

Veteriner İlaçları Satış Yetkisinin Veteriner Hekimliği Açısından Değerlendirilmesi: II. İlaç Satış Yetkisinin Vizyon ve Bilanço Üzerine Etkileri ^[1]

Abdullah ÖZEN *  Erhan YÜKSEL ** Özlem DOĞAN *

[1] Bu çalışma TÜBİTAK tarafından (Proje no: 107 O 332) desteklenmiştir

* Fırat Üniversitesi Veteriner Fakültesi Veteriner Hekimliği Tarihi ve Deontoloji Anabilim Dalı, TR-23119, Elazığ - TÜRKİYE

** Erciyes Üniversitesi Veteriner Fakültesi Veteriner Hekimliği Tarihi ve Deontoloji Anabilim Dalı, TR-38090 Kocasinan, Kayseri - TÜRKİYE

Makale Kodu (Article Code): KVFD-2010-1692

Özet

Bu çalışmada, veteriner ilaçları satış yetkisinin, veteriner hekimliği kliniklerinin bilançoları ve veteriner hekimlerin vizyonu üzerine etkilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla 400 klinisyen veteriner hekimden anket yoluyla veri toplanmıştır. Verilerin frekans analizi ve aritmetik ortalama hesaplamaları sonucunda, çiftlik hayvanı kliniklerinde çalışan veteriner hekimlerin iş kıyafeti (önlük) ve reçete gibi veteriner hekimliğe ait özel simgeleri terk etme eğiliminde oldukları gözlenmiştir. Çiftlik hayvanı kliniklerindeki 'kayıtlı hasta sayısı', 'klinik hizmeti talep eden müşteri sayısı', 'tüm veteriner hekimliği hizmetlerini talep eden müşteri sayısı', 'yalnızca ilaç satın alma talebinde bulunan müşteri sayısı' ve 'ilaç satış cirosunun toplam ciro içerisindeki oranı' verileri, pet kliniklerindeki verilerden yüksek olsa da; hasta/müşteri sayılarının aylık ciro içerisindeki ortalama katkı payları açısından pet kliniklerindeki değerler, çiftlik hayvanı kliniklerindeki değerlerden daha yüksek bulunmuştur.

Anahtar sözcükler: Veteriner hekimliği, Veteriner hekimliği klinikleri, İlaç satışı, Vizyon, Bilanço

An Assessment of the Authorization to Sell Veterinary Pharmaceuticals in terms of the Veterinary Profession: II. Effects of the Authorization to Sell Pharmaceuticals on Vision and Balance Sheet

Summary

The present study was conducted to determine the effects of the authorization to sell veterinary pharmaceuticals on the balance sheet of veterinary clinics and the vision of private veterinary practitioners. For this purpose, data was collected from 400 private veterinary practitioners by means of a questionnaire. The frequency analysis and calculation of arithmetical means revealed that private veterinary practitioners working at clinics specialized in farm animals showed a tendency to abandon symbols specific to the veterinary profession, including lab coats and prescriptions. Although the "number of registered patients", "number of clients with a demand for clinical services", "number of clients with a demand for all veterinary medical services", "number of clients with the sole demand of buying pharmaceuticals" and the "proportion of the sales turnover to the global turnover" of farm animal clinics were higher than those of pet clinics, the values pertaining to the pet clinics for the average contribution of patient/client numbers to the monthly turnover were higher than those of farm animal clinics.

Keywords: Veterinary profession, Veterinary clinics, Sales of pharmaceuticals, Vision, Balance sheet

GİRİŞ

Türkiye'de, eczanesi bulunmayan bölgelerde, hayvan hastalıklarında kullanılan ilaçların, eczacılar yanında veteriner hekimler tarafından da satılabilmesine izin veren

yasal düzenlemeler 1995 yılında yürürlüğe girmiştir ¹. Veteriner hekimliğinde istihdam sorunlarının, gündemin ilk sıralarında yer almaya başladığı bu tarihte, klinisyen



İletişim (Correspondence)



+90 424 2368371



aozen1@firat.edu.tr

veteriner hekimler açısından ilave gelir kaynağı olabileceği düşünülen ilaç satış yetkisi, uygulamadaki eksiklikler ya da yanlışlıklar nedeniyle bir dizi ciddi sorunu beraberinde getirmiştir ²⁻⁶. Günümüzde, bu yetkinin, uygulamadaki haliyle, veteriner hekimliği kliniklerine katkılarına ilişkin görüşlerde tam bir karşıtlık olduğunu söylemek mümkündür. Ancak, bu konuda bölgesel ölçekte sınırlı bir örneklem grubu üzerinde yürütülmüş bazı çalışmalar ⁷⁻⁹ yapılmışsa da, tüm klinisyenleri kapsayan Türkiye ölçekli bir çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışmada, veteriner ilaçları satış yetkisinin, veteriner hekimliği kliniklerinin bilançoları ve veteriner hekimlerin vizyonu üzerine etkilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

MATERYAL ve METOT

Bu çalışmanın örnekleme ve veri toplama aracına ilişkin ayrıntılı bilgi *Makale I'de* (Klinisyenlerin İlaç Satış Yetkisi Konusundaki Tutumları) sunulmuştur. Bu makalede veri toplama aracı olarak geliştirilen anketin, veteriner hekimliği kliniklerinin iş kıyafeti (önlük), günlük ortalama reçete sayısı, ilaç satışı yapıp yapılmadığı, kayıtlı hasta sayısı ve aylık cirodan oluşan genel bilgileri yanında, müşteri sayıları, kâr oranları ve bunların toplam ciro içerisindeki paylarını belirlemeye yönelik kapalı uçlu sorulardan elde edilen veriler kullanılmıştır. Verilerin

değerlendirilmesinde frekans analizi ve aritmetik ortalama hesaplamaları yapılmıştır.

BULGULAR

Araştırma kapsamında anket uygulanan klinisyen veteriner hekim sayısı 400 olmuştur. Bu anketlerin 297'si çiftlik hayvanı kliniklerinde (ÇHK) görevli veteriner hekimlere, 103'ü ise pet kliniklerinde (PK) görevli veteriner hekimlere uygulanmıştır.

İş Kıyafeti

Klinik ya da hastanedeyken iş kıyafeti giydiğini bildirenlerin tüm katılımcılar içerisindeki oranı %31.5 iken; bu oran çiftlik hayvanı klinisyenleri arasında %17.2, pet klinisyenleri arasında ise %72.8 olmuştur (*Tablo 1*).

Günlük Ortalama Reçete Sayısı

Kliniklerinde "hiç" reçete yazılmadığını bildirenlerin, tüm katılımcılar içerisindeki oranı %70.5, çiftlik hayvanı klinisyenleri içerisindeki oranı %76.1, pet klinisyenleri içerisindeki oranı ise %54.4 olarak belirlenmiştir. Günlük ortalama 1-5 arası reçete yazıldığını bildiren katılımcıların çiftlik hayvanı klinisyenleri içerisindeki oranı %13.1, pet klinisyenleri içerisindeki oranı ise %35 olmuştur (*Tablo 1*).

Tablo 1. Genel bilgiler

Table 1. General information

Parametre	Alt Gruplar	Pet Klinikler		Çiftlik Hayvanı Klinikleri		Tüm Klinikler	
		n	%	n	%	n	%
İş Kıyafeti	Evet	75	72.8	51	17.2	126	31.5
	Hayır	28	27.2	246	82.8	274	68.5
Reçete Sayısı	Hiç	56	54.4	226	76.1	282	70.5
	1-5	36	35.0	39	13.1	75	18.8
	6-10	7	6.8	21	7.1	28	7.0
	11-15	4	3.9	5	1.7	9	2.3
	16-20	-	-	3	1.0	3	0.8
	21 ve üzeri	-	-	3	1.0	3	0.8
İlaç Satışı	Evet	86	85.1	265	89.2	351	88.2
	Hayır	15	14.9	32	10.8	47	11.8
Kayıtlı Hasta Sayısı	1-250	29	29.3	60	23.9	89	25.4
	251-500	37	37.4	48	19.1	85	24.3
	501-1000	13	13.1	50	19.9	63	18.0
	1001-5000	19	19.2	75	29.9	94	26.9
	≥ 5001	1	1.0	18	7.2	19	5.4
Aylık Ciro (TL)	≤ 2500	7	6.9	42	14.8	49	12.7
	2501-5000	29	28.7	82	28.9	111	28.8
	5001-7500	11	10.9	39	13.7	50	13.0
	7501-10000	20	19.8	46	16.2	66	17.1
	10001-12500	6	5.9	6	2.1	12	3.1
	12501-15000	10	9.9	21	7.4	31	8.1
≥ 15001	18	17.8	48	16.9	66	17.1	

n: Frekans; **%:** Yüzde

İlaç Satışı

İşletmelerde ilaç satışı yapıp yapılmadığı şeklindeki soruya gerek ÇHK'da gerekse PK'daki katılımcıların %90'ına yakını ilaç satışı yaptıklarını bildirmiştir (Tablo 1).

Kayıtlı Hasta Sayısı

Tüm katılımcılar içerisinde en büyük grubu %26.9 ile 1001-5000 arası kayıtlı hastası olan klinikler oluşturmuştur. ÇHK'da bu oran %29.9, PK'da %19.2 olmuştur (Tablo 1). Kayıtlı hasta sayılarının klinik başına düşen ortalamalarına bakıldığında, tüm kliniklerdeki (TK) ortalama kayıtlı hasta sayısı 1356, ÇHK'daki ortalama kayıtlı hasta sayısı 1549, PK'daki ortalama kayıtlı hasta sayısı ise 875 olarak hesaplanmıştır.

Aylık Ciro

Gerek kliniklerin TK'daki dağılımında, gerekse ÇHK ve PK dağılımında, aylık ciro bakımından en büyük grupları, üçte bire yakın oranlarla 2501-5000 TL arası cirosu olduğu bildirilen klinikler oluşturmuştur. Aylık cirolara ilişkin ayrıntılı veriler Tablo 1'de sunulmuştur. Klinik başına düşen aylık ortalama ciro rakamlarına bakıldığında, TK içerisinde aylık ciro ortalaması 10.047 TL, ÇHK içerisinde 9.707 TL, PK içerisinde ise 10.980 TL olmuştur.

Tüm Veteriner Hizmetlerini Talep Eden Müşteri/Hasta Sayıları

Veteriner hekimliğindeki tüm hizmetler (ilaç almak, muayene, teşhis, tedavi, operasyon, sun'i tohumlama, pet shop, traş vs.) için başvuran müşteri/hasta sayılarına göre, aylık ortalama 150'ye kadar müşterisi/hastası olan kliniklerin ÇHK içerisindeki oranı %48.5 iken, PK içerisinde bu oran %70.8 olmuştur. Müşteri/hasta sayısı bakımından 301 ve üzeri müşterisi olan kliniklerin ÇHK içerisindeki oranının %21.6, PK içerisindeki oranının ise %12.1 olduğu gözlenmiştir (Tablo 2). Bu hizmetler için kliniklere başvuran müşterilerin aylık ortalama sayıları ise,

TK'da 221, ÇHK'da 241, PK'da 163 olarak hesaplanmıştır.

Yalnızca Klinik Hizmeti Talep Eden Müşteri Sayıları

İşyerlerine yalnızca klinik hizmetleri (muayene, teşhis, tedavi, suni tohumlama, operasyon) için başvuran aylık ortalama müşteri sayısının 51-100 arası olduğunu bildiren katılımcıların TK içerisindeki oranı %35.9, ÇHK içerisindeki oranı %32.9 ve PK içerisindeki oranı %44.4 olmuştur (Tablo 2). ÇHK'da, yalnızca klinik hizmeti talebinde bulunan müşterilerin aylık ortalaması 112 iken, bu sayı TK'da 108 ve PK'da 95 olarak hesaplanmıştır.

Yalnızca İlaç Satın Almak İsteyen Müşteri Sayıları

Yalnızca ilaç satın almak amacıyla kliniklere başvuran aylık ortalama müşteri sayıları bakımından, 50 müşteriye kadar olan kliniklerin PK içerisindeki oranı %89.6, ÇHK içerisindeki oranı ise %39.8 olmuştur (Tablo 2). İlaç satın almayan müşterilerin klinik başına düşen ortalaması, TK içerisinde 117, ÇHK'da 140, PK'da 28 olarak hesaplanmıştır.

Klinik Hizmetleri Cironun Toplam Ciro İçerisindeki Payı

Klinik hizmetlerinden elde edilen cironun toplam ciro içerisindeki payının %50'den fazla olduğu bildirilen kliniklerin, ÇHK içerisindeki oranı %48.6 iken, bu oran PK içerisinde %52.5 olmuştur (Tablo 3).

İlaç Satış Cironun Toplam Ciro İçerisindeki Payı

Pet klinisyenlerinin %83.9'u, çiftlik hayvanı klinisyenlerinin ise %47.1'i, ilaç satışından elde edilen cironun, toplam cironun %30'una kadar kısmını oluşturduğu yönünde görüş bildirmiştir (Tablo 3).

Toplam Ciro İçerisindeki Toplam Kâr Oranı

Kliniklerinin aylık kârının, cironun %50'sinden fazla olduğunu bildiren katılımcıların, ÇHK içerisindeki oranı %20.7 iken, PK içerisindeki oranı %33 olmuştur (Tablo 3).

Tablo 2. Müşterilerin hizmet taleplerine göre dağılımı

Table 2. Distribution of clients for service demands

Müşteri Sayıları	Tüm Veteriner Hizmetleri Talebinde Bulunanlar						Yalnızca Klinik Hizmeti Talebinde Bulunanlar						Yalnızca İlaç Satın Alma Talebinde Bulunanlar					
	PK		ÇHK		TK		PK		ÇHK		TK		PK		ÇHK		TK	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
1-50	15	15.2	32	11.3	47	12.3	35	35.4	92	32.5	127	33.2	60	89.6	103	39.8	163	50.0
51-100	39	39.4	70	24.8	109	28.6	44	44.4	93	32.9	137	35.9	6	9.0	68	26.3	74	22.7
101-150	16	16.2	35	12.4	51	13.4	9	9.1	49	17.3	58	15.2	-	-	18	6.9	18	5.5
151-200	11	11.1	34	12.1	45	11.8	4	4.0	11	3.9	15	3.9	1	1.5	16	6.2	17	5.2
201-250	5	5.1	28	9.9	33	8.7	7	7.1	38	13.4	45	11.8	-	-	10	3.9	10	3.1
251-300	1	1.0	22	7.8	23	0.6	-	-	-	-	-	-	-	-	16	6.2	16	4.9
≥301	12	12.1	61	21.6	73	19.2	-	-	-	-	-	-	-	-	28	10.8	28	8.6

n: Frekans; %: Yüzde; PK: Pet klinikleri; ÇHK: Çiftlik hayvanı klinikleri; TK: Tüm klinikler

Klinik Hizmetleri Cirosu İçerisindeki Kâr Oranları

Klinik hizmetlerinden elde edilen kâr oranlarının %50'den fazla olduğunu bildiren katılımcıların, ÇHK içerisindeki oranı %47.7 iken, bu oran PK içerisinde %60'tır (Tablo 3).

İlaç Satış Cirosu İçerisindeki Kâr Oranları

Katılımcıların %88.8'i ilaç satış cirosunun %40'ına kadarının kâr olduğu yönünde görüş bildirmiştir. Kâr oranları, PK ve ÇHK'da yakın bir dağılım göstermiştir (Tablo 3).

Hasta/Müşteri Sayılarının Ortalama Aylık Ciro İçerisindeki Katkı Payları

Kliniklere gelen hasta/müşteri sayılarının, aylık ortalama cirolara katkı paylarının belirlenmesi amacıyla yapılan hesaplamalardan elde edilen değerler Tablo 4'te sunulmuştur.

Veteriner Hekime Danışmaksızın İlaç Satın Almak İsteyen Müşteri Sayıları

Pet klinisyenlerinin %75.7'sine (n=50) göre, müşterilerinin yüzde 20'ye kadar olan kısmı; çiftlik hayvanı klinisyenlerinin %75.9'una (n=198) göre ise müşterilerinin yüzde 50'ye kadar olan kısmı, veteriner hekime danışmaksızın ilaç satın almak istemektedir.

TARTIŞMA ve SONUÇ

Araştırma kapsamında ele alınan iş kıyafeti parametresine ilişkin katılımcı görüşleri incelendiğinde, ÇHK içerisinde önlük giydiğini bildirenlerin oranı %17.2 iken, PK içerisinde bu oranın %72.8 olduğu gözlenmiştir. Kliniklerde yazılan günlük ortalama reçete sayısı açısından ise çiftlik hayvanı klinisyenlerinin %76.1'i, pet klinisyenlerinin ise %54.4'ü, "hiç" reçete yazmadıklarını bildirmiştir. Her iki parametreden elde edilen veriler, Özen ⁷ tarafın-

Tablo 3. Gelir gruplarının toplam ciro ve toplam kâr hesaplarındaki payı

Table 3. The share of income groups in the calculation of global turnover and overall profit

Oranlar	İşletme Tipi	Dağılım	%1-10	%11-20	%21-30	%31-40	%41-50	%51-60	%61-70	%71-80	%81-90	%91-100	Kayıp Veri	Toplam
Klinik Hizmetleri Cirosu/Toplam Ciro	ÇHK	n	17	29	25	36	44	32	30	40	25	16	3	297
	%		5.8	9.9	8.5	12.2	15.0	10.9	10.2	13.6	8.5	5.4	-	100
PK	n		3	8	9	11	17	18	11	14	7	3	2	103
	%		3.0	7.9	8.9	10.9	16.8	17.8	10.9	13.9	6.9	3.0	-	100
İlaç Satış Cirosu/Toplam Ciro	ÇHK	n	35	47	52	27	36	22	31	20	9	5	13	297
	%		12.3	16.5	18.3	9.5	12.7	7.7	10.9	7.0	3.2	1.8	-	100
PK	n		32	21	20	7	-	15	1	-	1	-	16	103
	%		36.8	24.1	23.0	8.0	-	5.7	1.1	-	1.1	-	-	100
Kâr/Toplam Ciro Oranlarına	ÇHK	n	15	45	67	68	39	35	16	9	-	1	2	297
	%		5.1	15.3	22.7	23.1	13.2	11.9	5.4	3.1	-	0.3	-	100
PK	n		3	8	14	25	17	18	10	2	1	2	3	103
	%		3.0	8.0	14.0	25.0	17.0	18.0	10.0	2.0	1.0	2.0	-	100
Kâr/Klinik Hizmetleri	ÇHK	n	15	29	38	38	32	46	46	33	10	4	6	297
	%		5.2	10.0	13.1	13.1	11.0	15.8	15.8	11.3	3.4	1.4	-	100
PK	n		3	7	8	17	5	16	23	13	7	1	3	103
	%		3.0	7.0	8.0	17.0	5.0	16.0	23.0	13.0	7.0	1.0	-	100
Kâr/İlaç Satış Cirosu	ÇHK	n	61	98	63	40	12	7	3	1	1	-	11	297
	%		21.3	34.3	22.0	14.0	4.2	2.4	1.0	0.3	0.3	-	-	100
PK	n		20	19	18	11	8	3	4	2	-	1	17	103
	%		23.3	22.1	20.9	12.8	9.3	3.5	4.7	2.3	-	1.2	-	100

n: Frekans; %: Yüzde; PK: Pet klinikleri; ÇHK: Çiftlik hayvanı klinikleri

Tablo 4. Hasta/müşteri başına düşen ciro (TL /Sayı)

Table 4. Turnover per patient/client (TL/number)

TL /Sayı	Ciro/ Kayıtlı Hasta Sayısı	Ciro/ Aylık Hasta Sayısı	Ciro/Tüm Hizmetler İçin Başvuran Müşteri Sayısı
Tüm Klinikler	10.047/1357= 7.40	10.047/108=93.02	10.047/221=45.46
Çiftlik Hayvanı Klinikleri	9.707/1549= 6.27	9.707/112= 86.67	9.707/241= 45.36
Pet Klinikleri	10.990/875= 12.55	10.990/95= 15.58	10.990/113= 67.36

dan ulaşılan sonuçlarla uyum içerisindedir. Hekimlik meslekleri için birer sembol niteliğinde olan 'reçete' ve 'önlük' gibi unsurların kullanımının, büyük ölçüde terk ediliyor olmasının, Özen ve arkadaşları⁸ tarafından da ileri sürüldüğü gibi, veteriner hekimliğin tanımında algılama farklılıklarına yol açacağı ve mesleğin geleceği açısından vizyon eksikliğini sorunlara neden olacağı söylenebilir. Sözü edilen unsurların terk edilme eğiliminin, ÇHK'da, PK'ya kıyasla daha belirgin olması ise PK'daki klinik hizmeti arzının fazlalığından kaynaklanmış olabilir.

'Kayıtlı hasta sayısı', 'klinik hizmeti talep eden müşteri sayısı' ve 'tüm veteriner hekimliği hizmetlerini talep eden müşteri sayısı' parametreleri açısından, ÇHK'dan elde edilen değerlerin PK'dan elde edilen değerlerden yüksek olduğu gözlenmiştir. Bunlara ek olarak, 'ilaç satışından elde edilen kâr oranları' her iki klinik tipinde birbirine yakın değerlerde bulunmuş olsa da; 'yalnızca ilaç satın alma talebinde bulunan müşteri sayıları'yla, 'ilaç satış cirosunun toplam ciro içerisindeki oranı', ÇHK'da daha yüksek olmuştur. Tüm bu verilerden hareketle, ÇHK'nın daha büyük bilanço ve kârlara sahip olması beklenmelidir. Oysa hasta/müşteri sayılarının aylık ciro içerisindeki ortalama katkı payları hesaplamalarına göre, gerek 'kayıtlı hasta sayısı', gerek 'klinik hizmeti talep eden müşteri sayısı', gerekse 'tüm veteriner hekimliği hizmetlerini talep eden müşteri sayısı' açısından, PK'daki katkı payları, ÇHK'ya kıyasla daha yüksek bulunmuştur. Benzer şekilde, toplam ciro içerisindeki kâr oranlarıyla, klinik hizmetlerinden elde edilen kâr oranları, PK'da, ÇHK'ya kıyasla daha yüksek olmuştur. Bu durum, müşteri/hasta başına elde edilen kazanç ve/veya ciro rakamları yönünden, ÇHK'da önemli bilanço kayıpları yaşandığının ve ÇHK ile PK arasında, PK lehinde önemli bir farklılık oluştuğunun göstergesi olarak kabul edilmelidir. ÇHK'daki ilaç satış cirosunun toplam ciro içerisindeki payının, PK'dakinden daha yüksek olduğu da dikkate alındığında sözü edilen bilanço kayıpları ve farklılığın, ÇHK'daki ilaç satışı etkinliğinin, diğer veteriner hekimliği hizmetlerine baskın oluşundan kaynaklandığı düşünüle-

bilir. Tüm bu sonuçların, Şanlı⁵ ve Özen⁷ tarafından ileri sürülen, ÇHK'da klinik hizmeti arzının azaldığı ve ilaç satışının, kliniklerin esas uğraşı haline geldiği şeklindeki görüşleri desteklediği söylenebilir.

Sonuç olarak, veteriner hekimliği kliniklerinde yapılan ilaç satışının, genelde, veteriner hekimliğin vizyonu, tanımı ve işlevi açısından, algılamalarda olumsuz yönde değişikliklere yol açma potansiyeli taşıdığı; özelde ise bilanço kayıplarına neden olduğu ileri sürülebilir.

KAYNAKLAR

- Öztürk R:** Türkiye'de Veteriner İlaç Sanayiinin Tarihsel Gelişimi. *Doktora Tezi*, Ankara Üniv Sağ Bil Ens, Ankara, 2002.
- Baydan E:** Türkiye'de veteriner ilaçlarının dünü bugünü. *Türk Vet Hek Derg*, 8, 4-5, 1996.
- Doıran M:** Bursa veteriner hekimler odasından. *Türk Vet Hek Derg*, 68, 34, 1997.
- Aytuğ CN:** Hayvan sağlığı ürünlerinin bilinçli ve güvenli kullanımı, ruhsatlandırma, kalite kontrolü, dağıtım ve satış kanallarının kontrolü sorunları. *Türkiye'de Veteriner İlaçlarının Üretimi, Pazarlaması ve Güvenli Kullanımı Sempozyumu Kitabı*, s. 15-29, Ankara, 1999.
- Şanlı Y:** "Türkiye'de Veteriner İlaçlarının Üretimi, Pazarlaması ve Güvenli Kullanımı Sempozyumu"na ilişkin değerlendirmeler. *Vet Hek Der Derg*, 70, 11-16, 1999.
- Anonim:** Bolu, Bursa, İstanbul, Kocaeli ve Sakarya Veteriner Hekimler Odalarının 26.12.2003 Sakarya Toplantısı Sonuç Bildirgesi. <http://giresunvho.sitemy.net.com/GVHO/id7.htm>. Erişim tarihi: 21.02.2005.
- Özen A:** Dimyattaki pirinç evdeki bulgur. *Birinci Ulusal Veteriner Farmakoloji ve Toksikoloji Kongresi Kongre Kitabı*, s. 61-67, Ankara, 2005.
- Özen A, Özen R, Yüksel E, Yaşar A, Yerlikaya H:** Veteriner hekimliği kliniklerinin ticari performansı üzerine etkili bazı faktörler II. İlaç satışı. *Fırat Üniv Sağ Bil Derg*, 19, 123-131, 2005.
- Yüksel E, Özen A:** Bir avuç buğday; ambardan. **İn, Aşkın Y, Yiğit A, İzmirli S (Eds): II. Ulusal Veteriner Hekimliği Tarihi ve Mesleki Etik Sempozyumu Bildirileri, s. 205-211, Konya, 2008.**