

Sandoz, şimdilik "türünün tek örneği"

Büyükler, geleceği jenerikte mi görüyor?

GEBZE- Dünyada 100'den fazla ülkede faaliyet gösteren Sandoz, ilaç pazarında tipik bir marka. Üst kuruluşu Novartis, uluslararası orijinal ilaç üreticisi, ama kendisi jenerik, yani eşdeğer ilaç markası. Jenerik-orijinal ilişkisini ve büyüme stratejilerini, Sandoz Satış ve Pazarlama Direktörü Dr. Şenol Pak'la konuştuk.

MT: Sandoz örneğinin benzeri var mı?

Orijinatör bir şirketin jenerik pazardaki potansiyeli fark edip, kendisine bağlı çok önemli bir markayı jenerik şirketi olarak pazara sunması açısından türünün tek örneği. Dünyada iki grup şirket var: Orijinatör ya da jenerik. Orijinal ilaç üreticisi Novartis Grubu, büyük bir hamle yaparak Sandoz'u jenerik şirketi haline dönüştürmüştür. Orijinal ürünleri pazarlayan Novartis grubu ve jenerik ürünlerini pazarlayan Sandoz şirketi olarak faaliyet yürütmektedir.

MT: Jenerikteki büyüme Türkiye'ye mi özgü?

Dünyaya özgü tabii ki, pazar jeneriğe doğru kaymakta. İnovatör (yenilikçi) şirketlerin yeni bir ürün bulması gittikçe zorlaşıyor. Çok daha az ürün pazara verilir oldu. Çeşitli ülkelerde orijinal-jenerik arasındaki oranlar fark etmekle beraber (Tablo 1), jenerik ilaç pazarı hızla büyüyor. Türkiye'de jenerik ilaç, değer bazında %40'lar civarında ve kutu bazında %60'lara yaklaşmış durumda. Daha da artacak diye düşünüyorum.

MT: Orijinal ilaç pazarını tamamlıyor mu?

Bunun söylemek doğru olmaz. Kimin neyi ne zaman bulacağını kestirmek güç. Asla gelişim bitmeyecek ve yeni ilaçlar her zaman bulunacaktır, ama pazardaki pay açısından sorun yaşanacaktır. Bir diğer zorluk da, ürünler patent korumasından kurtulunca jenerikler için inanılmaz bir fırsat ortaya çıkıyor. Öyle ki, bir ürün patentten kurtulduğu anda, o pazarın en az %70-80'i jeneriğe kayabiliyor. (tablo 2)

MT: Jenerikteki gelişme ile yeni molekül için yapılan Ar-Ge yatırımları çelişiyor mu?

Kesinlikle var, ama "hangisi etkindir" veya "bir ülke için hangisi gereklidir" sorularının cevabı yok aslında. Çünkü ikisi de gerekli! Yeni ürünlerden dolayı inovatör firmalar olmak zorundaysa, ekonomik sorunlardan dolayı, yani hastanın tedavi amacıyla ilaca kolay ulaşabilmesi için de jenerik şirketler gereklidir. Bunun dengesi zaman içinde kurulacaktır. İnovatör şirketlere patent korumasının getirdiği avantaj bellidir: Bir ürünü bulursunuz, 20 yıl boyunca sadece siz pazarlıyorsunuz. Bu sürede Ar-Ge yatırımının karşılığını alıyorsunuz ki, yeniden bir yatırım yapabilirsiniz.

MT: Markalaşma daha mı etkin olacak?

Orijinal ürün pazarlıyorsanız, markalaşma her zaman bir numaradır. Doktor reçeteyi yazdığı anda, ürününüz satılacaktır. Ama örneğin Almanya gibi jenerik pazara girdiğinizde, doktor reçeteye sadece molekülü, örneğin amoksisilin yazmaz. Reçete eczaneye gittiğinde eczacı, kurallar çerçevesinde istediği amoksisilini verir. Yani markalaşma, jeneriğin felsefesine biraz uzak.

MT: Reçete yazarken hekimlere başlıca önerileriniz neler?

Bu arada ben de hekimim ve Tıp fakültesinde ilk olarak öğretilen bir ilke vardır: Önce zarar verme. İkincisi teşhisini koyduğunuz hastalığa uygun gelen molekülü seç. En sonunda markaya bak.

SDP çok başarılı

MT: Sağlıkta dönüşüm programının nasıl değerlendiriyorsunuz?

Değişim programı doğru bir programdır. Türkiye'de ya da başka bir ülkede üç farklı vatanında grubu olamazdı. Herkes, faydalanması gereken kısımdan eşit şekilde faydalanmalıydı. Uygulama sürecinde ilaç sanayi de çok büyük sancılar çekti, radikal bir karardı. Ama programın değişeceğine inanmıyorum. Çünkü insan haklarına uygun, herkesçe desteklenen bir program. Sadece



Dr. Şenol Pak
Sandoz Satış ve Pazarlama Direktörü

Türkiye jenerik üretim üssü oluyor mu?

Sandoz için kesinlikle evet. "Türkiye'ye bakınız; Avrupa'ya, Asya'ya ve Afrika'ya ne kadar yakın! İnsangücü açısından maliyetler de düşük. O nedenle çok cazip, dolayısıyla başka şirketler açısından da üretim üssü potansiyeli olma şansı vardır. Sandoz Türkiye, toplamda 1.8 milyar tablet üretim kapasitesine sahip. Hedeflenen de 8 milyar tablet. Sandoz'un dünyada 12 üretim tesisi varsa, bunlar arasında 3 yıl içinde en fazla üretim kapasitesine sahip olan ve

üretim yapacak olan ilk iki arasında olacaktır.

Türkiye'de Sandoz, ilaçta en büyük ihracatçı

MT: İhracat yapıyor musunuz?

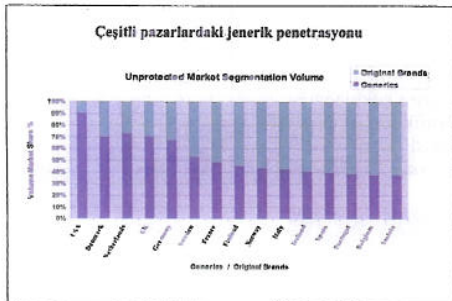
Belirli moleküllerin yapımı burada gerçekleşiyor. Dolayısıyla, tüm dünyanın ürün kaynağı, Türkiye oluyor. Çok da doğru bir yöntem, çünkü bir molekülden ne kadar çok üretirseniz maliyet o kadar düşüyor. Türkiye'de Sandoz, ilaçta en büyük ihracatçı.

hükümetin ve sektörün desteğiyle uygulanmadı. Uygulamadaki aksaklıklara rağmen çok başarılı bir operasyondur.

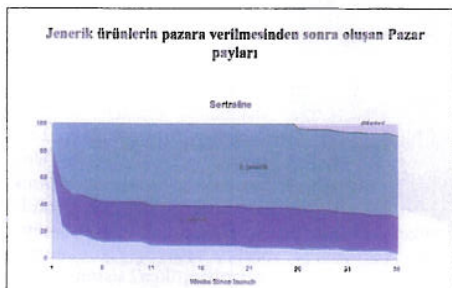
MT: Seçim sonuçlarında iktidar el değiştirse, programın nasıl etkileri? Sektöye uğrar mı?

Kesinlikle uğramaz. Özellikle SSK'nın ve reçetelerin serbest piyasaya çıkmasıyla pazarda inanılmaz bir artış sağlanmıştır. Bu çok göreceli bir durum aslında... O reçete zaten vardı, ve SSK hastasına SSK eczane-

sinden veriliyordu. Şimdi piyasaya yansısı. Fark neydi? SSK ihale usulu aldığı için çok ucuza alıyordu. Geçiş sürecinde o ilaç daha pahalıya alınmış gibi oldu. Şimdi, devletin uyguladığı fiyat politikalarıyla fiyatlar aşağıya çekildi ve artık denge sağlandı diye düşünüyorum. Türkiye her konuda olduğu gibi ilaç sektöründe de büyüyecektir. Öngörü, beş yıl gibi çok yakın bir gelecekte, dünya pazarları içinde ilk 10-14 arasında olması yönündedir.



Tablo 1



Tablo 2

Jenerik ilaç fiyatları sürekli düşecektir!

MT: Orijinal ilaç üreticileri jenerikteki gelişmeyi nasıl değerlendiriyor?

İnovatörler pek iyi bakmıyorlar ve pazara girişi engellemek için çeşitli çabalar sarfediyorlar. Çok da haklılar aslında, ama pazarın gerçeği, jenerikten yana. Çünkü dünyada hiçbir ülke yoktur ki, "benim ekonomim çok iyi, hiçbir ucuz ilaç almayacağım" desin! Her ülkede ekonomik problem vardır. Bu durum, doğal olarak jenerik ilacın gelişmesini provoke edecektir, sağlık giderlerini

daha ucuza sağlamak istiyorsa, etmesi de gerekir.

MT: Jenerik ilaç fiyatları düşecek mi?

Bu politikayla sonsuza kadar düşecektir. Örneğin Türkiye 5 referans ülke fiyatının etkilenmekte. İlgili molekülün fiyatı bu 5 Avrupa ülkesinden birinde düşmüşse, Türkiye'de de düşmekte. Doğal olarak Türkiye'nin de ilaç fiyatının, en azından Avrupa ortalamasının altına doğru gitmesini sağlıyor. Devlet, fiyatı biraz daha düş-

ürmek için çeşitli tedbirler alacaktır. Örneğin referans ülke sayısını artırmak gibi bir eğilim var. Bunu yaparsa, -molekül bazlı baktığımız için- fiyatları daha da geriye gidecektir. Bu durum birbirinden etkilenen alevin yayılmasına benziyor. "X" bir ülkedeki fiyat düşüşü, diğer ülkelere de herhangi bir gerekçeyle sıçrayabiliyor. İspanya'da omeprazoldeki bir fiyat düşüşü, otomatik olarak Türkiye'yi etkiler. Etkilemek için en geç süreç 3 aydır, yani IMS'in yayımlanmasıdır.