



Büyüteç



Dr. Ecz. Merve Memişoğlu

İlaç Endüstrisi İşverenler
Sendikası (İEİS) Genel Sekreteri
Turgut Tokgöz:

'Bizlerden beklenmeyeni de vermeyi hedeflemeliyiz'

Bu sayı büyüteçimizi İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası (İEİS) Genel Sekreteri Turgut Tokgöz'e çevirdik. Sohbetimiz sırasında hem sendikanın bakış açısıyla sektörün durumunu gözden geçirdik, hem de başarılı kariyeriyle Turgut Bey'i biraz daha yakından tanımış olduk.

Sizi biraz daha yakından tanımak istiyoruz. İEİS genel sekreterliğinden önce neler yaptınız? Sektöre geçişiniz nasıl oldu?

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunuyum. Mezuniyetimi takiben kısa bir süre Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda görev yaptım.

Daha sonra, yurtdışında lisansüstü eğitimime başladım. 1992 yılında Johns Hopkins Üniversitesi School of Advanced International Studies'den (SAIS) uluslararası ilişkiler dalında ve 1993'te California Üniversitesi'nden ekonomi dalında yüksek lisans dereceleri aldım.

1993-1996 arasında TEB Ekonomi Araştırmaları A.Ş.'de Ekonomist ve Bankacılık Sektörü Analisti olarak görev yaptım, bu dönem içinde İstanbul Bilgi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde yarı zamanlı olarak ders verdim. 1996-2001 döneminde Eczacıbaşı Menkul Değerler A.Ş.'de üst düzey yönetici olarak görev aldım.

2001 yılı Mayıs ayında, yeni kurulan Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği Ge-

nel Sekreterliği görevini üstlenerek 2004 yılı Şubat ayına kadar bu görevimin yanı sıra kurulumlarını takiben Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası A.Ş. ile Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.'de Yönetim Kurulu üyeliği yaptım. Nisan 2004 tarihinden itibaren İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası Genel Sekreterliği görevini yürütüyorum.

Son zamanlarda İEİS'in üye sayısındaki artışı neye bağlıyorsunuz? Sektörle kurumlar arasında köprüyü oluşturmak ve bunu dengede tutmak gerçekten zor olmalı. Siz ve ekibiniz bunu nasıl başarıyorsunuz?

İEİS olarak kendi içimizdeki bilgi ve uzmanlık birikimini devamlı gelişime tabi tutmaya, yeni uzmanlık alanları oluşturmaya çalışıyoruz. Bu süreçte, üyelerimizin uzmanlıklarından da yararlanıyoruz, besleniyoruz. Üyelerimizden gelen görüş ve talepleri, sendikamızın bilgi ve uzmanlık birikimiyle katma değerli bir çıktıya dönüştürmek için gayret sarf ediyoruz.

Endüstrimiz ve kamu otoritesi arasında sadece iletişimi sağlamakla yetinmiyor, tarafların karşılıklı ihtiyaç ve beklentilerini belirliyor, kendi içimizde değerlendiriyor, sektör ve kamu yararına sonuçlar oluşturmaya çalışıyoruz. Çalışmalarımızı, tarafların ihtiyaç ve beklentileri arasında bir denge oluşturma ekseninde yürütmemizin, sektör ve kamu otoritesinin, sendikamıza yönelik yüksek itibar algısını pekiştirdiğini düşünüyorum.

Yönetimimiz, sendikanın yol haritasının ve bu

doğrultudaki eylem planlarının belirlenmesi konusunda, yoğun ve titiz bir şekilde çalışıyor. Ardından tüm süreçlerde de büyük katkı ve destek sağlıyor.

Sendika olarak faaliyetlerimizi sadece mevcut durum ve gelişmeler çerçevesinde yönetmiyoruz. Sektörün orta ve uzun vadeli hedeflerini ortaya koyuyor, bu hedefler çerçevesinde gündemi oluşturuyoruz.

Sendikamızın üstlendiği ve yürüttüğü bu işlevler, üye tabanımızın genişlemesine olanak sağlıyor. Kendimizi endüstrimizin öncü kuruluşu ve temsilcisi olarak konumlandırıyoruz. Bugün ulusal ve çokuluslu 59 üyemiz bulunuyor. Referans üründen eşdeğer ürüne,

ilaç ve hammadde üretiminden ithalatına, biyolojik ürünlerin hastalara sunulmasından fason üretime kadar geniş ve farklı alanlardaki firmalara hizmet veriyoruz. Endüstrinin bütün alanlarıyla yakından ilgileniyoruz.

İEİS çatısı altında yeni ve farklı üyeler görmekten de mutluluk duyuyoruz.

Size göre Türkiye’de ilaç sektöründeki en büyük sorun nedir? Çözüm konusunda önerileriniz neler?

2009 yılı sonunda, kamu otoritesi, yaşanan global kriz ve ekonomik daralma sonrasında, ilaç harcamalarında tasarruf sağlanması amacıyla, 2010-2012 yılları için global bütçe uygulamasına geçti ve sıkı bir şekilde belirlendiği bütçe hedeflerinin tutturulabilmesi için ilaç fiyatlarını düşürdü. 2010 yılı sonunda da ilaç bütçesinin aşıldığı açıklamasıyla ek düşüşlere başvuruldu. İyileşen hizmet kapsam

ve kalitesinden ötürü reçeteli ilaç pazarı kutu bazında genişlemeye devam ettiği halde 2011 yılı sonuna gelindiğinde fiyatlar tekrar düşürüldü. Bunlara ek olarak, kurlardaki artışa rağmen mevzuatta belirlenen avro seviyesi yukarı yönde revize edilmedi.

Bu süreçte endüstri artan küresel rekabet ortamında Ar-Ge ve üretim yatırımlarına gerekli payı ayıramaz hale geldiğinden, sürdürülebilirlik konusu, bugün endüstrideki en önemli sorundur.

Geçtiğimiz dönemde ilaç endüstrisinde kârlılıklar çok ciddi oranda düşerken ve hatta zararlar görülürken, bir yandan da yatırımların ertelendiği ve istihdamın azaldığı bir ortam ortaya çıktı. Bu durum, kamu ilaç bütçelerinin, hizmetin kalitesi ve yaygınlığı ile örtüşmediğini göstermektedir.

Endüstrimizin küresel üretimden yüksek pay alması, ihracatını artırırken bir yandan da yurtiçi talebin daha fazlasını karşılayabilmesi için ilk aşamada iç pazarda sürdürülebilirliğin ve öngörülebilirliğin sağlanması çok önemlidir. İlaç firmalarının üretim ve Ar-Ge yatırımları yaparak yeni ürünler ortaya koyması, küresel rekabette geri kalmaması ve dış ticaret dengesine olumlu yönde katkı sağlayan bir endüstri haline gelebilmesi için, öncelikle tüm diğer sektörler gibi hak ettiği kârlılığı elde etmesini sağlayacak fiyatlandırma ve geri ödeme politikaları uygulanmalıdır.

“Türk İlaç Endüstrisinin Küreselleşmesi için Devlet ile Ortak Yol Haritası” projesinde nereye geldik?

İEİS, 2023 yılı için Türkiye ilaç endüstrisinin hedefini, dünyanın önde gelen ilaç üreticilerinden ve ihracatçılarından birisi konumuna gelmek olarak belirlemiştir. Bu vizyonumuz doğrultusunda, 2011 yılında hazırladığımız “Türkiye İlaç Endüstrisi’nin Küreselleşmesi için Devlet ile Ortak Yol Haritası” başlıklı rapor ile stratejik bir yaklaşımla yakalayabileceğimiz küresel rol tarif edilmiştir.

Endüstrimizde, uzun yıllara dayanan uluslararası kalite standartlarında üretim deneyimi mevcuttur. Kaliteli insan gücü ve yüksek teknolojisi ile gelişmiş ülkelerle rekabet edebilecek potansiyele sahip olan endüstrinin ürünleri, Avrupa Birliği başta olmak üzere

135 ülkeye ihraç edilmektedir. İlaç endüstrimiz, 2023 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranını %80 seviyelerine yükseltmeyi amaçlamaktadır.

Bu doğrultuda belirlenen stratejik yaklaşım sonuç vermeye başladı ve 2012 yılında eczacılık ürünleri ihracatı önceki yıla göre

%17 artarak 662 milyon dolar oldu. İthalat ise %15 daralarak 3.996 milyon dolara geriledi. Bunun sonucunda, eczacılık ürünlerinde dış ticaret açığı 2011 yılındaki 4,1 milyar dolardan 2012’de 3,3 milyar dolara inerken, ithalatın ihracatı karşılama oranı %12,1’den %16,6’ya iyileşme gösterdi.

Endüstrimizin stratejik bir sektör olarak kabul edilerek bu yönde politikalar geliştirilmesi yönünde de sevindirici gelişmeler yaşanmıştır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ilaç sektörünü stratejik sektörlerden biri olarak belirlemiş ve bu kapsamda İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası olarak aktif katılımımızla Sektör Strateji Belgesi çalışmalarını yürüt-



**İlaç Endüstrisi
İşverenler Sendikası**

müştür. Ekonomi Koordinasyon Kurulu'na sunulma aşamasında bulunan söz konusu belgede endüstrimizin Ar-Ge, üretim ve yönetim merkezi haline gelerek global bir oyuncu haline gelmesi vizyon olarak ortaya konurken, ilaç üretimi ve ilaç ihracatının artırılması için kamu-üniversite ve endüstri işbirliğinin geliştirilmesine yönelik politika ve stratejiler ile bunların gerçekleştirilmesine yönelik eylem planları belirlenmiştir.

Sağlık alanı, TÜBİTAK Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu tarafından "Ulusal Bilim, Teknoloji ve Yenilik Stratejisi"nin öncelikli alanları kapsamına alınmıştır. TÜBİTAK bu konuda çalışmalara başlamıştır.

Yeni teşvik sisteminde, ülkemizde üretim ve yatırım açığı bulunan biyoteknoloji, onkoloji ve kan ürünleri gibi özel alanlara atıfta bulunulması, büyük ölçekli yatırım teşviklerinden faydalanabilmesi için asgari yatırım tutarının düşürülmesi çok önemli bir gelişme olarak yer almaktadır.

İlaç endüstrimizin dünyanın önde gelen ihracatçılarından birisi konumuna gelebilmesini sağlamak amacıyla İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası koordinasyonunda, İEİS üyesi olan ve olmayan 26 ihracatçı firmanın katılımıyla, Türkiye İlaç İhracatçıları Platformu oluşturulmuştur. Platform, güçlü ve gelişmiş ilaç endüstrimizin tanıtılması ve rekabet gücünün geliştirilmesi için yoğun çalışmalar yürütmektedir.

Biraz işten uzaklaşıp boş vakitlerinize bakalım. Turgut Tokgöz kendine boş vakitler

yaratır mı? Eğer yaratırsa, bu zamanları nasıl değerlendirmekten hoşlanır?

Ben de herkes gibi iş dışında kendime zaman yaratmaya çalışıyorum. Kendime ayırabildiğim bu vakitlerde üç ana tema üzerinde kendimi geliştirmeye çalışıyorum. Bunlar golf, yelken ve şarap.

Artık klasik sorumuz haline geldi. Biz SES dergisi olarak başarılı insanlara "başarı"ya ulaşmanın yollarını soruyoruz. Size göre başarı için neler gerekli?

Başarı için öncelikle insanın yaptığı işe mutlak saygısı olması gerekir. Bu saygının insanı mükemmelle yaklaştırdığını, bunun da başarı getirdiğini düşünüyorum. Tabii ki kişisel gelişim de bu süreci desteklemeli. Sürekli öğrenme isteğimiz olmalı. Eğer başarıyı kariyerimizde yükselmek

olarak da tanımlıyorsanız o zaman kendi başımıza sorumluluk almayı becerebilmeli ve bizlerden beklenmeyeni de vermeyi hedeflemeliyiz.

İnsanların değişime uğramalarını, doğru ve yanlışlarının zamanla değişmesini de yadırgamıyorum. Tersine değişmemenin yadırganacak bir durum olduğunu düşünüyorum.

Turgut Tokgöz'ün yaşam felsefesi nedir? Sizin için olmazsa olmaz neler var?

Doğru bildiğimi söylemeyi ve yapmayı yaşamımda odak noktası olarak görüyorum. Ancak yaşamın durağan değil dinamik bir süreç olduğunun da farkındayım. Dolayısıyla, insanların değişime uğramalarını doğru ve yanlışlarının zamanla değişmesini de yadırgamıyorum. Tersine değişmemenin yadırganacak bir durum olduğunu düşünüyorum.

Yaşamın çok değerli olduğunu ve bu nedenle de özen gösterilerek, olanaklar dahilinde dolu dolu yaşanması gerektiğine inanıyorum. ◆