

# Eczane İşletmeciliğinde Finans Yönetimi

Biröz Biricik

*Ecz. Biröz BİRİCİK: 1980 İstanbul doğumludur. Önce İ.T.Ü. İnşaat Mühendisliği daha sonra İ.Ü. Eczacılık Fakültesi'nden mezun olarak iki lisans programını tamamladı. Yüz-Bir Isı Yapı Mühendisliği ve A.R.B. Isı Yapı Mühendisliği firmalarının kurucu ortağı olarak mühendislik alanında faaliyet gösterdi. Eczacı ünvanını kazanmasını takiben; babası Ecz.İ.Zeki Biricik tarafından 1959 yılında kurulan Büyük Eczane'nin ikinci nesil temsilcisi olarak, ikinci meslek hayatına başladı. 2013 yılında mühendislik ve eczacılık formasyonlarını ortak zeminde buluşturabileceği bir girişimde bulunarak Eczon Danışmanlık'ı kurdu.*

## Öğrenim Hedefleri

1. Eczane yönetiminin bir sistem olduğu ve finans yönetiminin en önemli bileşenlerinden olduğunu kavramak
2. Finans yönetiminin zaman yönetimi ve risk yönetimi ile ilişkisini anlamak
3. Eczanenin gelir kalemlerinin çeşitliliği hakkında bilgi sahibi olmak
4. Eczanede gider kalemlerini bilmek
5. Eczane Yönetimi içinde finans yönetimi kararlarını ayırt edebilmek

## SENARYO 1

Eczacılık fakültesinden mezun olan Ayberk İzmir doğumludur. Mezuniyetini takip eden yaz ayında askerliğe müracaat etmiştir. Yedek subay olarak, sınır birliklerinin bağlı olduğu 1. Mekanize Piyade Tugay Komutanlığı Doğu Beyazıt'ta vazifeye başlamıştır. Askeri eczanede sorumlu eczacı olarak görev yapmakta ve cüzi bir kirayla lojman imkanından faydalandırılmaktadır. Ayberk, Doğu hizmeti kapsamında daha yüksek maaş almakta ancak sosyal ve kültürel imkanların sınırlı olmasından, bu parayı harcayamamaktadır. Askerliği süresince vazifesi gereği ilçenin doktorları, resmi makam sahipleri ve esnafıyla ilişkileri gelişmiş ve sevilen bir kişi olmuştur. Ordu-evindeki bir akşam yemeği esnasında İlçe Sağlık Müdürü; Ayberk'e, Doğu Beyazıt'ta kalarak eczane açmasını önermiş, belediye başkanının sembolik bir kira ile dükkan temin edebileceğini söylemiştir. İzmir'de cadde üzeri bir eczane açma hayali kuran Ayberk'in bunun için yeterli sermayesi yoktur. Ancak Doğu Beyazıt'ta bir eczane açmak için yeterli paranın önemli kısmını askerliği sonuna kadar toplayabilecektir. Ayberk yaşanabilecek bir yer olarak görmediği Doğu Beyazıt'ta bir eczane açıp 4-5 yıl içinde, İzmir'de haya-

dir. Nakit ihtiyacı uzun vadeli alacaklarla karşılanamamakta, bu ihtiyacın karşılanamaması ise karı yüksek satışlar yapmasına rağmen firmaların faaliyetlerinin sonlanmasına neden olmaktadır. Bugün finans yönetimi, ekonomik ölçekte en büyük ve başarılı şirketlerin birinci öncelik verdiği konudur. Eczanelerimizin düşük kar oranları, yüksek işletme giderleri, yüksek ürün çeşitliliği ve değişen risk faktörleriyle başa çıkabilmesi gerekmektedir. Eczanelerin; istikrarlı, karlı ve yüksek standartlarda insan sağlığına hizmet verecek şekilde varlığını sürdürmesinin önemli koşulu, tereddütsüz güçlü bir eczane yönetim sistemi ve etkin finans yönetimidir.

### Değerlendirme Soruları ?

1. Eczanenin gelir kalemleri nelerdir?
2. Eczanenin gider kalemleri nelerdir?
3. Finansal açıdan baktığınızda hasta kimdir, müşteri kimdir, tartışınız? (SGK'nın ilacın alıcısı olduğunu göz önünde bulundurunuz)
4. Eczanenize ürün alırken ve stoklarken, mevsimsel hareketliliği nasıl takip ederseniz?
5. MF nedir? Vade nedir? Çevrenizdeki eczacılar ile konuşarak eczaneler için ortalama vadelerin ne şekilde olduğunu tartışınız?
6. Vade ve MF'lerin eczane karlılığındaki payı nedir? Açıklayınız, tartışınız?

### KAYNAKLAR

1. Aydın N., Finansal Yönetim ve Fonksiyonları. Güven S. ve Başar M. (Ed.), Finansal Yönetim - I, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir 2012.
2. Türkay O., İktisat Nedir?. Erdem B. ve Alkin E. (Ed.) İktisada Giriş, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir 2001.
3. Gürsoy CT., Finansal Yönetim İlkeleri, 2. b., Beta Yayınları, İstanbul 2012
4. Garih Ü., Yönetim Teknikleri, Hayat Yayınları, İstanbul 2007.
5. Biricik B. (Temmuz 2013). Eczane Yönetiminde Rasyonel Yaklaşım: "Eczaneyi Şirket Gibi Yönetmek" 2. Bölüm. Eczanem Dergisi, 2-3, p.71-74.
6. Biricik B. (Eylül 2014). Eczane Yönetiminde Rasyonel Yaklaşım: "Eczaneyi Şirket Gibi Yönetmek" 3. Bölüm. Eczanem Dergisi, 2-4, p.60-63.
7. Türkay O., Tüketici Davranışları Teorisi. Erdem B. ve Alkin E. (Ed.) İktisada Giriş, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir 2001.
8. Hammond R., Akıllı Perakendecilik (Şensoy Ü., Çev.), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2012.