

İzmir Eczacı Odasından TEB'e

AYEK Binasını TEB Satın Alsın



Bir süredir ekonomik sorunları olan bazı ecza kooperatifleri için sürdürülen çalışmalarda bir çözüm önerisi de İzmir Eczacı Odası Yönetim Kurulu'ndan geldi.

Aydın, Denizli, Manisa, Muğla, Balıkesir, Urfa, Gaziantep, Samsun Eczacı Odaları tarafından yazılı olarak desteklenen öneriyi takiben AYEK Yönetim Kurulu da hazırladıkları dosya ile Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti'ne benzer biçimde yazılı başvuruda bulundu.

İzmir : 12.06.2000
Sayı : 00-02-2169
Konu : AYEK yeni binası

ÇOK İVEDİ
ÇOK ÖNEMLİ

Türk Eczacıları Birliği

Merkez Heyeti'ne

ANKARA

Ecza Kooperatiflerinin bir süredir **zor bir dönemecten geçtiği**, bu süreçte de gerek **Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti'nin** ve gerekse **tüm Eczacı Odası yöneticilerinin ecza kooperatiflerinin varlığını sürdürmesi gerektiğindeki ortak görüşü** bilinmektedir.

Bu ortak görüş çerçevesinde sürdürülen çalışmalar ve oluşturulan **Protokol**'ün kapsamını değerlendiren Yönetim Kurulu'muz; **Protokol**'ün kapsamı dışında kalan **AYEK'in tamamlanan** ancak faaliyete geçmemiş bulunan **yeni binasının mülkiyetinin TEB tarafından satın alınması görüşündedir.**

Gerekçe:

AYEK'in yeni binasının TEB tarafından satın alınması durumunda;

- Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti ve Eczacı Odalarının ecza kooperatifçiliğine bakışının; ilaç üreticisi, ilaç dağıtıcısı gibi sektörü oluşturan tüm kesimlere somut bir yansımaları olacaktır.**
- Son yapılan **Bölgelerarası Toplantı'da da TEB Genel Başkanı** tarafından dile getirilen **"eczacının sanayiye borcu kalmayacaktır."** ve **"eczacı kooperatifleri yeniden dikilecektir."** söylemine katkıda bulunacaktır.
- AYEK ortaklarının on iki yıllık faaliyet süresince oluşturdukları değerin sektör içinde ve özellikle ecza kooperatifçiliği hareketinde ve ortamında kalması sağlanacaktır.**
- Süreç içinde **eczacı kooperatifleri ilaç dağıtım ortamında hedeflenen boyutlara ulaşırken alt yapısı hazır olacaktır.**
- AYEK'in yeni binasının tamamlandığı noktada, ecza kooperatifçiliği faaliyetinde kullanılması, Güneydoğu'da eczacıları ecza kooperatifçiliği ile tanıştıran AYEK yönetici ve ortaklarının yanı sıra tüm yöneticilerin moral motivasyonunu da olumlu etkileyecektir.**

Hukuki Uygunluk:

AYEK'in yeni binasının Türk Eczacıları Birliği tarafından satın alınmasında herhangi bir yasal sakınca olmadığı açıktır. O nedenle AYEK'in yeni binasının TEB parasal olanaklarıyla TEB'in mülkiyetine alınmasında herhangi bir sorun bulunmamaktadır.

Mali Çerçeve:

AYEK'in yeni binasının TEB tarafından satın alınmasında;

- TEB Merkez Heyeti'nin alıcı taraf olması nedeniyle AYEK'in borçlu olduğu ilaç firmaları ile yapılacak görüşmeler çerçevesinde rakam, belli bir ödeme planı çerçevesinde sürece yayılabilir.**
- Bu işe **TEB mali kaynaklarında hızlı bir ödeme olmayacağı için sorun yaratmayacaktır.**
- Ayrıca **reçete kayıt, personel defteri v. b. basılı evraklar ile sürşarj etiketlerine yapılacak fiyat ayarlaması ile ek kaynak da yaratılabilir.**
- Parasal birikimi olan eczacı odalarının da katılımı sağlanarak sembolik bir ortak mülkiyet oluşturulabilir.**
- Binanın **eczacı kooperatifleri tarafından makul kira ödemesi, yapılacak kaynak aktarımının geri dönüşünü sağlarken, ayrıca TEB'in her zaman bir güvence olacak bir değerli gayrimenkul kazanımı da sağlanmış olacaktır.**

Yukarıdaki görüşlerimizin değerlendirilmesi dileğiyle gereği emir ve bilgilerinize önemle sunulur.

Ecz. Levent KAMACIK
İZMİR ECZACI ODASI BAŞKANI

AYEK'ten TEB'e



İkinci bağımsız girişten genel görünüm

30.06.2000

Sn.Ecz.Mehmet DOMAÇ
TÜRK ECZACILAR BİRLİĞİ BAŞKANI

Sayın Başkanım,

Sizin de çok yakından bildiğiniz gibi **AYEK**, eczacı üzerine kurulmak istenen çeşitli ekonomik baskılar sonucu **1988** yılında **İstanbul**'da kuruldu. **İstanbul Eczacı Odası Genel Sekreterliği** yaptığınız günlerde kooperatif kurma çalışmalarımızı sizlere aktarmış ve İstanbul Odası'nın oluru ve desteğini talep etmiştik... **İstanbul Odası olarak bir kooperatif kurma düşüncemiz olduğunu bize aktarmış olmanıza karşın o günün koşullarında geç kalınmaması gereğinden hareketle biz kuruluş işlemlerimizi tamamlamış ve sizlerden gereken desteği alarak yola koyulmuştuk.**

20'li yaşları henüz geride bıraktığımız o yıllarda mesleki yaşantımızın en verimli yıllarını toplumsal ve mesleki sorunların çözümüne adanmış bir yaşam biçimi olarak tercih ederken işimizin kolay olmadığını da bilinci içindeydik. Bir taraftan kooperatifçiliğin temel ilkeleri olan dayanışma, eşitlik, paylaşım, demokrasi v.b. gibi kavramları yaşayacak, yaşatacak; bununla birlikte eczacının ekonomik gücüne ve sosyal yaşam seviyesine katkı verecek diğer taraftan da ülkede ve dünyada yaşanan olağanüstü değişimleri takip ederek örgütlü her türlü girişimin üzerindeki baskılara direnecek ve çok küçük sermaye ile büyük işler başaracaktık. Bu bakımdan bu girişim, gelecek bir serüven olmazdı. Bu, ciddi, bilinçli ve karanlık isteyen bir tercih olmalıydı...



Ulvi Ergun
AYEK
Yönetim Kurulu Başkanı

Sizin de kare kare tanık olduğunuz bu girişimin filmini geriye sararak bir değerlendirme yapmadan önce **bizlerin yaptığı işlerin asla kürsülerden nutuk atarak yapılamayacağına, bir taraftan kooperatif organı olan ortaklardan kurulu yapıyı yani örgütü canlı tutmak diğer taraftan bilinen tüm kuralları ile işletmeciliğin esaslarını uygulamak, somut, ölçülebilir ekonomik değerler yaratmak ve bütün bunların kooperatif ilkeleri ve yasalar çerçevesinde yapılması gerektiğinin altını bir kez daha çizmek durumundayız.** Kaldı ki bu ülkeye ve mesleğimize kalıcı değerler yaratan sizler de "Duvara çivi çakmayan insanlardan biri olmak istemiyoruz" tarzındaki bir konuşmanızda belirttiğiniz gibi nutuk atmakla iş yapmak arasındaki farkta hem fikir olduğumuzu bilmekteyiz.

Hatırlayacağınız gibi bizim kuruluşumuza neden olan eczacı üzerindeki ekonomik baskı kuruluşumuzu takiben ortadan kalkmaya ve yerini rekabete bırakmaya başladı. Özellikle eczaneye sunulan satış vadesi ve satış iskontosu eczacı lehine dönüş eğilimine girdi.

1988 yılında **İstanbul** dahil bu ülkenin her bölgesinde ilaç eczaneye gelmeden evvel sürşarj yapılıyordu. Kooperatif girişimimizle birlikte hizmet verdiğimiz bölgelerde öncelikli olmak üzere bu uygulamadan vazgeçilmek zorunda kalındı.

1988 yılı itibarı ile kurulmuş olan en son kooperatif olmamıza rağmen birkaç yıl içinde Türkiye'de gerek üye sayısı ve gerekse işlem hacmi bakımından ilk sıraya gelmiş olmak ve bu sırayı uzunca yıllar korumuş olmak sizin de zaman zaman ifade ettiğiniz gibi birçok ilki başarmaya ve eczacı lehine rekabetin çitasını cesurca yükseltmemize bağlıdır.

Bugün çokça kullanılan "**Bilgi Çağı - Teknoloji Çağı**" v.b kavramları sadece kavramsal düzeyde algılamadan çağdaş fikirlerle bilgiyi oluşturan ve bunun için gerekli teknolojiyi kullanan bir kuruluş olduğumuzu yakından bilmektesiniz. Kaldı ki büyük, küçük tüm rakiplerimiz bizim yeniliklerimizi takip ettiklerini ve zaman zaman bunu övgüyle dile getirdiklerini de bu sektörde bilmeyen yoktur. **İlaç dağıtım sektöründe bugün yaygınca kullanılmakta olan bilgisayar sistemlerinin tarafımızdan geliştirildikten sonra yaygınlaştığını ve henüz yerine yeni sistemlerin geliştirilmediğini de bilmenizi isteriz.**

Tüm dünyadaki çağdaş uygulamaların yine tarafımızdan yakından takip edilerek olanaklar ölçüsünde kullanıldığını ve aynı amaca yönelik tüm ko-operatiflerle paylaşıldığını da söylemeden geçemeyiz.

Koşulların gereğini yerine getirmek ve kooperatif hizmetinden ülkemizin her bölgesindeki eczacının yararlanma hakkından hareketle hizmet vermeye gittiğimiz Güney ve Güneydoğu illerimizdeki hizmetlerimiz ve bıraktığımız kalıcı etkiler ortadadır. İstanbul'da güçlü kooperatiflerin varlığı nedeniyle sürsarj yapamayan ve yoğun rekabet içinde olan bugünün büyük depoları biz o bölgelere gidinceye kadar o bölgelerdeki eczacıdan kazandıkları ile İstanbul'da rekabet yaratıyorlardı. Kısaca daha 3 yıl öncesine kadar adı geçen bölgelerimizdeki eczacılarımız sürşajlı ve yüksek maliyetli ilaç alırken bizim hizmetimizin daha ilk günlerinde depolar yılların alışkanlıklarından vazgeçmek zorunda kalmışlardır. Biz şimdi o bölgelerde hizmet verememekteyiz, ancak onlar eski günlerini aramalarına rağmen kolayca geriye de dönememektedirler. Yani kooperatifin kalıcı etkisi hala devam etmektedir.

Bugünlerde statüsü değiştirilmek istenmesine rağmen bize göre eczacı sağlık elemanıdır ve sağlık hizmeti üretmektedir. Ancak nöbet gecesinin bir vaktinde çaresiz bir reçete sahibinin karşısında stokları ölçüsünde sağlık hizmeti üretebilir durumdayken ona yılın hergününde 24 saat sağlık hizmeti üretebilme olanağı yine Türkiye'de ilk biz verdik. Bir taraftan eczacının stok tutma alışkanlığını değiştirdik, diğer taraftan sağlık hizmetine aksayan yönünü gidermeye çalıştık. Sigortacılık faaliyetlerimizle de binlerce eczacımıza ve yakınlarına ucuz ve kaliteli hizmete aracılık ettik.

Zaman zaman sizlerin de görüş ve düşüncelerini onbinlerce eczacımızla paylaştığımız yayın organımız aktüel Eczacı dergimizle bilgiyi geniş kitlelere aktarma görevimizi de uzunca yıllar sürdürdük.

Bütün bu ve benzeri kesitlerin yaşayan tanığıyız. Bu dönemde hemen hemen her kesimin övgü ve desteğini aldığımızın da canlı tanığıyız. Bununla birlikte defalarca açıkladığımız iç ve dış koşulların sonucu 1998 yılından bu yana içinde bulunduğumuz kaotik durumun da farkındasınız. Neredeyse 12 yıllık geçmişimizin Meltem Cumbul'un sunduğu Nilüfer konseriyle eleştirilme basitliği içinde olduğunu depocudan maaşlı görevli eczacıların ortalıkta cirit attığını da bizden daha iyi bilmektesiniz.

Bütün bunları sizinle bir kez daha paylaşmak istedik. Çünkü bir anlamda yüreğimize su serpme ihtiyacındayız. Bizi her platformda desteklediniz, bizlere güvenciniz ve cesaret verdiniz. Bu yüzden bugün içinde bulunduğumuz durumda verilen emeğin boşa gitmediğini amaca yönelik yapılan her türlü cesurca girişimden ve öncülük-

lerimizden pişmanlık duymadığımızı ve kendimize olan güvenimizden hiç birşey kaybetmediğimizi, yanlış ve eksiklerimizin hesabını verdiğimizizi ve her durumda verebileceğimizi, doğrularımızla da ömür boyu övüneceğimizin bilinmesini isteriz. Yüreğimize su serpme ihtiyacımız ise sadece burukluğumuz ve şimdilerde kendimizi yalnız hissetmemizle ilgilidir.

Yoksa yıllarca eczacının gündeminden düşmeyen ve tamamı ekonomik olan enjeksiyonla başlayıp eczane kar haddi, katılım payı, G.P.P., patent v.b gibi sorunların hiçbirinin çözümlenemediği bir dönemde binlerce eczacıya direkt ve onbinlercesine dolaylı olarak milyonlarca lira ekonomik kazanç sunarak onların ekonomik bağımsızlıklarına katkı veren ve binlerce insana aş, iş sağlayan yani "duvara çivi çakabilen" insanlardan biri olmanın farkında ve bilincindeyiz. Hele Türkiye'de çok ortaklı bir kuruluşu yoktan var etmek, etkin kılmak ve örgüt yöneticiliği yapmanın neler ifade ettiğini iyi bilerek...

Siz Türkiye'nin bir eksikliğini giderdiniz. Eski Cumhurbaşkanı'nın ifadesiyle bir ayıbını kapattınız. Bu konuda eleştiri de aldınız. Başka girişimleriniz de var. Şüphesiz onlar da konuşulacak, övgüler ve eleştiriler alacak. Bu girimleri ve yatırımları yaparken bir takım ihtiyaçlardan yola çıktınız, sonuçlarını da birlikte yaşayıp göreceğiz.

Biz de kendi alanımızda ve çizdiğimiz vizyonumuz doğrultusunda bir girişimde bulunduk ve bize yakışır bir mekanda çağdaş olanakları kullanarak ileri teknolojik araçlarla ilaç dağıtımı yapmak istedik. Çünkü biliyoruz ki; yarının Türkiye'sinde bu hizmeti üretemeyenler yaşayamayacaklar. Ancak farkımız biz ekonominin her rüzgarından etkilenen bir yapıya sahipken siz sabit gelirlerle rahatça bütçe yapabilen bir kurumsunuz. Dolayısıyla bir büyük anafora kapılarak ve içsel bir takım etkilerle hayalimizi gerçekleştiremedik. Bunu da doğal karşılamak mümkündür. Türkiye'de bu dönemde sıkıntıya düşen ilk kooperatif de değiliz. Sebep-sonuç ilişkisini yukarıda kısmen tanımlamaya çalıştık Sizin ifa-

Önden görünüm





2500m² açık ofis alanı

denizle belki de “erken ve hızlı koştuk”. Doğaldır ki çelme takan da çok oldu. Ancak bütün bunlar yaşandı ve fakat henüz herşey bitmedi. Biz öyle biliyoruz ki; bizler uzun soluklu, sabırlı ve biraz da inatçılık ölçüsünde kararlı olmak zorundayız.

Ayrıca başta siz olmak üzere, bu örgütler içinde olan insanlar emeğe sonsuza dek saygılı olan insanlardır. Bu bakımdan binlerce eczacının katkısı emeği ve hayali ile yaratılmış olan bir değere sahip çıkılmamasını aklımızdan dahi geçirmekteyiz.

Hatırlanacağı gibi kooperatifimizin ekonomik açmazla karşılaştığı dönemde yaklaşık bir yıl evvel ilişkide fotoğraflarını sunduğumuz hizmet binasının T.E.B.'in öncülüğünde satın alınması teklifini sözlü olarak sizlere iletmıştik. Bu öneriyi rahatça iletme görevimiz ise; T.E.K.B. öncülüğünde birleşik kooperatiflerin merkezi olabileceği, burada itiriyat ve üretim hizmetlerinin yapılabileceği ve birleşme projesini hızlandırabileceği inancımız idi. Ancak o dönemde birçok kooperatifimizin birden sıkıntıya girmesiyle başlayan T.E.B 'in kooperatif projesi gündeme gelince beklemek ve sonuçlara göre davranmak eğilimi içinde olduk. Bu projenin doğuşunda ve oluşumunda başından beri olan ve hatta olanakları ölçüsünde T.E.B.'in gündeminin önlerine getirmeye katkı veren bir kooperatif olarak daha sonraları “İlaç Sanayii AYEK’i bu projenin dışında tutmak istiyor” söylemine “Biz kooperatifleri kurarken İlaç Sanayii’ne sormadık. Birleştirirken de ya da kapatırken de İlaç Sanayii’ne sormayız.” Cevabınız ile birlikte “Örgütlerim-

iz neyi öngürürse ona saygılıyız. Birleşmenin önünü tıkayan kooperatif olmayız.” diyerek bir süre dışarda kalabileceğimizi belirtmiş olmamız kayıtlarda saklıdır. Bununla beraber öncelikle AYEK’in dışındaki kooperatiflerinin sorunlarının çözümünden sonra AYEK’in konusunun gündem edileceği de tarafımızdan defalarca söylendiği tarafımızdan bilinmektedir.

Bu arada İlaç Sanayii’nin neden AYEK’i projenin dışında tutmak iste-

diği, sizce de açıkça bilinmektedir. İlaç akışı vaadi ile bizden ipotek alarak alacaklarını garantileyen ilk 5-6 firma öncelikle diğer kooperatiflerdeki alacaklarını garantilemek istemişlerdir. Başkaca bir sebebin olmadığı bilinmesine karşın nedense bu konu eczacı kamuoyuna gereği kadar açıklanmamıştır. Bizce İlaç Sanayii T.E.B. Başkanında o mevkiinde olmasını istememektedir. Çünkü T.E.B.’in yürüttüğü politika İlaç Endüstrisinin çıkarları ile örtüşmemektedir. Bizim durumumuz farklı olsada İlaç Endüstrisinin “ben böyle bir başkan veya yönetim istemiyorum” söylemiyle ortaya çıksa neler olabileceğini biz düşünemiyoruz. Yer yerinden oynar diye düşünüyoruz. Eczacı kamuoyu böylesine bir olayda tahmin edilenden çok daha büyük tepki verir diye düşünüyoruz. AYEK’le ilgili böylesine bir söylem karşısında ki gerekçeleri de ortadayken en tepe örgütümüzün de bir ölçüde olsa tepki vermemesini beklemediğimizi de söylemeden geçemiyoruz.

T.E.B. projemizin bir süre uzaması ve biraz da AYEK’le ilgili beklentilerin kırılması sonucu ipotek verilen ilk dört firma binlerce eczacının emeğini, hayalini simgeleyen ve bugün milyonlarca dolar değerinde olan binanın satışını istemiş bulunmaktalar. İcra yoluyla yapılabilecek satıştan amaçlanan ilk dört firmanın alacaklarını almalarıdır. Eğer bu tarz bir satış gerçekleşir ise bu bina değerinin çok altına satılabilecek ve diğer alacaklı firmalar alacaklarını alamayacaklardır.

Bu durum Hatay’da yapılan son bölgelerarası toplantıda ifade ettiğiniz gibi “eczacıyı borçlu bırakma” ve “kooperatifleri ayaklarının üzerinde yaşatma” söz ve düşüncenize hizmet etmeyecektir. Hatta bu söyleminizi yaşama geçirme olanaklarınızı da olabildiğince zorlayacaktır.

AYEK büyük bir özveri ile projenin dışında bekleyerek (bekleme döneminde bir sürü zorluğa tek başına göğüs germe pahasına) sabırla bu günlere kadar gelebilmiştir. Artık AYEK projesinin masaya yatırılmasının zamanı gelmiştir. AYEK ortağı aynı zamanda T.E.B.'in de üyesidir. Dolayısı ile borçlu kalmaması gereken eczacılar içindedir.

AYEK'in ilk aşamada proje dışında kalma özverisi bir örgütsel sorumluluk gereği ve sonucudur. Aynı sorumluluk şimdi taraflarından beklenmelidir.

Bugün yaşanan ve yaşanabilecek olaylar değerlendirilerek yaklaşık bir yıl evvelki önerimizi bu kez yazılı olarak yineliyoruz. Eczacının yarattığı bu değer eczacıda kalmalıdır. Bu olay salt ekonomik gözlükte değerlendirilebilecek bir olay değildir. Bu örgütsel bir sorumluluk gerektirmektedir. Bu değere sahip çıkmak, geleceğe sahip çıkmaktır. Kaldı ki; T.E.B.'in Türkiye'deki diğer Odalar ve hatta bireysel olarak eczacıların ve eczacının sahip olduğu EGAŞ gibi kuruluş ve vakıfların satın alarak sahip olacağı AYEK binasının çok ciddi ekonomik değer taşıdığı da göz ardı edilmemelidir.

Bu binanın teknik değerleri ilişiktir. Ne amaçla kullanılacağı konusunda önerilerimiz ise; ilaç dağıtımı, itriyat depolama ve dağıtımı, Çağdaş Eczacılar Laboratuvarının üretimi, EGAŞ Eczane Gereçleri üretimi ve depolaması, toplantı ve eğitim amaçlı etkinlikler, T.E.B. bilgi işlem merkezi, Eczacılık müzesi....

T.E.B. tarafından oluşturulacak bir kurulun yerinde inceleme yaparak bu ve benzer önerileri değerlendirerek rapor etmesi de ayrıca önerimizdir.

Diğer taraftan İzmir Eczacı Odası tarafından Hatay Bölgeler arası toplantı sonucu önerilen AYEK binasının T.E.B. tarafından satın alınması önerisi ve bununla beraber birçok Eczacı Odasının bu öneriyle yazılı ve de görüştüğümüz bir kaç Eczacı Odasının sözlü desteği T.E.B. tarafından mutlaka olgunlukla değerlendirilmesi gereken tarihi bir olgudur. T.E.B. tarafından da desteklendiğinde de böylesine bir girişimin tüm Türkiye'deki Eczacı Odaları tarafından destekleniyor olması çok rastlanabilecek bir olay değildir. Bu durum Eczacı ile



5750m² dağıtım ve depolama alanı

örgüt arasındaki güven bunalımını ortadan kaldıracığı gibi eczacının örgütüne daha sıkı sahip çıkmasını da gerektirecek bir fırsat olarak algılanmalıdır. Çünkü eczacının yarattığı değer onun çıkarlarına ters düşen taraflarca çarçur edilmesinin engellenmesi ve böylelikle bir değer eczacılığın geleceği adına kullanılması olanaklarının yaratılması psikolojik ve örgütsel değerler açısından tarif edilmeyecek kadar önem taşımaktadır.

Konuya sadece ekonomik yaklaşmamakla birlikte ekonomik değer olarak da eczacıya kazanım açısından çok büyük önem arz etmektedir.

Kaynak konusuna gelince, biz eminiz ki kararlı ve ilkelili yaklaşıldığı sürece kaynak yaratabilir. Bununla birlikte Eczacı Odaları tarafından önerilen kaynaklara başka birtakım kaynaklar ilave etmek de mümkündür. Sözleşmelere yapılacak bir miktar fiyat artışına öneride bulunan Eczacı Odalarının itiraz etmeyeceğini düşünmekteyiz. Kaldı ki; T.E.B. projesinin ilk aşamasında (AYEK'in de içinde olduğu dönemde) kooperatiflere aktarılacak kaynak 6 milyon Dolar tesbit edilmiş, kongreden bu doğrultuda karar çıkmış ve sözleşmelere yapılacak fiyat artışı da bu bütçe doğrultusunda oluşturulmuştu. Dolayısıyla AYEK projesi içinde benzer kaynakların kullanılmasının kabul görmemesi düşünülmemelidir. Kaldı ki; bu konuda eczacı kamuoyunu yaratmak ve geniş kitlelere bu önerileri ulaştırmak için üzerimize düşen her türlü sorumluluğumuzu yerine getirebileceğimizin bilinmesini isteriz.

Sayın başkan, örgütlerde yöneticiler, sizin de bildiğiniz gibi geçicidirler. Onları asıl kalıcı kılan emekleri ve eserleridir. Bugün binlerce eczacıya temsil eden,

eczacılık meslek politikaların olduğu ve eczacılık mesleğinin geleceğinin yapılanacağı, değişimlerin kontrol edildiği, yönlendirildiği bir kurumun, bir büyük meslek birliğinin başındasınız. Kooperatiflerin en güçlü olduğu dönemde eczacının size verdiği bu onurlu görevi şimdi kooperatiflerin en sorunlu olduğu dönemde yürütmeye gayret ediyorsunuz. Bu tarihi süreci bunca deneyimden sonra çok olumlu değerlendireceğinize inancımızı sürdürmekteyiz.

Çalışmalarınızda başarılar ve esenlikler diliyoruz. Saygılarımızla,

**AYEK ECZA KOOP.
YÖNETİM KURULU**

Dağıtım : T.E.B. , ECZACI ODALARI, T.E.K.B.

EKSPERTİZ RAPORLARI (TURYAP VE REMAX)

AYEK Sarıgazi inşaatı devam etmekte iken **99/ Mart** ayı itibarı ile **TURYAP A.Ş.**'nin hazırlamış olduğu **25** sayfalık **Ekpertiz Raporunda** alınan **Fiyat** ile ilgili bölüm aşağıda sunulmuştur.

1 - İnşaat bedeli	: 18.600 m ² x 343/m ² = 6.379.800 \$
2 - Trafo bedeli	: 110.000 \$
3 - Isı merkezi soğutma ısıtma teçhizatı ve fancailler:	220.000 \$
4 - Beton sahalar peyzaj ve alt yapı	: 160.000 \$
5 - Kapılar	:30.000 \$
6 - Su deposu (2 adet)	: 30.000 \$
7 - Araba yıkama yeri	:15.000 \$
8 - Botanik Bahçesi, Konferans Salonu tefrişleri	: 500.000 \$
Toplam	: 7.444.800 \$
Arsa Bedeli	: 1.286.000 \$
Kısmi Toplam	: 8.730.000 \$
% 15 KDV	: 1.309.620 \$
Genel Toplam	: 10.040.120 \$
SATIŞ BEDELİ	: 10.040.420 \$

AYEK Sarıgazi inşaatı tamamlandıktan sonra dünyanın en büyük ve çok uluslu gayrimenkul pazarlama şirketi **REMAX** tarafından **10.02.2000** tarihi itibarı ile hazırlanan 16 sayfalık **Ekspertiz Raporu**'ndan alınan **Fiyat** ile ilgili bölüm aşağıda sunulmuştur.

AYEK

Fiyat \$/m²/Ay
Tamamıyla klimatize edilmiş
Farklı ürünler için farklı sıcaklık ve klimatize özellikler
Büyük ve küçük kamyonlar için yükleme kapıları
IT servisleri için plaza standardında modern ofis imkanı

(IT : Bilgi/Bilgi İşlem Ünitesi)

İSTANBUL'DAKİ DİĞER DEPOLAMA ALTERNATİFLERİ

Fiyat \$/m²/Ay
Henüz klimatize imkanı yok
Dışarıdaki hava koşullarına bağlı sıcaklık
Tek tip yükleme alanı
Ofis imkanı yok

AYEK

16.000 m² ultra modern dağıtım organizasyonue merkezi **6000** m² otomatik ısıtma v soğutma tesisatı ofis alanı ve **12.000** m² dağıtım imkanı
Açık otopark.

DİĞER

16.000 m² birbirinden ayrı bilgi merkezi (modern plazalarda) ve dağıtım imkanı (yeni yapılmış depolarda) fonksiyonların birbirine uzak mekanlarda = koordinasyon eksikliği ve ERP avantajlarının kullanılabilmesi.

(ERP : Girişim Kaynak Planlaması)

SATIŞ BEDELİ

10.800.000 \$

SATIŞ BEDELİ

13.560.000 \$

AYEK SARIGAZI BİNASININ ÖZELLİKLERİ

İSTANBUL ANADOLU YAKASI SARIGAZI MEVKİİNDEDİR • ÇEVRE YOLLARINDA 5 -10 DAKİKA İÇİNDE BAĞLANTI OLANAKLARINA SAHİPTİR • YENİ BİR BAĞLANTI İLE KÜÇÜKBAKKALKÖY, KOZYATAĞI GEÇİŞİ DE SAĞLANMIŞTIR • YAKLAŞIK 13 DÖNÜM ARAZI İÇİNDE 5750 M2 TABAN ALANINA SAHİP 3 NORMAL KATTAN OLUŞMAKTADIR • ARA KATLARLA BİRLİKTE YAKLAŞIK 20.000 M2 KAPALI ALANI MEVCUTTUR • YÜZLERCE ARAÇLIK AÇIK OTOPARK • ARAÇ TAMİR - BAKIM ÜNİTELERİ • HER İKİ GİRİŞTE GÜVENLİK BÖLÜMLERİ MEVCUTTUR • BİNANIN TÜM ELEKTRİK- ELEKTRONİK - MEKANİK İŞLER TAMAMLANMIŞTIR • ÇEVRE DÜZENLEMESİ, ÇEVRE AYDINLATMASI VE ALT YAPISI TAMAMEN BİTİRİLMİŞTİR • BİNA 3. DERECE DEPREM BÖLGESİNDEDİR VE SON DEPREM YÖNETMELİĞİNE UYGUN YAPILMIŞTIR • 200 DİŞ HAT KAPASİTELİ SANTRAL İÇİN TÜRK TELEKOM ONAYI • YÜZLERCE BİLGİSAYAR VE MODEM BAĞLANTISINA UYGUN FİBER OPTİK KABLO ALT YAPISI MEVCUTTUR • ŞEHİR SUYUNUN DIŞINDA 200 M DERİNLİKTEN SU TEMİN EDİLEREK 200 TON KAPASİTELİ DEPODA TUTULABİLMEKTEDİR • BİNANIN RUHSATI VE İSKANI ALINMIŞTIR • BİNANIN YAKINDA 400 YATAKLI S.S.K HASTANESİ İNŞAAT ONAYI ALINMIŞ VE HALİ HAZIRDA ONLARCA SANAYİ VE DEPOLAMA TESİSLERİ MEVCUTTUR • BİNA KİMYASAL ZEHİRLİ ATIK ÜRETEK ÜRETİM FAALİYETLERİ DIŞINDA HER AMAÇLA KULLANILABİLECEK DURUMDADIR • BİNA İÇİNDE ÖZEL TRAFİK MERKEZİ

Obezite

Santral Sinir Sistemine Etkili

Reductil®

sibutramin

İle Tedavi Edilmelidir



BASF Pharma

Reductil® 10 mg

8.37 mg sibutramin serbest bazına tekabül eden 10 mg sibutramin hidroklorid monohidrat içerir. Kapsül içeriğindeki boyar maddeler, indigo karmin, siyah demir oksit, titanyum dioksit ve kinolin sarıdır. **Endikasyonları:** Reductil® 10 mg, vücut kitle indeksi (VKI) 30 kg/m² ve üstünde olan hastalarda veya VKI 27 kg/m² ve üstünde olup obeziteye bağlı diğer risk faktörleri de taşıyan hastalarda endikedir. **Kontraindikasyonları:** Sibutramine ve ürünün içeriğindeki diğer bir maddeye karşı bilinen aşırı duyarlılık; Anorexia nervosa veya bulimia nervosa gibi bir majör beslenme bozukluğu mevcudiyeti veya hikâvesi; Bilinen veya şüphelenilen gebelik veya süt verme dönemi; MAO inhibitörleri, santral etkili ilaçlar veya diğer santral etkili kilo kaybettirici ajanların uygulanması; Kontrol altına alınmamış hipertansiyon; Ağır karaciğer yetmezliği; Ağır böbrek yetmezliği; Kalp yetmezliği, aritmi veya serebrovasküler hastalık (ünme veya TIA) mevcudiyeti veya hikâvesi. **Yan etkileri:** Yapılan çalışmalarda advers etkilere büyük bir çoğunluğu tedavinin erken dönemlerinde (ilk 4 hafta) görülmüştür ve sıklık ve şiddetleri zaman içinde azalmıştır. Genel olarak ciddi yan etki görülmemiştir, tedavinin kesilmesi gerekmemiştir ve geri dönüşümlüdür. Obez hastalarda yapılan plasebo-kontrollü çalışmalarda sibutramin ile plaseboya göre istatistiksel olarak anlamlı oranda daha sık görülmüş olan yan etkiler, ürperme, tasikardi, iştah kaybı, kabızlık, bulantı, hemoroid şikâyetlerinin artması, ağız kurumu, insomni, baş dönmesi ve parestezi terlemedir. **Ticari Takdim Şekli ve Ambalaj Muhtevası:** Reductil® 10 mg 28 kapsüllük blister ambalajda. **Ruhsat Sahibi:** Knoll Alman İlaç ve Eczacı Tic. Ltd. Şti. Altunizade - İstanbul. **Ruhsat Tarihi:** 30.04.1999 **Ruhsat No:** 106/3. KDV dahil perakende satış fiyatı: 29.145.000 TL. (Ocak 2000)

www.knoll.com.tr • www.obezite.com

Artık Eczacı da Sorumlu İLAÇTA SPOT

Yıllardır bakkallarda satılan **Aspirin**'in, **Gripin**'in gıda toptancı sitelerinde faaliyet gösteren "**ecza deposu**" kılıklı (ve ruhsatlı) müesseselerden satıldığı tüm ilgili kesimlerce biliniyor.

Son iki yıldır ise; kelepirci vadedi, yüksek mal fazlalığı ve avantajlı(!) bakkalın da rağbet gösterdiği ağrı kesicilerde **eczane kılıklı (ve ruhsatlı) işletmeciler** boy göstermeye başladı.

Yıllardır savunulan "**ilaç Sadece Eczanede Eczacı Tarafından Verilir**" ilkesine ihanet eden eczacıların arkasında ise bazı ilaç dağıtım kuruluşları da var.

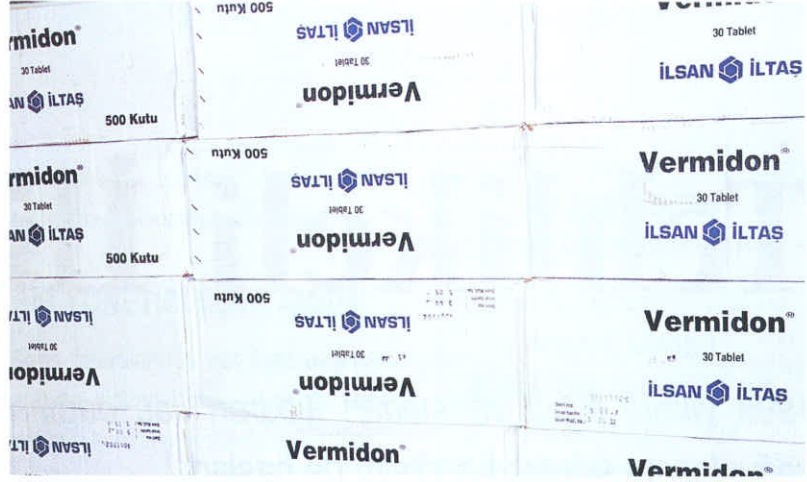
Her yıl daha da gelişmiş bir şekilde hazırlanan ilaç istatistiklerinde geçtiğimiz yıl, **Ocak - Mayıs** aylarını içeren bölümü açıklanınca ilginç bir artış görüldü.

İzmir'in ilaç tüketim düzeyi belli, alım gücü belli ve nüfusu da hiç de öyle ahım şahım olmayan **Kemalpaşa** ilçesi yöresinde **ağrı kesici-analjezik** pazarında **Vermidon** ve **Novalgine** satış rekorları kırılıyordu.

Kemalpaşa ilçesi yöresinde **Vermidon** tablet ve **Novalgine** tablet inanılmaz rakamlarda tüketiliyor (?) ve örneğin tüm **Karşıyaka** bölgesinde yaklaşık **32.000** kutu tüketilen **Vermidon** tablet; Kemalpaşa'da ilginç bir biçimde **415.000** kutu tüketiliyor, yine **Karşıyaka** ilçesinde sadece **35.000** kutu tüketilen **Novalgine** tablet ise **Kemalpaşa** yöresinde; **237.000** kutu tüketiliyordu. Tüm istatistiklerin ilaç depoları çıkışlarının temel alınarak

hazırladığı gözönüne alınınca, hayali satış olamayacağına göre farklı olan neydi? Farkın anlaşılması bazı ecza depolarına toplam **ikiyüzmilyar TL** civarında batık bir satışa mal oldu; **Kemalpaşa** ilçesinde faaliyet gösteren bir eczanenin sahibi bayan eczacının **işbilir(!)** kocası **Vermidon tablet** ve **Novalgin tablet** ile bakkallara spot satış yapıyordu.

Uzun vadeli ve yüksek mal fazlalı **Vermidon tablet**'in yanısıra vadesi düşük, mal fazlası az **Novalgin tableti** de ilave eden uyanık satıcı tahsilatta zorlanınca, ortalama valörü kaybedince, **Ford Focus**, **kışık yazlık derken şahsi yatırım yapmaya** kalkınca olan ecza depolarına oldu. İkiyüzmilyar TL civarında batık tahsilat ile bir eczaneye hastane ihalesinin bile alamayacağı rakamlarda **Vermidon tablet**, **Novalgin tablet siparişlerinin gönderilmemesi gerektiğini öğrendiler.**



Bu arada **Kemalpaşa**'da batık parasını kurtarmak adına hala spotçu eczaneyi destekleyen ilaç dağıtım kuruluşu anlaşılan akıllanmamış ki bu kez **Uşak**'ta yine ortaya çıktı.

UŞAK'TA 2000 YILI MACERASI

Bölgesel düzeyde ilaç satış istatistikleri bu sefer, **2000** yılında **Uşak**'ta tehlike sinyali veriyordu.

1999 yılı Ocak-Mayıs ayları arasında sadece **16.500** Vermidon tablet kullanılan **Uşak**'ta **2000** yılının aynı ayları arasında **141.000** kutu gibi olmayacak rakamda **Vermidon tablet** kullanılıyordu.

1999 yılı Ocak-Mayıs ayları arasında yaklaşık **18.000** kutu **Novalgin tablet** kullanılan **Uşak**'ta **2000** yılının aynı aylarında da sadece **17.000 kutu Novalgin tablet** kullanıldığı gözönüne alınınca anlaşılan bu sefer ki **Uşak'lı spotçu eczacı (!)** daha bir **tüccar** davranıyor, **Vermidon** tablette yakaladığı vade, mal fazlası, hediye **Novalgin** tablette bulamayınca avantajlı (!) mala(!) yönelip, balı satış yapıyordu.

İzmir Eczacı Odası Yönetim Kurulu ise **göreve başlamadan önce yaşanan Kemalpaşa Vermidon-Novalgin spot satışını**, göreve geldikten sonra izliyor, batık eczacının daha sonra tekrar hangi ilaç dağıtım kanalı tarafından desteklendiğini de saptıyordu.

2000 yılı Ocak ayından beri **Uşak Bölgesi**'nde yaşanan **Vermidon spot satışını** da yakından izlemeye alan **İzmir Eczacı Odası Yönetim Kurulu**, **Uşak**'ta spot satışa bulaşan **eczacıyı destekleyen ilaç dağıtım kuruluşunu da saptıyordu.**

Tüm bu gelişmeler çerçevesinde ilaç dağıtım kuruluşlarını yazılı olarak uyararak İzmir Eczacı Odası Yönetim Kurulu spot satışa yönelik davranış içinde olan ilaç dağıtım kuruluşlarını önümüzdeki dönemde eczacı kamuoyuna duyurmayı da karar altına aldı.

İzmir Eczacı Odası bu kararı doğrultusunda spot satış yapan eczacıların de açıklayacak.

Tehlikeli İlişkiler

1999 yılının ikinci yarısından itibaren ilaç dağıtımında pazar bölüşümünde yoğunlaşma artarken değişim de başladı.

İlaç dağıtım kuruluşları bu değişimde paylarını arttırmak adına farklı yöntemler de geliştirdiler.

Türkiye'de bazı ecza kooperatiflerinin 1999 yılı başlarından itibaren yaşadıkları ekonomik zorlamaların etkin bir biçimde hissedilmesi ve o tarihlerdeki kaos ortamı, ilaç dağıtım (her ne kadar zincir dense de) kuruluşlarında ecza kooperatiflerinin geri çekildiği pazar payında yer alma kavgasını hızlandırdı.

2000 yılı **Haziran** ayı itibarı ile eczanelere ilaç dağıtımını yapan kuruluşlar bünyelerinde bulundukları farklı isimli kuruluşlarla Türkiye'nin hemen hemen her yerinde boy göstermeye başladı.

Hedef Holding A. Ş. bünyesinde bulunan **Hedef A. Ş.** ve **ES A. Ş.** ile yeni merkezlerini açarken, **Selçuk Ecza Grubu**'nda bir yandan **Selçuk Ecza A. Ş.** ile yeni yerleşimlerde yer alıyor, yine grup içinde yer alan **AS Ecza A. Ş.** ile yaygınlaşmaya çalışıyordu.

2000 yılında ulusallaşma sürecini başlatan bir diğer ilaç dağıtım kanalı ise **Galenos A. Ş.** idi.

Ankara merkezli Nevzat Ecza Deposu A. Ş., **Kocaeli merkezli Meltem Ecza Deposu A. Ş.** ve **İzmir merkezli Vet-İş Ecza Deposu A. Ş.** bu süreçte şubeleşmesini yada yaygınlaşmasını hızlandırırken, aslında ortalık toz dumandan geçilmiyordu.

TEHLİKELİ İLİŞKİLER BAŞLARKEN

2000 yılında ilaç satış istatistiklerinde **Hedef Ecza Deposu A. Ş.** ve **ES Ecza Deposu A.Ş.** 'yi yapısında bulunduran **Hedef Grubu** pazar payını yaklaşık %40'a yükseltip, pazar payı %30 civarında olan **Selçuk Ecza Deposu A. Ş.** ve **AS Ecza Deposu A. Ş.** 'ni yapısında bulunduran **Selçuk Grubu**'nun

yanına **Galenos A. Ş.**, **Meltem A. Ş.**, **Nevzat A. Ş.**, **Vet-İş A.Ş.** yavaş yavaş yaklaşırken tehlikeli ilişkiler ve eczacılara cazip görünen vurguncu uygulamalar başladı.

NET SATIŞ KANDIRMACASI

Serbest eczanelerde yaşanan (**haksız**) mali denetlemeler sonucu mal fazlasından vurgun yiyen eczacılara, büyümeye çalışan bir ilaç dağıtım kuruluşu (zinciri) mal fazlasını, iskontoları soyduğu net satış listeleri ile farklı bir yöntem sunuyordu.

Eczacıların görmediği, ya da önemsemediği net satış listesinde %2-3 civarında oluşan ecza deposu lehine olan düzenleme ile eczanelerden alınan kaynak aylık ortalama **50 ila 80** milyar civarında bir rakam ile ecza deposuna akarken, o ecza

HEDEF GRUBU
Hedef Ecza Dep. Tic. A.Ş.

Akdeniz (Antalya)
Ankara, Çukurova (Adana)
Doğu (Erzurum)
Ege (İzmir), Fırat
İstanbul, GAP (Urfa)
Karadeniz (Samsun)
Körfez (Bursa)
Marmara (İstanbul)

ES Ecza Deposu Tic. A.Ş.

Çukurova (İçel), Ege (İzmir)
Ankara, İstanbul
Diyarbakır, Trakya
Kayseri, Trabzon
Marmara, Meram (Konya)

Sancak (İthal)

Ankara,
İstanbul,
Marmara

MELTEM GRUBU

Bursa, Kocaeli
İstanbul, Körfez (Balıkesir)

VET-İŞ GRUBU

İzmir, Denizli, Muğla
Uşak

deposu ile çalışan eczacıların
sırtından güçlenmesini de sağlıyordu.

BİR YÖNETİCİ AÇIKLAMASI

Satış faturalarında net fiyat uygulama-
masına şiddetle karşı çıkan bir ilaç
dağıtım kuruluşu yetkilisi ise ilginç bir
yaklaşımda bulunuyordu;

“Serbest eczacılar madem mal
fazlası, yüksek iskonto gibi konular
da vergilenme aşamasında ra-
hatsız, o zaman vade farkı ilave ede-
rek geç ödeme yapsınlar ve bunu
belgeleyerek gider gösterebilirler.”

EN TEHLİKELİ İLİŞKİ

Ulusal düzeyde, arkasına bir ilaç üre-
tim şirketini de alan ilaç dağıtım kanalı
özellikle Doğu ve Doğu Karadeniz
Bölgesi’den başlayarak çığırın bir
anlaşmanın temsilcisi oluyordu.

Bir ilaç dağıtım kanalı gerilerde sey-
rettiği ilaç dağıtım pazarındaki payını
yükseltmek adına eczanelerde **eczacıyı**
bir kenara koyarak, eczane kalfala-
rıyla sipariş kotasına dayalı % oran-
larda prim anlaşmasına başlıyordu.

Açık hesap, “çekin yoksa senet
ver”, “spot satışın varsa arkan-
dayım.”, “Muvazaalı olman değil,
satışın önemli.” mantığındaki bu
ilaç dağıtım kanalı ile eczacılara
önümüzdeki günlerde anlatacak
çok şey var gibi gözüküyor.

SELÇUK GRUBU
Selçuk Ecza Deposu A.Ş.

Gaziantep, Erzurum, Trakya
Antalya, Malatya
Bursa, Trabzon, Adapazarı
Ankara, Konya, İzmir
Adana, Samsun, İstanbul
İstanbul (Güneşli)
İstanbul (Fatih - İthal)

AS Ecza Deposu Tic. A.Ş.

Adana, Eskişehir
Kayseri, İstanbul
Denizli

NEVZAT GRUBU

Ankara, Antalya, Samsun
Mersin

Prestij (İthal)

Ankara

GALENOS GRUBU

İstanbul, Ankara
İzmir, Marmara (İstanbul)

Arı (İthal)

İstanbul, İzmir

Yased (İthal)

Ankara