söyledi.

SECOF, TAMAMEN ECZACI SERMAYESİNDEN OLUŞAN DÜNYADAKİ TEK GRUP



	PAZAR PAYI %	ÜYE SAYISI	DEPO SAYISI	ÇALIŞAN SAYISI	2001 CİRO € **
CERP ROUEN	13,0	5.300	31	2.500	2.500,00
COFARES	20,0	8.500	30	1.421	1.841,40
FARMINTESA	11,5	2.350	25	1.370	1.700,00
FECOFAR	41,6	2.100	12	833	817,00
OSFE	47,0	4.500	35	810	710,00
TEKB	10,0	5.400	11	756	248,32
SECOF	16,0*	28.150	144	7.690	7.816,72

* SECOF üyelerinin kendi ülkelerindeki pazar payları
** Milyon Euro

Ecz. Sait YÜCEL
TEKB Yönetim Kurulu Başkanı

EDAK Akdeniz'de

Edak Ecza Kooperatifi'nin bölgemizde faaliyet göstermeye başlaması ve İçel'de bir şube açmış olması, bizlerde EDAK'ı tanıma isteği uyandırdı. Edak Ecza Koop. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ecz. Vecihi Özerdemli'ye; Son yıllarda Türkiye'de Kooperatiflerin pazar payındaki daralmanın sebeplerini, İçel Ecza Koop. ile ortak hareket etmelerinin Türkiye'deki Ecza Kooperatiflerinin tek çatı altında toplanması için bir adım olup- olamayacağını ve bunun sonuçlarını, dağıtım kanalları içinde EDAK'ın yeri ile önümüzdeki sürece ilişkin plan ve projelerini sorduk. Kendilerinin gönderdiği yazıyı sizelerle paylaşıyor, bizi kırmadığı ve yoğunluğu içinde zaman ayırdığı için teşekkür ediyoruz.

Yayın Kurulu

Heyecanımızın hiçbir zaman kaybolmayacağı, kurduğumuz paylaşımın ilelebet süreceği bir organizasyondur **EDAK**,

Değerli Meslektaşlarım,

2003 yılına girdiğimiz şu günlerde öncelikle gündemde tuttuğumuz yatırımlarımızdan olan Ecza kooperatiflerini tekrar irdeleme isteği aslında geçirdiğimiz bir dönemi tekrar irdelemekle eşdeğerdir kanısındayım.

Kooperatifçilik anlayışı Türkiye'de farklı kategoriler ile var olan **(şehirlerde yapı,kırsal kesimde tarım vs.) yapılarıdır. Ama temel felsefesi "Birlikte hareket etmek, ortaklıktan güç elde etmek "** tir.

Ülkemizde meslek grupları içinde önemli bir aşama kaydedip, Ecza Kooperatiflerini mesleki yaşamlarına geçiren eczacıların kooperatifçiliğe bakış açıları ne yazık ki hep kooperatifleri zor günlerin dayanak noktası olarak görme eğiliminde olmuştur.

Evet 1978'lerin zorlayan yıllarında,o günkü dinamik kadroların geliştirdiği bir çıkış yolu olan kooperatifçilik 20 yılı aşkın süre eczanelerimize önemli kaynak akışı sağlamış, Türkiye'nin krizli, yüksek enflasyonlu yıllarında eczacının geleceğini garanti altında tutmuştur. Zaten kapitalist ekonomide istenmeyen sermaye şirketleri olmaları nedeni de budur. Ekonomik avantajları yanında kooperatifler sektörün dağıtım ayağında da ciddi düzenlemeler yapmış ve hizmete mesleki kaliteyi getirmiştir.

Sürşarjın kaldırılması,soğuk zincir,tevzi kalemler vs...kooperatiflerin eczanelerin ekonomik hayatına sağladığı önemli katkılardan bir kaçıdır.



Bugün,eczacılar için aynı şartlar yine mevcuttur, fakat artık sosyal yapı değişmiş 1980 sonrası örgüt anlayışı yıkılmış ve bireyi öne çıkaran ve bireysel hareketle gelişen ve zenginleşen bir toplum anlayışı dünyaya egemen kılınmak istenmektedir. Bu dünya görüşü dinamik kadroları dağıtmıştır. Bu nedenle konu ne olursa olsun gemisini kurtaran kaptan sloganı artık toplum mentalitesine kazınmıştır.

Artık işler kolay görülememektedir.Eczacının hayatına hızlı bir giriş yapan eczacı kooperatifleri o gün eczaneyi var etmiştir, ancak hemen eklemek gerekir ki o günkü ekonomik kalkınmamızı inşaa ederken eczanelerimizin iç düzeninde de büyük değişikliklere gereksinim olduğunu öngöremedik.

İşte bugün geldiğimiz nokta da esas sıkıntımız yok olan veya yürüyen kooperatifler değil eczanelerimizin yapısıdır. Meslek örgütleri, üyeleri kuvvetli olduğu sürece ayakta kalır. Kooperatifler bugün geldikleri nokta da fevkaledede işler başarmışlardır.Bugün Edak'ta geldiğimiz nokta dünyada yapılanlarla eşdeğerdedir ancak bu çalışmalarını ve başarılarını değerlendirmesi gereken üyelerimizin eczacılık hayatıyeti daha da ön plandadır. Sanayi evlilikleri ve dağıtım kanalları hareketi ile başlayan global değişimlere bizler örgütsel bazda karşılık vermezsek bireysel olarak mücadele şansımız olamaz.

Bugün gelineen noktada eczacı kooperatiflerini irdeleme isteği ve bu konunun tartışılması gerekliliği artık eczacının kendisi ile rekabet ettirildiği bir ortamın çok da güzel hazırlandığını göstermektedir. Kooperatifler aleyhine pazarı daraltan işte bu iç rekabettir diyebiliriz. Yoksa güçlü eczacı ve güçlü eczane karşısında kooperatiflerin pazar kaygısından bahsetmek söz konusu değildir.

Bugün akılcı bir noktadayız. Artık örgütlerin yalnız başlarına bir şey ifade etmediğini bilmekteyiz. Gerek iletişim gerekse ekonomik varlığımızı profesyonelce yürütmekteyiz. Biz EDAK olarak bu hizmete kurumsal bir kimlik vermek için epey zaman harcadık.

Avrupa'da 50 yıllık geçmişi olan eczacı kooperatifçiliği hareketine karşın bizler en azından hizmet açısından eşdeğer yatırımlar yaptık. Otomasyon ve internetten sipariş gibi hizmetler, bunlara örnek teşkil etmektedir. Bu ve buna benzer örnekler kooperatiflerin kaynaklarını, eczacı lehine harcadığının en büyük göstergeleridir. Yapılan tüm yatırımlar eczanelerimiz kadar eczacının kendi mal varlığıdır ve bunlara erişmek bugün eczane açmak kadar kolay değildir.

Kooperatifler 20 yıllık yaşam sürelerinde, yaşanan çok yüksek enflasyon dönemlerinde dahi, ülkemizdeki dev şirketlerin aksine, sermaye artırımına gitmemişlerdir. Bizler EDAK'ta risturnleri 2 yıl içerisinde tutma kararıyla önemli bir katkı sağladık ve de bölgemizde eczacının desteği ile ülkemizde önemli bir yerel merkez olduk. Kooperatiflerin en önemli özelliği yerel olmalarıdır. Onların müşterileri ve sahipleri hep aynıdır, hem de aynı bölgenin insanlarıdır.

Kooperatifler ülkenin şartlarına ve ulus politikalarına sahip çıkarak varlıklarını sürdürebilirler. Global sermayeyi kolayca kullanabilme şansları pek yoktur. Bu nedenle diyebiliriz ki kooperatif üyesi olmakta kolay bir olgu değildir. Kooperatif üyesi olgusu, şartlara karşı hep direnebilecek, ama mesleğini de ülkesinde daima ileri götürmeyi ilke edinmiş düşünce yapısında olan eczacılar ile gerçekleşebilir.

Kooperatifler başarıyı beraberlikte düşünen insanlar tarafından kurulup yaşatılabilir. Başka da bir şansı yoktur. Dolayısı ile bizim kooperatiflerimiz öncelikle bir ecza deposu değildir, bizim adıma pazarlık eden ve bizlere biz istediğimiz için mal temin eden yapılardır. Esas felsefesinden uzaklaşarak kooperatifçiliği tartışamayız. Bu bağlamda tanımlara iyi vakıf olabilirsek kooperatiflerin tek veya çok, çatı problemi olmadığı görülür. Zira yaratılan ekonomik değerler her bölge için farklı olduğundan çatı olgusu, kooperatif açısından doğru bir yaklaşım değildir. Doğru olan üst örgütlenmedir ki T.E.K. Birliği mevcuttur ve de bünyede kurulan AR-GE ile kooperatiflerimizin hizmet işinde türdeş olması çalışmalarını başarı ile yapmaktadır.

Daha öncede belirttiğim gibi artık akılcılık dönemindeyiz ve birlikte geleceği planlayabiliyoruz ve de geldiğimiz noktada bölgeler arası yardımlaşma sağlanabilmiştir. Zamanı doğru ve verimli kullanmak eczacılar olarak bizim karar vereceğimiz bir şeydir.

Bugün kooperatifler hem ortak bir stratejiyi benimsemektedirler, hem de toplam kalite çalışmaları yaparak kurum olmanın gereklerini yerine getirmeye çalışmaktadırlar.

Dağıtım kanalları içinde **EDAK**'ın yeri nedir sorusu benim için dağıtım kanalları içinde eczacının yeri nedir sorusu ile eşdeğerdedir.

Bugün dağıtım kanalları derken stratejiye ülkemizden bakamayız. Nasıl ilaç bir sanayii ürünü olarak batıda doğup yaşam felsefesini dışarıdan aldıysa biz eczacılarda, dağıtım kanalı olgusuna daha geniş platformda bakmamız gerekmektedir. Bu gün bilinen bir gerçek vardır o da ilaç dağıtım hizmetleri oldukça pahalı hale gelmiştir. Avrupa'da dev dağıtım kanalları stratejilerinde bu hizmetin yalnız depoculuk faaliyeti ile yürümeyeceğini artık perakendeciliği de beraberinde yapmak gerektiğinden açıkça bahsetmişlerdir.

Bu ifade aslında sektörde ilaç üreticilerinin ve de dağıtım kanalı, eczane hizmetlerinin var olması gerektiğinin zayıf sesle söylenmiş bir şeklidir.,

Bunun sonucu olarak yapılanan eczanelerde tabii ki eczacılar çalışacaktır. Tek farkla, eczacılar artık ilacın politikalarında var olamayacaklardır. İşte en kritik nokta bence budur!

Eczacılığın tekrardan tanımlanmasına kadar gidecek bir süreç gibi görünen bu olgu, öncelikle serbest eczacının politikalarını yönlendiren odalarımızı ve de eczacı kooperatiflerimizin geleceği şimdiden planlaması gerektiği konusunda önemli bir ipucudur. Bizler kooperatiflerin kurulup çalıştırılmasını öngördüğümüzde dağıtımdaki artı değeri de geleceğimiz açısından eczanelerimize katmak gibi bir düşünceden hareket ettik.

Ve de kooperatiflerimizi eczanelerimizin koruyucu kalkanı olarak düşündük. Demek ki geldiğimiz noktada politik olarak bir çok tanımı tekrar yapılandırmamız gerekmektedir. **EDAK** eczacının neleri yapabileceğini göstermesi açısından iyi bir örnek olmuştur. Eczacı bu ülkede mesleği ile ilgili yatırımları yapabilecek güce sahiptir. Ancak mesleğimizi eczanelerimizin dört duvarı dışına taşıyabilmeli ve vizyonumuzu hep var etmeli sahip çıkmalıyız. Eğer bugün yarattığımız değerleri, ülkemizin daha geniş bir coğrafyasına taşıyabilirsek rakiplerimizin aksine bu mesleği geliştirebilir ve kendi planladığımız gibi bir eczacılığı, sorumluluğumuzdan ödün vermeden yapabiliriz.

Ecz. Vecihi ÖZERDEMLİ
EDAK Yönetim Kurulu Başkanı