

BİRAZ DİKKAT ÇOK ŞEY KAZANDIRIR

Ecz. H. Ulvi ERGÜN*

Gelişmiş batı toplumlarında meslektaşlarımız en saygın meslek grubu olarak nitelendirildikleri gibi, meslektaşlarımızın ekonomik kazançları da ortalama rakamların oldukça üstündedir. Sosyal seviyeleri yüksektir. Sonuçta, bir miktar değil, önemli ölçüde bizlerden daha rahat yaşarlar.

Peki neden durum bizden daha farklı?

Çünkü...

Evet nedenleri ve cevapları sonraya bırakalım. Çünkü bundan sonraki sayılarda bir çok ülkenin eczanesini ve eczacısını, onlardan gelecek bilgileri sizlere aktaracağız. İlginizi çekeceğini umuyorum.

Ancak bu sayıda kısaca mevcut koşullarımızı mesleki saygınlığımızı ve ekonomik kazancımızı biraz daha iyileştirmenin mümkün olup olmadığını irdelemeye çalışalım.

Öncelikle beyaz önlüğümüzü bir giyelim. Önlüğün yakasında da eczacı olduğumuz gösterir bir yaka kartı asılı olsun. Çünkü bize saygı duyulmasını istiyorsak, önce bizim mesleğimize saygı duymamız gerekiyor. İkincisi de yaşadığımız ve insan sağlığına yönelik ürün bulduğumuz mekanı olabilirdiğince temiz ve tertipli tutalım. Bu işin görsel yanı. Ama oldukça önemli ve gerekli. Bu arada yanımızda çalışan yardımcılarımızı da asla unutmayalım.

Buraya kadar küçük bir hatırlatmaydı. Biliyorum ki, bir çok meslektaşımız buna titizlikle uymakta...

Bundan sonrası işin mesleki ve ekonomik boyutu. Sattığımız ürünün fiyatını bizim tesbit etme şansımız yok. Çünkü üzerinde fiyat var. Kâr oranımızı da devlet saptamış zaten. O halde satarken değil, alırken birşeyler yapılabilir mi? Çoğumuza göre meslektaşlarımız burada oldukça iyi hesap yapıyor... Ancak ben pek öyle düşünmüyorum.

Neden mi? Acaba kaçımız hangi ilaçların iskontosuz satıldığını biliyoruz? Birçok depodan (bilgisayar marifetiyle) farkında olmadan iskontosuz ilaç almakta olduğumuzun farkında mısınız?

Artık bir takım ithal ilaçların dışında iskontosuz ilaç satılmadığını bilmeniz yarar var. Faturalarınızı çıkarınız ve eğer mümkünse herhangi bir kooperatiften gelen faturalarla karşılaştırınız, farkı göreceksiniz. Kooperatiflerde 10+2 şeklinde satılan Fludex'i mal fazlasız ve üstelik iskontosuz alan eczanelerimiz olduğunu biliyorum.

Sadece bu örnekte o meslektaşımızın kaybı yaklaşık yüzde 30'dur. Lütfen dikkat!...

Yine ilacı alırken dikkat edilmesi gereken bir başka şey stok seviyenizdir. Kampanyalı satışlarda bazen kampanyanın cazibesine kapılırsınız.

Stok seviyemizi gittikçe yükseltir ve dolayısıyla ödeme gücünü düşeriz. Kabul edilen optimal stok seviyesi aylık satışımızın %10 maksimum %20 fazlası kadardır. İster inanın ister inanmayın, ama ekonomiyle uğraşanlar böyle diyor.

Yani ayda yüz milyonluk ilaç satıyorsanız, stokunuzda alış fiyatı üzerinden en fazla 120 milyonluk ilaç olması yeterlidir.

Zam dönemlerinde sermaye erozyonuna karşı belki bir miktar daha artırmak mümkün ama geri dönüşünü iyi hesap etmek koşuluyla. Yani alış-satış arasındaki valörü hesaba katarak.

Bazı meslektaşlarımız ilacı tıpkı bir yatırım aracı gibi görüyorlar. Bu nedenle ciddi stok yapanlar da var. İlaç İşverenleri Sendikası'nın 1993 yılında İstanbul Ticaret Odası'na dayanarak yayınladığı verilere göre, 1992 yılında ilaçta yüzde 64.7 fiyat artışı olurken, bulgurda yüzde 147, yağda yüzde 127 fiyat artışı olmuş. Acaba bulgura mı yatırım yapsak?

Ama mutlaka yatırım yapacaksanız nüfus artışının ve şehirlere göçün bu kadar yoğun olduğu bir ülkede emlak alın derim. Neyse konumuzdan sapmadan, özetle stok seviyenizi iyi hesap etmeniz gerektiğini söylemek istiyorum. Burada da kooperatiflerin yaptıkları kampanya listelerini incelemenizde yarar görüyorum. Çünkü, onların listeleri hem ürün bakımından çok geniş ve hem de daha küçük miktarlara mal fazlası uyguluyorlar. Örneğin 10+1 yerine bir çok malda 5+1'i görmeniz mümkün. Hatta 4+1'leri bile görebilirsiniz.

Yeni yıla girerken sayım yapmamış olsaydık, bilgisayar olmayan bir çok eczanemiz envanterini bilmiyor olacaktı. Sağlıklı stok seviyesi oluşturmak istiyorsak, eczanemizde yok satmamak istiyorsak, miad problemi yaşamak istemiyorsak, hangi ilaçları hangi dönemde ne kadar almak gerektiğini satışlarımıza bakarak bilmek istiyorsak, muadilini verirken tereddüt etmek istemiyorsak, yıl içinde aldığımız iskonto-ları, mal fazlalarını, şürşarj farklarını merak ediyorsak, çağdaş ve sağlıklı eczane işletmeciliği yapmak istiyorsak bilgisayarlanalım. Ancak bilgisayarımızı alırken de dikkatli olalım. Zira iyi bir seçim, son günlerde yaptığınız en iyi yatırım olabilir.

AYEK Yönetim Kurulu Başkanı

[Bu yazı Aktüel Eczacı Dergisinden aynen alınmıştır.]