

İLAÇ SANAYİNDE KÜRESELLEŞME VE STRATEJİK İŞBİRLİKLERİ

Eda Aydın Güldür

Ankara Üniversitesi

Unvan (Doktora Öğrencisi)

Eczacılık Fakültesi, Yenimahalle, Ankara

E-posta: <aydn_eda@yahoo.com.tr>

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8263-1583>

Gülbin Özçelikay

Ankara Üniversitesi

Unvan (Prof. Dr.)

Eczacılık Fakültesi, Yenimahalle, Ankara

E-posta: <Gulbin.Ozcelikay@ankara.edu.tr>

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9916-3800>

Türkçe Özet

AR-GE için gereken yatırımların artması, değişen rekabet anlayışı ve artan rekabet sonucu küresel pazarda yer edinmek ve gelişen teknolojiye ayak uydurmak için ilaç sanayinde işletmeler stratejik işbirliklerine yönelmiştir. Bu işbirliklerinin içinde işletme satın alımları ve birleşmeleri öne çıkmaktadır. Bu çalışmada ilaç sanayinde işletmeleri stratejik işbirliğine iten nedenler açıklanarak, işletme birleşme ve satın alımlarının performans ve AR-GE yatırımlarına etkisi örnekler üzerinden incelenmiştir. Ayrıca 2018 yılında yapılan başlıca satın alımlar listelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Stratejik işbirliği, İlaç Sanayi

Alan Tanımı: İşletme (Yönetim)

Summary

GLOBALIZATION AND STRATEGIC COOPERATIONS IN PHARMACEUTICAL INDUSTRY

As a result of the increasing investments required for R&D, changing structure of competition and increased competitiveness, enterprises in the pharmaceutical

industry have turned to strategic alliances in order to take place in the global market and to keep pace with the developing technology. In these collaborations, acquisitions and mergers are prominent. In this study, the reasons for the strategic cooperation in pharmaceutical industry are explained and the effect of business mergers and acquisitions on performance and R&D investments has been examined through examples. In addition, the main acquisitions made in 2018 are listed.

Keywords: Globalization, Strategic Cooperation, Pharmaceutical Industry

JEL Code: M10, G34

1. GİRİŞ

Nüfusun artması, yaşam süresinin uzaması, teknolojinin gelişmesi sonucu yeni tedavi yöntemlerinin keşfi ve bu sayede hastalıkların seyirinde yaşanan değişiklikler sağlık hizmetlerine ve ilaca olan ihtiyacı artırmıştır. Son yıllarda ilaç üreticileri için gelişmekte olan ülkeler ve pazarlar çekici hale gelmiştir.

Son yıllarda ilaç sektörünün gelişen karakteri aşağıda özetlenmiştir (Kesic,2009:59-60; Kesic,2011:29):

- Artan küreselleşme
- Değişen rekabet anlayışı ve artan rekabet
- Stratejik yönetimin öneminin artması
- Gelişen yeni teknolojik alanlar (biyoteknoloji, farmakogenomiks)
- Dünya nüfusunun artması ve yeni terapötik alanların oluşması,
- Jenerik ilaç piyasasının hızla gelişmesi
- AR-GE için gerekli yatırımların artması
- Küresel satış ve pazarlama teknikleri için yatırım yapılması

İlaç sektörü sürekli gelişen dinamik bir sektördür. 2005 yılında ilaç sektörünün büyüme hızı %10, toplam satış ise 602 milyar dolar olarak açıklanmıştır. Intercontinental Marketing Services (IMS) verilerine göre 2016 yılında ilaç sektörü 1.190 milyar dolar değerinde gelişim göstermiş ve bu gelişimin %30'unu yeni gelişen pazarlar oluşturmuştur. Dünya Sağlık Örgütü'ne E7 ülkelerinin (Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Meksika, Rusya ve Türkiye) özel sağlık harcamaları G7 ülkelerine göre (Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, ABD ve İngiltere) daha fazladır. 2015-2020 yılları arasında ilaç satışlarının gelişmekte olan ülkelere daha yüksek olacağı; Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Meksika, Türkiye'de satışlarda %9,3'lük oranda artış olacağı tahmin edilmektedir.

Gelişmekte olan ülkelere ilaç pazarının büyümesi birkaç faktör ile yakından ilgilidir. Bunlardan ilki yıllardır pazarda bulunan ilaçları etkileyen patent süresidir. İkinci faktör jenerik ilaç kullanımının ve biyobenzer ilaçlara erişimin artmasıdır. Üçüncü faktör ise gelişmekte olan ülkelere hastalık paternlerinin değişmesidir (Tannoury ve Attieh,2017:20).

OECD küreselleşmeyi şu şekilde tanımlamaktadır: "yatırımları, ticaret ve sözleşme yollarını içeren işbirliği, ürün geliştirme, üretim, tedarik ve pazarlama hedeflerini içeren gelişmekte olan uluslararası ticaret modeli. Bu tür bir uluslararası performans işletmelerin yeni pazarlar keşfetmesine, maliyetleri ve riskleri azaltarak teknolojik ve organizasyonel avantajlarını kullanmalarına olanak sağlar." Küreselleşme daha çok artan mobilite ve rekabet ile ilişkilidir. Küreselleşmenin ana oyuncularını ise uluslararası ve çokuluslu şirketlerdir (Kesic,2009:65).

Küreselleşmenin, işletmenin faaliyette olduğu ekonomik çevreye olan etkilerinin yanında işletmelerin faaliyet alanları üzerinde de doğrudan etkisi vardır. Küreselleşme sonucu ortaya çıkan teknolojik ve çevresel faktörlerin değişimi, işletmelerin uluslararası alanda faaliyet göstermesinin önünü açarak, aralarındaki rekabeti de artırmıştır (Aydoğan ve Şensözlü,2015:59).

Bu çalışmanın amacı ilaç endüstrisinde yapılan işletme satın alma ve birleşmelerinin örnekler üzerinden incelenerek AR-GE yatırımları ve işletme performansı üzerine etkisinin derlenmesidir.

2. İLAÇ SANAYİNDE STRATEJİK İŞBİRLİĞİ

İlaç sanayinde artan rekabet yeni işletmecilik anlayışını da beraberinde getirmektedir. Bu yeni anlayış gereği işletmeler bilgi transferi gibi yeni stratejik çalışmalara ve stratejik yönetime önem vermektedir. Tsang (1998) bir çalışmasında stratejik işbirliğini "iki ya da daha fazla bağımsız işletmenin

karşılıklı ekonomik amaçlarını gerçekleştirmek için işletme faaliyetlerini birleştirdikleri uzun dönemli işbirliği anlaşmaları" şeklinde tanımlamıştır. Stratejik işbirliği anlaşmaları ise; "işletmeler arasında bağımsız olarak hayata geçirilen; sahip oldukları kaynakları paylaşarak, rekabet güçlerini ve performanslarını artırmak için birbirleriyle gönüllü olarak yaptıkları değişim, paylaşım ve ortak geliştirmeyi içeren her türlü bağ" olarak tanımlanabilir (Çakınberk,2010:355-362).

İşletmelerin stratejik işbirliği yapma nedenleri aşağıda belirtilmektedir (Demir ve Oktay,2010:2-3; Aydın,2003:141; İlker,2010:212-213):

- İşletmelerin geliştiremedikleri ürün ve hizmetleri temin etmek istemesi,
- Yeni kaynaklara erişim sağlayarak işletmeye değer katmak,
- AR-GE'ye yatırım yaparak yeni ürünler ortaya koymak böylece giderek gelişen teknolojiye ayak uydurmak,
- Global pazarda yer edinmek,
- Erişilen büyük pazar gücü sayesinde rekabet ve pazar konumunu iyileştirmek,
- Teknoloji ve ürün konusunda global standartlar oluşturmak,
- Ürün yapısında meydana gelen değişimlere ayak uydurmak,
- Bilgiye ve teknolojiye erişimi artırmak (know-how),
- Piyasa beklentilerini yönetebilmek,
- Riski paylaşmak.

Stratejik işbirliği türleri aşağıda belirtilmektedir:

- Franchising
- Konsorsiyum
- Lisans Anlaşması

- Ortak Girişim
- İşletme Birleşmeleri
- İşletme Satın Alımları

Franchising: Franchising, bir sözleşme ile gerçekleşen ve birbirinden hukuken bağımsız iki taraf arasındaki sürekli borç ilişikisidir (Aydınoğan ve Şensözlü,2015:63).

Konsorsiyum: Konsorsiyum anlaşmaları genellikle bir projeyi gerçekleştirmek amacıyla aynı veya farklı alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin finansal ve teknolojik imkanlarını bir araya getirmesiyle oluşur. Konsorsiyumun amacı genellikle; işletmelerin faaliyeti için gereken sermayeyi elde etmek, farklı alanlardaki uzmanlıklardan yararlanmak ve riski paylaşmaktır (İlker,2010:204).

Lisans Anlaşması: Lisans anlaşmaları, bir işletmenin sahip olduğu değerlerin kullanım hakkının diğer işletmelere verilmesidir. Buna patent, marka veya herhangi bir teknolojiyi içeren bilgi örnek verilebilir. Küresel işletmelerin, gelişmekte olan ülkelerdeki işletmelere teknoloji satmak için yaptıkları lisans anlaşmaları ile gelişmekte olan ülkelere teknoloji transferi gerçekleştirmiş olur (İlker,2010:206-207).

Ortak Girişim: Ortak girişim, belirli faaliyet alanında uzman bağımsız işletmelerin kazanç elde etmek için bir sözleşme yoluyla yaptıkları tüzel kişiliği olmayan işbirlikleridir (Aydınoğan ve Şensözlü,2015:63).

İşletme Satın Almaları: Bir işletmenin başka bir işletmenin hisselerinin tamamının veya çoğunluğunun satın alınmasıdır. Satın almalarda, her iki işletme de faaliyetlerine olduğu gibi devam eder. İşletme kimliğini veya tüzel kişiliğini kaybetmez. Satın alınan işletmenin yönetimi satın alan işletmenin kontrolüne geçmektedir. İşletme satın almalarının temelinde genellikle satın alınan işletmenin varlık ve değerlerinden yarar sağlama isteği yatmaktadır (İlker,2010:203).

İşletme Birleşmeleri: İşletme birleşmelerinde, birden fazla işletme, tüzel kişiliklerini sona erdirerek farklı bir isim ile yeni bir işletme olarak faaliyet gösterirler. Şirket birleşmelerinde amaç genellikle şirketin büyümesi, mevcut varlığını koruması veya güçlendirmesi, şirketin rekabet avantajı elde etmesidir. (İlker,2010:203).

İşletme birleşmeleri, dikey, yatay ve karma birleşme şeklinde üç grupta incelenmektedir. Dikey birleşme, genellikle birbirinin tedarikçisi olarak faaliyet

gösteren işletmelerin özellikle üretim ve pazarlama faaliyetlerini kapsayan işbirliği sürecidir. İşletmeleri dikey stratejik işbirliğine iten nedenlerden en önemlileri, tedarik sorunlarını en aza indirmek ve pazarlama portföyünün genişletilmesi isteğidir (Çelik,1999:29).

Yatay birleşmeler, aynı alanda faaliyette olan işletmelerin işbirliğidir. Yatay birleşmelerin amacı genellikle, müşteri ve ürün portföyünü genişletme ve pazardaki payını artırma çabası olarak ele alınmaktadır. (Sarıca,2012:102). Özellikle üretim ve AR-GE faaliyetlerinde sıkça bu tür stratejik işbirliğinin yapıldığı görülmektedir (Çelik,1999:29).

Karma birleşmeler ise birbirleri ile ortak noktası olmayan işletmelerin, daha çok satış artırma amacıyla yaptıkları işbirliğidir.

İlaç şirketlerinde genellikle yatay birleşmelere rastlanılmaktadır. Genellikle aynı endikasyonda kullanılan ilaç gruplarını satan şirketler birleştiğinde veya farklı ilaçları benzer üretim ve pazarlama kanalı ile satan şirketler birleştiğinde yatay birleşme gerçekleşmektedir (Kahraman ve Uğurluoğlu,2016:202). İlaç sektörü dışındaki sektörlerde üretim maliyetlerini azaltmak, hammaddeye ve dağıtım kanallarına erişimi kolaylaştırmak, karı artırmak için dikey birleşmeler tercih edilmektedir (Çilhoroz vd.,2016:3).

3. STRATEJİK İŞBİRLİKLERİNİN AR-GE'YE ETKİSİ

European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA) 2018 raporuna göre AR-GE harcamaları dünyada 2000 yılında 17.849 milyon euro, 2017 yılında 32.500 milyon eurodur. 2013-2017 Brezilya, Çin ve Hindistan pazarlarının büyüme oranı sırasıyla %11,5, %9,4 ve %11'dir. Avrupa pazarı için bu oran %4,4 iken ABD pazarı için %7,3'tür (EFPIA,2018).

Stratejik işbirliklerinin AR-GE'ye olan etkisi farklı çalışmalar ile ortaya konmuştur. Yapılan çalışmalarda satın alma veya birleşme yoluna giden şirketlerin AR-GE yatırımlarını kısıtıkları gösterilmiştir. AR-GE girdisi azaldıkça, çıktı da azalmaktadır. İlaç sektöründe büyük firmaların AR-GE için genellikle dış kaynaklara başvurduğu bilinmektedir (Shibayama vd.,2008:88).

CenterWatch tarafından 1989-1998 yılları arasında gerçekleşen 11 büyük şirket birleşmesi üzerinde yapılan araştırmada birleşmeden 3 yıl sonra geliştirilen proje sayısında ortalama %34 azalma olduğu tespit edilmiştir.

1998 ve 2001 yılları arasında farmasötik alanda gerçekleşen 202 adet işbirliği incelendiğinde piyasada uzun süredir var olan şirketlerin daha çok satın alma yoluna gittiği, 1994 ve 2001 yılları arasında gerçekleşen 160 adet işbirliği

üzerinde yapılan bir diğer çalışmada ise AR-GE'ye yatırım yapmayan ve piyasada yeni olan şirketlerin genellikle birleşme yoluna gittiği görülmüştür (Grabowski ve Kyle,2008:267)

Piyasa değeri 500 milyon dolar ve üstü olan şirket birleşmelerini ve birleşme sonrası şirketlerin ilk 3 yılını inceleyen bir çalışmada küçük ölçekli firmaların birleşme sonrası AR-GE yatırımlarında küçük de olsa artış olduğu tespit edilmiştir. Şirketlerin birleşme sonrası performanslarının verimlilik üzerine yoğunlaşarak incelendiği bir çalışmada, birleşmeden 3 yıl sonra alınan patentlere bakılarak AR-GE faaliyetlerinde düşüş olduğu tespit edilmiştir. 1989-1996 yılları arasında gerçekleşen 7 büyük birleşme hakkında kontrol grubu kullanarak yapılan bir incelemede, birleşme yoluna giden şirketlerin verimliliğinin arttığı tespit edilmiştir. Yapılan araştırmalar sonucu AR-GE de yeteri kadar projesi olmayan küçük ölçekli firmaların birleşme sonrası piyasada deneyimli firmalara göre daha fazla yarar sağladığı görülmektedir (Grabowski ve Kyle,2008:272)

2009 yılında yapılan bir araştırmada da benzer şekilde küçük ölçekli firmaların şirket birleşmeleri sonrası yeni ürün başvurularında artış olduğu ve büyük ölçekli firmalara göre birleşmelerden daha fazla yarar sağladığı tespit edilmiştir. İlaç şirketlerinde birleşme sonrası teknoloji transferi ve bilgi paylaşımı sayesinde AR-GE faaliyetlerinde artış olduğu görülmüştür.

Yabancı firmaların uluslararası innovasyona erişiminin önemini vurgulayan bir çalışmada uluslararası şirket birleşmelerinin AR-GE üzerinde daha olumlu bir etkisinin olduğu görülmüştür. Uluslararası birleşmeler daha çok küresel piyasalara erişim sağlamak için gerekli finansal ve entellektüel kaynaklara ulaşmak, AR-GE birlikteliğini artırmak amacıyla, yerel birleşmeler ise AR-GE masraflarını azaltmak ve üretim ağını genişletmek amacıyla yapılmaktadır. Ayrıca yerel birleşmeler sonrası kısa dönemde yeni ilaç başvurularının arttığı ancak bu etkinin birleşme sonrasındaki üç yılda azaldığı tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra uluslararası birleşmelerin yeni ilaç başvuruları üzerine etkilerinin daha uzun sürdüğü (ez az 5 yıl) belirtilmektedir (Banerjee ve Nayaka,2015:490-497).

Richman ve ark. (2017) yaptıkları bir çalışmada satın alma ve birleşme faaliyeti gösteren firmaların beş yıllık faaliyet raporlarını incelediklerinde AR-GE harcamalarında azalma olduğunu tespit etmişlerdir. Aynı şekilde pazarlama harcamalarında da düşüş olduğu görülmüştür. Satın alma ve birleşme faaliyetleri ile klinik araştırmalar arasındaki ilişki incelendiğinde pozitif bir ilişki yani klinik araştırma aktivitelerinde artış olduğu görülmüştür (Richman vd.,2017:807-814).

Demirbağ ve ark. (2007) GlaxoSmithKline, Pfizer ve AstraZeneca firmaları ile ilgili yaptıkları bir araştırmada satın alma ve birleşmelerin araştırma verimliliği, yatırıma harcanan paranın geri dönüşü ve kar marjı üzerine etkilerini incelemişlerdir. Araştırma verimliliği beş yıllık zaman zarfında AR-GE faaliyetleri neticesinde geliştirilen yeni moleküllerin sayısının AR-GE harcamalarına oranı ile ölçülmüştür. Birleşme ve satın alma işlemleri sonucunda araştırma verimliliğinde artış tespit edilmemiştir. Yatırım karlılığı incelendiğinde firma için satın alma ve birleşme öncesine göre olumlu etkisinin olmadığı ancak birleşme ve satın alma yoluna gitmeyen şirketlerle kıyaslandığında olumlu etkisinin olduğu tespit edilmiştir (Demirbağ vd.,2007:55).

4. İLAÇ SANAYİNDE İŞLETME SATIN ALIMI VE BİRLEŞMELERİNE ÖRNEKLER

İlaç sektörü gün geçtikçe piyasalardaki ağırlığını artırmıştır. 1980'lerde sektörün %20'sini dünyadaki 10 büyük firma oluştururken 2000'li yıllarda bu oran %50'ye ulaşmıştır. İşletme birleşmelerinin bu durumu büyük ölçüde etkilediği düşünülmektedir (Çilhoroz vd.,2016:3). 1988-2000 yılları arasında satın alma ve birleşmelerin değeri 500 milyar doları aşmıştır (Kumar,2012:1).

1980'li yıllarda, ilaç geliştirilmesine yönelik yeni akılcı teknolojilerin keşfi ve ilaç fiyatlarının %8-12 oranında artışı ile ilaç endüstrisinde büyüme ve karlılıkta artış gözlenmiştir. İlaç endüstrisindeki ilk önemli birleşmeler 1980'li yılların sonunda Smith, Kline ve Beecham şirketlerinin ve Bristol-Myers ve Squibb şirketlerinin birleşmesi ile olmuştur.

1990'lı yıllarında başında senaryo değişmiş ve ortalama hisse bedellerinde düşüş yaşanmıştır. Bunun nedeni olarak jenerik ilaç piyasası ile artan rekabet, alternatif teknoloji olarak biyoteknolojinin gelişmesi, araştırma maliyetlerinin artışı ve patent sürelerinin dolması gösterilebilir. Tüm bu sorunlarla başa çıkmak için firmalar stratejik işbirliklerine yönelmiştir. AR-GE'ye yatırım yapılabilmesi için biyoteknoloji firmalarının daha çok işletme satın alımınaa yöneldiği görülmektedir. 1990'lı yıllarda ise daha çok dikey birleşmeler yapıldığı bilinmektedir. American Home Products ve American Cyanamid, Glaxo ve Wellcome, Hoechst ve MMD, Upjohn ve Pharmacia firmaları değer yaratmak amaçlı dikey birleşmeler yapmıştır. Merck, Lilly ve Zeneca firmaları ise yatay birleşmelere yönelmiştir. Bu anlaşmaların yarısı 1994-1996 yılları arasında olmuştur. Yaklaşık 1 milyar doların üzerinde değerinde 50 şirket birleşmesi gerçekleşmiştir. 2003 yılında artık büyük firmaların bir veya daha fazla yatay birleşme sonucu meydana geldiği görülmektedir. Örneğin, GlaxoSmithKline Glaxo, Wellcome, Smith, Kline French ve Beecham birleşmelerinden, Aventis ise

Hoechst (Almanya), Rhône-Poulenc (Fransa), Rorer, Marion, Merrill ve Dow gibi uluslararası firmaların konsolidasyonundan oluşmuştur. Pfizer ise Pfizer, Warner-Lambert, Pharmacia ve Upjohn kombinasyonu ile oluşmuştur (Kumar,2012:1-2).

2008 yılında Roche firması Genentech firmasını 42,9 milyar dolara satın almıştır. Satın alma öncesi ve sonrası 5 yılda firmaların AR-GE harcamaları incelenmiş ve satın alma öncesi Roche firmasında AR-GE harcamalarında artış eğilimi olduğu, satın alma sonrasında ise bazı yıllar artış, bazı yıllarda ise düşüşlerin olduğu belirtilmektedir. 2009 yılında Merck&Co firması Schering Plough firmasını satın almıştır. Satın alma prosedüründen sonra özellikle 2010 ve 2011 yıllarında Merck&Co'nun satışlarında anlamlı bir artış olmuştur. Satın alma prosedüründen önce Merck&Co'nun AR-GE harcamaları stabilken satın almadan sonra yıllar bazında harcamalarda düşüş görülmüştür. 2004 yılında Sanofi firması Aventis'i satın almıştır. Satın alma işleminden sonra Sanofi'nin satışlarında artış olmuştur. AR-GE harcamalarına bakacak olursak satın alma işleminden sonra periyodik olarak artışlar ve düşüşlerin gerçekleştiği görülmektedir. Örneklerden görüleceği üzere satın alma işleminin AR-GE için fon sağladığı, firmaların tek başına yaptıkları harcamaları azalttığı anlaşılmaktadır (Çilhoroz vd.,2016:7-9).

2004-2011 yılları arasında Hindistan'da ilaç sektöründe yaşanan satın alma ve birleşmelere bakıldığında değer bazında en büyük satın alma işlemi 2008 yılında Daichi firmasının 5477 milyon dolara Ranbaxy firmasını satın almasıdır. 2005 yılında Dr. Reddy's Laboratories firmasının Meksika'daki Roche aktif madde üretim tesisini satın alması ile steroid madde üretim kapasitesini artırmıştır. 2004-2011 yılları arasında Hindistan kökenli bir firmanın yapmış olduğu en büyük satın alma 582 milyon dolara Dr. Reddy's Laboratories firmasının bir Alman jenerik firması olan Betapharm'ı satın almasıdır. 2006 yılında Mumbai kurulumlu biyoteknoloji firması olan Wockhardt Ltd., 150 milyon dolara jenerik ilaç firması olan Pinewood Laboratories Ltd.'yi satın almıştır. Bu sayede İrlanda'daki jenerik pazarına giriş yapabilmıştır. Wockhardt ayrıca hastane ürünleri için Pinewood firmasının İrlanda'daki pazarlama ve dağıtım ağını kullanmıştır. 2007 yılında Wockhardt Ltd. 265 milyon dolara Fransız firması olan Negma Laboratories'i satın almıştır. Bu işbirliği ile Wockhardt Almanya, İngiltere, İrlanda ve Fransa pazarını kapsayacak şekilde Avrupa'daki en büyük Hint firması haline gelmiştir (Kumar,2013:129-131).

2003 yılında yapılan bir araştırmada Hedef Holding ile Alliance Unichem arasındaki stratejik ittifakın nedenleri araştırılmıştır. Araştırma sonucunda Hedef Holding tarafından Alliance Unichem'in uluslararası bir şirket olması, Avrupa

pazarındaki pozisyonu ittifakta etkili olurken, Alliance Unichem açısından yeni pazarlara açılmak, girilecek yerel pazar hakkında bilgi etmek, riski paylaşmak, belirsiz alanlarda başarılı olabilmek için gerekli yönetim etkinliklerini elde etmek gibi unsurların ittifakın temelinde yer aldığı anlaşılmıştır (Semerciöz ve Çakınberk,2003,34).

Farmasötik satın alma ve birleşme aktiviteleri yıllar geçtikçe artan bir grafik göstermiştir. 1980'li yıllarda yaklaşık 100 anlaşma yapılmışken 2015 yılına gelindiğinde 800 anlaşma yapıldığı görülmektedir (Richman vd.,2017:791).

1991-2015 yılları arasında birleşme ve satın almalarda hedef şirketlerin lokasyonu incelendiğinde 1990'lı yıllarda Avrupa ve ABD'de hedef şirketlerin yoğunluğu %40 iken 2015 yılında %20-25'e düştüğü görülmüştür. Bunun yanı sıra Asya'da (Japonya hariç) giderek arttığı ve 2015 yılında %40'a eriştiği görülmektedir (Richman vd.,2017:804).

2018 yılında gerçekleşen başlıca satın alma işlemleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. 2018 Yılında İlaç Sanayinde Satın Alma İşlemleri

Yıl	Hedef Şirket	Alıcı Şirket	Ülke	Değer (Milyon Dolar)
2018	Zinedent İmplant	Straumann Holdin	İsviçre	Açıklanmadı
2018	Pfizer Consumer Healthcare	GlaxoSmitKline	İngiltere	Açıklanmadı
2018	Quethera	Astellas Pharma	Japonya	109
2018	Potenza Therapeutics	Astellas Pharma	Japonya	164,6
2018	Bonti	Allergan	ABD	195
2018	Sigma Healthcare	Australian Pharmaceuticals Industries	Avustralya	726
2018	ARMO Biosciences	Eli Lilly	ABD	1600
2018	Flatiron Health	Roche	ABD	1900
2018	Antelliq Group	Merck&Co	ABD	2360
2018	Foundation Medicine	Roche	İsviçre	2400
2018	CVC Capital Partners	Recordati	İtalya	3500
2018	Merck KGaA	Procter&Gamble	ABD	4200
2018	Ablynx	Sanofi	Fransa	4800
2018	AveXis	Novartis	İsviçre	8700
2018	Impact Biomedines	Celgene	ABD	7000
2018	Juno Therapeutics	Celgene	ABD	9000
2018	Bioverativ	Sanofi	Fransa	11600
2018	Consumer Healthcare joint venture owned by Novartis	GlaxoSmithKline	İngiltere	13000
2018	Monsanto	Bayer	Almanya	63000
2018	Shire	Takeda	Japonya	64000

Kaynak: Ernst&Young Global Limited (2019:31); Cartwright vd. (2018:4); Brown vd. (2018:17); genengnews (2018) ve thepharmaletter (2018).

5. TÜRKİYE'DE İLAÇ SANAYİ

Son dönemde uluslararası birçok ilaç üreticisi firma satın almalar yolu ile Türkiye ilaç pazarına girmiştir. 1995-2016 yılları arasında jenerik ilaç firmalarının satın alma ve birleşmeleri toplam pazar değerinin %9,3'ünü oluşturmuştur. 2016 yılında

jenerik ilaç firmalarının satın alma ve birleşmelerinin değeri 44,01 milyar dolar olarak tespit edilmiş, bu değer sektörün %34,9'una denk gelmektedir (Gagnon ve Volesky,2017:3).

Türkiye gelişmekte olan ekonomilerin başında gelmektedir. Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'na göre 2016 yılında gelişmekte olan ekonomilerin büyüme hacmi %4,2, gelişmiş ekonomilerin büyüme hacmi %1,6 olarak açıklanmıştır (Zhang vd.,2018:208).

The Boston Consulting Group tarafından hazırlanan “Türkiye İlaç Endüstrisinin Küreselleşmesi için Devlet ile Ortak Yol Haritası (2011)” isimli raporda Türk ilaç endüstrisini küreselleştirmek için hedefler belirlenmiştir. Bunlar genel başlıklar altında özetlenirse (İEİS,2011):

"-AR-GE ve insan kaynaklarıyla değer yaratmak -

Rekabetçi maliyet yapısı ve verimlilik

-Türk ilaç endüstrisini coğrafi odak haline
getirmek -Sürdürülebilir iç pazar oluşturmak"

IMS verilerine göre ilaç endüstrisinde küresel 20 ülke sıralamasında 2017 yılında Türkiye 2012 yılına göre 7 sıra yükselerek 16. sırada yer almıştır. 2022 yılında 15. sırada yer alacağı tahmin edilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ilaç harcamalarının payı 2007 yılında %13 iken 2017 yılında %24'e yükselmiştir. Bu oran 2007 yılında 81 milyar dolar iken 2017 yılında 270 milyar dolara tekabül etmektedir. 2022 yılında ise %6-9 büyüme ile 345-375 milyar dolar olacağı tahmin edilmektedir (IMS,2018:14,29).

Ülkemizde 2007-2017 yılları arasında ilaç sanayindeki işletmelerin yaptıkları birleşme ve satın alma işlemleri incelendiğinde sektörde daha çok satın alma işlemlerinin yapıldığı ve işletmelerin genellikle şirketlerin tamamına yakın hissesini satın alma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir. Türk işletmelerinde kurumsallaşmanın tam anlamıyla işlevini kazanmaması, ortak iş yapma kültüründeki eksiklikler, yeni teknoloji ve ürün üretilmemesinin birleşmeye engel oluşturduğu belirtmektedir (Kahraman ve Uğurluoğlu,2016:215).

6. SONUÇ

Teknolojinin sürekli gelişmesi, ilaç AR-GE'sinin maliyetli bir hale gelmesi ve artan rekabet sonucu kaynakları etkili ve verimli kullanmak isteyen ilaç şirketleri yıllar boyunca AR-GE, üretim, satış ve pazarlama alanlarında stratejik işbirliklerine yönelmiştir.

Türkiye hızlı büyüyen nüfusu ve gelişen ilaç pazarı ile küresel ölçekte faaliyet gösteren firmaların ilgisini çekmektedir. Bu durum ilerleyen dönemlerde de birleşme ve satın alma işlemlerinin devam edeceğinin göstergesidir.

KAYNAKLAR

Aydıntan Belgin. *"Dışa Açılma Yolunda Stratejik Ortaklıklar ve Türk Şirketleri Açısından Önemi"*, Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi. 2, 2003, 135-152.

Aydoğan Enver & Şensözlü Şeyda. *"İşletmelerin Stratejik Yöneliminin Stratejik İşbirliği Sürecindeki Rolü Üzerine Bir Araştırma: Simit Sarayı A.Ş. Ve Rella Gıda A.Ş. Örneği"*, Gazi University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences. 17:2, 2015, 57-75.

Banerjee Tannista & Nayak Arnab. *"Comparing Domestic and Cross-Border Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical Industry"*, Atl Econ J., 43, 2015, 489-499.

Brown Amy, Cairns Elizabeth & Elmhirst Edwin, Pharma, Biotech & Medtech Half-Year Review 2018, Evaluate Ltd, 2018

Cartwright Heather, Piper Natasha & Ahmed Taskin, IQVIA Pharma Deals Half Year Review of 2018, IQVIA Institute for Human Data Science, 2018.

Çakınberk Arzu. *"Stratejik İttifaklarda Risk Faktörleri ve Risk Yönetimi"*, Fırat University Journal of Social Science. 20:1, 2010, 353-366.

Çelik Orhan. *"Küreselleşme Sürecinde Firmalar Arası Stratejik İşbirliği"*, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi. 54:1, 1999, 23-40.

Çilhoroz Yasin, Songur Cuma, Gözlü Mehmet & Konca Murat. *"Mergers and Acquisitions In Pharmaceutical Industry As A Growth Strategy: An Investigation Upon Practice"*, International Journal of Business and Management. 4:3, 2016, 1-12.

Demir Cengiz & Oktay Seda. *"Stratejik İttifak Oluşumunda Temel Yeteneklerin Önemi"*, ESAM Dergisi. 1:1, 2010, 45-58.

Demirbağ Mehmet, Keong Chang & Tatoğlu Ekrem. *"Performance of Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical Industry A Comparative Perspective"*, Multinational Business Review. 15:2, 2007, 41-62.

EFPIA European Federation of Pharmaceutical Industries and Association. *"The Pharmaceutical Industry in Figures Key Data"*, 2018, 1-25.

Ernst&Young Global Limited. *"Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2018 raporu"*, 2019.

Gagnon Marc-Andre & Volesky Karena D. *"Merger Mania: Merger and Acquisitions in the Generic Drug Sector from 1995-2016."*, Globalization and Health. 13:62, 2017, 1-7.

Genengnews (2018). *Top 10 M&A Deals of January–June 2018*, <https://www.genengnews.com/a-lists/top-10-ma-deals-of-january-june-2018/> [İndirme Tarihi: 14.02.2019].

Grabowski Henry & Kyle Margaret. *"Mergers and alliances in pharmaceuticals: effects on innovation and R&D productivity"*, The Economics of Corporate Governance and Mergers. 2008, 262-287.

IMS IQVIA Institute for Human Data Science (a). *"2018 and Beyond Outlook and Turning Points"*, 2018.

İEİS İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası. *"Türk İlaç Endüstrisi'nin Küreselleşmesi için Devlet ile Ortak Yol Haritası"*, 2011.

İlker Gamze. *"Küreselleşme Sürecinde Stratejik İşbirlikleri"*, Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi. 2010, 191-220.

Kahraman Gülcan & Uğurluoğlu Özgür. *"Türkiye İlaç Sektöründe Stratejik Ortaklıklar, Birleşme Ve Satın Almalar: 2006-2014 Döneminin İncelenmesi"*, Journal of Management and Economics Research. 14:4, 2016, 198-221.

Kesic Dragan. *"Pharmaceutical Industry in Strategic Development"*, Int. J. Eco. Res. 2:6, 2011, 29-37.

Kesic Dragan. *"Strategic Analysis of the World Pharmaceutical Industry"*, Management. 14, 2009,59-76.

Kumar Rajesh Basab. *"Chapter 7 Mergers and Acquisitions in Indian Pharmaceutical Sector"* in: Post merger scenario of some selected pharmaceutical companies in India: a study, University of Calcutta: Ph.D. Theses, 2013, s.126-137.

Kumar Rajesh Basab. *"Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical Industry"*, in: Mega Mergers and Acquisitions Case Studies From Key Industries, London: Palgrave Macmillan, 2012, ss.1-59.

Richman Barak, Mitchell Will, Vidal Elena & Schulman Kevin. *"Pharmaceutical M&A Activity: Effects on Prices, Innovation, and Competition"*, Loyola University Chicago Law Journal. 48, 2017, 787-819.

Sarıca Sevilay. *"Yatay Birleşmelerin Rekabet Üzerine Etkisi: Bir Literatür Çalışması"*, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2:1, 2012, 103-119.

Semerciöz Fatih & Çakinberk Arzu. *"Stratejik İttifaklar Türk İlaç Dağıtım Kanalından Bir Örnek"*, Yönetim. 13:46, 2003, 23-39.

Shibayama Sotaro, Tanikawa Kunihiro, Fujimoto Ryuhei & Kimura Hiromichi. *"Effect of Mergers and Acquisitions on Drug Discovery: Perspective From a Case Study of a Japanese Pharmaceutical Company"*, Drug Discovery Today. 13:1/2, 2008, 86-93.

Tannoury Maya & Attieh Zouhair. *"The Influence of Emerging Markets on the Pharmaceutical Industry"*, Current Therapeutic Research. 86, 2017, 19-22.

ThePharmaLetter (2018). *Pharmaceutical sector M&A resurgence in 2018*, <https://www.thepharmaletter.com/article/pharmaceutical-m-a-deals-in-2018> [İndirme Tarihi :12.02.2019].

Zhang Weihong, Wang Kecheng, Li Ling, Chen Yong & Wang Xinmeng. *"The impact of firms' mergers and acquisitions on their performance in emerging economies"*, Technological Forecasting & Social Change. 135, 2018, 208-216.