

Hedeflerimiz Uzun Soluklu

Bu sayıda Zirveden bölümümüzde bir değil iki konumuz var. Bu özel röportajda ilaç sektörünü temsil eden iki büyük organizasyonun yetkili isimleri ile bir araya geldik ve kendilerinden sektörün bugünü ve yarınını ilişkin değerlendirmelerini aldık. İEİS Genel Sekreteri Turgut Tokgöz ve AİFD Genel Sekreteri Dr. Ümit Dereli yoğun gündemlerinin arasında bir nefes alarak yeni yılın başında geleceğe dair vizyonlarını ve mesajlarını paylaştılar.

2017 yılını nasıl değerlendirirsiniz?

ÜD: Çok fazla iniş çıkışları olmayan bir yıl geçti diyebilirim. Çok büyük sürprizlerle karşılaşmadık. 2017 normal dalgalanması içinde süren bir yıl oldu. İki senedir herkesin gündeminde olan bir konu olduğu için değinmeden geçmek olmaz, uzun senelerden sonra ilaç endüstrisi ilk kez fiyat-kur düzenlemesine sahip oldu, o iyi oldu. Bununla birlikte 2017 makro gelişmelerle birlikte genel olarak Türk lirasının değer kaybettiği bir sene oldu. Dolayısıyla sene başında yapılan kur düzenlemesi sene sonunda öyle bir yere geldi ki o düzenlemeyle bile gerçek euro kuruyla endüstriye uygulanan euro kuru arasındaki farkın en çok açıldığı sene oldu. Şu anda gerçek kur bizim kurumumuzun iki katı.

Bunun dışında olumlu bir gelişme TİTCK'nın PIC/S (Pharmaceutical Inspection Convention) üyeliği oldu. Bu önemli çünkü en azından o ligin içinde, o standartlarda olduğunu gösteriyor. Bundan sonra Türkiye'nin başka uluslararası otoritelerle karşılıklı tanıma süreçlerini başlatması mümkün, bu da Türkiye'nin ürünleri ekstra bir GMP denetimine tabi olmadan o ülkelerin pazarlarına erişebilecek anlamına geliyor. Bizim gerçekten ihracatımızı çok ciddi artırmamız, yeni pazarlara açılmamız gerekiyor.

AİFD özelinde bakarsak yenilikçi ilaçlara erişim hâlâ gelişmiş ülkelere kıyasla oldukça geride. IQVIA'nın

bir araştırmasına göre 2010-2017 arasında AB ve ABD'de pazara verilen 369 molekülden sadece 104'ü Türkiye'de erişilebilir durumda. Bunların da 28'i TEB üzerinden gelebiliyor. Yani sadece 76 tanesi geri ödeme sisteminde. Yeniliğe erişimde bir güçlük var. Bu, bugünün güçlüğü değil. Olumlu bir nokta, TİTCK 2017'de önceliklendirme programı çerçevesinde yüksek öncelikli ve öncelikli tanımladığı ürünleri gerçekten çok hızlı ruhsatlandırdı. Burada gözle görülür bir iyileşme olduğunun altını çizmemiz gerekir. Buna karşın geri ödeme süreleri çok ciddi uzamış durumda, neredeyse bir sene. Orada da en azından son yaptığımız görüşmelerde 2017'de yapılmış tüm başvuruların Şubat ayında sonuçlandırılacağını ve sonrasında şu anda iki olan geri ödeme değerlendirme dönemlerinin üçe çıkacağını öğrendik. Orada da iyi niyetli bir çalışma olduğunu düşünüyorum.

TT: 2017 yılını değerlendirirken birkaç parametreye bakmak gerekiyor. Pazarın büyümesi bir parametre olabilir, bu anlamda iyi bir yıldır. Büyümenin kaynağı olarak neler var diye baktığımızda, sene başında yaklaşık %11'lik kur ayarlaması oldu. Ancak tabii kurlardaki hızla yükselme kayıpların devam etmesine neden oldu. TL bazında büyüme, dolar bazında küçülme var, dolayısıyla reel bir büyüme olmadı.

Orta-uzun vadeli hedeflerimiz açısından 2017'yi değerlendirdiğimizde, bilindiği üzere öncelikli hedeflerimiz-

•• Son 3-4 senedir ilaç sektörünün üretimindeki artış imalat sektörünün üretimine çok ciddi katkı yapıyor, dolayısıyla ekonomik büyümeye de katkı yapan bir sektör haline geldik. ••

den biri Ar-Ge kapasitemizi artırmak. Orada Ar-Ge yatırımlarının büyüdüğünü, akredite merkez sayısının artmaya devam ettiğini görüyoruz. Bu şöyle önemli, artık bu alan ayrı izlenen, maliyet-getiri analizine tabi tutulan bir birim haline geliyor; bu da Ar-Ge ekosisteminin gelişmesi için bir başka bakış açısı doğuruyor. Devlet de çıktıları her sene denetime tabi tutuyor.

Bunun dışında, reel büyüme olmasa bile yatırımların devam ettiği bir yıl oldu. Özellikle biyoteknoloji alanında, burada 13 firma tesislerini kuruyorlar. Sektörde konvansiyonel üretimden biyoteknolojik üretime doğru hızlı bir evrilme var. Bir başka gelişme üretimdeki artış. Burada yerleşmenin önemli fonksiyonu oldu. Son 3-4 senedir ilaç sektörünün üretimindeki artış imalat sektörünün üretimine çok ciddi katkı yapıyor, dolayısıyla ekonomik büyümeye de katkı yapan bir sektör haline geldik.



Dr. Ümit Dereli

AİFD
Genel Sekreteri

Turgut Tokgöz

İEİS
Genel Sekreteri



İhracat bu sene çok sonuç vermedi, yerinde saydı denilebilir. Aslında miktar olarak ihracattaki artış devam ediyor ama fiyatlarımızdaki gelişmeler burada etken oldu. Türkiye'de gerileyen fiyatlar doğal olarak ihracat fiyatlarımızın da gerilemesine neden oluyor. Ayrıca ilaç ihracatı regüle bir alan. Dünya çapında halen korumacı politikalar hâkim. İç pazarda yaptığınız tanıtım çalışmalarının benzerini yurt dışında da yapmak zorundasınız, ki bunlar oldukça maliyetli çalışmalarıdır. Bu anlamda ihracat kolay değil. Tüm bu genel çerçevede 2017 için olumlu bir yıl oldu diyebiliriz.

İlaç sektörü için nasıl bir 2018 öngörüyorsunuz? Kritik noktalar hangileri olacak?

ÜD: Ben 2018'de büyük dalgalanmalar beklemiyorum. Çok az endüstri bu kadar çok devletin "ağızına bakar". Ruhsat, fiyat geri ödeme, tüm ekosistem regüle. Tahsis edilen bütçe kamunun olunca pek bir sürprize yer kalmıyor. Oturup matematik hesaplar yapıyoruz. Kamu da sistem içinde kendisine verimlilik alanları yaratmaya çalışıyor. Biz aslında buraya çok yeni ve bütün paydaşların en azından çok

mutsuz olmadığı bir çözüm üretebilsek çok iyi olur ama bunun yakın bir zamanda olmasını beklemiyorum.

Sağlık ve ilaç etrafında çok sayıda paydaş var. Bu paydaşların birbirleriyle konuşması ve uzlaşması gerekiyor. Örneğin bizim İEİS'le karşı pozisyonda olduğumuz konular var. Biz ve onlar pazarın kabaca %50'şerlik kısmını temsil ediyoruz. İEİS'in prensip olarak rahatsız olduğu bir konu "yönetilemez". Aynı şey bizim için de geçerli. Dolayısıyla tüm paydaşların ortak bir noktada buluşması gerekiyor.

2018 Türkiye için gözüken o ki özel bir yıl olacak. 2019'da çok fazla seçimin olacağı bir döneme yaklaşıyoruz. Böyle hassas dönemlerde tecrübe gösteriyor ki çok radikal değişimler yapılmaz. Muhtemeldir ki paradigma değişikliği 2019'dan sonra olacaktır.

TT: 2018 için ben iyimserim, kurun seyrine bağlı olarak sektörün uzun süre sonra reel büyüme sağlayacağı bir yıl olabilir. İlaç sektöründe getiriler her zaman yatırıma döndüğü için olası bir iyi yıl, orta-uzun vadeli hedefler açısından da iyi olacaktır.

Tabii riskler mevcut. Biz her ne kadar genel ekonomik konjonktürden biraz bağımsız kalabilirsek de çok doğal olarak kurlardaki gelişmeler doğrudan bize yansıyor. Yine kamu maliyesindeki bir bozulma kamunun ilaç harcamalarını daha dikkatli yönetme güdüsünü kamçılıyor. Dolayısıyla 2018'de mali politikalarda oluşabilecek bir bozulma 2019 için bizim adımıza kaygı verici olur. Kamu ilaç bütçesi o durumda kısılabilir.

2018 yılında dernek / sendika olarak en önemli öncelikleriniz neler olacak?

TT: 2018 için zaten çalışma planımızda 2011'den beri belirlediğimiz Ar-Ge, katma değerli üretim ve ihracat gibi üç koldan ilerlediğimiz stratejimiz devam edecek. Bunların altını farklı projelerle besleyerek bu alanları yönetmeye çalışıyoruz. Ar-Ge tarafında hâlâ bu alandaki teşvik sisteminin yarattığı birtakım sorunlar var. 2017'de bunların çözümüne ilişkin bir miktar yol aldık. 2018'de kalan değişiklikleri yaptırmak üzere kamu yetkilileri ile görüşeceğiz. Teşvik sisteminin biraz daha etkin kılınmasını öngören önerilerimiz mevcut.

Üretim tarafında, 2016 sonunda kurduğumuz ve şu an 21 üyesi olan Biyoteknoloji Platformu çalışmalarına devam edecek. Platformun çalışmaları ivme kazandı. Rekabet öncesi alanlarda iş birliğini geliştirerek bir grup sinerjisi yaratmaya çalışıyoruz. Konvansiyonel alanda ise kombine ürünler çok önemli. Burada hastaya yararlı, kamunun hizmet kalitesini artıracak ürünleri pazara sunmak için ciddi çalışmalar yapılıyor. Bu ürünlerin ihracat potansiyeli de çok fazla. Kamu ile bu alandaki problemleri çözmek için çaba sarf edeceğiz.

Ihracat tarafında İlaç İhracatçıları Platformu'nun şu an 32 üyesi var. Önümüzdeki sene Sahra Altı Afrika ülkelerine yönelik özel bir çalışma yaparak oradaki ihracatımızı artırmaya çalışacağız. 2018'de bir de İEİS Akademi kurmak istiyoruz. Burada üyelerimize, sektör uzmanlarınca, kamudan da katılımların olabileceği çeşitli eğitimler vermek istiyoruz.

Akademik ilişkileri geliştirmeye çalışıyoruz. Üniversite – sanayi iş birliği çok üzerinde durulan, konuşulan ama hayata bir türlü istenildiği gibi geçirilemeyen bir konu. Akademik ilişkiler Koordinatörlüğümüz eliyle akademisyenlerle sürekli iş birliği içindeyiz. 10 Ar-Ge üniversitesinin sağlık bilimlerinde çalışma yapan dördüyle Ar-Ge anlaşmalarımız var; Gazi, İstanbul, Ankara ve Hacettepe. Bunlara inşallah Kayseri'yi de ekleyeceğiz.

ÜD: Bizim gündemimizin iki temel başlığı var. AİFD olarak hep endüstrimizin küresel bir rekabet gücüne sahip olmasını vurguluyoruz. Biz iyi bir altyapıya sahibiz. Orta gelir tuzaklığı birçok ülke için çok uzun sürmüş. Buradan hızlı çıkışı yapabilmek için çok yüksek katma değerli sektörlerde odaklanmak ve bu sektörlerin küresel rekabetten aldığı payı artırmak gerekiyor. İlaç bunun için çok iyi bir seçenek.

🔴🔴 Sağlık ve ilaç etrafında çok sayıda paydaş var. Bu paydaşların birbirleriyle konuşması ve uzlaşması gerekiyor. 🔴🔴



Şu anda dünyada 150 milyar dolar civarı bir Ar-Ge harcaması var. İlaç sektörü global olarak pazarın %15'i kadar Ar-Ge harcaması yapıyor. Bu çok ciddi bir rakam. Biz bu yatırımlardan, Ar-Ge'nin önemli boyutu klinik çalışmalardan nasıl daha fazla pay alabiliriz? Bu alanda da Türkiye çok iyi bir yetkinliğe sahip, çok iyi merkezler ve araştırmacılar var. Biz ne kadar küresel araştırmaya dâhil olursak o kadar kendi iç yetkinliğimizi geliştirir, daha sonra kendi araştırmalarımızı da bu zincir içinde yapabilir hale geliriz.

İkinci konu ihracat. Global ilaç pazarının %50'si dış ticarete konu. Dünyada net ihracatçı ve net ithalatçı ülkeler var. Biz bu 550 milyar dolardan nasıl daha fazla pay alabiliriz?

Biyoteknoloji özelinde ise bizim mutlaka bu yetkinliğimizi geliştirmemiz

gerek. Bunun da küresel bir talebe cevap verebilir olması gerek. Aksi takdirde olası bir talep-arz dengesizliği olabilir. Bugün biyobenzerler global bir trend. Bu büyük bir fırsat. Türkiye'nin halen süren bir AB hedefi var. Biz o pazarları hedefleyerek gerekli teknolojiyi geliştirsek müthiş bir sıçrama yapma potansiyeline ve şansına sahip oluruz. Hem sektörü hem Türkiye'yi inanılmaz ileriye taşıyoruz.

Gündemimizdeki bir diğer konu yeniliğe erişimi artırmak. Bizim orada yapmamız gereken epey bir iş var diye düşünüyoruz.

Burada vurgulamak istediğim bir konu da şu, ilaç endüstrisinin amacı hastalıklara çözüm üretmek, dolayısıyla bizim çok önemli bir paydaşımız hastalar. Bu denklemde bugün hastalar yok, yurt dışında ise gö-

rüyoruz, ciddi şekilde varlar. Bunu diğer paydaşlarla birlikte ortak ülkü olarak ortaya koymalıyız.

Sektörün kendi içinde ve paydaşlarıyla olan iletişimini ve etkileşimini yeterli buluyor musunuz?

ÜD: Kesinlikle gelişmeye açık olduğunu düşünüyorum. Paydaşlara baktığımızda bizim İEİS ile aramızda çok iyi bir iletişimimiz var. Bunun bir üstünde kamu var, orada aynı çizgi-de olduğunu söyleyemem. Biz AİFD olarak gittikçe iyileşen bir iletişim yakaladık ama özellikle ödeyici kurum ile aynı düzeyde olduğunu söyleyemem. Burada güçlü bir paydaş TEB'dir, en etkili meslek kuruluşlarının başında gelir. Hasta bu denklemde yok ama hastaların nasıl temsil edildiği kafamızda net değil. Ne kadar yönetim olarak kurumsallar, ne kadar güçlü bir iddia sahibi olabilirler, çok soru işaretleri var. Hastaların çıkarlarının hekimler tarafından da savunulmaması lazım. Maalesef paydaş listemizde hekimler yok. Bu süreçlerde yer almıyorlar. Burada bizim de eksiklerimiz şüphesiz var ama bazı paydaşlarda bu iradenin ve istekliliğin olmadığını görüyorum. Ben hastaların odakta olduğu bir sistemin herkesin çıkarına olacağını düşünüyorum.

TT: Paydaşlarımız meslek örgütleri, kamu, akademi, hastalar, vb. Bu yelpazede baktığımızda pek çok süreci onlarla beraber yönetmeye çalışıyoruz. Hastalarla olan eksikliği bizim ihmalkârlığımıza değil ama onların yeterince organize olmamalarına bağlıyorum ben. Biz kendimizi merkeze koyarak paydaşlarımızdan bahsediyoruz ama sistemin merkezinde hastalar var. Biz onların bir paydaşız bu anlamda. Bu denli yüksek sağlık hizmetinin sunulduğu bir ortamda belki sistem de hastaların ihtiyaçlarının peşinde koşmalarını, örgütlenmelerini pek mümkün de kılmıyor olabilir. Biz yine de üze-



2018 için ben iyimserim, kurun seyrine bağlı olarak sektörün uzun süre sonra reel büyüme sağlayacağı bir yıl olabilir.

rimize düşeni yapmalıyız. Bu eksiklik anlamında bir aktiviteyi de arkadaşlarımızla 2018 yılında kurgulamamız gerekiyor.

Kamuoyunun ilaç ve sektörle ilgili meselelere yaklaşımını ölçümleyebilir musunuz? Bu konuda nasıl bir politika ve uygulamanız var?

TT: Ölçümlemeyi geçmişte yaptık ve sorunlu alanları tespit ettik ama bu tespitleri yapmak başka bir şey, ondan sonra o algıyı düzeltmeye çalışmak başka bir şey. İlaç sektörü kamuoyu önüne çok çıkan, basınla haşır neşir bir sektör değil.

Biz reklam veren değiliz, dolayısıyla kamuoyunun önüne bizi çıkaracak, süreklilik arz eden bir süreç yok. Bu yüzden çeşitli algılar oluşabiliyor. Şunu unutmayalım, ilaç belki de evde bütçe ayırmadığımız tek harcama kalemi. Hasta olursam lazım olur diye kimse bir kenara para koymuyor mesela. Bunun arkasında bir sigorta sistemi var tabii.

İlacı bir ticari ürün olarak görmemek söz konusu. Hâlbuki bu ticari bir ürün. Birisi buna sermaye bağlıyor, parayı bankaya yatırıp faiz kazanmak yerine ilaç üretiyor. Tabii ki özellikleri olan bir ticari ürün. Alan tarafından ticari ürün vasfı olmasın istenen bir ürün var ortada. Sanıyorum negatif algı biraz bundan kaynaklanıyor. Bir ilacın fiyatı düşüyorsa ben niye bunu geçmişte pahalıya alıyormuşum algısı da bunu besliyor. Hâlbuki yine her teknolojik ticari ürüne baktığımızda seneler geçtikçe o ürünün daha yeni versiyonlarının pazara sunulduğunu, eskiyen ürünün fiyatının doğal olarak gerilediğini görürüz.



Sermaye birikimini oluşturacak kârlılık diğer sektörlerde normal, ilaç sektöründe ise kuşkuyla karşılanıyor. Kendimizi yeterince ifade edememe sıkıntımız da var. Bu algı yönetilemez mi? Yönetilebilir. Hangi paydaş olursa olsun, herkesin ilaçla yakın ilişkisi hasta olduğunda ortaya çıkıyor. Dolayısıyla bu konuları hasta kimliğiyle yorumluyor. Biz paydaşlarımızla konuşurken bunu hasta kimliğini düşünerek yapmıyoruz. Burada hasta ile birbirimizi daha iyi anlayacağımız süreçler geliştirilmesi gerekiyor.

ÜD: İdeal dünyada herkesin her şeyi bilmesini isteyebiliriz, ki şu anda giderek öyle oluyor çünkü sosyal medya diye bir gerçekliğimiz var. Bu kadar çok bilginin hangisi doğru hangisi yanlış bilmiyoruz. Gerçeklerin de son derece çarpıtıldığı bir dünyada yaşıyoruz. Hepimiz her şeyi bilmek istiyoruz ama herhangi birimiz bilmediği bir konuda bilmediği bir şeyi bir yere kadar kavrayabilir.

Bizim alanımız son derece derinlemesine bilgi sahibi olan kişilerin yorum yapabileceği bir alan. Yaşam bilimlerinde o kadar kompleks organizmalardan bahsediyoruz ki

burada kesinlik olmaz. Yani dünyada hiçbir ilaç tüm hastalarda aynı sonucu vermez. Onun için tıp aslında bilimsel çıktılarını istatistik olarak gösterildiği, böylece bir tedavinin diğerine üstünlüğünün kanıtlandığı, gösterildiği bir disiplindir. Bir şeyde %100 kesinlik olmadığı zaman orası rahatlıkla manipüle edilebilir. Bu algı problemi Türkiye'ye özgü değil, dünyanın her tarafında böyle.

İnsanlar haberlerde çok olumlu şeyleri izlemeyi sevmiyorlar. Çatışmanın, polemik olduğu programlar reyting yapıyor.

Daha iyi polemik yapan kişiler daha iyi bilim adamlarından daha fazla kabul görüyor. Medya çok önemli bir güç. Hem ülkemizde hem de örneğin ABD'de medyadan çıkan kanaat önderleri var. Bunlar her konuda kanaat önderi ve söyledikleri bilimsel gerçeklerle çelişse de insanlar onları tercih etme eğiliminde. O yüzden bu iletişimde daha bilinçli bir paydaşın, hastanın olması çok önemli. Burada uzmanlık derneklerinin de yapması gereken çok şey var. "Ben ona inanıyorum"la bilim olmaz. Bilim deneye,

“Sermaye birikimini oluşturacak kârlılık diğer sektörlerde normal, ilaç sektöründe ise kuşkuyla karşılanıyor. Kendimizi yeterince ifade edememe sıkıntımız da var.”

gözleme, sonuca, rakamsal ifade edilen gerçekliklere dayanır. Glukoz tolerans testi, aşı, geçmişte statinler hep benzer örnekler.

İletişimde bazı şeyleri yapmamamız aslında sorumlu bir duruşu tercihten kaynaklanıyor. Ben bunu uzmanlık derneklerinin yapmasını isterim. Onlar işin sahibi. Bizim Türkiye olarak çok daha fazla bilimsel düşünceye, bilim düşünmeye, bilim konuşmaya ihtiyacımız var. Gerçekten işimizin bilim konuşmak olması gerekir. Dünyaya meta temelli ekonomiden bilgi ekonomisine geçti. Dünyanın en büyük beş şirketi bilgi odaklı şirketler. Bizim bilim düşünmemek gibi bir lüksümüz yok. Onu desteklememiz lazım.

İlaç sektörü arzu edilen büyük atılımı yapabilmesi için nelere ihtiyaç duyuyor? Gelişmesi gereken mekanizmalar mı, irade mi, motivasyon mu?

TT: Büyük atılımın ne olduğunun iyi tanımlanması lazım. Bu bir süreç, aslında o atılımı biz 20-30 senedir yaşıyoruz. Önemli olan şu, rakiple-
rimizle aramızdaki fark açılıyor mu,



kapanıyor mu? Türkiye gelecekte ilaçta nerede olmalı sorusuna bakarken siz yeni bir molekül de bulmuş olabilirsiniz ama başkası 5 tane bulduysa yine geri kalmış sayılırsınız. Mutlaka göreceli bakmak gerekiyor.

“ Bizim Türkiye olarak çok daha fazla bilimsel düşünceye, bilim düşünmeye, bilim konuşmaya ihtiyacımız var. ”

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin arasının kapanması amaçlanıyor tüm kalkınma modellerinde. Dünyada rakiplerimiz var, atacağımız adımlar rakiplerin performansına bağlı olarak yeterli olmayabilir. Biz İEIS olarak Ar-Ge kapasitemizi geliştirmeye önem veriyoruz, ki bunu yaparsanız katma değerli ürün üretip satabilirsiniz. Türkiye ihracatının binde altısı şu an ilaçtan geliyor. Örneğin bunu %3'e ulaştırdığınız zaman büyük ihtimalle bu göreceli performansı yakalamış olacaksınız. Klinik araştırmalardan daha fazla pay almamız lazım. Bu pay dünya ilaç pazarından aldığımız payı yakalamalı, belki üzerine çıkmalı. Dünyadaki patentlerin belli bir oranını yakalamalıyız. Çok parametre, çok da uzun bir yol var. Bunlar bugünden yarına olabilecek şeyler değil. Ar-Ge'den bahsediyoruz ama bu ülkenin Ar-Ge yasası 10 senelik. Bu sizi 10 senede bir yerlere getirmiş. Bu süreci odaklanarak, kaynakları doğru kullanarak, israf etmeden, akılcı kararlarla yönetmek gerekiyor.

ÜD: Biz eğer gerçekten buranın değerli olduğunu düşünüyorsak, Türkiye olarak insani gelişmişlik en-



deksinde nerede olmak istiyoruz? İlk 10'da mı yer almak istiyoruz? O zaman bunun gereklerini yapmak lazım. Biz bunun bütün komponentlerine etki eden bir sektöüz.

Biz ilk önce bölgesel bir güç olalım, hatta bölgesel lider olalım. Birçok yere açılma potansiyelimiz var. Sonra mesela dünyanın net ihracatçı ilk 10 ülkesinden biri olmayı hedefleyebiliriz.

“ Önemli olan şu, rakiplerimizle aramızdaki fark açılıyor mu, kapanıyor mu? ”

Bizim sıçramamız toplumun sağlığının da sıçraması demek. Türkiye'de eğitimde bir sıçrama olmalı, örneğin 2023 hedefleri içinde ülkemizden bir üniversitenin dünyanın ilk 100 üniversitesi içinde yer alması lazım. Dünyanın biyoteknoloji dâhil en iyi sıçrama yapmış ülkelerinden biri Singapur, dünyanın en iyi 11. üniversitesi de orada. Bu sürpriz değil.

Biz bir küresel oyuncu olmayı hedeflemeliyiz. Bu, uzun soluklu bir iş. Kendimizi zorlayıcı hedef koymaktan korkmamamız gerekiyor. Kennedy'nin Başkan olduğu zaman ABD için koyduğu uzay hedefi çok ilham vericidir, ki Ruslar öndeyken yapılmıştır. Bizim de konuştuklarımızı yapmamız gerekiyor.

Böyle hedefler koyup bunun gereğini yerine getirecek politikaları benimser ve uygularsak bence yaparız. Kendimize çizdiğimiz vizyon çok değerli ve önemli. Oyalanabiliriz de, ama zaman gelip geçiyor. Dünya artık eskisi gibi değil, çok ivmeli biçimde ilerliyor. Gelecek bugünden çok farklı. Biz o günkü dünyada lider olmak için ne yapmalıyız bugünden çalışmamız gerek. Farklı sonuçlar istiyorsak bir şeyleri farklı yapmamız gerekiyor.

Yeni yılda sektörle ve ülkemizle ilgili dilekleriniz?

TT: Hepimiz için mutlu, güzel bir sene olsun.

ÜD: Barış dolu bir sene olsun. Daha çok bilim konuşacağımız bir sene olsun.