

Eczacıların Satın Alma Kararına Etki Eden Faktörlerin AHP ile Sıralanması: Ankara İlinde Bir Araştırma¹

(Ranking of Factors Effecting the Purchasing Decision of Pharmacists by AHP: A Research in Ankara Province)

Yasin ÜLGER^a Nuray TOSUNOĞLU^b

^a Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Türkiye. yasinulger@gmail.com

^b Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret Bölümü, Ankara, Türkiye. ngtosunoglu@gmail.com

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
Anahtar Kelimeler: İlaç Firmaları Rekabet Satın Alma AHP Gönderilme Tarihi 7 Mayıs 2020 Revizyon Tarihi 24 Ağustos 2020 Kabul Tarihi 15 Eylül 2020	Amaç – Bu çalışmanın amacı, eczacıların satın alma kararına etki eden faktörlerin Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) yöntemiyle önemlerine göre sıralanmasıdır. İlaç üreticisi firmalar satış hacimlerini arttırabilmek için küresel boyutta yoğun bir rekabet içindedirler. Firmaların rekabet gücünü arttırabilmesi için de dikkat etmesi gereken faktörler vardır. İlaç firmalarının birbirleriyle olan rekabetinde avantaj kazanmasını sağlayan temel faktörler kârlılık, promosyon, müşteri memnuniyeti ve orijinal ilaç ile jenerik ilaç arasındaki fiyat farkıdır. Bu faktörlerin ilaç firmalarının nihai alıcısı olan eczacıların satın almasını doğrudan etkilediği düşünülmektedir. Yöntem – Çalışmada AHP yöntemi ile analiz yapılmıştır. Çalışmanın amacı doğrultusunda Ankara Keçiören’de faaliyet gösteren 10 eczane sahibine anket aracılığıyla sorular sorulmuş ve veriler elde edilmiştir. Bulgular – Analiz sonucunda eczacıların satın alma kararına etki eden faktörlerin önemlerine göre sıralaması; müşteri memnuniyeti, kârlılık, promosyon ve orijinal ilaç ile jenerik ilaç arasındaki fiyat farkı olmuştur. Buna göre en önemli faktör müşteri memnuniyetidir. Tartışma – Araştırma kapsamında ele alınan eczacıların satın almada dikkate aldıkları faktörlerin ilaç firmaları tarafından da dikkate alınması, ilaç firmalarının eczanelere daha fazla ürün satabilmesine olanak sağlayabilecektir. Çalışmada elde edilen sıralama ilaç firmalarının pazarlama stratejisi geliştirmesine destek olabilir. Bu çalışmanın sektörde karar vermeye yetkili kurum ve kuruluşlar tarafından geliştirilmesi ulusal ilaç firmalarının gelişimine ve dolayısıyla ülke ekonomisine fayda sağlayabilir. Bunun yanı sıra bu çalışmada önemleri ortaya konan kriterlerin gelecek çalışmalarda ilaç firmalarının sıralanmasında kullanılabilceği düşünülmektedir.
ARTICLE INFO	ABSTRACT
Keywords: Drug Companies Competition Purchase AHP Received 7 May 2020 Revised 24 August 2020 Accepted 15 September 2020	Purpose – The aim of this study is ranking of factors effecting the purchasing decision of pharmacists according to their importance by the Analytical Hierarchy Process (AHP) method. Drug producing companies are in a dense competition at global level in order to increase their sales volumes. In order to increase their competitiveness there are some factors the companies need to consider. The main factors providing for advantage in competition among drug companies are profitability, promotion, customer satisfaction and the price difference between original drug and generics. These factors effect directly the purchase of final purchasers of drug companies. Design/methodology/approach – In the study AHP method is used. For the purpose of the study, a survey has been conducted with 10 pharmacists in Ankara, Keçiören. Findings – As a result of the analysis the factors pharmacists take into consideration during purchase are respectively, customer satisfaction, profitability, promotion and price difference between original drug and generic drug. Accordingly the most important factor is customer satisfaction. Discussion – If pharmaceutical companies take into account the factors discussed in this study they can sell more products to pharmacies. The ranking obtained in this study can support pharmaceutical companies to develop marketing strategies. In addition it is thought that pharmaceutical companies can be ranked in future studies according the factors whose importance was revealed in this study.
Makale Kategorisi: Araştırma Makalesi	
Article Classification: Research Article	

¹ Bu çalışma Doç. Dr. Nuray TOSUNOĞLU danışmanlığında, Yasin Ülger tarafından hazırlanan yüksek lisans tezinden uyarlanmıştır.

Önerilen Atf/ Suggested Citation

Ülger, Y., Tosunoğlu, N. (2020). Eczacıların Satın Alma Kararına Etki Eden Faktörlerin AHP ile Sıralanması: Ankara İlinde Bir Araştırma, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12 (3), 2702-2720.