

Bioteknoloji büyük fırsat

KİLO BAŞINA İHRACATIN 35 DOLARI BULDUĞU İLAÇ SEKTÖRÜ BÜYÜK POTANSİYELE SAHİP. BU POTANSİYELİ KULLANMAK İÇİN İTHAL EDİLEN ÜRÜNLERİN TÜRKİYE'DE ÜRETİLMESİ GEREKİYOR. ABDİ İBRAHİM YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE AYNI ZAMANDA İLAÇ ENDÜSTRİSİ İŞVERENLER SENDİKASI BAŞKANI NEZİH BARUT, "BUNUN İÇİN DE BİOTEKNOLOJİ BİZİM İÇİN ÖNEMLİ BİR FIRSAT" DİYOR.

Son 10 yılda Türkiye ilaç endüstrisi büyük gelişme kaydetti. Pharmerging olarak adlandırılan pazarlarda yer alan Türkiye, artık gelişen ekonomilerle yarışacak hale geldi. İhracat hep çift haneli ilerliyor. 2012 yılında yüzde 16, 2013'te yüzde 13,6 büyüdü. İhracatın ithalatı karşılama oranı da yüzde 12,2'den 18,2'lere çıktı. 2023 yılında 17 milyar dolar ihracat hedefleniyor. Böylece Türkiye ithalatını karşılayacak oranda ihracat yapmış olacak, ihracat ile ithalat birbirini yüzde 100 karşılar hale gelecek. Tabii ki tüm bu gelişmelerin çatı amacını Türkiye'nin bölgesinde bir ilaç üssü olması oluşturuyor. Sektör bu anlamda oldukça agresif.

Dünyada trend kimyasal ürünlerden bioteknolojik ürünlere doğru kayıyor. Türkiye de bu reketin içinde olmak istiyor. **Biosimilalar** ürünlerin üretimi Türkiye'de yapılırsa ilaç endüstrisinin ihracat potansiyeli çok artmış olacak. İhracatın artması sektörün kilit noktası. Çünkü kilo başına 35

dolarlık ihracat yapabilen başka bir sektör yok. Diğer taraftan sektör, satın almalar konusunda da hareketli. "Sektörün büyükleri" diyebileceğimiz 20 şirketin 15'i yabancı ortaklı. Önümüzdeki dönemde de yeni satın almaların olması bekleniyor. Buna karşılık sektöre giren yeni girişimciler de bulunuyor. Hem yabancı hem de yerli yatırımcılar tarafından dikkat çeken ilacın cazibesi, uluslararası arenada da yansımalarını buluyor. İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası, Haziran ayında önemli bir organizasyona evsahipliği yaptı. İlaç endüstrisi etkinliği CPhI Worldwide'nin bir uzantısı olarak CPhI İstanbul'u gerçekleştirdi. Yerli ilaç üreticilerini uluslararası tedarikçilerle bir araya getirdi. Bu gelişmelere İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası'nın 50. yılı olması da eklenince Sendika Başkanı ve aynı zamanda **Abdi İbrahim** Yönetim Kurulu Başkanı **Nezih Barut** ve Sendika Genel Sekreteri Turgut Tokgöz ile bir araya geldik. Sektördeki gelişmeleri ve fırsatları konuştuk...

Söyleşi:

Volkan Akı
volkanaki@turkishtimedergi.com
Esra Kızıltan
esrakiziltan@turkishtimedergi.com

Fotoğraf:

Gökhan Gezik
gokhangezik@turkishtimedergi.com



Türkiye hala "pharmerging" yani gelişmekte olan pazarlar içinde mi yer alıyor, yoksa uluslararası arenada şansını artıyor mu?

İlaç endüstrisine baktığımızda Türkiye'nin dünyadan geri kalır bir yanı yok. Özellikle son 10 yılda Türkiye ilaç endüstrisi çok gelişti. Biz artık gelişmekte olandan çok, gelişen ülkelerle yarışacak hale geldik. Bizim amacımız bu bölgede Türkiye'nin bir ilaç üssü olması. 2023 yılında Türkiye'nin ithalatını karşılayacak bir ihracat yapabileceğini düşünüyoruz. Yaklaşık 17 milyar dolar ihraca bekliyoruz. Tabii ithalat da bu şekilde büyüyecek. Birbirini yüzde 100 karşılayacak bir sektör haline gelecek. Birkaç yıldır ihracatımız hep çift haneli ilerliyor. 2012 yılında yüzde 16, 2013'te yüzde 13,6 büyüdü. İhracatın ithalatı karşılama oranı da yüzde 12,2'den 18,2'lere çıktı. Tabii burada özellikle Ar-Ge'de alınan teşviklerin de avantajını kullanıyoruz. Artık pek çok şirket Ar-Ge yatırımını yapıyor. Buradaki amacımız ithal edilen ürünlerin üretimini yapabilmek, eşdeğer ilaçların dışında katma değeri yüksek ürünler çıkartabilmek ve bunların ihracatını yapmak.

Türkiye yeni bir molekül bulabilir mi?

Tabii insan bu gelişmelere bakınca neden olmasın diyor. "Milli molekül" fikrine uzak değiliz. Türkiye'de çok iyi bir altyapı var ama tabii ki bu işin maliyeti çok yüksek. Tek ekşimiz bu.

Son rakamlara baktığımızda Türkiye'de 20'ye yakın büyük şirketin 15'inin yabancı ortaklı olduğunu görüyoruz. Türkiye'deki ilaç sektöründe az sayıda yerli üretici kalmış görünüyor. Bu yapı nasıl devam edecek? Milli mi yoksa uluslararası bir endüstri mi olacak?

Aslında Türkiye'yi her ikisine de dahil etmemiz mümkün. Örneklere bakıldığında ilaç şirketleri aile şirketi olarak kurulup sonra da çokuluslu şirketler tarafından satın alınıyor. Dünyada da bu böyle. Türkiye'de de ben bunu normal karşılıyorum. Yabancı ortaklıklar artıyor. Türkiye hem bölgesel konumu, hem nüfusu hem de ilaç tüketimi açısından önemli bir ülke. Bu nedenle de çokuluslu şirketlerin dikkatini çekiyor. Çünkü burada hazır bir pazar var. Yabancı şirketler, satın alma yoluyla pazara daha kolay giriyor. Milli ilaç sanayimiz böyle kalsın, yerli üretici sayısı artsın istiyorum. Buna karşılık ilaç sektörüne giren yeni girişimciler de var. Hem çokuluslu hareket etmesi hem de sektöre yeni oyuncuların girmesi Türkiye'nin bir ilaç üssü olacağına göstergesi.



50. yılda önemli fuar

Bu yıl İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası'nın 50. yılı. Bu özel yılda CPhI İstanbul gerçekleşti. Bu fuarın sektöre katkısı ne oldu?

Biz bu fuarı 2011 yılından bu yana getirmek istiyoruz. 50. yılımıza denk gelmesi ayrıca anlamlı oldu. CPhI Worldwide'in bir uzantısı olan CPhI İstanbul ile yerli ilaç üreticilerini küresel hammadde, makine, ambalajlama çözümleri ve kontrat hizmetleri tedarikçileri ile bir araya getirdik. Aynı zamanda kendi piyasalarına fiyat avantajlı ilaç ürünleri sokmak isteyen çok sayıda bölgesel ziyaretçiye tedarikçi ve üretim partneri bulma fırsatı sunduk.

Bu organizasyon Türkiye'de ilk defa yapılıyor. Neden daha önce gerçekleşmedi?

Biz bu fuarı çok önemsedik. Aslında bizim çalışmalarımız sonuç verdi diyebiliriz. Global olarak daha önce akıllarına hiç Türkiye gelmemiş. 2011'den bugüne kadar uğraştık. Fuar çok başarılı oldu. 3 bin 500 kişi katıldı. Biz CPhI İstanbul adıyla getirdik ama asıl amacımız CPhI Worldwide olarak getirmek. Çünkü Worldwide uluslararası bir organizasyon, diğeri daha yerel kalıyor. Bu yıl Paris'te yapılacak. Daha önce Frankfurt'ta, Madrid'de yapıldı. Bu fuarı 30 bin kişi geziyor. Önümüzdeki yıllarda da Türkiye'ye bu coşkuyu yaşatmak istiyoruz.

İhracatta ağırlık hangi bölgelerde yer alıyor?

Biz yaklaşık 150 ülkeye ihracat yapıyoruz. Şu anda ilk sırada İran ve sonra Irak var. Tabii bunda konjonktürel faktörler de etkili. Almanya, Çin, Kore, Kanada, Fransa dünyanın pek çok ülkesinde varız. Jenerik ağırlıklıyız ancak eşdeğer ilaçlarda katma değerli ürünler yapmamız gerekiyor. Biz Samsung'uz öyle düşünelim. Apple'ların karşısında yeni Samsung'lar çıkartacağız.

Diğer taraftan ilaç ve kimya endüstri ile bağlantılı olarak biyoteknoloji geliyor. Buralarda Ar-Ge çalışmalarının yapılması için nasıl bir yol açılması gerekiyor?

Biyoteknoloji ile ilgili devletin verdiği teşvikler var. Bundan yararlanmak isteyen çok sayıda şirket var. Artık trend zaten kimyasal ürünlerden, biyoteknolojik ürünlere doğru gidiyor. "Biosimilalar" dediğimiz eşdeğer ürünlerin Türkiye'de üretilmesi için pek çok şirket işbaşında. Tabii bu ihracat için de çok önemli. Kimyasal ürünleri ihraç edecek çok şirket var ama biyoteknoloji ürünleri üretilen şirket sayısı az. Dolayısıyla bunların üretimi Türkiye'de yapılabilirse, ilaç endüstrisinin ihracat potansiyeli çok artmış olacak. Türkiye'nin üs olabilmesi için biosimilalar ürünleri de üretilip, ihracat yapılabilmesi gerekiyor. Bu Türkiye adına önemli bir fırsat.

Dünyada trend, yaratıcı ilaç şirketlerini satın almaya yönelik ilerliyor. Türkiye'de bunun yansımaları nasıl oluyor? Değişim olması yönünde bir beklentiniz var mı?

Bir değişim olacağını düşünüyorum. Bu birleşmelerin çoğu zaten Türkiye'de üretici değil. Burada üretici olan şirketler uluslararası firmalar. Bunlar da küçük ya da orta ölçekli şirketleri satın alıyorlar. Küçük oyuncular buraya gelmek istemiyor. Gelse de büyük oyuncular vasıtasıyla geliyor ya da Türkiye onlardan lisans alarak buraya girişlerini sağlıyor. Onlar da sonra pazarlama şirketleri olarak Türkiye'ye geliyor ve dünyada satıldıkları zaman o şirketlere katılmış oluyorlar.

Öngörüler Türkiye'de satın almalarla birlikte 5 milyar dolarlık bir ekonominin yaratılacağı yönünde. Bu rakam gerçekleşir mi? Türkiye'ye gelecek başka yabancı şirketler var mı?

Burada yatırımın maliyeti çok önemli. Kendileri burada tesis kuracaksa ya da var olan bir yapıyı alacaklarsa ikisinde de durum değişiyor. Şu anda bizim yaptığımız 5 milyar dolarlık tahmin daha çok satın almakla ilgili. Yabancı yatırım çekmek isteyen

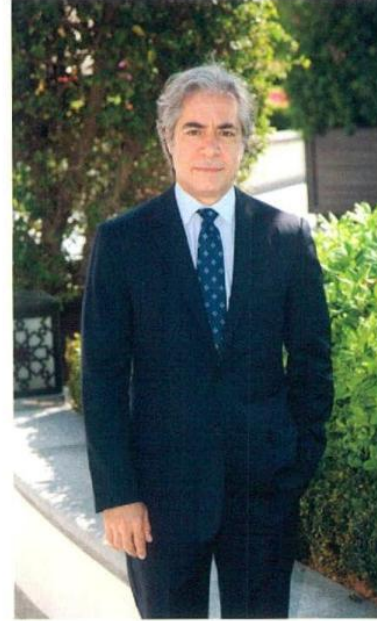
"Ar-Ge projelerini outsource etmemiz gerekiyor"

Ar-Ge yatırımlarının boyutu nedir? Buradaki stratejik kararlar neler?

Ar-Ge'ye yatırım cironun yüzde 5-6'sı gibi. Bunun yüzde 15 olması lazım. Orta ve uzun vadede iki amacımız var. Öncelikli net ihracatçı pozisyonuna geçmek. Yabancı çokuluslu şirketler de burada üretim yapıyor, ürettiklerini yurtdışına satıyor. Dolayısıyla ürettiğini sadece iç pazara sunmayan dış pazarda da satan bir endüstri modeli olmamız gerekiyor. İkincisi de Ar-Ge kapasitemizi geliştirip yeni ürünler bulmak. Katma değerli yeni ürünler geliştirmek ve bunu yurtdışı pazarlara satmak. Biz 26 şirket ile iki yıl önce Türkiye ilaç ihracatçıları Platformu'nu oluşturduk. Bu platformdan sinerji yaratarak ihracat hamlemizi gerçekleştirmeye çalışıyoruz. CPhI'da bu şirketler temsil edildi. Bu ayın sonunda San Diego'ya gideceğiz orada stant kuracağız. Arkasından Ekim'de CPhI Paris'te Sağlık Bakanlığı ile beraber Türkiye standı açacağız. Artık derli toplu ilerlemeye başladık. Koordineli bir biçimde ihracatı, dış pazarlama açılmak üzere geliştirmeye çalışıyoruz. Sendika olarak bizim amacımız birliktelikler oluşturarak sinerji yaratmak.

Üniversitelerle de işbirlikleri yapılıyormuş...

Geçen ay Hacettepe Üniversitesi ile bir Ar-Ge protokolü hazırlandı. Bizim üyelerimiz ile üniversite arasında bir envanter çalışması yapacağız. Onları daha sıklıkla bir



TURGUT TOKGÖZ İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası Genel Sekreteri

araya getirmeye çalışıyoruz. Sanayi tarafında üniversitelerin neler yapabileceği yönünde bilgi eksikliği var. Dolayısıyla biz bir koordinasyon görevi görüyoruz. Şimdi Gazi Üniversitesi ile bir işbirliği yapacağız. Bu projeleri geliştirip bir network oluşturup iletişimi sağlamayı hedefliyoruz. Bizim Ar-Ge'de geri kalmamızın bir nedeni de endüstri ile üniversitelerin iletişimde geç kalmış olması. Dünyada bakıldığında aralarında çok sıkı bir ilişki var. Endüstrinin yaptığı çalışmalar ile üniversitelerin yaptığı çalışmalar bir araya gelince yeni moleküllerin bulunması da kolaylaşıyor. >

ülke kendisinde ya sermaye, ya teknoloji ya da know-how eksikliği olduğu için bunu istiyor. Bu anlamda ülkeye gelen yatırımın son derece yararlı. Ama bunun dışında yalnızca mevcut bir pazara giriş için alınıyorsa yeni bir teknoloji getirilmiyorsa bu bir şey ifade etmiyor, yatırımın sadece kâr transferi olarak gitmesine neden oluyor. Önemli olan yabancı yatırımın Türkiye'nin eksik olduğu alanları doldurması ve baştan yatırımlarda yer alması.

Sektörde yabancıların payı nedir?

Son rakamlara göre yüzde 64'ten yüzde 78'e çıkmış durumda. 2015 yılında ise yabancıların sektörden aldığı payın yüzde 93'e çıkması bekleniyor. Yerli ilaç şirketleri özellikle biyoteknoloji ürünleri üretirlerse bu pay dengesi biraz daha milli ilaç sanayi lehine dönüşebilir. Yeni molekül de Türkiye'ye çok fazla gelmiyor. Çünkü fiyatlar çok düşük. Bu nedenle Türkiye referans oluyor. Birçok yeni ürünün gelme şansı azalıyor.

Türkiye'nin hangi ilaç gruplarında şansı var?

Türkiye'de her türlü ilaç üretiliyor. Biyoteknolojik ürünler de üretilmeye başladı. O açıdan şanslı.

Peki bu işbirliği nasıl olacak?

Öncelikle "outsourcing" ile başlayacak. Bugün şirketlerin Ar-Ge merkezleri tamamen kendi içlerinde çalışıyorlar. Bu aslında büyük bir verimsizlik de yaratıyor. Biz Harvard University'e gittik. Orada araştırma görevlileri ile konuştuk. Pek çok ilaç şirketi için üniversite bünyesinde üretim yapıyorlar. Şirketler de onları tercih ediyor. Çünkü daha ucuza yapıyorlar. Buradan endüstri ile üniversiteler arasında bir ilişki başlamış oluyor. Böylece oradaki akademisyen endüstrinin ihtiyaçlarını görüyor ve sektöre katkıda bulunuyor. Bakıldığı zaman Türkiye'de pek çok üretim yapan şirket var. Ama Türkiye'nin kapasitesi bu kadar yüksek değil. Üretimin belirli firmalar tarafından servis edilmesi gerekiyor. Ama ne yazık ki, bizde böyle bir düzen yok. Nedeni de ben bunu o kuruma verirsem

o benim ürünü mü kopya eder korkusu... "Ben bunu yapacağıma yeni fabrika açayım" düşüncesi hakim. Böyle olunca fabrikalardaki atıl kapasiteler artıyor. Yurtdışında sistem bu değil. Amacın maliyetleri düşürmek olması lazım. Atıl kapasite oldukça pazar bozuluyor. Kapasite çok. Bunu doldurmak için bu defa fazla üretim yapıyor. Çok fazla üretim yapmak için de ya fiyat kırarsın ya da piyasaya şartlarını değiştireceksin.

Şirketler paylaşmaktan niye korkuyor? Koruma yetersiz mi?

Hayır. ABD Ticaret Odası'nın yayınladığı bir rapor var. Türkiye Fikri Mülkiyet Hakları içinde 25 ülke arasında ilk 10'da yer alıyor. Bu anlamda Türkiye iyi bir yerde. Gelişmiş ülkelerin hemen ardından geliyor. İlaç tarafında ise Türkiye daha yukarıda. Bizi 10. sırada yapan bu problemler. Onları da aşarsak hiçbir şey bize engel olamaz.

TÜRKİYE'DE NE YAZIK Kİ ORTAKLIK KÜLTÜRÜ YOK. YERLİ ŞİRKETLER TÜRKİYE'DEN BİR ŞİRKETLE ORTAKLIK YAPMAK YERINE, ŞİRKETİ YABANCIYA SATMAYI TERCİH EDİYORLAR.



Bölge ülkelere yatırım yapmak mı, yoksa burada üretip oralara satmak mı avantajlı?

Çokuluslu şirketler, eskiden gittikleri her ülkeye üretim tesisi kuruyorlardı ama bu çok pahalı bir sistem olduğu için artık üretim merkezlerini sınırlandırdılar. Bu nedenle Türkiye'deki şirketler de böyle düşünüyor. Her tarafa değil belirli bölgelerde üretim yapılacak sistemler kuruyorlar. Irak bugünlerde çok gündemde ama şu an yatırım yapılması zor bir pazar. Bizim üyelerimiz olan şirketlerin Kazakistan'da, Cezayir'de yatırımları var.

Yerli şirketlerde birleşme olmuyor mu?

Maalesef şirketlerimiz yerliye vermek yerine yabancı şirkete satmayı tercih ediyorlar. Aileler psikolojik nedenlerden dolayı yerliye yanaşmıyor. "Ben bunu geliştirdim, buraya getirdim. Ona vereceğime daha ucuza gidip yabancıya veririm" diyor. Böyle bir anlayış var ne yazık ki. Türkiye'de ortaklık anlayışına çok yakın değiliz.

Sendika olarak önümüzdeki dönemi nasıl planladınız?

Endüstrimizin geliştiğini söylüyoruz. Teknolojimiz ve altyapımız var. Çok gelişmiş teknik personelimiz var. Bu kadar gelişmiş bir endüstrinin dünyada rekabet edebilecek halde olması gerekiyor. Amacımız bölgede iyi bir oyuncu olmak ve yabancı oyuncularla rekabet edebilecek pozisyona gelmek. Biz kendimize, sektörümüze güveniyoruz ve endüstrinin çok yol kat edeceğini düşünüyoruz. ■