

İhracat



İlaç sektörünün aradığı çıkış noktası ihracat olabilir. Uzun yıllar boyunca geçerli olan iç pazara yönelik bir modelin doğal sonucu olarak neredeyse ihmal edilebilir seviyelerde kalan ilaç ihracatında son yıllarda önemli hareketlenmeler yaşanıyor. Bundan daha önemlisi firmaların ihracata bakış açısı da hızla değişiyor.

İhracat sadece ilaç sektörü değil, neredeyse tüm endüstriler ve hatta ülke ekonomisi için hayati önem taşıyor. Öyle ki 2012 yılının ilk yarısında gayrisafi yurt içi hasıladaki büyümenin neredeyse tamamı ihracattan kaynaklandı. Hatta yılın ikinci çeyreğinde %2.9'luk toplam büyümeye ihracat 4,6 puanlık bir katkı yaparak bir anlamda küçülmeyi önlemiş oldu.

Alınması gereken çok yol olduğu açık. Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ilk 500 şirketi arasında yalnızca üç ilaç şirketi (Sandoz, Zentiva, ve Nobel İlaç) var. Sektör lideri Sandoz'un tüm şirketler arasında 281. sırada olduğu bir tabloda bahsediyoruz.

Yine de sektörde ümit verici gelişmeler yaşanıyor. Henüz sayıları sınırlı da olsa konuya önem veren firmaların son dönemde ihracat rakamlarında geometrik artışlar kaydettiklerini görüyoruz. Özellikle bölge ülkelerine gerçekleşen ihracatta büyük bir hareketlenme var. Mustafa Nevzat İlaç'ın ABD'ye ilaç ihracı gibi moral verici gelişmeleri de unutmamak gerek. Halen ilaç ihracatımızda lokomotif görevi gören Ortadoğu'daki istikrarsızlıklar, EMEA ve FDA engellerinin de firmalar tarafından mutlaka aşılması gerektiğini ortaya koyuyor.

İhracatın sektör için taşıdığı önemin ve potansiyelin ortaya çıkmasıyla birlikte konuyla ilgili çabalar da firma boyutunu aşarak endüstri boyutuna taşınmaya başladı. Sektörel derneklerin gerek yurt dışı temasları gerekse de üyelerini organize etme çalışmaları memnuniyet verici seviyede. Bu satırlar kaleme alındığı sırada yaşanan güzel bir gelişme de İEİS'in girişimleriyle ilaç endüstrimizin dünyanın önde gelen ihracatçılarından birisi konumuna gelebilmesi amacıyla kurulan ve 25 ihracatçı firmanın üye olduğu Türkiye İlaç İhracatçıları Platformu'nun İcra Kurulu Toplantısı'nın yapılması oldu. Toplantıda, Hasan Ulusoy (Nobel) başkanlığa seçilirken, Erman Atasoy (Abdi İbrahim), Erhan Baş (Bilim), Güldem Berkman (Novartis), Hakan Atay (Sandoz) ve Şahin Arslan (Zentiva) Yürütme Komitesi üyeliklerine getirildiler. Platform'un sektörün ihracat çalışmalarına büyük ivme kazandırması bekleniyor.

İhracat şüphesiz ki ayrı bir uzmanlık alanı. Yurt dışındaki potansiyel pazarların analizinden regülasyonlara uygun ruhsat dosyalarının hazırlanmasına, pazara uygun hammadde, ambalaj gibi üretim faktörlerinin planlanmasından lojistik operasyon kararlarına kadar birçok bileşeni içeriyor. Yurt dışı pazarlardaki derinleşmeye paralel olarak, operasyonel faaliyetlerle eş zamanlı olarak doğru pazarlama stratejilerinin hazırlanıp firma imajının oluşturulması gibi çalışmalar da öne çıkmaya başlıyor. Üretim konusunda global rekabete hazır gözükken sektörün, söz konusu çalışma alanlarında da uzmanlaşmasının artmasıyla birlikte ihracatta endüstri çapında anlamlı büyüme oranlarının yakalanması da söz konusu olacak.

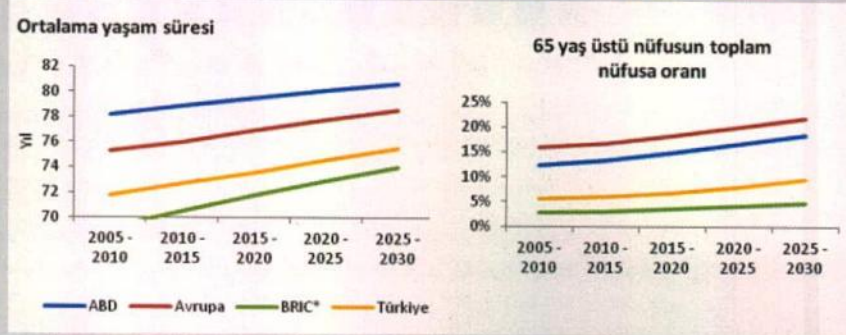
İlerleyen sayfalarda konuyla ilgili görüşlerini paylaşan sektör temsilcilerinin de belirttikleri üzere, ihracat konusu ülkemiz ilaç endüstrisi için heyecan verici fırsatlar içeriyor. Umarız ki bu ümit verici gelişmeler, önümüzdeki dönemde ilgili tüm tarafların yapıcı yaklaşımlarıyla birlikte sektörün özlemini çektiği büyük hamlenin ilk adımlarını oluşturur.



AİFD

Dünya nüfusu her geçen gün artmakta, refah düzeyinin yükselmesine paralel olarak dünyada ortalama yaşam süresi uzamakta ve nüfus yaşlanmaktadır (Şekil 1). Artan dünya nüfusu ve toplam içerisindeki yaşlı nüfus oranı ile birlikte sağlık hizmetlerine olan talep sürekli artmaktadır. Toplumların refah seviyesi, demografik özellikleri, yaşam koşulları değiştiçe ve buna paralel olarak dünyanın ekosistemi etkilendikçe insanların sağlık sorunları çeşitlenerek artmaya devam edecektir. Bu konjunktürde ilaç sektörü, insan ömrünün uzamasında ve hayat standardının artmasında oynadığı rol itibarıyla, küresel ölçekte kritik öneme sahip stratejik bir sektördür.

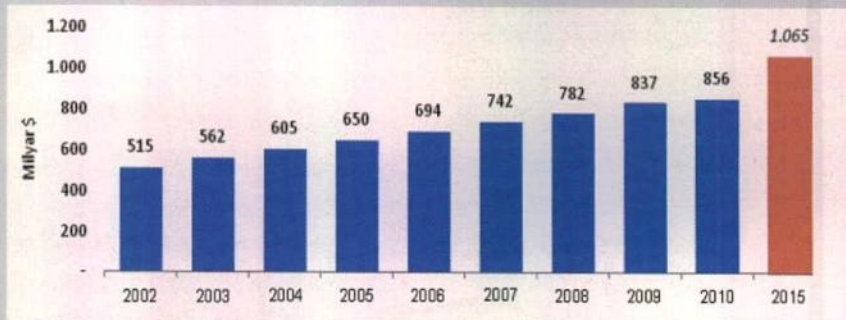
Şekil 1 Ortalama Yaşam Süresi ve 65 Yaş Üzeri Nüfusun Toplam Nüfusa Oranı



Kaynak: AİFD, Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu, PwC Ağustos, 2012

Bu faktörlerin ışığında, dünya ilaç sektörü büyümeye devam edecektir. 2002 -2010 yılları arasında yıllık ortalama %6,6 büyüyerek 515 milyar dolardan 856 milyar dolara gelen küresel ilaç sektörünün, önümüzdeki dönemde de yıllık ortalama %4,5 büyüyerek 2015'te 1 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir (Şekil 2).

Şekil 2 Küresel İlaç Sektörü Büyüklüğü, 2002-2015

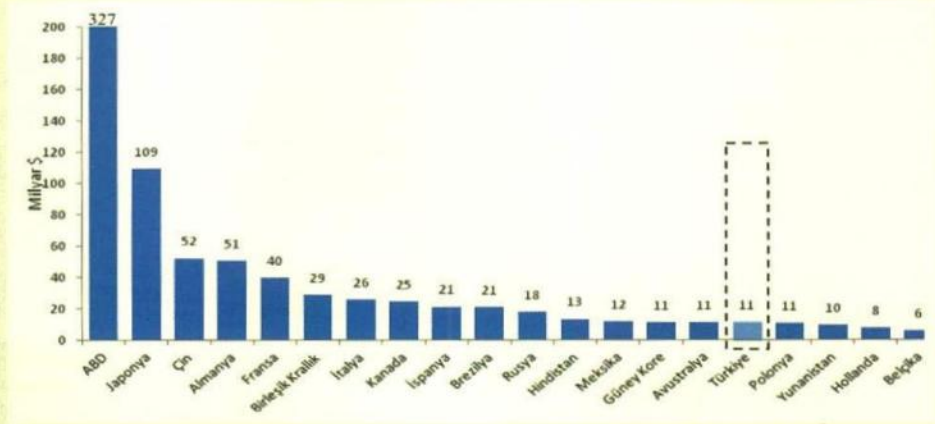


Kaynak: AİFD, Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu, PwC Ağustos, 2012 (IMS)

Türkiye, üretici fiyatları ile dünyanın 16. (Şekil 3), Avrupa'nın ise 7. büyük ilaç sektörüne sahiptir. Ülkemiz, 2004 yılından beri uygulamakta olduğu "Sağlıkta Dönüşüm Programı" ile sağlık hizmetlerine ve tedaviye erişimde büyük bir yol kat etmiştir. Halen genç nüfusu ağırlıklı olsa da, 74 milyon nüfusu olan ve nüfusu yaşlanmakta olan bir ülkedir. Nüfus faktörüne, dinamik ve güçlü bir büyüme performansı sergileyen bir ekonomiyi eklediğimizde ülkemizin ilaç sektöründe önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğu görülmektedir.

devamı arka sayfada

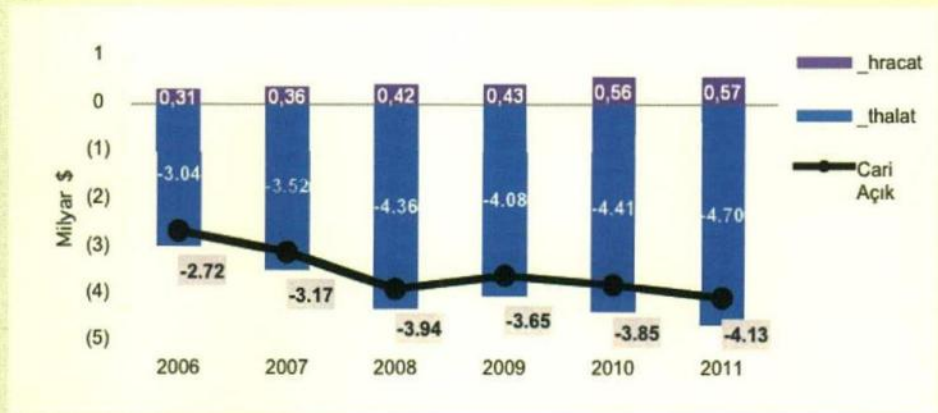
Şekil 3 İlaç Sektörü Büyüklüğüne Göre İlk 20 Ülke, 2010



Kaynak: AİFD, Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu, PwC Ağustos, 2012

Türkiye, ayrıca konumu itibarı ile de ilaç üretiminde önemli bir ihracat üssü olma potansiyeline sahiptir, ancak bu potansiyelin hayata geçirildiğini söylemek mümkün değildir. Son yıllarda, yüksek standartlarda üretim yaparak ABD ve AB gibi sıkı bir şekilde düzenlenen pazarlara girebilecek kalite ve düzeyde ihracat gerçekleştiren firmalarımızın sayısı artmaya başlamıştır. Eczacılık ürünlerinde yapılan toplam ihracat 2006 yılında 0,31 milyar dolardan yıllık ortalama %13'lük bir artış ile 2011 yılında ancak 0,57 milyar dolara ulaşmıştır (Şekil 4). Ancak yine de Türkiye, ilaç ihtiyacının değer olarak %51'ini ithalattan karşılamaktadır. Türkiye'de ilaç ithalatı 2006 yılında 3,04 milyar dolardan yıllık ortalama %9,1 artarak 2011 yılında 4,7 milyar dolar düzeyine çıkmıştır (Şekil 4). Buna karşılık ithalat hacmi yıllık ortalama %15 artarak 180 milyon kutudan 422 milyon kutuya yaklaşmıştır. Artan ithalattan dolayı, sektörde 2006 yılında 2,72 milyar dolar olan cari açık 2011 yılında 4,13 milyar dolara ulaşmıştır (Şekil 4).

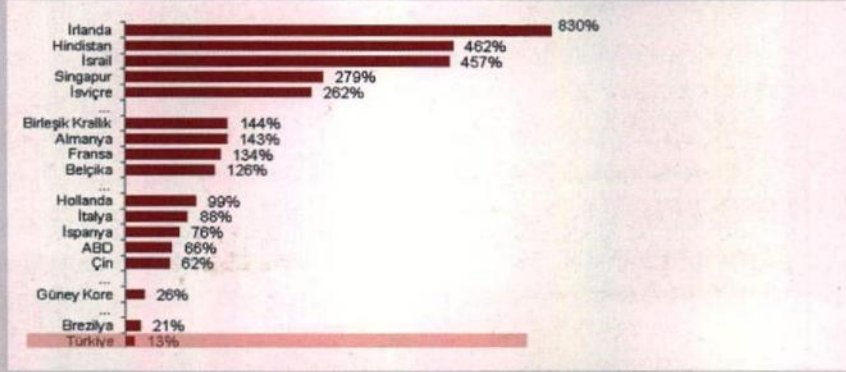
Şekil 4 Türkiye'nin Yıllara Göre İlaç Sektörü Cari Açık Değerleri, 2006-2011



Kaynak: AİFD, Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu, PwC Ağustos, 2012 (TÜİK)

Ayrıca ihracatın ithalatı karşılama oranına bakıldığında, 2010 yılında %13 gibi bir oran ile birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeden geride bulunduğu görülmektedir (Şekil 5).

Sekil 5 Ülkelerin İlaç İhracatının İthalatı Karşılama Oranları (%), 2010



Kaynak: AİFD, Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu, PwC Ağustos, 2012

AİFD olarak PricewaterhouseCoopers (PwC) uzmanlarına hazırlattığımız "Türkiye İlaç Sektörü Vizyon 2023 Raporu", Türk ilaç sanayinin "küresel ölçekte bir Ar-Ge ve üretim merkezi ve bölgesel yönetim merkezi olması" vizyonu çerçevesinde birçok parametre içeren ihracat odaklı bir eylem planı önermektedir. Rapor, Türkiye'nin 2023 yılında, 7,3 milyar dolar ürün, 782 milyon dolar klinik araştırma hizmet ihracatı olmak üzere ilaç sektöründe toplam 8,1 milyar dolar ihracat yapılabileceğini ortaya koymaktadır. Böylelikle, Türkiye'nin yaklaşık 1,3 milyar dolar dış ticaret fazlası ile ilaç sektöründe net ihracatçı konuma gelmesi mümkün olacaktır.

AİFD olarak, katma değeri daha yüksek ürünler üreten, küresel ölçekte önemli Ar-Ge yatırımları çeken, ileri teknoloji ve büyük ölçekli ihracat yapabilen, dış ticaret dengelerine olumlu katkıda bulunan bir Türkiye ilaç sektörünün mümkün olduğuna inanıyoruz. Ancak bunun için, ülkemiz ilaç sektöründe yenilikçiliği ve yatırımı teşvik edecek uzun vadeli politikaların oluşturularak istikrarlı bir şekilde uygulanması zorunludur.

Tüm paydaşlarımızla ortak irade ve iş birliği içinde, raporumuzda önerilen eylemler, mevzuat ve altyapı reformları hayata geçirildiği takdirde, Türkiye'mize "ilaç gibi gelecek" bir sektör olmamız hayal değildir.



Murat Akyüz

Yönetim Kurulu Başkanı

İSTANBUL KİMYEVİ MADDELER VE MAMÜLLERİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (İKMİB)

Türk ilaç sektörü, kimya sanayinin en önemli alt sektörlerinden biri. Özellikle son yıllardaki hızlı büyüme rakamları dikkat çekici boyutlarda. Yüksek katma değer yaratan sanayilerin başında gelmesiyle önem taşıyan sektör, 10 yıl öncesine göre yaklaşık iki kat büyüyerek, 15 milyar liralık pazar büyüklüğüne ulaştı. Sağlık sistemimizde yaşanan dönüşüm ile birlikte hizmet kalitesi eskiye oranla artmış durumda; bu da pazarı büyüten bir faktör. Ancak diğer yandan yerli ilaç üreticisinin yaşadığı sorunlar da artıyor. İlaç pazarında global şirketlerle fiyat yarışında zorlanan yerli ilaç üreticilerimiz ihracata yönelmiş durumda.

---devamı arka sayfada

İlaç ihracatımızın son beş yılda % 58,6 oranında artış göstermesi de bu durumun önemli bir göstergesi niteliğinde. Sektörün son beş yıldaki ihracat rakamlarına baktığımızda, 2007 yılında 322 milyon 785 bin dolar olan ihracatın 2011 yılında 512 milyon 161 bin dolara ulaştığını görüyoruz.

Sektör 10 yıllık süreçte ciddi bir mesafe aldı. Türkiye'nin bu alandaki potansiyelinin yüksekliği göz önüne alındığında, katma değer artışının sağlanmasıyla birlikte ihracatın daha fazla ivme kazanacağını düşünüyoruz. Bu anlamda Ar-Ge çalışmaları son derece önemli. İlaç sektörü en fazla Ar-Ge yatırımı yapılan alanlardan biri. Rekabet gücü kazanmasında ileri teknoloji ürünlerin üretiminin ciddi katkısı var. Bu yıl ikincisini düzenlediğimiz Ar-Ge Proje Pazarı'nda ilaç ve eczacılık kategorisinde de pek çok projeyi sanayicilerimizle buluşturduk ve dereceye giren üç projenin sahibini ödüllendirdik.

Türkiye, ilaç hammaddeleri bakımından zengin doğal kaynaklara sahip. Hızlı büyüyen pazarı da göz önüne alındığında ilaç ciddi bir potansiyel taşıyor. Yeni teşvik sistemiyle birlikte atılacak adımların sektörün gelişimine ve ihracatına büyük katkı sağlamasını bekliyoruz. Bu anlamda yapılan tüm çalışmaların da destekçisiyiz.



Turgut Tokgöz

Genel Sekreter
İEİS

Türkiye ilaç endüstrisi güçlü iç pazarın ve strateji eksikliğinin etkisiyle bugüne kadar iç pazar odaklı kalmış, ihracatı oldukça düşük seyretmiştir. Türkiye'de ilaç endüstrisinin ihracatı 550 milyon dolar seviyelerindeyken ithalatı 4,5 milyar dolar düzeyini aşarak 2011 yılında dış ticaret açığı 4 milyar doları geçmiştir. Sendikamız 2023 yılı için Türkiye ilaç endüstrisinin hedefini, küreselleşmek ve dünyanın önemli ilaç üreticisi ülkelerinden birisi konumuna gelmek olarak belirlemiştir. Bu vizyonumuz doğrultusunda hazırladığımız "Türkiye İlaç Endüstrisi'nin Küreselleşmesi İçin Devlet İle Ortak Yol Haritası" başlıklı rapor ile stratejik bir yaklaşımla yakalayabileceğimiz küresel rolü tarif ettik.

Türkiye ilaç endüstrisi, küreselleşme hedefine koşmak için yeterli kabiliyete sahiptir. Endüstride, uzun yıllara dayanan uluslararası kalite standartlarında üretim deneyimi mevcuttur. Kaliteli insan gücü ve yüksek teknolojisi ile gelişmiş ülkelere rekabet edebilecek potansiyele sahip olan endüstrinin ürünleri, Avrupa Birliği başta olmak üzere 100'e yakın ülkeye ihraç edilmektedir. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından hazırlanan raporda, ilaç endüstrisi için 2023 ihracat hedefi, 3,3 milyar dolar olarak belirlenmiştir. Bu rakam sektörün stratejik bir yaklaşıma sahip olmadığı durumda geçerlidir. Gerekli koşullar oluşturulduğu takdirde, 2023 yılında ilaç endüstrimizin ihracatı 16 milyar doları aşabilir. Eğer bu başarılabirirse, ilaçta dış ticaret açığı azalacak ve %12 seviyelerinde olan ilaç endüstrisi ihracatının ithalatı karşılama oranını %80 düzeylerine yükselecektir. Raporumuzun çıktılarına göre, Türkiye ilaç endüstrisinin küreselleşmesi dört ana yapı taşının üzerinde yükselmelidir.

İlki Ar-Ge ve gelişmiş insan kaynaklarıyla değer yaratmak, ikincisi rekabetçi maliyet yapısı ve verimlilik, üçüncüsü coğrafi odaklanma ve nihayet sonuncusu bugün de yaşadığımız sorunların kaynağı olan sürdürülebilir bir iç pazarın sağlanması.

Bugüne kadar endüstrimiz, kimya sektörünün bir alt dalı olarak değerlendirilmiş, stratejik ve sosyal önemi öne çıkmamıştır. Oysa ilaç endüstrisi stratejik sektörler arasına girmelidir. Raporumuz sonrasında bu yönde adımlar atılmaya da başlanmıştır. Bu doğrultudaki Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın ilaç sektörü için sanayi strateji belgesi hazırlıkları Sendikamızın da aktif katılımıyla devam ediyor. 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 de bu alandaki başka bir sevindirici gelişmedir.

Sürdürülebilir iç pazar için gerekli en önemli koşul, en büyük alıcı konumundaki kamunun ilaç harcama bütçelerini sunulan kaliteli ve yaygın hizmetle bağdaşacak şekilde tespit etmesidir. Ayrıca, ilaç bütçesi belirlenirken sektörün ekonomiden aldığı pay gözetilmeli; sadece fiyat odaklı bir yaklaşım yerine talep odaklı politikalar izlenmeli ve talep tarafındaki gelişmelerle ilgili kamu sorumluluk üstlenmelidir. Son yıllarda, artımlı inovasyon çalışmalarına ağırlık veren eşdeğer ilaç firmaları, Ar-Ge merkezleri kurarak ya da mevcut Ar-Ge merkezlerini geliştirerek bu alandaki yatırımlarını artırmışlardır. Ancak ilaç endüstrimiz, ölçek sorunu nedeniyle Ar-Ge desteğinden yeterince faydalanamamaktadır. İlaçta Ar-Ge kapasitesinin artırılması için endüstrinin teşviklerden daha fazla faydalanmasını sağlayacak yöntemler uygulamaya konulmalıdır.

Örneğin ilgili mevzuatta Ar-Ge merkezi lisansı almak için gereken çalışan sayısı, endüstrinin yapısı göz önüne alınarak 50'den 10'a indirilmelidir. Know-how akışını sağlayabilmek için Ar-Ge merkezlerinde yabancıların çalışma prosedürlerinin kolaylaştırılması ve hızlandırılması gerekmektedir. Eczacılık fakültelerinde okutulan müfredatın ilaç üretimi ve Ar-Ge ihtiyaçları doğrultusunda oluşturulması, üzerinde durulması gereken bir başka önemli husustur. Ayrıca, üniversite-sanayi iş birliğinin geliştirilmesini sağlayacak düzenlemelere gidilmesi de önerilmektedir.

İlaç endüstrisine özel ihracatı destekleme ajansının kurulması, endüstrinin yapılacak ikili anlaşmalarla hedef bölge ve ülkelerde ruhsatlandırma ve teknik denetim süreçlerinin kolaylaştırılması gibi desteklerin sağlanması önemli olacaktır. Türkiye ilaç endüstrisinin küresel bir oyuncu olması için gerekli stratejik destek sağlanırsa endüstrimiz; global bir üretim merkezi konumunda, sadece iç pazara değil dış pazara da ürün sunarak yüksek ihracat yapabilen, uluslararası standartlardaki yüksek teknolojisini Ar-Ge ile bütünleştirmiş bir yapıya kavuşabilir.

İlaç endüstrimizin dünyanın önde gelen ihracatçılarından birisi konumuna gelebilmesini sağlamak amacıyla Sendikamızın koordinasyonunda, Sendika üyesi olan ve olmayan 25 ihracatçı firmanın katılımıyla Türkiye İlaç İhracatçıları Platformu oluşturulmuştur. Platform, güçlü ve gelişmiş ilaç endüstrimizin tanıtılması ve rekabet gücünün geliştirilmesi için çalışmalar yürütmektedir.



Cüneyt Gedikli

Uluslararası Pazarlar, Sağlık Ürünleri ve Reformed Genel Müdürü
ABDİ İBRAHİM

Birçok sektörün aksine ilaç sektörü için "İnsanlık oldukça, bu sektör de var olmaya devam edecektir." tezi konuşulmaktadır. Bildiğiniz gibi bu tez "İnsan oldukça hastalık olacak, hastalık oldukça ilaç zorunluluktur." üzerine kurgulanmıştır. Aynı bir tartışma konusu da, etik olarak sağlığın insan haklarından birisi olduğu ve sosyal devletin bunu insanlara bedelsiz sunma gereğidir ki, ilaç da bunun bir parçasıdır. Kabul gördüğü düşünülen bir konu da, bu alanda ortaya çıkarılan herhangi bir yeniliğin etik açıdan mutlaka tüm dünya ile paylaşılması gereksinimidir. Başka alanlarda kendin ya da kendi ülken için özel üretmek ve paylaşmamak kabul edilebilirken, konu sağlık olunca bunu tüm dünyada kullanılır kılmak neredeyse zorunluluktur. Bu sebeple ilaçta ihracat olmalı mı konusu tartışılmaz. İlacın yukarıda anlatılan doğası itibarı ile, kendisi ya da teknolojisinin ihracatının yapılması bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Günümüzde ise artık ülkelerde sağlığa ayrılan bütçeler tartışılmaktadır. Nüfusların ve ortalama yaşam süresinin artması, buna bağlı özellikle kronik hastalıkların artışı ve de hizmete ulaşma şansının yükselişi ile devletlerin masrafları da doğru oranda artırmaktadır. Bu artışın bundan sonra da hızlanarak süreceği öngörüsü, birçok dünya devletinin bu anlamda önlem almasına sebep olmaktadır. Bu önlemler ilaç masraflarını kısma çabası yanında, birçok ülkede dışa bağımlılığı ve ilaç ithalatını azaltmak yönünde önlemlerin alınmasına sebep olmaktadır. Yani gelinen noktada ilaç ithalatı ile ilgili kısıtlamalar tartışılmaktadır. Türkiye'nin 2011 yılında bu alandaki ithalatı 5 milyar ABD doları iken, ihracat 620 milyon ABD Dolarıdır. * (Türkiye ilaç sektörü Stratejik Belgesi).

Yani Türkiye için bütçe dengesini bozan unsurlardan biri olarak göze çarpmaktadır. "İlaçta ihracat fırsat mıdır?" sorusuna geri dönersek, cevabı kesinlikle evettir. Türkiye perspektifinden baktığımızda, dünya ilaç pazarının 850 milyar dolar civarında ve Türkiye ilaç pazarının da bunun % 1,4'ü kadar olduğu düşünülürse, bu ülkede bulunan tüm firmaların bu noktayı düşünmesi gerekir. Türk firmaları bugün biraz geç kalmış olmakla birlikte, bu alanda ciddi emek sarfediyorlar. Neden geç kaldığı konusu, artık devletin hazırladığı raporlarda da net olarak tanımlanmaya başlamıştır. Türk firmaları senelerce iç pazara konsantre olmuş, tüm çalışma ve geliştirmelerini bu alanda yapmışlardır. Birçok gecikme ve düzenleme de pazar paydaşlarının içe dönük kalmasında etken olmuştur. Herkes globalizasyondan bahsederken; kendini ve ürünlerini buna göre dizayn ederken, Türkiye malesef bu dönemde sürecin gerisinde kalmıştır.

Bugün ilaçta ihracat konusunun diğer sektörler ile karşılaştırıldığında çok parlak görünmemesine rağmen uzun vadede umut verici olduğunu düşünüyorum. Ancak daha başarılı olunmak isteniyorsa düşünce yapısının değişmesi gerektiği kanaatindeyim. Konuya konsantrasyonun artması ve eski günlerinde iç pazar için olan girişimci ruhunun bugün ihracat konusunda da tüm çalışanlara yansımaya şarttır. Son dönemlerde EU regülasyonlarının da zorlaması ile bu alanda çaba ortaya

konmaya başlandığı ve ciddi bir atılım olduğu kesin, ancak şu anda dünya glocalizasyonu tartışıyor. Özellikle ilaçta, her ülkeye ait farklı regülasyonlarla ve farklı formatlara sahip bir sektördeyiz ve bunlar için her ülkede farklı esneklik ve bilgi seviyesine sahip olmak gerekli. Bu sebeple benim inancım Türk ilaç sanayinin bu konuda çabasını artırması gerektiği yönündedir.

Pazarların tanınmasında da geç kalındığı için bu alanda da ciddi çaba gerekecektir. Türkiye'nin bu anlamda daha etkin olabilmesi için devlet-sanayi dayanışması da bir diğer önemli konu olarak ön plana çıkmaktadır. Devlet bir süredir başta Ar-Ge olmak üzere ihracat konusunda sektöre destek veriyor. Bunun artarak sürmesi, bu alanda yerli firmaların da söz sahibi olabilmesi açısından çok önemli. Sonuç olarak bu alanda ihracat Türkiye için hem önemli hem gerekli diye düşünüyorum. Devlet-sanayi iş birliği dışında, sanayi içinde ortak projeler de düşünülebilir. Ancak en önemlisi bu anlamda iradenin ortaya konulmasıdır; çünkü istenilirse büyük başarılar imza atılacağı daha önceki birçok konuda ispatlanmış bir gerçektir.



Ayhan Tekin Aslan

Dış Ticaret Direktörü
MUSTAFA NEVZAT İLAÇ

Dünyada sağlık hizmetlerine duyulan ihtiyaç artmakta, dolayısıyla yenilikçi ilaç ve tedaviler önem kazanmaktadır. Yeni tedavilerin keşfine yönelik ilaç Ar-Ge'si ve bu ilaçların üretimi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde öncelikli yatırım alanlarından biri olarak kabul edilmekte, ilaç sektörü stratejik bir sektör olarak değerlendirilmektedir. Türkiye'nin küresel ilk 10 ekonomi arasına girmesi hedefi ile paralel olarak ilaç ihracatı Türkiye için her geçen gün daha da önem kazanmaktadır.

İlk ihracatını 1988'de Cezayir'e yaparak başlayan Mustafa Nevzat İlaç, bugün Kuzey ve Güney Amerika, Orta Avrupa, Doğu Avrupa, Kuzey Afrika, Batı Afrika, Orta Doğu, Uzak Doğu, Kuzey Asya, Türkî Cumhuriyetler, Balkan ülkeleri ve Arabistan Yarımadası'nı kapsayan geniş bir coğrafyada ürünlerinin satışını gerçekleştirmektedir. Mustafa Nevzat İlaç, 2004'te Almanya, 2006'da ABD (FDA) ve 2008'de İngiltere (MHRA) sağlık otoritelerinin onaylarıyla Avrupa ve ABD pazarlarına ürün satışı hedefini gerçeğe dönüştürmüştür. 2007 senesinde ABD'ye başlayan ilaç ihracatına, katma değeri yüksek onkoloji ürünleri de eklenmiş ve 2010 senesinde, ABD'ye ilk onkoloji ürünü ihracatı yapılmıştır. Bugün Mustafa Nevzat İlaç, yurtdışı pazarlarda ruhsatlandırdığı ve ruhsatlandırma çalışmalarını sürdürmekte olduğu 600'e yaklaşan ürünle, 40'ın üzerindeki ülkede faaliyetlerini artırarak sürdürmektedir. Bitmiş ilaç ürünlerine ek olarak 10 ülkeye 8 farklı ilaç hammaddesi ihracatını da gerçekleştirmektedir. Mustafa Nevzat İlaç, ilaç ve eczacılık ürünleri ihracatçıları kategorisindeki yükselişini 2011 senesinde de sürdürerek ilk beş firma içerisinde yer almış ve yerli ilaç üreticileri arasında en büyük ilaç ihracatçısı konumuna gelmiştir.

Yabancı sermayenin Türkiye'ye yaptığı yatırımlardan biri olan Mustafa Nevzat & Amgen birlikteliği, ülkemizin ihtiyacı olan Ar-Ge yatırımlarını dolayısıyla daha yüksek teknoloji ile donatılmış tesisleri, yeni bilgi ve becerileri, yüksek ihracat hacimlerini de beraberinde getirmiştir. Bu bakış açısıyla Mustafa Nevzat İlaç ihracattaki istikrarlı yükselişine gerek yıllar bazında ihracat rakamlarındaki artış ivmesi ile gerekse yaptığı iş ortaklıkları ile emin adımlarla devam etmektedir.



Hakan Atay

Genel Müdür
SANDOZ TÜRKİYE

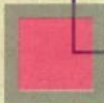
Tüm sektörler için olduğu gibi ilaç sektörü için de ihracat büyük bir fırsattır. Enerji sektörü hariç tutulduğunda 2010 yılı toplam ticaret açığında ilaç endüstrisinin de önemli bir payı vardır. Bu nedenle cari açığın kapatılmasında ilaç sanayinin gelişmişliği sayesinde önemli adımlar atılabilir. Bu pay ilaç ithalatının ihracattan 7 kat fazla olmasıyla bağlantılıdır. İlaç endüstrisinin Türkiye'nin toplam ihracatındaki payı diğer ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük seviyededir. *Türkiye ilaç ihracatı 2009 yılında toplam ihracatının % 0,5' i kadardır. 2009 yılında ilaç endüstrisinin yaptığı ihracat ile global ilaç ticaretinden aldığı pay sadece % 0,1 dolayındadır.

Mevcut durum göz önüne alındığında Türk ilaç endüstrisi küreselleşme ve dünya için üretim kaynağı olmayı 2023 için stratejik hedef olarak belirlemelidir. Birçok gelişmekte olan ülke, özellikle Brezilya, Rusya, ilaç üretimini stratejik olarak değerlendirmektedir. Eğer ilaç endüstrisi stratejik bir endüstri olursa, sağlık hizmetlerine ve ilaca ulaşım kolaylaşacak, ekonomi için daha fazla katma değer yaratılacak ve Ar-Ge yetkinliklerinin geliştirilmesine katkı sağlanacaktır.

Biz Sandoz olarak 2023 Türkiye'nin ilaç ihracatı stratejilerine 2005 yılından beri ihracat şampiyonu olarak hizmet ediyoruz. Örneğin fabrikalarımızda yerli piyasa için ürettiğimiz ürün miktarı toplam üretimimizin yaklaşık % 15' ini oluşturmaktadır. Gebze'de yüksek teknoloji ile donanmış iki fabrikamız 37 değişik ülke için üretim yapmakta, ayrıca ihracatımız her sene % 20 civarında artmaktadır. İhracatımızın bu şekilde artıyor olması sayesinde gereken tüm yatırımlarımızı, teknolojimizi ve kalitemizi geliştirmek üzere onaylatabiliyoruz. Örneğin bu sene yapılan yatırım 12 milyon dolar civarındadır. Türkiye'nin 2010 yılı ilaç ihracatı sadece 600 milyon dolar gözükmemektedir. Türkiye 2010 yılı verilerine göre Avrupa'nın 6. dünyanın da 14. büyük ilaç pazarıdır. Böyle olmasına rağmen Türk ilaç endüstrisi dünya ticaretinde Türkiye'nin bu büyüklüğünü yansıtmamaktadır. Bu pay 2009 yılı verilerine göre sadece % 0,1' dir. Son 10 yılda dünya ilaç ihracatı daima iki basamaklı artış göstermiştir. Türkiye, 2012 yılından itibaren bu iki basamaklı artışı gösterebilirse 10 yıl içinde ihracatını en az beş kat arttıracaktır. Şimdi başladığımız nokta çok düşük olduğu için bu iki basamaklı büyüme de Türkiye'nin gerçek potansiyelini yansıtmayacaktır. Bu nedenle Türkiye'nin maksimum potansiyelini kullanacak stratejik insiyatifler hayata geçmelidir.

Bu konuda en önemli insiyatif Türk ilaç endüstrisini küreselleştirmektir. Bunun için de araştırma-geliştirme ve insan kaynakları gelişimine önem vermek, rekabetçi maliyet yapısı ve verimlilik, coğrafi odaklanma, sürdürülebilir iç pazar olması gerekmektedir. Bunu sağlamak için şu ana kadar Türk ilaç endüstrisinin ulaştığı kalite ve gelişmişlik yanında devlet desteği ve teşvikler önemli olacaktır. Türkiye ilaç ihracatını 2023 vizyonuna göre artırma stratejileri için İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası (İEİS) The Boston Consulting Group'a Kasım 2011'de yayınlanan bir çalışma yaptırmıştır. Bu stratejilerin nasıl geliştirileceği konusunda tüm detaylar bu çalışma içinde yer almaktadır. Biz Sandoz olarak bu çalışma başlamadan da ihracat konusunda sanayi lideri konumundaydık ve bunu aynen devam ettirmek şirketimizin en önemli hedeflerindedir.

*The Boston Consulting Group - İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası - Türkiye İlaç Endüstrisi'nin Küreselleşmesi için Devlet ile Ortak Yol Haritası - Kasım 2011





İhracat deyince aynı şeyi mi anlıyoruz?

İlaç sektöründeki yıllardır söylenen klasik cümlelerle başlayalım; "Yerli sanayinin kurtuluşu ihracatta.", "Biz krizden çok etkilenmedik çünkü ihracat yapıyoruz."

Ne yazık ki sunumlarda, panellerde ve yazılarda kalmaktan öteye geçemiyor bu albenili söylemler. Gerçek hayattaki verilere baktığımızda bambaşka bir tablo ile karşılaşılıyor. Bu konuda İEİS Genel Sekreteri Turgut Tokgöz'den alıntı yapmak istiyorum:

"Türkiye ilaç endüstrisi iç pazar odaklıdır. İlaç sektörü yılda 4 milyar dolar dış ticaret açığı vermekte ve ihracatın ithalatı karşılama oranı % 12 gibi düşük seviyelerde seyretmektedir. Kapasite kullanım oranlarının düşük olması sebebiyle üretim maliyetleri yüksektir. Üretim % 37 oranında ithal girdilere bağımlıdır. Kutu bazında pazarın % 80'si yerli üretimden oluşurken, değer bazında bu rakam % 50 seviyesinde kalmaktadır. Ölçek sorunu nedeniyle Ar-Ge desteğinden yeterince yararlanamayan endüstride Ar-Ge harcamaları düşük seviyede olup, katma değeri yüksek teknolojik ürünlerde ithalat bağımlılığı vardır. Endüstri stratejik ve sosyal önemine rağmen bugüne kadar stratejik sektörler arasında yer almamış, kimya sektörünün bir alt dalı olarak değerlendirilmiştir."

Türk ilaç endüstrisinin ihracatı düşük ama potansiyeli yüksektir.



Ülkelerin dünya ilaç ihracatında aldığı paylar (% 2009)



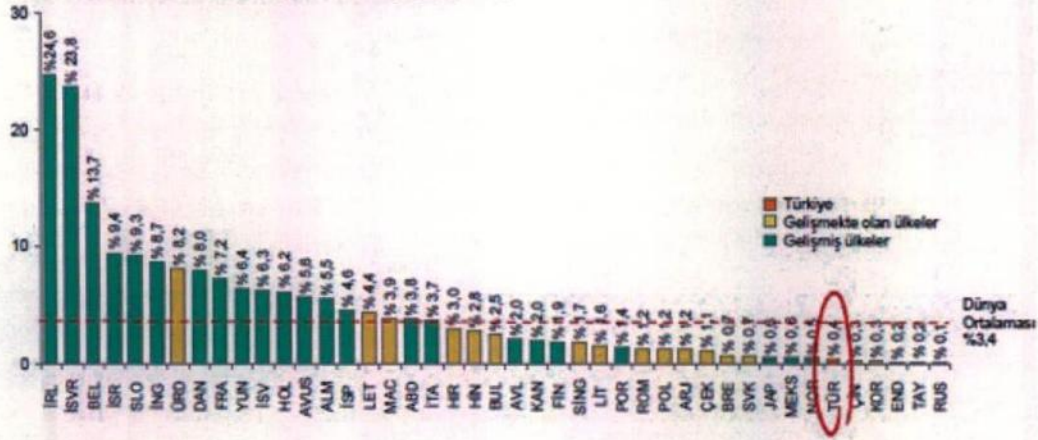
Türk ilaç endüstrisinin toplam ihracat içindeki payı diğer ülkelere göre düşük seviyededir. TİM'in İhracat Strateji Raporu'nda ilaç endüstrisi için özel bir yaklaşım bulunmamaktadır. Son 10 yılda dünya ilaç ihracatının % 17'lik bir büyüme yaşadığı düşünülürse bu durumda Türkiye'nin % 15'lik yıllık büyüme oranının Türkiye'nin dünya ilaç ihracatındaki payını azaltması muhtemeldir.

İç pazarda yerli ilaç üretimi ithalata karşı kan kaybetmektedir. Son sekiz yılda yerli üretim 5 milyar TL'lik bir büyüme göstermişken ithalat 7 milyar TL büyümüştür. Yerli üretim ithalata karşı sekiz sene içerisinde hacim olarak % 11, değer olarak % 18 pay kaybetmiştir. Endüstrinin GSYH'ya katkısı ihracattaki payıyla karşılaştırıldığında ilaç ihracatının potansiyeli görülmektedir.

Boston Consulting Group'un raporuna göre (Kasım 2011) Türk ilaç endüstrisinde uzun yıllara dayanan uluslararası kalite standartlarında üretim deneyimi mevcuttur.

- Türkiye'de 49 adet ilaç üretim tesisi bulunmaktadır.
- İlaç endüstrisi 100'den fazla ülkeye ihracat yapmaktadır.
- İlaç üreticilerimiz çok sıkı düzenlemelere sahip birçok farklı ülkenin üretim ve kalite standartları ile uyumlu üretim yapmaktadır.
- ABD ve AB ülkelerine ihracat yapılabilmektedir.
- Türkiye'de 300 civarında ilaç şirketi bulunmaktadır.
- 2010 yılında satış büyüklükleri bakımından pazar lideri ve pazar üçüncüsü yerli ilaç üreticileridir.
- Küresel ilaç endüstrisinin önde gelen çok uluslu şirketleri Türkiye'de üretim yapmaktadır.

Ülkelerin toplam ihracatlarında ilaç endüstrisinin payı (% 2009)



Ancak sadece ilaç firmalarına eleştirel bir tarzda yaklaşmak da adil değildir. Ülkemizde ilaç sektörünün servis aldığı pek çok üçüncü parti ve tedarikçi bulunmasına karşın bunların ne kadarı uluslararası pazara açılmış durumdadır ya da açılma çabası göstermektedir? Şimdiye kadar çalıştığınız sayısız ajans, promosyoncu, CRO yada mediko-marketing danışmanlığı yapan firmaların sadece iç pazara odaklandığını söylememiz taraflı bir yaklaşım mıdır?

Aslında burada eleştirmek istediğim temel mantık, yurt dışı projelerin firmalara katacağı bilgi ve artan global standartlar değil midir? Yurt dışından alınan işlerin daha yüksek bütçeleri olması, lokal şirketlerin yatırım ve büyümelerini de artırmayacak mıdır? Her geçen gün, sadece ucuz ve hızlı teklife dayalı adeta bir Çin pazarı olma yolundaki hizmet sağlayıcı dünyamız ne zaman bilgi ve mal ihracatına dönüp vizyonunu değiştirecektir?

Jack Welch'in çok önemli bir sözü var konumuza yönelik; "Dış değişim hızı iç değişim hızını geçtiğinde, son görünmeye başlamıştır." Sizce de tam bu noktada değil miyiz? Düşen karlılıklar, yeni tanıtım yönetmeliği, GMP regülasyonunun ruhsat süreçlerini uzatması, global bütçe uygulaması derken...

Devir, yerli - yabancı, üçüncü parti herkesin tek bir vucüt olma zamanı. Yeter ki içten olalım.

İhracatın Artırılmasına Yönelik Gelişim Noktaları



Hacim bazında Avrupa'nın önde gelen pazarlarından biri olan Türkiye ilaç pazarının, son beş senede ilaç ihracatını ikiye katlayarak bu konuda da aynı başarıyı gösterme yolunda ilerlediğini görmekteyiz. Üretim kapasitesinin artırılması ve teknolojik yatırımların yanı sıra ABD ve Avrupa Birliği'ne de ihracat yolunun açılmış olması gibi olumlu gelişmeler olmasına rağmen, ihracatın ithalatı karşılama oranı ortalama % 10'da kalarak istenen seviyelere ulaşamamıştır.

İEİS (İlaç Endüstrisi İşverenleri Sendikası) verilerine göre, Türkiye ilaç sektöründe 300'den fazla firma faaliyet göstermekte olup, 42 firmanın mevcut üretim tesisi bulunduğu ve ilaç sanayinde yaklaşık 25.000 kişi istihdam edilmekte olduğu belirtilmektedir. Önümüzdeki dönemde, ilaç ihracatında planlanan artış yakalanırsa, 2023 vizyonu içerisinde kritik bir yer taşıyan sağlık sektöründe istihdam daha da artırılarak ekonomiye katkı sağlanabilecektir.

Dünya genelinde ilaç ihracatının yaklaşık % 60'lık kısmı Avrupa'dan yapılıyor. Bu sıralamada başı çeken ülkeler Almanya, İsviçre ve Belçika iken Türkiye 33. sırada*. Bu sıralamada Hindistan ve Çin gibi pazarın yeni ve agresif oyuncularının yakaladığı ivme göz ardı edilemez boyutlara ulaşmıştır. Örnek olarak Hindistan'da bu gelişiminin sağlanmasında pek çok faktörün rol oynadığını görmekteyiz:

- Düşük üretim maliyetleri ile büyük ölçekli üretim ve ileri teknolojiler için yapılan Ar-Ge yatırımları

- Stratejik olarak Latin Amerika, Afrika ve Asya gibi gelişmekte olan pazarlara yönelim ve toplum yardım kuruluşları ile iş birliği girişimleri

- Hint Ticaret Odası ile Güney Kore, Malezya ve Japonya arasında Serbest Ticaret Anlaşmaları imzalanması

- Hükümet tarafından ülke için yeni pazarlar ile ticaret hedefleri için teşvik planı hazırlanması

Türkiye, ilaç üretim ve ihracatında önemli bir ülke olabilmek için gerekli adımlara, teknik donanım ve alt yapısına 1984 yılından itibaren "İyi Üretim Uygulamaları" çerçevesinde yapılan düzenlemeler ile başlamış ve hizmet kalitesi anlamında AB ülkeleri ile kıyaslanabilir düzeye ulaşmıştır. Aynı zamanda bulunduğu coğrafi bölgenin politik olarak en dengede ülkesi olması, buradan yapılacak ilaç üretim ve ihracatı açısından büyük bir potansiyel de barındırmakta.

Ne var ki, giderek artan üretim maliyetlerine karşın iç pazarda ilaç fiyatlarının düşük kalmasının kar marjına etkisi ve pazara erişim sürecindeki gecikmeler gibi sorunlar da göz ardı edilemez. Bu sorunların da çözülerek üretimin teşvik edilmesinin, ihracat oranına ivme kazandıracağını düşünüyoruz.

*International Trade Center UNCTAD/WTO

