



GLOBAL ŞİRKET OLMA YOLUNDA

Türk İlaç Sektörü'nün ihracat alanında dünya-daki konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son yıllarda Türk ilaç şirketleri özel ihracat ekipleri kuruyor ve ihracatı artırma stratejileri oluşturuyorlar. Bugüne kadar bazı şirketler girdikleri pazarlarda tutundular ve ihracat gelirlerini önemli seviyelere getirdiler. Buna rağmen, gidecek uzun bir yolumuz ve ulaşacak daha büyük bir potansiyelimiz var. Bu potansiyeli açığa çıkarmak için öncelikle "ihracat" yerine "uluslararası pazarlar" ifadesini kullanmalıyız.

Konuya ihracat olarak yaklaştığımızda birtakım yüzeysel temsil anlaşmaları yaparak yurtdışında fırsat odaklı işler geliştirmeye çalışıyoruz. Böylece hızlıca pazar payı kazanıyoruz ama yeterince büyüyemiyor, bir süre sonra pazarlardan çıkmak zorunda kalıyoruz. Her geçen gün farklı ülkelere yeni ürünlerimizle girmemize rağmen ihracat rakamlarımız belli bir seviyeyi geçemiyor. Uluslararası pazarlarda sürdürülebilir başarı için neye odaklanacağımızdan başlmalıyız.

Sizin deyiminizle Uluslararası Pazarlar alanında ne gibi değişim ve yeniliklerden bahsedebilirsiniz?

Günümüzde, ülkeler yerelleşmeye, kaliteye ve ilaca uygun fiyatlarla ulaşmaya çok önem veriyor. Gelişen ülkeler regülasyonlarını gelişmiş ülkeler seviyesine getiriyor, sıkı fiyatlandırma stratejileri uyguluyor ve yerel üreticilere teşvikler sunuyorlar. Hekimler de kendi ülkelerinde kalıcı olan, güvencikleri ilaç şirketlerinin ürünlerini daha fazla tercih ediyorlar. Bu ekosistem ilaç ihracatını bizler için basit temsil anlaşmaları ile başarılı olunamayacak kadar komplike hale getiriyor.

Şirketler bu alanda nasıl politikalar izlemeli?

Sürdürülebilir başarı için süreçlerimizi ürünün geliştirme aşamasından başlayarak pazarların ihtiyaçlarına göre dizayn etmeliyiz. Ülkelere kendi markalarımızla, yerel üretim ortaklıklarıyla ve kendi kontrolümüzdeki ekiplerle girmeliyiz. Sadece ihracat ekibi oluşturmakla kalmamalı, tüm departmanlarda ihracata özel tecrübeli ve yetkin kadrolar tahsis etmeliyiz.



Murat Bastem
Gensenta Ticari Direktörü

Türk ilaç şirketleri bu yeniliklere nasıl ayak uydurabilir ve bu süreç nasıl riskler barındırıyor?

Gerekli aksiyonları almak uzun süreler alacak ciddi bir yatırım ihtiyacını ortaya çıkarıyor. Yatırımları potansiyelle dönüştürememek en ciddi risk olarak vereceğimiz kararlarda bizi iki kere düşünmeye sevk ediyor. Riskleri azaltmak; gelecek 10 yılda tüm dünyaya ihracat yapan bir şirket olma çabası yerine, büyük ve coğrafi olarak çeşitlendirilmiş az sayıda hedef ülke için güçlü portföyler oluşturmak ve sürdürülebilir başarı için gerekli iş modellerini kurmakla mümkün olur. Bu temel ile Türk İlaç Sektörü olarak 2030'lara global oyuncu olabilecek kabiliyetleri kazanmış olarak girebileceğiz. Bu yolda önümüze birçok global kriz çıkacak olsa da esnekliğimiz, girişimciliğimiz ve ülkemizin avantajları sayesinde başarılı olacağımıza gönülden inanıyorum.