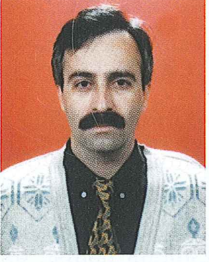


Nazir ALTINTAŞ

1959 yılında Bursa'da doğdu. 1982 yılında Ankara Devlet Mimarlık Mühendislik Akademisi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1990 yılında eczane çözümleri üretmek amacıyla B.Y.T.E Ltd.Şti firmasını kurdu. Bilgisayar sektörünün gelişmesi ve kurumsallaşması amacıyla Bİ-SİAD (Bilgisayar Sektörü İş Adamları Derneği) kurucu üyeliği ve yönetim kurulu üyeliği görevlerinde bulundu. Halen eczane sektöründe uygulamalar geliştirmektedir.

ECZANEDE BİLGİSAYARIN GETİRDİKLERİ

Ülkemizde 1980'li yılların sonunda, özellikle kırtasiye işlemlerinin çok olduğu sektörlerde bilgisayar kullanımı hızla yaygınlaşmaya başladı. Başlangıçta herkesin temel amacı işyerindeki kırtasiyeden oluşan zaman kayıplarını yok etmektir. Günümüzde ise bilgisayarın; değişen iş koşullarının yeni kavramlarına uygun olarak kullanımı kaçınılmaz hale gelmiştir. Toplam kalite yönetimi başlığı altında toplanan bu kavramlardan eczane içinde uygulanması çok önemli olanları şunlardır.

- İşletme yönetimi (Kaynakların planlanması)

Eczanede verimliliği arttırmak amacıyla yapılan tüm işlemlerin planlanması, yönetilmesi, raporlanması ve oto kontrol işlemlerini kapsar.

- Gerçek zamanlı stok yönetimi (Just in time)

Ödeme gücünü yaşamamak için minimum stok maliyeti ile maksimum iş yapmayı hedefler.

- Müşteri ilişkileri yönetimi (CRM)

Fiyat rekabetinin olmadığı işletmelerde en önemli rekabet aracıdır. Tüm dünyada son yıllarda en hızlı gelişme eğilimi gösteren kavramdır.

Yaşanan rekabet koşulları, enflasyon, eczacı karlarının düşürülmesi gibi önemli sebepler eczacılarımızın eski alışkanlıklarını terk ederek, yeni koşullara hızla uyum sağlamasını ve kendini geliştirmesini zorunlu kılmaktadır. Eczacılarımız mesleki bilgi ve becerisini artırmayı düşündüğü kadar, **MUTLAKA** bilgisayar kullanımını ve eczane işletmeciliğini öğrenmek zorundadır. Kullandıkları bilgisayar programlarını maksimum verimli kullanmaları, üretici firmaları eksiklikleri konusunda ikaz etmeleri gerekmektedir.

I- ECZANEYE EKONOMİK (PARASAL) GETİRİLERİ

Bilgisayar kullanan diğer işletmeler; işyerindeki kırtasiye ve bazı işlemleri kolaylaştırmak için bilgisayar alırken, eczanede bilgisayar kullanılması aşağıdaki sebeplerden dolayı eczacıya maddi gelir getiren bir yatırım aracıdır.

- İlaç fiyatlarındaki değişikliklerin hızlı yansıtılmasının kazandırdıkları

Bilgi bankasından modemle bağlanarak veya internet üzerinden eczavizyon programı vasıtasıyla tüm eczaneler yeni fiyatları en kısa zamanda alarak fiyatlarına yansıtabilir, fiyat etiketlerini hemen yazıcıdan bastırarak ürünleri yeni fiyatları ile satabilirsiniz. Tüm işlemler yaklaşık yarım gün içinde bitirilebilmektedir.

Geciktiğiniz her gün, fiyat artışı ve cironuzla orantılı olarak direk karınızdan kayıplarınız oluştuğunu unutmayınız.

- İlaçların miadı dolmadan satılmasının kazandırdıkları

Bilgisayar programları eczane içindeki işle-yişi yavaşlatmayacak yöntemlerle, son kullanım tarihi yaklaşan ilaçları görebilir ve miadı dolmadan satma veya değiştirme yolu ile zarar etmenizi engelleyebilir. Bu şekilde çok önemli bir zarardan kurtulabilirsiniz.

- Minimum stok seviyesi ile ödeme güçlüğü yaşamadan, miadı dolmadan maksimum verim

Eczanede ürün çeşidinin çok fazla olması biten, en çok satılan veya periyodik müşterisi olan ürünlerin takip edilmesini zorlaştırmaktadır. En ideal sipariş kısa sürede satabileceğimiz, müşteri geldiğinde yok demeyeceğimiz çeşitlilikte olmalıdır. Bilgisayar programlarının sipariş bölümleri minimum veya maksimum stok seviyelerini gözeterek, stokunuzda biten ve daha önceki aylarda satışı yapılmış ürünleri dikkate alarak değişik alternatifli sipariş listeleri hazırlar.

Fiyatı cazip fakat satamayacağınız adette mal alınmasını ödeme zorluğuna düşmeden engelleyebilirsiniz.

- Ürün ve nakit akışınızın yönetilmesi

Binlerce ürün çeşidinin bulunduğu eczanelerde günlük olarak satılan ürünlerin ve bunların ne kadarının elden, ne kadarı reçete ile, ne kadarı veresiye, ne kadarı nakit tahsilat ve yapılan nakit ödemelerin takibi ancak bilgisayar programları ile yapılabilir.

Mesleğinizde ve cironuzda çok iyi olsanız da hesabınızı bilmez iseniz yine kaybedersiniz.

Adana Eczacı Odası'nın yaptığı bir çalışmaya göre; (1) Adana'da mevcut eczanelerin %50'sinin

6 milyar ciro yaptığını varsayarak bu eczanelerin ekonomik kazancını inceleyelim.

6 milyar cirodan KDV arındırıldığında net satışımız 5.128.205.000 TL'dir. Cironuzun %70'inin yerli ilaç, %30'unun ithal ilaç olduğunu varsayarak; yerli ilaçta brüt 20+10 ithalde 20+3 iskonto ile brüt karımız:

| | | |
|-----------------|-------------|----------------------|
| 5.128.205.000 | %70'i yerli | |
| 3.589.743.500 | 20+10 isk. | |
| | | 1.005.128.000 |
| 5.128.205.000 | %30'u ithal | |
| 1.538.461.500 | %20+3 isk. | |
| | | 344.615.000 |
| Brüt kar | | 1.349.743.000 |

Brüt karı bulduktan sonra şimdi de giderler toplamını hesaplayalım. Bir kalfa, bir çırak, aylık işyeri kirası, aylık gelir vergisi, stopaj, muhasebe ücreti, elektrik, su, kırtasiye, ambalaj ve görünmeyen giderler toplamı asgari 650.000.000 TL

Cironun %70'i resmi reçete ise %5 iskonto Tutarı 210.000.000 TL.

Kurumlardan paranın bize dönüşü asgari 60 gün olursa enflasyon maliyeti 152.000.000 TL

Bu rakamlara göre:

| | |
|---------------------------|-------------------------|
| Genel giderler | 650.000.000 TL |
| Kurum iskontosu | 210.000.000 TL |
| Enflasyon maliyeti | 152.000.000 TL |
| Toplam | 1.012.000.000 TL |
| Brüt Kar | 1.349.743.000 TL |
| Masraf Toplamı | 1.012.000.000 TL |
| Net Kar | 337.743.000 TL |

Miadı dolan ilaçların atılması, veresiyeler, istenmeyen çok çeşitli kayıplar dikkate alındığında gerçekte kazancın çok düşük olduğu ve bunu yükseltmek için bilgisayar programlarının maksimum verimli kullanılmasından başka çıkış yolu görülmemektedir.

(1) (Ecz. ÖZKURT Fikret, Eczane eczacılığının mali portresi Adana Eczacı Odası Bülteni, s.46-47, Şubat 2001)

2- ECZANE İŞLETMECİLİĞİNİ KOLAYLAŞTIRAN FAYDALARI

- Reçetelerin işlenmesi, hesaplama hatası olmadan hızlı döküm alınması

Reçetelerin bilgisayara işlenmesi, dökümlerinin hemen alınması eczacının kırtasiye yükünü hafifletmekle kalmayıp, hesap hatalarından dolayı kurumdan dönmesini de engellemektedir. Reçete işlemleri ve takibi bu sayede otomatik olarak düzene girmekte, kaybolan parası alınmayan, kupürü yapışmamış, eski fiyatlı kupür gibi işlemler otomatik olarak düzenlenmektedir. Eczacıya ilave zaman kazandırmaktadır.

TC. Emekli Sandığı ve Bağ-Kur reçetelerini bilgisayarına aktararak hem ithal ilaç fiyatlarını anında güncellemesi, hem de müşterilerine ait kayıtları devamlı bilgisayarında görme imkanı sağlamaktadır. Ayrıca bu kurumlardan ödemelerini daha hızlı tahsil etme imkanı bulunmaktadır.

- Müşteri ilişkileri

Eczane her ne kadar bir ticari işletme olsa da, kamu hizmeti vermesi ve sattığı üründe fiyat rekabeti yapamaması nedeniyle müşteri ilişkileri en önemli ticari rekabet aracıdır. Müşteri ile kurulan her türlü diyalog içinse o müşterinin mümkün olduğu kadar fazla kişisel bilgilerine hakim olmayı gerektirir. Bu da ancak bir bilgisayar ve bu kişisel bilgilerin girilebileceği, çeşitli liste ve çıktılar alınabilen, yorumlama imkanları olan bir program ile mümkündür.

- Ticari ilişkiler (Örneğin; depolarla ve kurumlara), Ödeme ve Tahsilatlarımız

Depolardan gelen irsaliyelerin girilmesi ile hem sağlıklı stok takibinin ilk adımı atılmış olacak hem de girilen irsaliyelerin faturalandırılarak depoların yapabileceği hesap hataları önlenmiş, takip edilmiş olacaktır. Ayrıca sağlıklı sipariş verilebilmesi için irsaliye girişlerinin yapıl-

ması, tüm çıkış işlemlerinin (perakende, reçeteli satış, takas vs.) işlenmesi gereklidir. Girilmiş reçetelerin faturalaştırılması ile kurum hesapları takip edilecek ve eczanedeki alış ve satış işlemleri toplu olarak bir arada değerlendirilebilecektir. Bunun sonucunda ödeme ve tahsilatlar eczanedeki gider ve gelir dağılımına göre planlanabilecektir. Depo borçlarının toplamı ve ortalama valörü kurum alacaklarının toplamından ve ortalama valöründen daha fazla olmayacaktır. Depolara en uygun ödeme tarihine çekler hazırlanacak ve bir ödeme tablosu oluşturulacaktır. Daha sonraki alışta bu ödeme tablosu ile hareket edilecek. Planlandığı için ödemelerde sıklıkla yaşanmayacaktır.

Müşterilerinize verdiğiniz veresiye ilaç ve bedellerini bilgisayarınızda takip etmeniz, yazıcıdan döküm alarak kendilerine vermeniz güven sağlama açısından faydalı olduğu kadar, daha sonra ilaç fiyatlarındaki artışları isterseniz veresiyelere yansıtmanızı dolayısıyla maddi kayba uğramamanızı da sağlar.

Bilgisayar programları bu konularda yardımcı ve yönlendirici olmaktadır.

3- BİLGİ AKIŞI, İLETİŞİM VE ÇAĞDAŞ İHTİYAÇLAR

- Eczaneler arası haberleşme bilgi paylaşımı

Mesleki gelişmenin ve yaşanan sorunları engellemenin birlikte hareket etmekten geçtiği bilinen bir gerçektir. Eczavizyon programı ile internet kullanılarak 2 yıldır yapılan ve geliştirilen (test aşamasında) yeni versiyonunda yapılacak şeylerden bazılarına kısaca göz atalım.

Ticari hayatını kolaylaştıracak uygulamalar

* İlaç takası ile miadı dolmadan değiştirme, bulamadığınız ilaçları bulabilme imkanı,

* Forum alanında mesleki soru ve sorunları çözme imkanı,

- * Yeni ilaç fiyatlarını (Bakanlık Onaylı),
- * İthal ilaç depolarının satış fiyatları,
- * Depo kampanyaları (İtiryat ve ilaç),
- * Yeni çıkan ilaçlar (Firmalardan),
- * Eczacı Odası haberleri ve daha bir çok bilgiyi otomatik olarak alacaksınız,

Sosyal yaşamını renklendirecek uygulamalar

- * Tüm yurttaki eczacılar ile, **yazılı-sesli-görüntülü sohbet edecek**, mesaj ve dosya gönderebilecek,
- * Eczacıların toplantı, yemek, geziler, kokteyller gibi sosyal aktiviteleri ve bu aktivitelerden görüntü haberler,
- * Siyaset ile ilgili eczacı görüşleri, haberleri, resimleri,
- * Düğün, doğum, cemiyet haberleri, resimleri,
- * Eczacılıkla ilgili fıkralar, eczanede yaşanan ilginç olaylar,
- * Eczacıların meslektaşlarını tanımaları için resimli öz geçmişleri, hayata bakışları, istekleri, arkadaşları hakkındaki yorumlarını bulacaksınız.

Özel hayatını kolaylaştıracak uygulamalar

- * Kalfa arayan eczane veya iş arayan eczacı kalfası ve özellikleri,
- * Satılık banko, dolap, araba vs. ilanlarınız,
- * Eczacıya özel çalışmaların tanıtılması, duyurulması,
- * Mesleki konularda diğer eczacılara önerileriniz, çeşitli sorularınız.

- Mesleki bilgilere ulaşma

İnternet bağlantısı ile TEB, Eczacı Odaları, İlaç firmaları, Sağlık Bakanlığı gibi kurum ve kuruluşların web sayfalarından her türlü detay bilgiye ulaşmak mümkündür.

4- DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

- Yedekleme

Bilgisayar sisteminizdeki gerek ticari gerek mesleki bilgilerinizi mutlaka yedek almasını öğrenmelisiniz. Kullandığınız program otomatik veya manuel olarak yedek almalıdır. Donanımınızda çıkan sorunlardan dolayı daha sonra sıkıntı yaşamamak için bilgisayarınıza taktıracağınız ikinci bir hard diske (takıp çıkartılabilmeli) her gün yedek alınız. İkinci diski güvenli bir yerde saklayınız.

- Virüs, güvenlik önlemleri

Eczanede profesyonel bilgisayar kullanıcılarının olmadığı göz önüne alınarak, küçük bir ücret karşılığında mutlaka bir virüs programı kullanılması ve yeni versiyonlarının yüklenmesi gereklidir. İnternetten bilmediğiniz bir yerden gelen dosya veya e-mailleri açmayınız.

- Destek hizmetleri

Bilgisayar sisteminizde yaşanabilecek problemler için en kısa sürede size ulaşabilecek, konusunda uzman bilgisayar firmalarından destek almanızı öneririz. Hizmetlerinden emin olduğunuz firma ile destek anlaşması yaparak daha ucuz ve daha kaliteli hizmet alabilirsiniz. Destek anlaşması metnini mutlaka okuyunuz ve uyulmaması durumunda güvence isteyiniz.

Firmamız program desteği konusunda 7 gün 24 saat internet üzerinden bayilerimize ve eczacılarımıza yardımcı olmak için özel programlar geliştirmiştir. Bu program vasıtası ile eczacının kontrolünde sanki eczaneye gitmiş gibi bilgisayarı kullanabilmektedir. Bu sayede 10 saniyede yardım eczacılarımıza ulaşmaktadır.