RESEARCH ARTICLE

Hayvan sağlığı ve yetiştiriciliği alanında tıbbi ürünlerin pazarlaması ve kullanımındaki mevcut sorunlar ve çözüm önerileri

Burak Mat^{1*}, Mustafa Bahadır Çevrimli¹, Aytekin Günlü¹

¹Selçuk Üniversitesi, Veteriner Fakültesi, Hayvancılık Ekonomisi ve İşletmeciliği Anabilim Dalı, Konya, Türkiye

Geliş:07.07.2018, Kabul: 10.10.2018

* burakmat@selcuk.edu.tr

Current problems and suggestions for the marketing and use of medical products in the field of animal health and breeding

Eurasian J Vet Sci, 2018, 34, 4, 233-241

DOI: 10.15312/EurasianJVetSci.2018.205

Öz

Amaç: Bu çalışmada Konya, Aydın, İstanbul ve İzmir illerinde veteriner klinik, poliklinik ve hayvan hastanesi statüsünde hizmet sunan işletmelerin tıbbi ürün tedariki, kullanımı ve pazarlanması alanındaki mevcut durumu ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Gereç ve Yöntem: Araştırmanın amacı, 4 farklı ilde faaliyet gösteren işletmelerden (toplam 56 adet) veri temin formu ile elde edilmiştir. Araştırmaya dahil edilen işletmelerin belirlenmesinde basit tesadüfi ve kartopu örnekleme yöntemleri kullanılmıştır. Sorumlu veteriner hekim görüşleri için 5'li Likert tipi ölçeklendirme yapılmıştır.

Bulgular: Araştırmaya dahil edilen işletmelerin %30,4'ü İzmir'de, %33,9'u Konya'da, %17,9'u İstanbul ve %17,9'u Aydın'da faaliyet göstermektedir. İşletme gelirlerinin oransal dağılımında hasta hayvan vizite ücretlerinden elde edilen kazançlar %24 oranı ile ilk sırada, suni tohumlama gelirleri %19 ile ikinci sırada, ilaç vb. kimyasal ajanlardan elde edilen gelir ise %16'lık bir oranla üçüncü sırada bulunmuştur. İlacın tedarik edilmesinde öncelikli unsur ilacın etkinliği, pazarlamadaki en önemli sorun tahsilatın zor yapılması, spot piyasa oluşumundaki en önemli etkenin veteriner hekimlerin kendileri olduğu belirlenmiştir.

Öneri: Karşılaşılan sorunların çözümüne ilişkin ilaçların dağıtımı, satış süreci, ruhsatlanma sürecinden sonra izlenmesi konuları başta olmak üzere tüm hususları kapsayan geniş kapsamlı bir mevzuatın oluşturulması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Uygulamaya yeni girmiş olan e-reçete sisteminin mevcut sorunların tamamen ortadan kaldırılabilmesi ve sektörün haksız ve mesnetsiz ithamlara kapalı hale getirilmesi bakımından önemli bir fırsat olduğu çalışma bulguları ile ortaya konulmuştur. E-reçete sisteminin istenilen hedefe ulaşması konusunda hayvan sahibi/yetiştiricileri ile veteriner hekimlere yönelik teşvik edici bir uygulama planlanması gerekliliği anlaşılmıştır.

Anahtar kelimeler: İlaç pazarlama, veteriner klinik, sorunlar

Abstract

Aim: In this study, the current situation in the supply, use and marketing of medicinal products of the veterinary clinic, polyclinic and animal hospital services in Konya, Aydın, İstanbul and İzmir provinces has been tried to be revealed.

Materials and Methods: The data of the study were obtained from the enterprises with data collection form, operating in 4 different cities (56 of them total). Simple random and snowball sampling methods were used in the determination of the enterprises included in the study. A 5-point Likert-type scale was applied for the opinions of the responsible veterinarian.

Results: Within the scope of the survey, 30,4% of the organizations interviewed are in İzmir, 33,8% in Konya, 17,9% in İstanbul and 17,9% in Aydın. In the proportional distribution of business revenues, the gains obtained from patient visit fees were ranked first with 24%, artificial insemination revenues are second with 19% and the income from chemical agents such as drugs was the third with 16%. It has been reported that the primary factor in the supply of medicines is the drug's effectiveness and the most important problem in marketing is the difficulty of collecting money from customers. It has been reported that the most important factor in spot market formation is the veterinarians themselves.

Conclusion: Distribution of medicines for solving the problems encountered, sales process, monitoring after the licensing process, etc. it is necessary to establish a comprehensive legislation covering all aspects. The findings of the study reveal that the e-prescription system, which has recently been introduced into practice, is an important opportunity in terms of eliminating existing problems completely and making the industry closed to unjustified and unfounded accusations. It has been agreed that an e-prescription system should be planned to encourage animal owners / breeders and veterinarians to achieve the desired goal.

Keywords: Drug marketing, veterinary clinic, issues

Giriş

Bilişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler günümüzde bilgiye daha kolay ulaşma imkânını beraberinde getirmiştir. Bunun bir sonucu olarak insanların yeterli ve dengeli beslenme ile sağlıklı beslenme anlayışının gelişimi ile gıdalardaki kalıntı ve kimyasal kirlilik probleminin belirlenmesini ve takibini de daha ön plana çıkarmaya başlamıştır. Hayvansal üretimin gittikçe artan bir oranda entansif karakter kazanmaya başlaması ile birlikte sürü sağlığı yönetimi ile koruyucu veteriner hekimlik uygulamaları ön plana çıkmaya başlamış bunun doğal bir sonucu olarak az önce belirtilen hayvansal gıdalarda kalıntı ve takip sorunu günümüzde daha çok gündeme gelmeye başlamıştır. Özellikle uluslararası rekabette bu konu gelecekte daha önemli hale gelmeye başlayacak, sağlıklı ve bilinçli ilaç kullanımı hususu hayvansal gıdalar dış ticaretinde tarife dışı engel olma konumunu koruyacaktır.

Veteriner hekimlikte kullanılan ilaç, aşı, serum, yem katkı maddeleri, premiksler vb. kimyasal ajanlar hem hayvan hastalıklarının doğrudan sağaltımı hem de verim artırıcı özellikleri nedeniyle sektörün stratejik girdisi, aynı zamanda teknik ve ekonomik başarısının vazgeçilmez unsuru konumundadırlar. Üretimin teknik ve ekonomik olmasının yanı sıra ürün kalitesi ve güvenilirliği ile tüketicilerin sağlığı açısından bahsi geçen kimyasal ajanlar kilit konumdadırlar. Özellikle gıda güvenilirliği bakımından gelecekte ilaç ve benzeri kimyasal ajan ve uygulamaların yakın takibi ve daha sıkı denetiminin gündeme geleceği düşünülmektedir.

Hayvan sağlığın alanında kullanılan ilaçların yerli üretimin ilk kez 1937 yılında ve ilk ithal izin ve ruhsatının ise 1938 yılında yapıldığı bildirilmektedir (Öztürk 2002). Bugün gelinen noktada sektörün çok hızlı bir şekilde gelişme kaydettiği görülmektedir. Hayvan sağlığı alanında kullanılmak üzere 26 firma 890 ruhsatla üretici olarak sektörde faaliyet göstermekte, 49 firma 536 ruhsatlı ilacı fason olarak üretmekte, 54 firmanın ise 612 ruhsatlı ürünü yurtdışından ithal etmekte olduğu bildirilmektedir. Veteriner tıbbi ürünler pazarı, dünya genelinde 25 Milyar \$ ticaret hacmine ulaşmış bir sektör konumundadır. Sektörün 2023 Türkiye vizyonu için hedeflediği 500 milyon \$ hedefine ulaşması ise her şeyden önce sağlıklı ve denetlenebilir bir üretim yapısına kavuşması ile mümkün olacaktır (Anonim 2010).

Veteriner tıbbi ürünlerin üretiminden tüketimine kadar geçen süreçte yaşanan kontrol ve denetim eksiklikleriyle birlikte bir takım bilinçsiz ve dikkatsiz bir takım davranışlarında, hayvansal kökenli gıda maddelerinde kalıntı oluşmasının ve kalıntı sorununun büyümesinin nedenleri arasında kabul edilmesi gerektiği ileri sürülmektedir (Özen ve ark 2010).

İnsan sağlığında kullanılan, ilaçların reçetelenmesinde etkili olan faktörler arasında ilaçların satış ve pazarlamasında görevli temsilcilerin tutundurma faaliyetlerine yönelik yaptıkları kişisel iletişim, ziyaret sıklığı ve klinik destek gibi faaliyetlerin

önemli olduğu bildirilmektedir (Arıkan 2005). Benzer bir durum veteriner alanında kullanılan ilaçlar için de söz konusu olmakla birlikte, bazı veteriner hekimlerin klinik hizmetleri ile bağlantısı olmaksızın, yalnızca ilaç ticareti ile ilgilendikleri, bazı durumlarda ise spot piyasalarında aracı konumuna geldikleri belirtilmektedir (Şanlı 1996).

Kişisel satış yönetiminin ilaç pazarlanmasındaki etkisinin belirlenmesi amacıyla, Karadeniz (2006) tarafından yürütülen çalışmada bu yöntemin hem hekimler, hem pazarlama çalışanları hem de hastalar açısından bir takım etik sorunların oluşmasına neden olduğu ortaya konulmuştur. Hekimler bu konuda ortaya çıkan sorunları, firmaların aşırı derecede ticari düşüncelerini, ziyaretlerin süre ve sıklığının uygunsuzluğunu ilk sıralarda belirtmektedirler. Kişisel satış elemanları ise çıkar ilişkileri ve paramedik isteklerin ön planda olmasını ileri sürmektedirler (Karadeniz 2006).

Ticari bir ürün olarak değerlendirildiğinde ilaç ve benzeri farmasötik yapıların üretim, dağıtım, tutundurulma ve fiyatlandırılması ilaç endüstrisi ve bu endüstride yer alan firmaların ekonomik amaçlarını gerçekleştirmek için ilk aşamayı oluşturmaktadır. Bu çalışmada pazarlanmak amacıyla endüstriyel olarak veya endüstriyel yöntemlerle hazırlanmış veteriner tıbbi ürünlerin pazarlama kanallarının belirlenmesi, sektörün genel işleyişi ve karşılaşılan sorunların tespit edilmesi ile buna yönelik çözüm önerilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Gereç ve Yöntem

Araştırma materyalini 4 farklı ilde (Konya, Aydın, İstanbul ve İzmir) Veteriner klinik, Poliklinik ve Hayvan Hastanesi statüsünde hizmet sunan işletmelerin sahibi veya sorumlu veteriner hekimlerden veri temin formu ile elde edilen veriler oluşturmıştır. Basit tesadüfi ve kartopu örnekleme yöntemleri ile belirlenen, araştırmaya katılmayı ve bilgi paylaşımında bulunmayı kabul eden 56 adet hayvan sağlığı hizmeti veren veteriner hekim araştırmanın materyalini oluşturmıştır (Kish 1965). Hazırlanan veri temin formları yeni olguları veya analizleri raporlamak için kesitsel araştırma yöntemindeki esaslar göz önüne alınarak kapalı uçlu sorular ile durum tespitine yönelik sorular oluşturmıştır. Veteriner hekimlerin görüşlerinin ölçeklendirilmesi için sorularda 5'li Likert ölçeği formatı kullanılmıştır.

Araştırma kapsamında elde edilen verilerle veri tabanı oluşturularak değerlendirilmiş, basit tanımlayıcı ve yer gösterici istatistik analizler SPSS 25 Version 25.0 paket programı ile gerçekleştirilmiştir (IBM Corp. Released 2017).

Bulgular

Araştırmaya dahil edilen işletmelerin illere göre dağılımı Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1'e bakıldığında, araştırma kapsamındaki işletmelerin

Tablo 1. Araştırma kapsamına alınan ve hayvan sağlığı hizmeti veren işletmelerin illere göre dağılımı

İller	Frekans	%
İzmir	17	30,4
İstanbul	10	17,9
Konya	19	33,8
Aydın	10	17,9
Toplam	56	100,0

Şekil-1. Veteriner klinik işletmelerinde elde edilen gelir unsurlarının oransal dağılımı

Şekil-2. Veteriner klinik işletmelerinde satılan ilaçların etki/kullanım alanlarına göre dağılımı

Şekil-3. Hayvan sağlığı hizmetlerinde kullanılan ilaç ve benzeri terapötik ajanların en yaygın rastlanılan tedarik şekilleri

yaklaşık 2/3'ünün Konya ve İzmir illerinde olduğu anlaşılmaktadır. Araştırma kapsamında görüşme yapılan işletmelerin ana faaliyet alanları olarak %85,7'si klinik, %12,5'i poliklinik ve %1,8'i hayvan hastanesi statüsündeki hayvan sağlık hizmeti sunan kurumlar olarak belirlenmiştir. Araştırmaya katılan veteriner hekimlerin ortalama klinik sahibi olma ve girişimcilik süre-

Şekil-4. İlaçın tedarik edilmesinde etkili olan faktörler

Şekil-5. Veteriner hekimlerin ilaçları kullanılması ve pazarlaması sürecinde karşılaşılan sorunlar

Şekil-6. Veteriner hekimlik alanında kullanılan ilaçlarda spot piyasanın oluşmasında önemli bulunan etkenler

lerinin 12,7 yıl, fakülteden mezun olduktan sonra geçen sürenin ise ortalama 18,6 yıl olduğu belirlenmiştir. Bu durumda fakülteden mezun olan veteriner hekimlerin yaklaşık altı yıl sonra girişimci olarak sektörde hizmet vermeye başladıkları anlaşılmıştır. Araştırma kapsamında görüşülen veteriner hekimlerin ağırlıklı olarak %33,9'u Selçuk Üniversitesi Veteriner Fakültesi mezunu, %17,9'u Ankara Üniversitesi Veteriner Fakültesi mezunu, %12,5'i ise İstanbul Üniversitesi Veteriner Fakültesi mezunu oldukları diğer katılımcıların ise farklı üniversitelere ait veteriner fakültelerinden mezun oldukları anlaşılmıştır.

Şekil-1 incelendiğinde işletme gelir unsurlarının oransal dağılı-

Tablo 2. Veteriner hekimlikte hasta sahiplerinin hayvan hastalıklarına yönelik ilaç vb. kimyasal ajanlara ait tutumları hakkında pratisyen veteriner hekimlerin görüşleri

Veteriner Hekim Görüşleri	Katılıyor n (%)	Kısmen katılıyor n (%)	Katılmıyor n (%)	Kısmen katılmıyor n (%)	Fikrim yok n (%)
Çiftlik hayvanlarında hasta sahipleri hayvanlarına ilaç kullanırken ya da temin ederken yasal arınma süresi hakkında bilgi ediniyorlar.	4 (7,5)	0 (0)	46 (82,6)	4 (7,5)	1 (2,4)
Çiftlik hayvanı sahipleri ya da yetiştiricileri öğrenmiş oldukları bu kurala uyarlar.	1 (1,8)	1 (1,8)	48 (85,7)	6 (10,7)	0 (0)
İlaç satma, bulundurma ve dağıtımında Veteriner ilaçları alanına ait bir mevzuatın olmaması sizce önemli bir eksiklik midir?	49 (87,5)	6 (10,7)	0 (0)	0 (0)	1 (1,8)

Tablo 3. Hayvan sağlığı alanında kullanılan ilaçlara ait kayıt ve takip sistemine ilişkin veteriner hekimlerin görüş ve tutumları

Kayıt ve takip sistemine ilişkin veteriner hekimlerin görüşü	Evet		Hayır		Sadece Zorunlu Olanlar	
	n	%	n	%	n	%
Tedarik edip kullandığınız ilaçlara ait düzenli kayıt tutuyor musunuz?	19	33,9	12	21,4	25	44,6

mında hasta hayvan vizite ücretlerinden elde edilen kazançlar %24 oranı ile ilk sırada, suni tohumlama faaliyetlerinden elde edilen kazançlar ikinci sırada yer almıştır. Araştırmanın temel konusu kapsamında incelenen ilaç vb. kimyasal ajanlardan elde edilen gelir ise %16'lık bir oranla üçüncü sırada bulunmuştur. Bunları sırasıyla operasyon gelirleri, sektör dışı faaliyetler, teknik danışmanlık ve diğer yardımcı ürünler adı altında tıbbi alet ekipman ile hayvan bakımında gerekli olan gereçlerin satışından elde edilen kazançlar takip etmiştir.

Araştırmanın esas konusu itibarıyla ilaç satışından elde edilen gelirlerin ilaçların etki alanlarına göre dağılımları Şekil-2'de sunulmuştur.

Şekil-2 incelendiğinde pratikte en yaygın olarak kullanılan ve pazarlanan grupta %33'lük pay ile antiparaziter ilaçların ilk sırayı aldığı, bunu ikinci sırada %28'lik payla antibiyotiklerin takip ettiği görülmektedir. Bunları sırasıyla vitaminler, diğer ilaç grupları ve hormonlar izlemektedir.

Hayvan sağlığı hizmetlerinde kullanılmak üzere ilaç ve benzeri terapotik ajanların pazarlama zincirindeki dolaşımına ilişkin tedarik kanalları Şekil-3'te verilmiştir.

Şekil-3'ün incelenmesinden anlaşılabileceği üzere sektörde en yaygın ve etkin olarak kullanılan ilaç pazarlama kanalının %67,9'la üretici firma ecza deposu/bölge bayii ve veteriner klinik kanalı olduğu anlaşılmaktadır. Bu kanalı %19,6 oranında firma temsilcileri veya pazarlama elemanlarının doğrudan satış şeklinde gerçekleştirdikleri faaliyetler izlemektedir. Spot piyasa diye be-

lirlen araçlar üzerinden fiyat farklılaştırılması yolu ile ilaç pazarlama veya tedarikinin oranı ise %3,6 olarak tespit edilmiştir. Veteriner klinikleri ve veteriner hekimler ilaç vb. terapatik ajanların seçimi ve kullanımı hususunda birden fazla dengeyi göz önünde bulundurmak zorundadırlar. Bunlar şu şekilde sıralanabilir; hayvan hastalıklarının tedavisinde sonuca ulaşmak, üreticinin tedavi maliyetini minimize etmek ve bunlara ilaveten sürdürülebilir bir klinik işletmeciliği faaliyeti gerçekleştirmek. Araştırmada bu amaçla aynı grup veya aynı etken maddeye sahip ilaçların işletmeye satın alınmasında, veteriner hekimlerin göz önünde bulundurdıkları alt faktörler önem sırasına göre sıralanarak Şekil-4 ve Şekil-5'te sunulmuştur.

Şekil-4 incelendiğinde, birinci faktör olarak veteriner hekimler, ilaç tedarik ve tercihinde ilacın etkinliğini %98,21 gibi oldukça yüksek bir oran ile ilk sırada tercih etmektedirler. Birinci faktör içerisinde fiyat unsurunu öne çıkarma oranı ise %1,79 oranında bulunmuştur. İlaç tedarikinde ikinci faktör için; uygun fiyat %87,5 oranıyla ilk sırada yer almıştır. Üçüncü faktör olarak ilaç tedarikinde nihai kullanıcıların isteği %37,14 oranında ilk sırada yer almış olup bunu sırası ile uygun vade ve satışta uygulanan promosyon izlemiştir. Dördüncü faktör içerisinde %37,5 ile uygun vade ilk sırada yer almış, bunu sırasıyla satışta uygulanan promosyon ve satış temsilcisinin etkisi takip etmiştir. Beşinci faktörde ilk sırada %28,6 ile satış temsilcisinin etkisi yer almış, altıncı faktörde ise nihai kullanıcının isteği, satış temsilcisinin etkisi ve satıştaki promosyon yüzdeleri birbirine yakın değerlerde etkili alt faktörler olarak bildirilmiştir. Bu bulgu sektörde hem üreticiler hem tedarikçiler açısından üzerinde önemle durulması gereken bir noktadır. Bulgu aynı zamanda veteriner hekimler

Tablo 4. Veteriner hekimlik ve hayvan sağlığında kullanılan kimyasal ajanların üretim tedarik ve uygulamasında karşılaşılan temel sorunlar hakkında veteriner hekimlerin değerlendirmeleri

	Katılıyor N (%)	Kısmen katılıyor N (%)	Katılmıyor N (%)	Kısmen Katılmıyor N (%)	Fikrim yok N (%)
İmalat, dağıtım, satış, tanıtım, kalite kontrolü, güvenli kullanım, izleme, cezalar gibi hususları bütün halinde kapsayan bir mevzuat yokluğu fikrine	42 (75)	14 (25)	0(0)	0 (0)	0(0)
Veteriner ilaçların satış ve dağıtım kanallarında ciddi kargaşa ve suistimallerin olduğuna	39 (69,6)	17(30,4)	0(0)	0(0)	0(0)
Aynı etken maddeleri içeren ve çeşitli firmalar tarafından imal veya ithal edilen benzer ilaç müstahzarları arasında perakende satış fiyatı olarak ciddi farklılıklar olduğuna	41(73,2)	15(26,8)	0(0)	0(0)	0(0)
Aynı etken maddeleri içeren ilaçların ruhsatlandırılmasında biyoeş-değerlilik çalışması sonucu istenilmemektedir. Bu durumun klinik kullanılan ilaçlardan da istenmemesine,	38(67,9)	15(26,8)	0(0)	0(0)	3 (5,4)
Piyasada ruhsatsız, kaçak, sahte, yasak ve taklit ilaçlar var olduğuna	23(41,1)	15(26,8)	0(0)	3 (5,4)	15(26,8)
Yetkisi olmadığı halde birçok yerde veteriner ilaçları satıldığına	33(58,9)	10(17,9)	0(0)	0(0)	13 (23,2)
Aldığı yetkiler, hukuki de olsa, bazı uygunsuz yerlerde (Ziraat Odaları, Yetiştirici Birlikleri gibi) veteriner ilaç satışı ve kullanımı önemli bir problemdir.	49(87,5)	5(8,9)	2(3,6)	0(0)	0 (0)
Firmalar tarafından yapılan bilgilendirme ve ilaç tanıtım toplantıları sektör açısından bir problemdir.	14(25)	22(39,3)	17(30,4)	3 (5,4)	0 (0)
Zorlamalı satışlar (Promosyonlar) ve Spot piyasa sektörde önemli bir problemdir;	31(55,4)	12(21,4)	11(19,6)	0(0)	2 (3,6)
Veteriner ilaçların ruhsatlandırıldıktan sonra toptan ve perakende dağıtım-satış yerleri yeterince denetlenmemektedir.	50(89,3)	5(8,9)	1(1,8)	0(0)	0 (0)
İlaçların formülasyona uygunluk, kalite kontrolü, etkinlik, güvenlik analizleri planlı olarak yapılmamaktadır.	42(75)	9(16,1)	0(0)	0(0)	5 (8,9)
Özellikle ithal ilaçlar olmak üzere, ilaçlar piyasa sürülmeden önce sahada etkinlik testleri yapılmamaktadır ve belge istenilmemektedir.	30(53,6)	21(37,5)	0(0)	0(0)	5(8,9)
Yukarıdaki sebeplerin varlığı dolayısıyla, temel hedef olan Hayvan Sağlığı, Gıda Güvenliği ve Halk Sağlığı alanlarında önemli tehdit ve tehlikeler söz konusudur.	39 (69,6)	17(30,4)	0(0)	0(0)	0(0)

için etkin tedavinin önemli ve öncelikli bir tercih olduğunu da ortaya koymaktadır.

Veteriner hekimlere ilaç ve türevi kimyasalların pazarlanmasında karşılaştıkları sorunlar sorulmuş, önceliklerine göre sorunları sıralamaları istenmiş, elde edilen bulgular Şekil-5'te sunulmuştur.

Şekil-5 incelendiğinde birinci faktör içerisinde en önemli sorun olarak %39,29'luk bir payla ilaç vb. kimyasal ajanların bedelinin tahsilatının zor yapılması bulunmuş, bunu takiben kâr marjının düşüklüğü %23,21'lik bir payla ikinci sırada yer almıştır. İkinci faktör olarak sorunlar arasında %33,93 oranıyla piyasada ikili fiyat yapısının oluşumu ilk sırada yer almış, bunu tahsilatın zor yapılması ve uzun vadeler takip etmiştir. Üçüncü faktör içerisinde öncelikli sorun %30,6 oranı ile tahsilatın hiç yapılamaması olmuştur, bunu ikinci sırada kâr marjının düşük olması takip etmiştir. Dördüncü faktörde en önemli sorun %28,57 oranı ile uzun vadeler tespit edilmiştir. Beşinci faktör içerisinde öncelikli sorun ikinci faktördeki gibi kâr marjının düşüklüğü olmuştur. Altıncı faktör içerisinde %44,64 oranı ile ilaç etkinliğinin az olması ilk sırada yer almıştır. Yedinci faktör için %41,07 oranı ile yasal takip ile tahsilatın yapılması birinci sorun olarak bildirilmiştir.

Hayvan sağlığı alanında kullanılan ilaç vb. kimyasal ajanların spot ya da ikili piyasa fiyatının oluşması ve buna etki eden faktörler incelenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla elde edilen bulgular grafik olarak Şekil-6'da verilmiştir.

Araştırma kapsamında elde edilen bulgulara göre piyasada farklı fiyatların oluşmasında birinci faktör altında ilk sırada %36,36 oranıyla veteriner hekimlerin bizzat kendilerinden bu sorunun kaynaklandığı düşüncesi yer almıştır. Aynı faktör altında ikinci sırada %29,09 oranıyla ilaç firmaları ve ecza depolarının satış, pazarlama politikalarının etkili olması yer almıştır. İkinci ve dördüncü faktör altında veteriner hekimlikte kullanılan ilaç ve kimyasal maddelere ait yasal mevzuat eksikliği sırasıyla %25,45 ve %42,86 oranı ile ilk sırada yer almıştır. Üçüncü faktörde en önemli sorun %29,82 ile etkili bir denetim mekanizmasının olmayışı bulunmuştur. Beşinci faktör altında öncelikli sorun %32,14 oranı ile veteriner hekimlerin sayısındaki artış olarak tespit edilmiştir. Altıncı faktör içerisinde %37,50'lik payla meslek odalarının faaliyetleri ve bilgilendirmenin eksik olması ilk sırada belirlenmiştir. Yedinci faktör altında öne çıkan sorun %33,93 oranı ile üreticilerin alışkanlıkları ve kendi çıkarlarına göre hareket etmeleri olmuştur.

Günümüzde gittikçe önem kazanan gıda güvenliği ve güvencesi kavramında öne çıkan noktalardan biri de, hayvan sağlığı alanında kullanılan kimyasal ajanlara ilişkin yetiştiricilerin bilinç düzeyleridir. Çalışma kapsamında elde edilen bulgular Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2 incelendiğinde hayvan sahiplerinin yetiştiricilikte kul-

landıkları ilaçların yasal arınma süreleri hakkında bilgi sahibi olmadıkları konusunda veteriner hekimler tarafından %82 oranında olumsuz görüş beyan edilmiştir. Dikkat çekici ikinci bulgu ise üreticilerin bu konuda bilgisi olsa dahi bu kurala uymayacakları düşüncesi %85,7'lik bir oranda veteriner hekimlerin fikir birliği içerisinde oldukları tespit edilmiştir. Üçüncü konu ise yasal mevzuatın denetim ve takip açısından önemli bir boşluk içerdiği fikri ise saha pratisyenleri tarafından %87,5 oranında kabul görmesidir.

Hayvan hastalıklarının tedavisi sürecinde bir diğer önemli nokta ise ilaç vb. ajanların kayıtlarının tam olarak tutulması ve bir anlamda izlenebilirliğidir. Bu kapsamda elde edilen bulgular Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 3'ün incelenmesinden anlaşılabileceği üzere sektörde kayıt tutulması konusunda yasal zorunlulukla birlikte yaklaşık %80 oranında bir ilaç vb. kimyasal ajanların kayıt altına alınmaya çalışıldığı tespit edilmiştir. Bu konuda kayıt tutmayanların oranı sadece %21,4 olarak tespit edilmiştir. Yakın zamanda hayata geçen e-reçete uygulaması ile de sektörde var olan bu takip ve kayıt sistemiyle önemli gelişme ve ilerleme sağlanacağı öngörülmektedir.

Çalışmada veteriner hekimlikte kullanılan ilaç vb. kimyasal ajanların üretim, tedarik, satış ve yasal mevzuat ile ilgili konularında veteriner hekimlerin görüşleri belirlenmeye çalışılmış ve elde edilen bulgular Tablo-4'te sunulmuştur.

Tablo-4 incelendiğinde veteriner hekimlik ve hayvan sağlığında kullanılan ilaçlarla ilgili hali hazırda mevzuat, veteriner hekimler tarafından %75 oranında yetersiz olarak bulunmuştur. Bu bulgu üzerinde önemle durulması ve konu hakkında gerekli girişimlerin yapılmasının uygun olacağını ortaya koymaktadır. Bu nokta ile ilgili olarak ürünlerin pazarlanma aşamasında bir takım suiistimal ve düzensizlik olduğu fikrine sahada çalışan hekimler %69,6 oranında katılmaktadır. Piyasada var olan aynı etken maddelere sahip ilaçlar arasında ciddi anlamda fiyat farklılığının yaşandığına %73,2 oranında katılım olduğu belirlenmiştir.

Hayvan sağlığı alanında kullanılan ilaçların ruhsatsız veya kaçak olarak üretilbilir olması hususuna %41,1 oranında veteriner hekimler katılmaktadır. Buna ilaveten %26,8'i bu konuda kısmi bir takım olumsuzlukların var olabileceğini bildirmişlerdir. Benzer şekilde yetkisi olmayan kişi veya kurumların veteriner hekimlik alanında kullanılan ilaçların pazarlanmasında etkin oldukları görüşüne katılma oranı %58,9 olarak belirlenmiştir. Bu olayın kısmen var olduğuna inananların oranı ise %17,9 düzeyinde tespit edilmiştir. Çalışmada veteriner klinikleri haricinde, aldıkları yetkinin hukuki olmasına rağmen uygunsuz yerlerde veteriner ilaçlarının satılması veya pazarlanması önemli bir problem olarak görülme oranı %87,5 olarak belirlenmiştir.

İlaç vb. kimyasal ajanların pazarlanmasında satış artırıcı ça-

İşmalar ve tutundurma faaliyetlerinin sektörde bir problem veya var olan problemlerin bir anlamda kaynağı gibi görülmesine saha çalışanları ve uygulayıcılar %55,4 oranında tamamen katılmışlardır. Bu konuda %21,4'ü ise kısmen bazı etkilerinin olduğuna inandıklarını bildirmişlerdir. Buna ilaveten olumsuz bir etkisinin olmadığı fikrine ise %19,6 oranında bir yanıt elde edilmiştir.

Veteriner ilaçların üretim aşamasından sonra satış ve dağıtımda bir denetim boşluğu olduğu görüşüne %89,3 oranında katılım olduğu ve böyle bir durumun var olduğuna inandıklarını bildirmişlerdir. Çalışmada Veteriner ilaçlarının formülasyona uygunluk, kalite kontrolü etkinlik ve güvenlik analizlerinin planlı olarak yapıldığı fikrine tamamen katılım oranı % 75, kısmen katılım oranı ise %16,1 olarak belirlenmiştir.

İlaç vb. kimyasal ajanların üretim aşamasından nihai kullanıma kadar geçen süre içerisindeki tüm işlev ve süreçler ile yasal mevzuatın varlığı ve işleyişine bağlı olarak hayvan sağlığı, gıda güvenliği, halk sağlığına ilişkin tehdit ve tehlikelerin var olup olmadığı veteriner hekimlere sorulmuştur. Bu konuda katılımcıların %69,6'sı bu fikre katıldıklarını, %30,4'ü ise kısmen katıldıklarını beyan etmişlerdir.

Tartışma

Günümüzde giderek etkisini ve önemini artıran gıda güvenliği ve güvencesi sisteminin sürdürülmesinde hayvansal ürünler oldukça stratejik bir konumdadır. Kârlı ve verimli bir üretimin yanı sıra gıda güvenliğinin sağlanmasında, ilaç vb. kimyasal ajanlar özel ve öncelikli bir konumdadırlar. Çünkü hayvan sağlığı ve yetiştiriciliğinde kullanılan bu tür ajanlar işletmeler açısından sağlıklı bir üretim için önemli ve stratejik girdi konumundadır. Hayvan hastalıkları üretimde oldukça önemli ekonomik kayıplara neden olabilmektedir. Örneğin, mastitis vakalarında insidens oranları %10 dan %70,37 düzeylerine ulaşabilmekte ve işletme açısından mücadele edilmesi gereken bir problem olarak ortaya çıkmaktadır (Yalçın 2000, Sharma 2010). Üretim sürecinde ürün kaybı, ilaç ve sağlık giderleri açısından yapılan çalışmalarda; Yalçın ve ark (2006)'nın yaptığı bir çalışmada, klinik mastitis vakası başına enfekte hayvandan kaynaklanan ortalama ekonomik kayıp 222 \$ olarak hesaplanmıştır. Yıldız (2008), Ankara ilinde yaptığı çalışmasında klinik mastitis vakası başına ortalama kayıp miktarı 155 \$ olarak hesaplanmıştır. Bu noktadan hareketle ilaç vb. kimyasal ajanların görünen ve bilinen etkilerine ilaveten sektör için oldukça önemli girdiler olduğu söylenebilir. Olayın sadece hayvan sağlığı boyutu ile değerlendirilmesinin eksik kalacağı anlaşılmaktadır.

İlaç vb. maddelerin satışlarından elde edilen gelirin hayvan sağlığı sektöründe hizmet veren işletmeler açısından göz ardı edilemeyecek bir unsur olduğu açıktır. Bu anlamda rakamlar değerlendirilirken çiftlik hayvanları yetiştiriciliğinde ve pet hayvanları alanında çalışan işletmeler için bu oranların değişebileceği açıktır. Araştırma kapsamında ilaç vb kimyasal ajan-

ların işletme gelir kalemleri arasında oransal payının yaklaşık % 16'lar düzeyinde olduğu anlaşılmıştır. Diğer yardımcı ürünlerle beraber toplam gelir kalemleri arasındaki payının %24'e kadar ulaştığı tespit edilmiştir. Nevşehir ilinde yapılan benzer bir çalışmada aşı, serum ve ilaç kalemlerinde elde edilen gelirin tüm gelirler içindeki oranı %27,9 olarak, araştırma bulgularına benzer olarak bulunmuştur (Erdoğan ve Sarıözkan 2011). Ankara' da sadece pet klinikleri üzerine yapılan bir çalışmada ise diğer yardımcı ürünler ve kimyasal ajanların satış gelirlerinin, toplam klinik gelirlerinin içindeki oranı %35,93 olarak bildirilmiştir.(Aral ve ark 2010). Oransal olarak çalışmadaki bu farklılığın yapılan diğer çalışmada sadece pet klinikleri kapsamında olmasından dolayı aşı, parazit ilaçları ve mama gelirlerinin daha yüksek olmasından kaynaklandığı anlaşılmaktadır.

Veteriner ilaçları ve kimyasal ajanların klinik, poliklinik ve hayvan hastanelerine tedarik edilmesinde en yaygın olarak kullanılan ve tercih edilen pazarlama kanalı, üretici/ithalatçı ecza deposundan veteriner hekime şeklinde olduğu ve hayvan sağlığı hizmeti verenlerin tedarikte bu kanalı kullanım oranı %67,9 olarak belirlenmiştir (Şekil 3). Bunun yanında üretici/ithalatçı firma temsilcilerinin tedarikte %19,6 oranında rol aldıkları bildirilmiştir. Elde edilen bu bulgu ilaçların dağıtımında araçların zaman ve yer faydası sağlama bakımından bu hizmet karşılığında ilaç fiyatlarında bir farklılaşmanın kaçınılmaz olarak ortaya çıkarttıkları anlaşılmaktadır. Sektörde sıkça dile getirilen farklı fiyat oluşumunda etkili olduğu ileri sürülen spot piyasa problemi oransal olarak (%3,6) düşük bildirilmiştir. Bunun nedenleri arasında çalışma kapsamına alınan pet hayvanlarına yönelik faaliyet gösteren klinikler ve hayvan hastanelerinin olması nedenlerden biri olarak düşünülmektedir. Bu değerin düşük olmasının bir diğer nedeni ise katılımcıların şikâyet ettikleri konuda kendilerinin de yapıyor olarak görünmek istememeleri olabilir. Ancak özellikle e-reçete ve ilaç takip sisteminin elektronik ortamda gerçekleşmesi spot kanalın ilaç pazarlama kanalları içerisinde daha da oransal olarak azalmasına neden olacaktır. Bu durum sektörde mevcutta var olan sorunların gelecekte giderek azalacağı anlamına gelmektedir.

Hayvan sağlığı alanında kullanılan ilaçların tedarik ve tercih nedenlerinde birinci faktör olarak ilacın tedavide etkinliği tespit edilmiştir. İkinci faktör olarak en önemli etken ise ilacın fiyatı ön plana çıkarılmıştır (Şekil 4). İlgili grafik verileri incelendiğinde satış artırıcı çalışmaların hayvan sağlığı alanında kullanılan ilaçlarda başarılı bir pazarlama yöntemi olabilmesi için, ilacın saha koşullarında istenen amaca ulaşmada etkili olması gerekmektedir. Konu ile ilgili yapılan benzer bir çalışmada, veteriner klinikleri tarafından bir ilacın satın alınmasında, ilaçların etkinlik ve kalite seviyesi faktörü %87,1 oranı ile ilk sırada yer almıştır (Arıcı 2010).

Hayvan sağlığı hizmeti sunan kurum ve kuruluşların kullandıkları ilaç vb. kimyasal ajanların kullanımı/pazarlanması aşamasında karşılaşılan sorunlara ilişkin bulgular Şekil 5'te verilmiştir. Sorunun olası çözümleri arasında meslek odaları tarafından

yapılacak çalışmalar ile bilgilendirme faaliyetleri en önemli çözüm yollarının başında gelmektedir. Bu amaçla belirli aralıklarla Veteriner hekimlere yönelik olarak yapılacak meslek içi eğitim çalışmaları ve düzenlenecek çalıştaylar, sorunlara ve sorunların ortadan kaldırılmasına yönelik çözüm önerilerinin üretilmesine yardımcı olacaktır. Bu noktada sağlanacak bir takım olumlu gelişme ve iyileştirmeler özellikle sektörde yeni faaliyete geçmeyi planlayan veteriner hekimlerin hem sektöre girişinde hem de sektörde tutunabilmeleri bakımından faydalı olacağı düşünülmektedir. Girişimcilik açısından genç veteriner hekimler için ilaç pazarlama sürecindeki sorunlar caydırıcı bir faktör olarak görülmesi nedeniyle üzerinde dikkatle durulması gereken bir faaliyet alanı olduğu anlaşılmıştır. Bu noktada sektör çalışanları aslında sorunun ana kaynağı olarak kendilerini (Şekil 6) görmüşlerdir ki bu oldukça isabetli bir yaklaşım olarak saha gözlemlerinde de fark edilmiştir.

Çalışmada gıda güvenliği açısından oldukça önemli olan bir nokta ise, üreticilerin ilaç vb. kimyasal ajanlar hakkında kullanım ve yasal arınma süresi bakımından yeterince bilinçli olmadıkları yönünde bir bulgunun elde edilmiş olmasıdır (Tablo 2).

Bu durum zaman zaman medyada bazı kişiler tarafından ortaya atılan haksız ve mesnetsiz iddialara dayanak teşkil edebilmektedir. Bunun için bir yandan konunun önemi tüm paydaşlarca öne çıkarılmalı ve bilgilendirme-bilinçlendirme çalışmaları yapılmalıdır. Diğer yandan uygulamaya yeni girmiş olan e-reçete sistemi bu sorunun tamamen ortadan kaldırılabilmesi ve sektörün haksız ve mesnetsiz ithamlara kapalı hale getirilmesi bakımından önemli bir fırsat olduğu çalışma bulguları ile ortaya konulmuştur. Çalışmada bu konuda saha çalışanlarının tamamının beklenen titizliği göstermedikleri tespit edilmiştir (Tablo 3).

Veteriner hekimlerin ilaç tedariki ve uygulamasında karşılaştıkları temel sorunlara ilişkin görüşleri Tablo-4'te sunulmuştur. Buradan hareketle, karşılaşılan sorunların çözümüne ilişkin ilaçların dağıtımı, satış süreci, ruhsatlanma sürecinden sonra izlenmesi vb. tüm hususları ele alan geniş kapsamlı bir mevzuatın oluşturulması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Oluşturulacak yeni mevzuat sayesinde piyasada bir takım karışıklıkların giderilebileceği, örneğin ilaç fiyatlarından başlanarak gıda güvenliğine kadar geniş bir yelpazede kontrol ve izlenebilirliğin sağlanması noktasında önemli bir adım olacağı anlaşılmıştır (Anonim 2007, Özbaba 2007).

Öneriler

Günümüzde uygulamaya yeni konulan e-reçete sisteminde çiftlik hayvanlarında sürünün ilaçlanması veya diğer nedenlerle yetiştiricilikte kullanılan ilaçların takibi daha özenli biçimde yapılabilecektir. E-reçete sisteminin istenilen hedefe ulaşması konusunda hayvan sahibi/yetiştiricileri ile hekimlere yönelik teşvik edici bir uygulama ile mümkün görülmektedir. Bunun başarılması ilaç sektöründe kayıt dışı kontrolsüz ticareti önleyecek hem de sağlıklı üretim sürecinin başarılmasında önemli bir

adım atılmış olacaktır. Buna ilaveten, meslek odalarının etkin çalışması ile ilaç pazarlama, tedarik ve kullanımı hususlarını ele alan, rekabeti engellemeyecek şekilde geniş kapsamlı bir yasal mevzuatın oluşturulması gerekmektedir.

Teşekkür

Çalışmanın gerçekleştirilmesinde katkılarından dolayı İnanç Baral'a teşekkürlerimizi sunarız.

Kaynaklar

- Anonim 2007. Sonuç raporu. Serbest Veteriner Hekimlik ve Veteriner Sağlık Ürünleri Sempozyum kitabı, Konya, Türkiye, pp, 213-217.
- Anonim 2010. http://www.alkenet.com/veteriner_ilac_sayni_2023_vizyonu_1 Erişim tarihi; 03.09.2018.
- Aral Y, Cevger Y, Demir P, Aydın E, 2010. Ankara ili evcil hayvan veteriner kliniklerinin yönetsel ve ekonomik açıdan değerlendirmesi. Kafkas Univ Vet Fak Derg, 16, 503-508.
- Arıcı S, 2010. Endüstriyel satın alma ve endüstriyel satın alma kararını etkileyen faktörler veteriner sağlık ürünleri pazarında bir uygulama. Yüksek lisans tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir
- Arıkan YA, 2005. İlaç sektöründe satış ve pazarlama temsilcilerinin yaptığı promosyon çalışmalarının etkinliğinin belirlenmesi. Yüksek lisans tezi, GYTE Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Erdoğan İA, Sarıözkan S, 2011. Nevşehir ilinde veteriner klinik işletmelerinin teknik ve mali yapıları ile işletmecilik sorunlarının araştırılması. Erciyes Üniv Vet Fak Derg 8(1), 9-16.
- IBM Corp Released 2017. IBM SPSS Statistics for Windows, Version 25.0. Armonk, NY: IBM Corp.
- Karadeniz CS, 2006. Kişisel satış yönetiminin ilaç pazarlamasına etkisi. Yüksek lisans tezi, GÜ Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Kish L, 1965. Survey sampling, New York, Wiley. pp; 20
- Özbaba O, 2007. Serbest veteriner hekimlik mesleğinin ve veteriner sağlık ürünlerinin satışı ile ilgili sorunlara bakış açısı ve çözüm önerileri. Serbest Veteriner Hekimlik ve Veteriner Sağlık Ürünleri Sempozyum kitabı, Konya, Türkiye, pp; 167-173.
- Özen A, Yüksel E, Doğan Ö, 2010. Veteriner ilaçları satış yetkisinin veteriner hekimliği açısından değerlendirilmesi III ilaç satış yetkisi ile kalıntılar arasındaki ilişki. Kafkas Univ Vet Fak Derg, 16, 819-823.
- Öztürk R, 2002. Türkiye de veteriner ilaç sanayinin tarihsel gelişimi. Veteriner Bilimleri Dergisi, 18, 45-50.
- Sharma N, 2010. Economically important production diseases of dairy animals. In: Farm Managament & Diseases. SMVS' Dairy Year Book. India, pp;47-65.
- Şanlı Y, 1996. Türkiye'de veteriner ilaçlarının üretim ve tüketim boyutları, güvenli kullanımı ve hayvansal üretim yö-

nünden önemi. Ankara Bölgesi Veteriner Hekimleri Odası Derg, 1, 25-42.

Yalçın C, 2000. Cost of mastitis in scottish dairy herds with low and high subclinical mastitis problems. Turk J Vet Anim Sci, 24, 465-472.

Yalçın C, Sarıözkan S, Yıldız AŞ, Günlü A, 2006. Financial los-

ses from clinical mastitis in Turkish dairy herds. In: 57th EAAP Congress Book, Antalya, Turkey, pp; 261.

Yıldız AŞ, 2008. Süt sığırcılığı işletmelerinde bazı endemik hastalıkların, işletme düzeyinde meydana getirdiği ekonomik kayıplar. Doktora tezi, AÜ Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Ankara.