



Türkiye'nin lider ilaç firması Abdi İbrahim'in Başkanı Nezih Barut ile sektördeki genel durum ve Abdi İbrahim üzerine bir röportaj yaptık.

Bize kısaca Abdi İbrahim'den bahsedebilir misiniz?

Abdi İbrahim'in temelleri dedem Eczacı Abdi İbrahim Bey'in 1912 yılında İstanbul'da açtığı ilk eczane ile atılmıştır. Bir süre ilaç fabrikasında çalışan dedem daha sonra bir eczane kurmuş ve yapma ilaçlarla işe başlamış. Dünyadaki diğer örneklerin de benzer şekilde yapılandığını görüyoruz. Muhakkak üretimden önce eczane açılmış, eczanede üretim yapılmış ve sonra üretim tesisleri kurulmuş. Dedem de bunun aynısını yapıyor ve eczanenin ardından 1916 yılında çok kısıtlı şartlarda üretime başlıyor. 1919 yılında Abdi İbrahim Müstahzarat-ı İspençiyariye adıyla açılan fabrika ve laboratuvar, Abdi İbrahim İlaç Sanayi'nin çekirdeğini oluşturmuştur.

Bugün; Maslak Abdi İbrahim Tower'da, Esenyurt'ta Üretim ve Ar-Ge Tesislerinde şirketimizin 100 yıllık mirasını gözler önüne seriyoruz. 2010 yılında sektörün en gelişmiş lojistik merkezini faaliyete aldık. Toplam 40 milyon dolar yatırımla kurulan Abdi İbrahim Ar-Ge Merkezi, Türkiye'nin akredite olmuş ilk Ar-Ge merkezi olma özelliğini taşıyor. Şirketin inovasyon odaklı hedeflerini gerçekleştirmek üzere kurulan Ar-Ge merkezinde 150'nin üzerinde uzmandan oluşan uluslararası bir ekip çalışmaktadır. Bugün, GMP standartlarındaki üretim merkezimizde 160 markamız ve 350'ye yakın ürünümüz ile 11 farklı tedavi alanına hizmet sunan, 30'a yakın uluslararası işbirliğiyle sektörün en çok lisansörüne ve en geniş ürün portföyüne sahip şirketiz. Abdi İbrahim olarak aynı zamanda, Türkiye'deki akademik bilgi birikiminin desteğini de alarak üniversite-sanayi işbirliği içinde çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

20'ye yakın ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. 3.400 nitelikli insan gücüyle sektördeki en yüksek istihdamı yaratan ve aynı zamanda sektörün en geniş pazarlama ve satış kadrosuna sahip ilaç şirketiziz.

Abdi İbrahim olarak 100. yılınızı kutladınız, bu başarı serüveninden biraz bahsedebilir misiniz?

Abdi İbrahim olarak, asırlık şirketler arasına girdiğimiz 2012 yılında en önemli çalışmalarımızdan biri de kültür ve sanat alanındaki sosyal sorumluluk projemiz "Van Gogh Alive Dijital Sanat Sergisi" oldu. Şirketimizin 100. yıl kutlamaları kapsamında gerçekleştirdiğimiz "Van Gogh Alive Digital Sergisi" ile 7'den 70'e tüm sanatseverlere, alışılmış müze anlayışının dışında bir deneyim yaşatmış olduk.



Abdi İbrahim Başkanı Nezih Barut

Bir asırdır 'tıbba ve insanlığa hizmet' misyonuyla faaliyet gösteren şirketimizin 100. yıl kutlamaları kapsamında Türkiye'ye getirdiğimiz "Van Gogh Alive Dijital Sanat Sergisi", dâhi ressam Van Gogh'un 1880-1890 yılları arasındaki çalışmaları ve deneyimlerinden oluşan 3000'den fazla imajı bugüne kadar hiç deneyimlenmemiş yepyeni bir formatta sunan son dönemin en etkileyici multimedya gösterilerinden biri oldu. Güçlü bir klasik müzikle senkronize olarak değişen, dev boyutlardaki 3.000'den fazla Van Gogh görüntüsü; ekranları, duvarları, kolonları, tavanı ve hatta yeri de dolduran heyecan verici bir gösteri yaratarak, ziyaretçilerini ünlü ressamın eşsiz tarzını oluşturan coşkulu renkler ve canlı detaylarla adeta büyüledi. Sergi İstanbul ve Ankara'da olmak üzere toplam 215 bin kişi ile buluştu. Serginin bu kadar geniş bir kitlenin dikkatini çekmesinin ardında, 360 derece uygulanmış bir iletişim planı olduğunu özellikle belirtmek isterim. Sergi sonunda yaptığımız etki araştırması ile serginin başarısını kamuoyu nezdinde de onaylamış olduk. Araştırma sonuçlarına göre; ziyaretçilerin %93'ü sergiyi beğendiğini, %94'ü de sergiyi başkalarına tavsiye ettiğini belirtirken ziyaretçilerin %99'u Abdi İbrahim'in bu tarz sergilere devam etmesi yönünde görüş bildirdi.



"Van Gogh Alive Dijital Sanat Sergisi"

Bir diğer önemli projemiz olan Akılcı İlaç Kullanımı Kampanyası, 1912 yılından beri tıbba ve insanlığa hizmet eden şirketimizin 100. yılı onuruna, 'İlacın doktorun önereceği doz ve sürede, eczacıya danışılarak kullanılması' gerekliliğine dikkat çekmek amacıyla hayata geçirildi. Akılcı İlaç Kullanımı Kampanyası ile toplum sağlığı ve ülke ekonomisi açısından önem taşıyan bilinçsiz ilaç kullanımı konusuna dikkat çekerek toplumsal farkındalık düzeyini artırmayı ve uzun vadede davranış değişikliği yaratmayı amaçladık.

Akılcı İlaç Kullanımı Kampanyası'nın sosyal ve ekonomik alanda iki ana amacı bulunuyor. Kampanya sosyal alanda öncelikli olarak bilinçli ilaç kullanımı konusunda orta vadede farkındalık, uzun vadede ise davranış değişikliği yaratarak halkın bağımsızlık sistemini koruyabilmesini amaçlamaktadır.

Akılcı İlaç Kullanımı Kampanyası kapsamında, 360 derece iletişim planı çerçevesinde daha geniş kitlelere ulaşmak amacıyla; görsel ve basılı malzemeler, TV reklamları, radyo spotları ve dergi ilanları kullandık. Dijital kanallarda ise Abdi İbrahim resmi web sitesi, Facebook ve Twitter gibi sosyal medya kanallarını kullanarak sürekli bilgi akışı sağladık.

Akılcı İlaç Kullanımı Kampanyası'nın ikinci yılında bu kez çalışanlarımızı da aktif olarak projeye dahil ederek, Türkiye'nin en geniş kapsamlı araştırmasını gerçekleştirdik.

Türk toplumunun ilaç kullanım alışkanlıklarını araştırmak üzere başlattığımız projenin ikinci fazında Türkiye'nin 7 bölgesinde faaliyet gösteren saha ekibimiz, çalıştıkları illerdeki 10.000'i aşkın kişiye anket çalışması uygulayarak bugüne kadar Türkiye'de oluşturulan en büyük örnekleme üzerinde araştırmamızı gerçekleştirdi.

Araştırmanın analiz ve raporlama aşamaları ise araştırma şirketi tarafından yürütüldü, önümüzdeki günlerde rapor sonuçlarını kamuoyu ile paylaşacağız.

Türkiye'nin önde gelen sosyal sorumlu firmalarından biri olarak, eğitim alanında yatırımlar yapmaya, 100. yılımızda temel atma törenini gerçekleştirdiğimiz Belma Barut İlköğretim Okulu ile devam ettik.

Aynı zamanda, sürdürülebilir bir dünya için Abdi İbrahim olarak; yürüttüğümüz tüm faaliyetlerde sürekli iyileştirmeyi, doğal kaynakların etkin kullanılmasını, yasalara tam uyumlu kirliliğin önlenmesini, faaliyetlerimiz sırasında oluşan atıkların öncelikli olarak kaynağında azaltılmasını ve ayrıştırılmasını, geri dönüşüme kazandırılmasını ve en uygun yöntemlerle bertaraf edilmesini çevre politikamızın temeli olarak kabul etmekteyiz.

Son olarak şunu belirtmek isterim ki, kurumsal sosyal sorumluluk projeleri de şirket politikamızın en önemli parçasını oluşturmaktadır. Abdi İbrahim olarak amacımız, geliştirdiğimiz sosyal sorumluluk faaliyetleri aracılığıyla sürdürülebilir bir toplumsal yapı kurulmasına katkı sağlamaktır.

Yatırımcı gözüyle Türkiye ilaç sektöründeki gelişmeleri değerlendirebilir misiniz?

Pazar büyüklüğümüz ve gelişmiş ülkelerdeki büyümenin durması nedeniyle; köklü firmalarımızın satın alındığını ve yabancı firmaların bu sayede ülkemizde pazar payı elde ettiğini görmekteyiz.

Ekonomik sonuçlar ve stabil yapı Türkiye'nin notunu yükseltmeye devam ediyor ve bu göstergeler ülkeye yatırım iklimini pozitif yönde etkiliyor.

Satın almalarda; ülkemize sermaye girişi olmakla birlikte, orta ve uzun vadede yaratılan katma değer önemli bir kısmının yurtdışına transfer edildiği gerçeği de yadsınmamalı.

Bugüne kadar ülkemize yapılan yurtdışı kaynaklı yatırımlar, greenfield olarak tabir edilen sıfırdan fabrika/tesis yatırımı şeklinde olmamıştır. İlgili yatırımlar; sadece kurulu ve yerleşmiş bir yapının ve hazır pazar payının satın alınması şeklinde gerçekleşmiştir.

Abdi İbrahim olarak, biz de yurtdışında yaptığımız satın almalarda benzer yöntemi kullanarak pazar payı elde etme hedefiyle hareket ediyoruz. Ancak aynı zamanda sektörün gelişimine katkı sağlayacak yatırımlara da hız kesmeden devam ediyoruz. Diğer yandan bu satın almalarda şirket değeri ile birlikte pazar payının da değerinin ödendiğine dikkat çekmek isterim.

Ülkemizdeki yatırımların; biyoteknoloji, onkoloji, kan ürünleri gibi üretim kapasitesinin yeterli olmadığı alanlara yöneltilmesi ise sektörümüz açısından önemlidir.



Ancak bugün endüstriye yönelen yabancı yatırımcının sadece pazar payı odaklı yaklaşımıyla geçmişten farklı bir süreç izlediğini görüyoruz.

Şöyle ki; babam İbrahim Hayri Barut'un sanayi hakkında yapılan bir toplantıdaki söylemini anekdot olarak paylaşmak isterim.

1958 – 1959 yıllarında, "Aspirin üretimini Türkiye'de yapmak yerine, Türkiye'nin o dönem üretmediği antibiyotiğe yatırım yapmalıyız." şeklindeki söylemi; o dönem üretilmesi halinde sanayinin gelişimine katma değer sağlayacak yatırım alanlarına yönelmenin gerekliliğine işaret etmektedir.

Türkiye'nin ilaç ihracatını artırması mümkün olur mu?

2012 yılında eczacılık ürünleri ihracatı, önceki yıla göre %17 artarak 662 milyon dolar oldu. İthalat ise %15 daralarak, 4 milyar dolara geriledi. 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 yükselerek iyileşme gösterdi.

İlaçta dış ticaret dengesinin düzeltilmesi, Türkiye'nin cari açığının azaltılmasına önemli katkılar sağlayacaktır. İlaç endüstrisi için 2023 ihracat hedefi, 3 milyar dolar olarak konuşuluyor. Ancak gerekli koşullar oluşturulduğu takdirde, 2023 yılında ilaç endüstrimizin ihracatı 16 milyar doları aşabilir.

Yenilikçi bakış açısıyla, yeni yatırımlarla, uygulanacak doğru ve uzun soluklu politikalarla 2023 yılında Türk ilaç sektörünün hak ettiği yerde olacağına gönülden inanıyorum.

Abdi İbrahim olarak sektörün zorlukları karşısında ne tür önlemler alıyorsunuz? Bu ortamda büyüme planı yapıyor musunuz? Beklentileriniz, yatırımlarınız...

2012 yılına girerken, ikinci yüzyılımızda daha büyük başarılarla ulaşmamızı sağlayacak Vizyon 2021 stratejimizi ortaya koyduk.

Bu strateji çerçevesinde; iç pazardaki liderliğimizi sürdürülebilir kılmak ve Türkiye'deki gücümüzü dünyaya taşıyarak küresel bir oyuncu olmak gibi çok önemli iki hedefimiz var.

İlaç sektöründe sürdürülebilir bir büyüme planıyla açık ara liderliğimizi pekiştirirken aynı zamanda global bir pozisyon kazanmayı da hedefliyoruz. Bu bağlamda; çok büyük firmaların hakim olduğu Avrupa pazarlarına ihracat yapmayı öncelikli iş hedeflerimiz arasına koymuş bulunuyoruz.

Yurtdışı Yatırımlar ve Ortaklıklarımız

Özellikle son birkaç yıldır global bir oyuncu olma vizyonumuzla, uluslararası arenadaki faaliyetlerimize hız verdik. Abdi İbrahim olarak Orta Asya, Uzakdoğu, Ortadoğu ve Avrupa olmak üzere geniş bir coğrafyada işbirliklerimiz ve ortaklıklarımız gelişerek devam ediyor. Bu faaliyetler global oyuncu olma yolunda atılan önemli adımlardır.

2012 yılında gerçekleştirdiğimiz satın almalarından biri sizin de bildiğiniz üzere Kazakistan'da gerçekleşti.

Kazakistan'ın önde gelen ilaç üreticilerinden Global Pharm'ın yüzde 60 hissesini satın aldık. Bu ortaklıkla Kazakistan'daki yeni şirketimizin, 2019 yılında yaklaşık 85 milyon dolar ciroya ulaşmasını hedefliyoruz.

Geçtiğimiz yılın diğer önemli gelişmesi ise, Otsuka Pharmaceutical Co. Ltd. ile imzaladığımız ortak girişim anlaşması oldu. Bu anlaşma kapsamında Türkiye'de %50 yatırımla "Abdi İbrahim Otsuka Pharmaceutical A.Ş." adı altındaki yeni şirketimizi kurduk. Abdi İbrahim'in iştiraklerinden biri olan "Abdi İbrahim Otsuka Pharmaceutical A.Ş.", Otsuka Pharmaceutical'in üstün Ar-Ge gücü ve deneyimi sonucunda geliştirilmiş olan yenilikçi ilaçlarını ülkemiz ilaç pazarında hasta ve hekimlerin kullanımına sunacak.

Sağlık Ürünleri Kategorisi

Sağlık Ürünleri kategorisinde yarattığımız markalarımızla, bir yıl gibi kısa bir süre içinde ürün yelpazemizi genişlettik.

Bruno markası ile burun bakım kategorisinde 5 farklı ürünü pazara sunduk.

Başarımlarımıza ivme kazandıran ikinci hamleyi ise YouPlus ile gerçekleştirdik. "Herkesin biraz desteğe ihtiyacı vardır." mottosu ile tüketiciyle buluşturduğumuz YouPlus; vitamin, mineral, Omega-3 ve çeşitli gıda takviyelerini kapsayan 8 farklı ürün ve 13 farklı formda tüketicinin kullanımına sunuldu.

Son olarak 2013'te boğaz sağlığı kategorisinde a.i.d (Abdi İbrahim Destek) markalı bitkisel pastillerimizi 4 farklı ürün olarak pazara verdik.



İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası Genel Sekreteri Turgut Tokgöz ile sektörün durumu, Türkiye'deki Ar-Ge Faaliyetleri ve sendikanın hedefleri hakkında konuştuk.

Avrupa'da yaşanan ekonomik kriz ilaç sektörünü nasıl etkiledi? Türkiye'deki yansımaları sizce nasıl oldu? Türkiye'de ilaç sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Türkiye'de eczacıların yaşadığı en büyük sıkıntı sizce nedir?

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 belirlediği 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.

Ekonomik kriz yaşayan Avrupa'da ilaç fiyatlarının gerilemesi, uygulanan referans fiyat sistemi nedeniyle ülkemizdeki ilaç fiyatlarını da etkilemiş, ilaç fiyatları çok düşük bir seviyeye gerilemiştir. Özellikle Yunanistan'daki fiyat düşüşleri rasyonel olmaktan uzaktır. Yunanistan Sağlık Bakanlığı Ulusal İlaç Teşkilatı, Aralık 2012 tarihinde, diğer ülke otoritelerinden kendi ulusal fiyatlandırma süreçlerinde, Yunanistan fiyatlarının örnek alınmaması yönünde uyarı yayımladığı halde Yunanistan'daki fiyat düşüşleri halen ülkemizde fiyatlara yansıtılmaktadır. Bu konuyla ilgili mutlaka yeni bir düzenleme yapılmasına ihtiyaç vardır.

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 karlılıklar çok ciddi oranda düşerken ve hatta zararlar görülürken, bir yandan da yatırımların ertelendiği ve istihdamın azaldığı bir ortam ortaya çıktı. Bu durum,



Turgut Tokgöz

kamu ilaç bütçelerinin, hizmetin kalitesi ve yaygınlığı ile örtüşmediğini göstermektedir.

Endüstrimizin küresel üretimden yüksek pay alması, ihracatını artıran 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 karlılığı elde etmesini sağlayacak fiyatlandırma ve geri ödeme politikaları uygulanmalıdır.

Yaşanan bu süreç sadece endüstrimizi değil sektörün tüm halkalarını etkilemiştir. Bu kapsamda, eczacılarımızın sorunlarının farkındayız. Son dönemde, eczanelerin de karlılıkları önemli oranda azalmış, eczanelerin, sadece devletin ilaç alımına dayalı bir sistemle yaşaması mümkün olmaktan çıkmıştır.

İEİS olarak hedefleriniz nelerdir? Çalışmalarınız nasıl daha iyi bir noktaya gelebilir? Türkiye ilaç sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İEİS, 2023 yılı için Türkiye ilaç endüstrisinin hedefini, dünyanın önde gelen ilaç üreticilerinden ve ihracatçılarından birisi konumuna gel-

mek olarak belirlemiştir. Bu vizyonumuz doğrultusunda, 2011 yılında hazırladığımız "Türkiye İlaç Endüstrisi'nin Küreselleşmesi İçin Devlet İle 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.

Sektörün amaçları doğrultusunda 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 yürütmüştür. 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 faydalanılabilmesi 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 25 ihracatçı firmanın katılımıyla, Türkiye İlaç İhracatçıları Platformu oluşturulmuştur. Platform, güçlü ve gelişmiş ilaç endüstrimizin tanıtılması ve rekabet gücünün geliştirilmesi için yoğun çalışmalar yürütmektedir.

Önümüzdeki dönemde, atılan bu adımların ilaç sektörüne olumlu yansımaları bekliyoruz.

Türkiye'de gerçekleştirilen Ar-Ge faaliyetleri sonucunda üretilen ve pazara sunulan ürünlerin desteklenmesi için mutlaka gerekli tedbirlerin alınması gerekmektedir. Üretim ve Ar-Ge yatırımlarına verilen teşviklere ek olarak, Sağlık Bakanlığı ve SGK politikaları da yurtiçinde üretilen ürünleri destekleyici yönde olmalı ve bu yönde adımlar atılmalıdır.

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 50 çalışan sayısı, endüstrinin yapısı göz önüne alınarak indirilmelidir. Lisans ve lisansüstü eğitimlerin, ilaç üretimi ve Ar-Ge ihtiyaçları doğrultusunda oluşturulması, üzerinde durulması gereken bir başka önemli husustur. Ayrıca, üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesini sağlayacak düzenlemelere gidilmesi de önerilmektedir.

