

## İlaç Dışsatımı Sorunlarımız

Ayhan SUSKUN (\*)

Endüstrimizin son iki yılda ulaştığı dışa açılma döneminde ilaç üreten kuruluşlarımız da dış pazarlarda yer alabilmek için yoğun bir uğraşı içine girmişlerdir.

Ancak ilaç, diğer endüstri ürünleri gibi sadece fiyat rekabeti ile satılabilecek bir ürün değildir. Bir dış ülke piyasasının tüm kesimlerine girebilmek için, herşeyden önce üretici firmanın o ülkede kendisi ve ürünleri için bir güven ve kalite imajı yaratması gerekir. Bunun sağlanması ise, ilk bakışta görüldüğü kadar kolay değildir.

İlaç, tüketicisine doğrudan reklam edilmeyen belkide tek endüstri ürünüdür. Yurdumuzda olduğu gibi bir çok dış ülkede de ilaçların basın-yayın organları ile tüketiciye, yani hastalara reklam edilmesi yasaktır. İlaçlar sadece hekimlere ve ancak bilimsel yollardan tanıtılabilir. Bu maksatla hekimler ve diğer sağlık kuruluşları yetkilileri belirli

aralıklarla ziyaret edilmeli, gerekirse klinik denemeler, kongreler, bilimsel dergilerde yayınlar gibi etkinlikler düzenlenmelidir.

Böyle bir çalışma için ise, çok iyi yabancı dil bilen, teknik yönden iyi eğitilmiş, gidecekleri ülkenin koşullarını öğrenmiş bir ekip ile uzun süre çalışmayı ve yurdumuz ölçülerine göre büyük yatırımları göze almak gereklidir.

Türk ilaç endüstrisi ise henüz bu çapta dış yatırımları karşılayabilecek bir fon birikimine sahip değildir.

Bu nedenle ilaç endüstrimiz dış piyasalarda ürünlerinin tümünü tanıtmaya çalışmak yerine, bu aşamada sadece ihalelere katılmakla yetinmektedir. Bu sınırlı pazar dilimi içinde kaldığı halde, son günlerde önemli oranlarda ilaç dışsatımı gerçekleştirilmiştir.

(\*) Eczacıbaşı İlaç Sanayii ve Ticaret A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı (Teknik).

İlaç dışsatımında karşılaşılan sorunları dört grupta toplayabiliriz :

1 — **Formalitetler** : Dış ülkelerin bir çoğunda, pazarlanacak ilaçların ve satıcı firmaların önceden tescil ettirilmesi gereklidir. Ayrıca yurtdumuzda o an üretilmeyen bir ilaç istenmekte ise, önce Sağlık Bakanlığımızdan ruhsatı alınarak dış satım için gerekli «Serbest Satış Sertifikası» sağlanmalıdır.

Bütün bu işlemler genellikle uzun zaman alır ve hızlı bir çözüm bulunamazsa, ihale gibi süreli işlerin kaçırılması ile sonuçlanabilir.

2 — **Tanıtım güçlüğü** : Yıllardır yatırım güçleri ile dış piyasaları ele geçirmiş olan çok uluslu şirketler ile bu konuda rekabet etmenin güçlüğü-nü yukarıda belirtmiştik. Bu nedenle şimdilik belirli bir piyasa dilimine girebilmekteyiz.

3 — **Fiat Rekabeti** : İlaç piyasasının diğer kesimleri için ilk sırada yer almayan fiyat konusu, girebildiğimiz bu piyasa diliminde ve özellikle ilaç hammaddesi dış satımları için çok önemli bir rol oynamaktadır. Ekonomileri güçlü yada maliyet kavramları farklı ülkelere karşı ülkemiz olanakları ile rekabet etmek kolay olmamaktadır.

4 — **Ödemelerin gecikmesi** : Dışsatım yapılan bazı ülkelerin ödeme güçleri, ekonomik yada siyasal durumlarına bağlı olarak, zaman zaman değişebilmektedir. Bu durum zaten finans güçlüğü içinde olan endüstrimizi zorlamaktadır.

Bütün bu sorunlara karşın dış pazarlarda yapılan çalışmalardan elde edilmeğe başlanan sonuçlar, ilaç endüstrimizin belirli bir dışsatım potansiyeli olduğunu göstermiştir.