

T.C.
İstanbul Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Uluslararası İşletmecilik Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE
YATIRIMLARINDA POLİTİK RİSK
VE
TÜRK İLAÇ SEKTÖRÜNDE POLİTİK RİSKİN
DEĞERLENDİRİLMESİ

Pınar TUNALI

2501091292

Tez Danışmanı

Doç. Dr. Selim YAZICI

İstanbul

2012



Y Ü K S E K L İ S A N S

TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı : **Pınar TUNALI**
Anabilim/Bilim Dalı : **Uluslararası İşletmecilik**
Danışman : **Doç. Dr. Selim YAZICI**

Numarası : **2501091292**
Tez Savunma Tarihi: **12.07.2012**
Tez Savunma Saati : **11:00**

Tez Başlığı : **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarında Politik Risk ve Türk İlaç Sektöründe Politik Riskin Değerlendirilmesi**

TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin **15. Maddesi** uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin **KABULÜ'NE** OYBİRLİĞİ / ~~OYÇOKLUĞUYLA~~ karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
PROF. DR. EMRAH CENGİZ		Kabul
PROF. DR. ESRA NEMLİ ÇALIŞKAN		Kabul
PROF. DR. BURAK ARZOVA		KABUL
DOÇ. DR. SELİM YAZICI		Kabul
YRD. DOÇ. DR. OYLUM KORKUT ALTUNA		Kabul

ÖZ

Küreselleşmenin giderek artması ve çokuluslu işletmelerin dünya genelinde faaliyet göstermek istemeleri, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının da artmasına neden olmuştur. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, bu artışın farkında olmakla birlikte, yabancı yatırımcıları çekmek için uygun yasal düzenlemeleri yapmaktadırlar. Dolayısıyla, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmek önemli bir öncelik haline gelmiştir.

Türkiye ise, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekme konusunda istekli olmuş, çeşitli düzenlemeler yapmış ve bu konuda önemli adımlar atmıştır. Fakat yapılan çalışmalar sonucunda ülkeye çekilen doğrudan yabancı sermaye yatırımları istenilen düzeylerde olamamıştır.

Çokuluslu işletmeler yatırım yapmayı düşündükleri ülkelerde çevresel faktörlerle etkileşim içerisine girmektedirler. Yani, çevresel faktörlerden hem kendileri etkilenmektedirler hem de kendileri çevresel faktörleri şekillendirmektedirler. Bu çevresel faktörlerden biri olan “politik çevrede” ise politik riskle karşılaşabilme potansiyelleri bulunmaktadır. Bu çalışmanın konusu, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında politik riskin değerlendirilmesi ve ilaç sektöründe Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında politik riskin incelenmesidir.

Politik risk, ana ülke, ev sahibi ülke veya uluslararası çevrelerin genel tutumlarından oluşabilmektedir. Bu çalışmada politik risk, hükümet kararları çerçevesinden değerlendirilmektedir.

Bu çalışmada kullanılan yöntem, öncelikle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının genel olarak incelenmesi ve politik risk ile ilgili literatür taramasının ardından, Türkiye’deki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ele alınması

olmuştur. Son olarak ise, Türk ilaç sektöründe politik risk, sektörel firmalar ve kurumların politik riski nasıl değerlendirdikleri nitel araştırma tekniklerinden derinlemesine mülakat yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Bu doğrultuda Türkiye, yabancı yatırım çekme konusunda potansiyel taşıyan bir ülke iken, hükümetin Türk ilaç sektörü bazında aldığı kararlar politik risk olarak değerlendirilebilmektedir.

**POLITICAL RISK IN FOREIGN DIRECT INVESTMENTS
AND
EVALUATING POLITICAL RISK IN
TURKISH PHARMACEUTICAL SECTOR**

Pınar TUNALI

ABSTRACT

Companies start to operate in different countries where local markets stay weak and globalization is ahead. Thus increased the importance of foreign direct investments (FDI). Besides, most of the developed and developing countries are aware of the importance of the FDI. So, they adjust themselves to legal regulations to attract more FDI to their countries. Therefore, attracting FDI has turned out to be an important issue both for developed and developing countries.

Turkey has acted willingness, adjusted the legal regulations and improved crucial steps for attracting more FDI. Despite to these newly released regulations, Turkey has not been successful and failed to attract adequate FDI.

Multinational companies (MNC) with their financial, technological, qualified labour and know-how advantages invest in developed and developing countries to enlarge their operations.

MNCs are interacting with the environmental factors in which the countries they plan to make investments. In other words, they both effect and being effected with these environmental factors. One of the most important environmental factor is the “political risk”. The main topic of this study is to investigate the FDI that invest in Turkey in terms of political risks within the pharmaceutical industry.

Political risk, can mainly arise, due to the attitude of main country or multinational environments. Within this study, the political risk is evaluated within the framework of governmental decisions.

The method used in this study is to analyze the FDI in general, and investment climate in terms of political risk in Turkey after a brief literature review about the political risk. Finally, the evaluation of the political risk in the Turkish pharmaceutical industry has been done by using one of the qualitative research methods called in-depth review technique. In this direction, although Turkey is a potential country for FDI, the government decisions taken on the basis of pharmaceutical industry can be utilized as creating political risks on this segment.

ÖNSÖZ

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları günümüzde ülkelerin kalkınmalarında önemli bir role sahiptir. Ülkemiz de yabancı sermaye çekme potansiyeli açısından gelişmekte olan ülkeler arasında önemli bir yere sahiptir. Ülkemiz çeşitli sektörlerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları çekerken, yapılan yatırımlarda karşılaşılan en önemli faktörlerden birisi olarak politik riskin ön plana çıktığı görülmektedir. Bu kapsamda bu çalışma, Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı sermayeli ilaç şirketlerinin yatırım yapma aşamasında politik riski nasıl değerlendirdiklerini incelemektedir.

Yüksek lisans öğrenimim sırasında desteğini esirgemeyen, tez çalışmamın oluşmasında bana fikir ve yön veren danışman hocam Sayın Doç. Dr. Selim YAZICI’ya ve Sayın Yard. Doç. Dr. Oylum Korkut ALTUNA’ya, araştırmaya katkıda bulunan yabancı sermayeli ilaç şirketlerinin ve sektör temsilcilerinin yöneticilerine ve sağladıkları en büyük manevi destek ile her zaman yanımda olan değerli aileme ve yardımlarını esirgemeyen tüm arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunarım.

Haziran 2012

Pınar TUNALI

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	I
ABSTRACT.....	III
ÖNSÖZ.....	V
TABLolar LİSTESİ.....	XI
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XII
KISALTMALAR LİSTESİ.....	XIII
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Kalkınma ile İlişkisi	3
1.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Nedenleri	7
1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Olumlu ve Olumsuz Etkileri	10
1.4. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicileri	12
1.5. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Teorileri	14
1.5.1. Hecksher-Ohlin Modeli.....	14
1.5.2. Ürün Hayat Devreleri Teorisi	15
1.5.3. OLI Paradigması Teorisi	16
1.5.4. İçselleştirme Teorisi	18
1.5.5. Yeni Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Teorisi.....	19
1.6. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Türleri	21
1.7. Çokuluslu İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri	22
1.8. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Çevresel Faktörler.....	29
1.8.1. Ekonomik Çevre	30
1.8.2. Sosyo-Kültürel Çevre.....	34
1.8.3. Yasal Çevre	38
1.8.4. Fiziki Çevre.....	40

İKİNCİ BÖLÜM
DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI AÇISINDAN
POLİTİK RİSK

2.1. Politik Risk ve Önemi	44
2.2. Politik Riskin Kapsamı.....	48
2.2.1. Makro Risk.....	50
2.2.2. Mikro Risk	51
2.3. Politik Risk Nedenleri	52
2.3.1. Yerel İstikrarsızlık.....	52
2.3.2. Savaş Hareketleri	53
2.3.3. Ekonomik İklim	54
2.3.4. Politik İklim	54
2.3.5. Terör Faaliyetleri.....	56
2.3.6. Hükümet Kararları	57
2.4. Politik Risk Çeşitleri	59
2.4.1. Mülkiyet Riski.....	59
2.4.2. İşletim Riski	60
2.4.3. Transfer Riski.....	60
2.5. Politik Risk Analiz Yöntemleri	61
2.5.1. Bölge Turu	62
2.5.2. Danışmanlardan Faydalanma	62
2.5.3. Delphi Tekniği	62
2.5.4. Niceliksel Yöntem.....	63
2.5.5. Entegre Analiz.....	64
2.6. Politik Riski Azaltma Yöntemleri	64
2.6.1. Pazara Giriş Stratejilerinin Değiştirilmesi	64
2.6.2. Sigorta Yaptırmak	65
2.6.3. Ar-Ge Faaliyetlerinin Ana Ülkede Yapılması	67
2.6.4. Mülkiyeti Değiştirmek	67
2.6.5. Kamuoyu Yaratma Faaliyetleri	68
2.6.6. Erken Uyarı Sistemi	68
2.7. Politik Risk Gerçekleştikten Sonra Uygulanabilecek Stratejiler.....	69
2.8. Politik Risk Değerlendirme Kuruluşları.....	70

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
TÜRKİYE’DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE
YATIRIMLARI ve İLAÇ SEKTÖRÜ

3.1. Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Tarihsel Gelişimi ve Yapılan Yasal Düzenlemeler	73
3.1.1. 1980 Öncesi Dönem	73
3.1.2. 1980-2001 Dönemi	75
3.1.3. 2001 Sonrası Dönem	77
3.2. Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Bölgesel ve Sektörel Dağılımı	82
3.2.1. Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı	83
3.2.2. Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı	85
3.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Çekmede Türkiye’ye Rakip Olan Ülkeler	87
3.4. Türkiye’nin Rekabet Gücü	889
3.5. Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Artırmak Amacıyla Geliştirilebilecek Stratejiler	93
3.6. Türkiye’nin Politik Çevresi ve Yabancı Yatırımcılar Açısından Algılanabilecek Politik Riskler	98
3.7. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından Türk İlaç Sektörü	100
3.7.1. Türkiye İlaç Pazarı	104
3.7.2. Türk İlaç Sektöründe Yatırımı Etkileyen Temel Konular	110
3.7.2.1. Fiyatlandırma	110
3.7.2.2. Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) Faaliyetleri	113
3.7.2.3. Ruhsatlandırma	115
3.7.2.4. Veri ve Patent Korumaları	117
3.7.3. Türk İlaç Sektörüne Rakip Olabilecek Ülkelerin Karşılaştırılması	1188
3.7.3.1. Macaristan	119

3.7.3.2. Polonya	119
3.7.3.3. çek Cumhuriyeti.....	120
3.7.4. Türkiye İlaç Pazarının Stratejik ve Politik Açidan Değerlendirilmesi.....	122
3.7.4.1.Türkiye İlaç Pazarının Stratejik Açidan Değerlendirilmesi.....	122
3.7.4.2.Türkiye İlaç Pazarının Politik Risk Açısından Değerlendirilmesi.....	125
3.7.5. Türkiye İlaç Sektöründe Sürdürülebilirlik	127

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK İLAÇ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN DOĞRUDAN YABANCI SERMAYELİ FİRMALARIN İLAÇ SEKTÖRÜNÜ POLİTİK RİSK AÇISINDAN DEĞERLENDİRMESİ

4.1. Araştırmanın Amacı	129
4.2. Araştırmanın Yöntemi.....	129
4.3. Araştırma Süreci.....	131
4.4. Araştırmanın Kapsamı.....	134
4.5. Araştırmanın Kısıtları.....	136
4.6. Araştırmanın Örnekleme.....	136
4.6.1. Araştırmaya Katılan Firma ve Kurumlarla İlgili Bilgiler	137
4.6.2. Araştırmaya Katılan Yöneticilerle İlgili Bilgiler	138
4.7. Araştırmanın Bulguları.....	139
4.7.1. Türk İlaç Sektörü ve Türk İlaç Sektörünün Yabancı Yatırımcılar Açısından Cazibesi.....	139
4.7.2. İlerleyen Dönemlerde Türk İlaç Sektörüne Yapılacak Yatırımlar ..	141
4.7.3. Türk İlaç Sektörüne Yabancı Yatırımcıları Çekmek İçin Yapılması Gerekenler.....	144

4.7.4. Türkiye ile Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti İlaç Pazarları Karşılaştırmaları.....	144
4.7.5. 2015’te Türkiye’nin Dünya İlaç Pazarları Arasındaki Yeri.....	146
4.7.6. İlaç Firmalarının Türkiye Pazarında Kalma Nedenleri.....	147
4.7.7. Politik Faktörler ve Türk İlaç Sektörü	149
4.7.8. Türk İlaç Sektöründe Tezgah Üstü (Over The Counter-OTC) Pazarı	151
4.7.9. Türk İlaç Sektörünün İhracat Olanakları.....	153
4.7.10. İlaç Firmalarının Hükümetten Beklentileri	154
4.7.11. Fiyatlandırma	155
4.7.12. Ar-Ge Faaliyetleri	157
4.7.13. Ruhsatlandırma	161
4.7.14. Veri ve Patent Korumaları	162
4.8. Öneriler.....	163
4.9. Genel Değerlendirmeler.....	164
SONUÇ.....	170
KAYNAKÇA	179
EKLER.....	191

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1: DYSY'nin Taraflar Açısından Nedenleri	8
Tablo 2: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Temel Belirleyicileri.....	13
Tablo 3: Şirketlerin Uluslararasılaşma Stratejileri	18
Tablo 4: Lisans Anlaşmalarının Lisans Veren ve Lisans Alan Taraflar Açısından Olumlu ve Olumsuz Yönleri	28
Tablo 5: Politik Risk Tanımları.....	46
Tablo 6: Makro ve Mikro Etkileriyle Politik Risk	49
Tablo 7: 1980-1989 Yılları Arası Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	76
Tablo 8: 1990-2001 Yılları Arası Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	77
Tablo 9: 2011 Yılı Ülkelere Göre Uluslararası Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri	83
Tablo 10: Yabancı Sermayeli Şirketlerin İllere Göre Dağılımı (İlk 10 İl).....	84
Tablo 11: Türkiye'nin DYSY Oranını Artırması İçin Yapması Gerekenler.....	94
Tablo 12: İlaç Pazarında Ülkeler Sıralaması.....	103
Tablo 13: Türkiye'deki İlk 30 İlaç Şirketinin TL Pazar Paylarının Yıllara Göre Dağılımı (%)	106
Tablo 14: Türkiye'de 2001-2011 Yıllarında İlaç Fiyatlandırmaları	112
Tablo 15: Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nin 2006-2009 Yılları Arasında İlaç Sektöründe Gerçekleştirdikleri Pazar Değerleri (Milyon €)	121
Tablo 16: Türk İlaç Sektörünün SWOT Analizi	123
Tablo 17: Araştırmada Bulunan Gruplar.....	135
Tablo 18: Derinlemesine Mülakat İstatistikleri.....	137
Tablo 19: Araştırmaya Katılan Firma ve Kurumlara Ait Bilgiler.....	137
Tablo 20: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Bilgileri	138
Tablo 21: Derinlemesine Mülakat Görüşmeleri Sonuçlarına Göre Türk İlaç Sektörünün Genel Değerlendirmesi	164

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Yıllara Göre TÜFE Enflasyon Oranları (1993-2011)	33
Şekil 2: Türkiye'nin Kültürel Boyutlar Çerçevesinde Değerlendirilmesi	38
Şekil 3: Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkelerin 2001-2010 Yılları Arası Çektiği Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları.....	72
Şekil 4: Türkiye'de 1995-2011 Yılları Arası Yapılan Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (milyon \$).....	78
Şekil 5: 1995-2010 Yılları Arası Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (milyon \$).....	81
Şekil 6: Türkiye'de Yıllara Göre Faaliyet Gösteren Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayıları	82
Şekil 7: Türkiye'de Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sektörlere Göre Dağılımı	86
Şekil 8: Yabancı Sermayeli Firmaların Ülkelere Göre Dağılımı.....	87
Şekil 9: Dünya Geneline Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (milyar \$).....	88
Şekil 10: Elmas Modeli	90
Şekil 11: Türkiye'de 2000-2011 Yılları Arasında Gerçekleştirilen Özelleştirme İşlemleri (milyon \$)	96
Şekil 12: 2003-2010 Yılları Arası Eşdeğer ve Referans İlaçların Kutu Ölçeğinde Pazar Payları (%).....	101
Şekil 13: Dünyada Kişi Başına Düşen İlaç Tüketimleri - 2010 (\$).....	102
Şekil 14: Kutu ve Tutar Bazında Reçeteli İlaç Pazarı	104
Şekil 15: Türkiye'de İlaç Sektöründe Kutu Bazında İthal-Yerli İlaç Dağılımı (%)	107
Şekil 16: Türkiye'nin İlaç ve Hammadde İthalatı (milyon \$)	108
Şekil 17: Türkiye'nin İlaç ve Hammadde İhracatı (milyon \$)	108
Şekil 18: Dünya İlaç Sektöründe GSMH İçindeki Ar-Ge Harcamaları -2008 Yılı (%)	113
Şekil 19: 2007-2013 Yılları Arası Polonya İlaç Pazarı Büyüme Oranları.....	120
Şekil 20: Türkiye'deki İlaç Pazarı Büyüklüğü (Milyon TL).....	122
Şekil 21: Araştırma Sürecini Oluşturan Sistemik Basamaklar	131
Şekil 22: 2010 Yılında Ülkelere Göre İlaç Pazarları (Milyar \$)	145

KISALTMALAR LİSTESİ

AB: Avrupa Birliği
AİFD: Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği
AKP: Adalet ve Kalkınma Partisi
BERI: Business Environmental Risk Index
ÇÜİ: Çokuluslu işletme
DEY: Dikey Entegrasyon Yatırımları
DYSY: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları
EDC: Export Development Canada
EFTA: European Free Trade Association
EIU: Economic Intelligence Unit
EUS: Erken Uyarı Sistemi
FCAI: Foreign Credit Association Insurance
FDI: Foreign Direct Investment
GMP: Good Manufacturing Products
GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla
GSS: Genel Sağlık Sigortası
İEİS: İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası
MIGA: Multilateral Investment Guarantee Agency
MNC: Multinational Company
NAFTA: North American Free Trade Agreement
OECD: Organization for Economic Co-operation and Development
OPIC: Overseas Private Investment Corporation
OTC: Over The Counter
PRS: Political Risk Services
TİSD: Türk İlaç Sanayi Derneği
TYDTA: Türkiye Yatırımları Destek ve Tanıtım Ajansı
YDK: Yatırım Danışma Konseyi
YEY: Yatay Entegrasyon Yatırımları
YOİKK: Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu

GİRİŞ

Yerel pazarlarda faaliyette bulunmanın yeterli olmadığı, dünya pazarlarında var olma çabasının gösterildiği ve küreselleşme olgusunun geliştiği bir dünya düzeninde şirketler farklı ülkelerde işlemlerini gerçekleştirmeye başlamışlardır. Bu anlamda doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının önemi artmıştır.

Çokuluslu işletmeler (ÇUI) ellerinde bulundurdıkları finansman, teknoloji, işgücü, deneyim vb. gibi çeşitli faktörlerle gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere yatırımlarını yapmakta ve böylelikle büyümelerine devam etmektedirler.

Bunların dışında ÇUI'ler için önemli olan bir diğer faktör ise, faaliyette bulunulacak ülkenin çevresel koşullarıdır. Ülkedeki ekonomik, sosyo-kültürel, fiziki ve yasal çevrelerin dışında politik çevre de oldukça önem taşımaktadır. Özellikle ülkede politik risk yaratabilecek etmenler, ülkeye gelebilecek DYSY'lerin oranını düşürebileceği gibi ülkede faaliyet gösteren ÇUI'leri olumsuz yönde etkileme ve bunun sonucunda yatırımlarını ülkeden çekme gibi potansiyel riskleri bulundurmaktadır. ÇUI'ler için oluşabilecek politik risk ev sahibi ülkede gerçekleşebilecek yerel istikrarsızlık, savaş hareketleri, ekonomik ve politik iklim, terörizm ve kamulaştırma gibi durumlar sonucunda gerçekleşebilmektedir. Bu çalışmada ise politik risk hükümet kararları yönünden incelenecektir.

Birinci bölümde DYSY'ler genel olarak ele alınmakta ve teorik açıdan incelenmektedir. Ardından ülkelerin ekonomik, sosyo-kültürel, yasal ve fiziki çevreleri açıklanmakta ve bu çevrelerin DYSY'ler üzerindeki etkileri değerlendirilmektedir.

İkinci bölümde, ÇUI'lerin uluslararası faaliyetlerini engellemede etkili olan politik risk detaylandırılmaktadır. Ayrıca politik riske neden olabilecek faktörler incelenmekte ve ÇUI'lerin politik riske karşı uygulayabilecekleri stratejiler

belirlenmektedir. Son olarak ise politik risk değerlendirme kuruluşları açıklanmaktadır.

Üçüncü bölümde, Türkiye’deki DYSY’ler tarihsel perspektifte incelenmekte ve Türkiye’ye rakip olarak gösterilen ölkelerle DYSY’ler açısından karşılaştırma yapılmaktadır. Bu anlamda Türkiye’nin rekabet gücü değerlendirilmektedir. Ardından, teze konu olan Türk ilaç sektörü ele alınmakta ve özellikle sektörde yatırım kararlarını etkileyen temel konular üzerinde durulmaktadır.

Dördüncü bölüm ise, Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaların, sektör içerisinde karşılaşılan sorunlarla ilgili değerlendirmelerini içermektedir. İkinci bölümde, politik risk nedenleri arasında yer alan ve hükümet kararları bazında ele alınan politik risk; üçüncü bölümde yer alan fiyatlandırma, Ar-Ge faaliyetleri, ruhsatlandırma, veri ve patent korumaları olarak belirlenen ve yatırımları etkileyen temel konular açısından değerlendirilmiştir.

Genel değerlendirmeler ve sonuç bölümünde ise; Türkiye’ye gelen DYSY’ler açısından politik risk ve Türk ilaç sektöründe politik riskin DYSY’ler üzerindeki etkileri araştırma bulguları kapsamında sunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Dünya genelinde küreselleşmenin ve farklı pazarlarda faaliyet göstererek genişlemenin öneminin artmasıyla beraber doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında (DYSY) bir artış gerçekleşmiştir. Dolayısıyla çokuluslu işletmeler (ÇUİ) kendilerine yeni pazarlar bulma ve bu pazarlardan getiri elde etmeye çalışarak varlıklarını sürdürme çabasında bulunmuşlardır. Bunu gerçekleştirirken de DYSY yapmayı tercih etmişlerdir.

Bu bölümde ÇUİ'lerin dünya genelinde çeşitli pazarlarda, sektörlerde etkinlik göstermek amacıyla kullandıkları yöntemlerden biri olan DYSY incelenmeye çalışılacaktır.

1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Kalkınma ile İlişkisi

Sanayi Devrimi'nden bu yana kapitalist düzenin geliştiği ve şirketlerin ulusal olmaktan çıkıp uluslararasılaşmaya, hatta günümüzde daha çok karşımıza çıkan çokulusluluğa ve ulusötesileşmeye gittikleri görülmektedir. İnsanların ve şartların sürekli değiştiği, küreselleşme olgusunun artık kendini daha fazla gösterdiği bir dünyada özellikle ÇUİ'lerin sadece kendi ülkelerinde kalmaları beklenemez. Yerel pazarlar artık şirketler için yeterli olmadığı, aksine bir başlangıç noktası olarak görüldüğü ve küreselleşmeye giden basamaklarda önemli bir deneyim olduğu kabul edilmektedir.

Bu çerçeveden bakıldığında ülkeler arası yatırımların arttığı ve şirketlerin kendi sınırlarının dışında çeşitli ülkelerde faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Dolayısıyla doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının önemi bu noktada artmaktadır.

DYSY üzerine yapılan çalışmalarda DYSY'yi açıklamak amacıyla çeşitli tanımlamalar yapılmıştır. Bu tanımlardan bir tanesi, kişi ve/veya kurumların kendilerinden başka bir ülke sınırları içerisinde üretim yapma veya hizmet vermek amacıyla sıfırdan tesis/şirket kurması, var olan bir tesisi/şirketi satın alınması veya o tesise/şirkete ortak olması şeklindedir.¹

Bir başka tanıma göre ise DYSY, ana ülkede faaliyet gösteren bir şirketin, başka bir ülkede de (evsahibi) faaliyet göstermek istemesi nedeniyle üretim süreci yaratmak veya var olan üretim sürecini denetlemek, kaynak kullanımı üzerinde etkinlik göstermek ve şirketin diğer ekonomik getirilerini gözetmek amacıyla varlık edinerek (birleşme, satınalma, stratejik işbirliği vs. gibi) yatırım yapmasıdır.²

OECD ise yaptığı tanımlamaya göre DYSY'yi, “uluslararası yatırım” kategorisi altında değerlendirmekte ve bir ekonomide yerleşik olarak faaliyet gösteren bir şirketin, başka bir ekonomide uzun vadeli getiri elde etmek üzere gerçekleştirdiği faaliyetlerin tümü olarak nitelendirmektedir.³ OECD bu tür yatırımlarda ÇUI'leri, %10 ile %50 arasında, %50'nin üzerinde, veya %100 sahiplik oranını elinde bulunduran bağlı veya ana şirketler olarak sınıflandırmaktadır.⁴

Dünya genelinde gerçekleştirilen DYSY'lerin %90'ı, ÇUI'ler tarafından sağlanmaktadır.⁵ Dolayısıyla, yapılan DYSY'lerin ve ticaretin çoğu, yine dünyanın en büyük 500 ÇUI tarafından gerçekleştirilmektedir. Buna bağlı olarak, DYSY ve ÇUI'ler arasında kuvvetli bir ilişki bulunduğu söylenebilir. Bu ilişkiye neden olarak, ÇUI'lerin sahip oldukları kuvvetli finansal olanakları ve ÇUI'lerin ellerinde bulundurdıkları teknolojik altyapı, bilgi, deneyim, öngörü yeteneği vb. gibi olgular

¹ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, Geliştirilmiş 15. Baskı, Güzem Yayınları, İstanbul, 2003, s. 718.

² Mehmet Mucuk, **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları: Teori ve Türkiye Uygulaması**, Çizgi Kitabevi Yayınları, Konya, 2011, s. 13.

³ **OECD İstatistik Terimler Sözlüğü**, (Çevrimiçi) <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1028>, 18 Eylül 2011.

⁴ **OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**, 4. Baskı, 2008, s. 17.

⁵ Alan M. Rugman, “Theoretical Aspects of Multinational Enterprises from Emerging Economies with Particular Reference to China”, 2007, s. 2, (Çevrimiçi), <http://www3.geh.ox.ac.uk/slptmd/Rugman.pdf>, 18 Eylül 2011.

gösterilebilmektedir. Bu nedenle ÇUI'ler, büyüklüklerinin getirdiği avantajla birlikte, açılmak istedikleri yeni pazarlara daha rahat adım atabilmektedirler.

Uluslararası pazarlarda faaliyet göstermek isteyen ÇUI'lerin bu pazarlara girmek için izleyebilecekleri çeşitli yollar vardır. Bunlara “uluslararası pazarlara giriş stratejileri” denilmektedir. Bu stratejilerden bazılarını şu şekilde belirtmek mümkündür:⁶

- ÇUI'ler ilk aşamada ürettiği ürünleri veya servisi başka bir ülkede satmak ve kullanıma sunmak amacıyla ihracat yapabilirler,
- Başka bir tercihte bulunarak, girmeyi planladığı ülke pazarında seçtiği bir şirketle kendi teknolojisini, bilgisini, altyapısını, adını vs. vermek kaydıyla lisans anlaşması yapabilirler,
- Bir diğer seçenek olarak da girmek istediği pazara doğrudan sermaye yatırımı yaparak faaliyette bulunmayı tercih edebilirler. Bu yollardan en çok öne çıkanı ise doğrudan yabancı sermaye yatırımları olarak görülmektedir.

ÇUI'lerin yukarıda belirtilen uluslararası pazarlara giriş stratejileri dışında uygulamayı tercih ettikleri ortak girişim ve şirket birleşmeleri/satın almalar, bu bölüm içerisinde ayrı bir başlık altında incelenecektir.

Yukarıda belirtilen bu üç stratejiye dikkatle bakıldığında kademe kademe ilerleme gösterildiği ve yabancı bir pazara girerken ÇUI'lerin kendilerini belirsizliklerden korumak amacıyla önce ihracat yaparak pazarı tanımayı, daha sonra lisans vererek pazarla ilgili tecrübe edinmeyi ve daha sonra edindiği tecrübe ve güven sayesinde pazara doğrudan yatırım yapmayı tercih ettiği görülmektedir.

Ülkelerin kalkınmaları için uygulamaları gereken iki seçenekleri vardır. Bunlardan birincisi iç tasarruf sağlayarak gerekli sermayeyi oluşturmak, ikincisi ise

⁶ Suna Oksay, “Çokuluslu işletme Teorileri Çerçevesinde Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek Değerlendirilmesi”, **Dış Ticaret Müsteşarlığı Dergisi**, No: 8, 1998, s. 21.

DYSY'ye açık olmaktadır.⁷ Birinci seçenek olan iç tasarruf yaratmak ve gerekli sermayeyi bu şekilde oluşturmak genellikle uygulaması zor bir seçenektir. Fakat DYSY'ye açık olmak ve bu şekilde ülke kalkınmasını sağlamak daha çok tercih edilen bir seçenektir. Gelişmekte olan ülkelerin yeterli kalkınma oranlarına ulaşabilmeleri açısından DYSY kaçınılmaz olmaktadır. Bu nedenle bu tür yatırımların daha çok sanayileşmesini tamamlamış gelişmiş ülkelere, gelişmekte olan ülkelere yapıldığı görülmektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere kaynakların düzgün bir şekilde kullanılamaması veya kaynaklara ulaşabilecek yeterli altyapıya, gerekli teknolojiye sahip olamama, alım gücünün düşük olması, sermayenin yetersizliği vs. gibi çeşitli nedenler bu ülkeleri DYSY'yi ülkelerine çekmeye ve dış borçlanma yoluna gitmektense bu şekilde kalkınmayı sağlamaya itmektedir.

Özellikle son yıllarda bu şekilde kalkınmaya çalışan gelişmekte olan ülkelerin sayısında artış gözlemlenmektedir. Dolayısıyla bu ülkeler arasında bir rekabet ortamı oluşmuştur. DYSY sadece gelişmekte olan ülkelere değil, aynı zamanda gelişmiş ülkelere de yapılmaktadır. Bu nedenle gelişmiş ülkelere ve gelişmekte olan ülkelere yapılan DYSY'lerin etkileri aynı olmamaktadır. DYSY'nin yarattığı etkinin ülkelerin gelişmişlik seviyelerine göre değişmesinden dolayı, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler (hatta gelişmekte olan ülkeler içerisinde dahi) arasında farklılıklar gözlemlenmektedir.⁸ Dolayısıyla kendilerini diğerlerine göre biraz daha ayırmış olan bazı gelişmekte olan ülkelerdeki kalkınma oranları daha yüksek olarak görülmektedir. Kalkınmalarını bu yolla gerçekleştirmek isteyen gelişmekte olan ülkeler arasındaki sermaye kapma yarışı bir anlamda prestij haline gelmiştir.

⁷ Rıdvan Karluk, **Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı**, T.C. Merkez Bankası İnsan Kaynakları Genel Müdürlüğü, Ankara, 2001, s. 102.

⁸ Rajneesh Narula ve John H.Dunning, "Endüstriyel Kalkınma, Küreselleşme ve Çokuluslu işletmeler: Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Yeni Gerçeklikler", Çev. Hidayet Keskin, **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C:12, No:2, 2008, s. 417.

1.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Nedenleri

Dünya genelinde, özellikle küreselleşmenin etkisiyle, DYSY'lerde artışlar görülmektedir. DYSY'lerin gerçekleştirilme nedenlerini şu şekilde sıralamak mümkündür:⁹

- ÇUİ'lerin elinde bulundurdukları teknolojiyi, yöneticilik bilgisini ve sermayeyi kullanarak hammadde ve/veya kaynağa daha yakın olmak istemesi ve böylelikle emek veya sermaye yoğun ürünlerini daha ucuza üretme arzusu,
- Dikey veya yatay bütünleşmelerde oluşabilecek maliyet avantajından yararlanma düşüncesi,
- Firmaların geliştirdikleri üretim yöntemlerini patent veya lisans sözleşmesi yaparak seçtikleri firmalara satmaları mümkündür. Fakat bazı durumlarda bu üretim yöntemleri satılamayacak veya bir başkasıyla paylaşılamayacak düzeyde öneme sahip olabilir. Bu gibi durumlarda şirketler kendileri yatırım yaparak üretime geçmeyi tercih edebilirler,
- Firmaların yıllar boyu çalışmaları sonucunda oluşturdukları bilgilerini ve iyi bir repütasyona sahip olan marka isimlerini, lisans veya franchising yoluyla başka şirketlere vermektense, yeni gireceği pazarlarda üretiminin ve markasının güvenilirliğini kontrol altında tutmak amacıyla üretimini kendisinin yapmasını tercih etmesi,
- Yukarıda belirtilen durumun aksine, şirketlerin oluşturdukları markanın vereceği güvenden yurtdışında da faydalanmak istemeleri,
- Üretimde iç pazarın doygunluk oranına gelmesi sonucu hem rekabet hem de doygunluk oranı düşük yeni pazarlara yönelmek arzusu,
- İhracat yapan ülkelerin ithalatçı ülkelerde karşılaştıkları tarife ve kota sınırlamaları sonucu üretimi direkt ithalatçı ülkede yapmayı tercih etmesi,
- Şirketlerin kendi ülkelerinde karşılaştıkları bazı yasal düzenlemeler sonucu şirketlerin daha rahat hareket edebileceklerini düşündükleri ülkelere kayması,

⁹ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, s. 724.

- Bazı sektördeki şirketlerin müşterilerini veya rakiplerini izlemesi ve takip etmesi (ör: Bankaların yurtdışında şube açmaları).

Yukarıda belirtilen nedenlerden de anlaşılacağı gibi, ÇUI'ler yeni pazarlara yönelmeye ihtiyaç duymaktadırlar. Bu şekilde DYSY yaparak faaliyet alanlarını genişletmek istemektedirler.

1980'ler ve 1990'lardan itibaren dünya çapında ilgi gören ve ivme kazanan DYSY'nin artış nedenlerini Dunning Tablo 1'deki gibi göstermektedir.¹⁰

Tablo 1: DYSY'nin Taraflar Açısından Nedenleri

Ülke Perspektifi Açısından	Firma Perspektifi Açısından
1. Pazar sistemindeki yenilik,	1. Küresel piyasalara erişim ihtiyacının artması,
2. Ekonomik aktivitelerin küreselleşmesi,	2. Mümkün olabilecek en ucuz kaynaklardan girdi temin etmek için oluşan rekabetçi baskılar,
3. Refah sağlayıcı varlıkların artan hareketliliği,	3. Bölgesel bütünleşmenin daha fazla etkinlik-arayışında olan yatırımları kışkırtması,
4. Kalkınmada havalanma aşamasına gelen ülke sayısının artması,	4. Ulaşım maliyetlerinin düşmesi ve sınır ötesi iletişim kolaylığının artması,
5. Gelişmiş ve bazı endüstriyelşmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarının yakınlaşması,	5. Lider şirketler arasında oligopolistik rekabetin yükselmesi,
6. Hükümetlerin DYSY'yi değerlendirmedeki kriterlerinin değişmesi,	6. DYSY için yeni bölgesel olanakların ortaya çıkması,
7. DYSY'nin fayda ve maliyetlerinin hükümetler tarafından daha iyi değerlendirilmesi.	7. Yabancı kaynaklı teknoloji ve organizasyonel yetenekleri kullanma ve kümelenme ekonomilerinden faydalanma ihtiyacı,
	8. Yabancı şirketlerle birleşmeleri sonuçlandırmak için yeni teşvikler,
	9. Belirli lokasyonel maliyetlerdeki ve getirilerdeki değişiklikler,
	10. Küreselleşme ve lokalleşme avantajlarını daha iyi dengeleme ihtiyacı.

Kaynak: John H. Dunning, "Re-evaluating The Benefits of Foreign Direct Investment", 1994, s.3, (Çevrimiçi) http://www.unctad.org/en/docs/iteitv3n1a3_en.pdf, 22 Eylül 2011.

¹⁰ John H. Dunning, "Re-evaluating The Benefits of Foreign Direct Investment", 1994, s.3 (Çevrimiçi) http://www.unctad.org/en/docs/iteitv3n1a3_en.pdf, 22 Eylül 2011.

Tablo 1’de belirtilen nedenler incelendiğinde, şirketlerin kendi pazarlarında faaliyet göstermekten çok, başka pazarlara yönelme ihtiyacı duydukları ve bu pazarlarda kendi varlıklarını göstermek istedikleri görülmektedir. Ayrıca, DYSY’lerin hem ülkeye sağladığı yarar hem de ÇUI açısından olumlu etkileri açıkça görülebilmektedir. ÇUI’ler kendi bünyelerinde gerçekleştirebilecek çeşitli maliyetlerden kaçınmak, ucuz işgücü ve girdi kazanımını sağlamak, pazarlarını genişletmek isterken, yatırım yapılan ülkeler de ekonomilerinin kalkınması, istihdamın artması, küreselleşme içerisinde yer alma gibi gelişmelerden faydalanmaktadır.

Daha önce de belirtildiği gibi küreselleşmenin artması sonucu şirketler kendi pazarlarında kalıp sadece kendilerine yetmektense, üretim avantajı elde etmek, yeni ve ucuz kaynaklara ulaşmak, pazarlarını genişletmek vs. gibi amaçlarla DYSY’ye yönelmektedirler. Gelişmekte olan ülkeler de kendi kalkınmalarına fayda sağlamak için ellerinde var olan doğal kaynakların kullanımına (karşılıklı çıkarlar doğrultusunda) izin vermekte ve ucuz işgücü gibi şirketler için cazip gelebilecek avantajlar sunmaya çalışmaktadırlar. Bu noktada önemli olan, hükümetlerin DYSY’lere olan bakış açılarıdır. Artık hükümetler bu tür yatırımlara daha sıcak yaklaşmaktadırlar.

Gelişen dünya düzeninde ülkeler arası uzaklık, çekinmeyi gerektiren bir neden olmaktan çıkmıştır. Özellikle ÇUI’ler kendileri için fırsat sayılabilecek pozisyonları iyi değerlendirmekte ve yatırımlarını ona göre değerlendirmektedirler. Çünkü bir yatırımın bir çok maliyeti olduğu gibi, bir o kadar da yaratacağı fırsatları bulunmaktadır. Yeni dünya düzeni de daha çok bu fırsatlar üzerine kurulmaktadır.

1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Olumlu ve Olumsuz Etkileri

DYSY'lerin ülke ekonomileri üzerinde çeşitli etkileri bulunmaktadır. Bu etkiler olumlu ve olumsuz olarak değerlendirilebilmektedir. Olumlu etkiler şu şekilde değerlendirilebilir:¹¹

- **Ulusal Ekonomiye Destek:** DYSY'nin ülke Gayri Safi Milli Hasılasına (GSMH) etkisi bulunmaktadır. Yani GSMH ile DYSY arasında olumlu bir etkileşim söz konusudur. Tabi bu etkileşimin yapılan DYSY'nin büyüklüğüyle de ilgisi vardır. Dolayısıyla, ÇUI tarafından yapılan DYSY'nin büyüklüğü, ülke ekonomisine fayda sağlamaktadır.
- **Ekonomik İstikrar:** DYSY'nin yapıldığı ülkeye gelir getirmesi sonucunda kalkınmanın sağlanması, ekonomik olarak ülkenin gelişmesine ve belirli bir istikrar kazanmasına neden olmaktadır.
- **Altyapı ve Teknoloji Transferi:** DYSY yapacak olan ülke, yatırımını gerçekleştirirken gerekli altyapı ve teknoloji bilgisini de ülkeye getirmektedir. Bununla beraber işletmecilik bilgisini de sağlamaktadırlar. Dolayısıyla yatırımcı, ülkenin sadece maddi olarak kalkınmasına değil, aynı zamanda teknolojik olarak da kalkınmasına neden olmaktadır.

Bunların dışında DYSY, girdiği ülkeye rekabet getirmektedir. Değişen ekonomik koşullar, gelişen teknoloji ve bu teknolojinin üretilen ve satılan mallar/hizmetler üzerinde yarattığı durum, şirketler için kendilerini geliştirmek açısından bir rekabet ortamı yaratmakla beraber müşteriler için daha iyi, daha kaliteli veya daha ucuz mal/hizmet bulabilme avantajına, her zaman başka bir seçeneklerinin olabileceğinin bilincine varmalarına neden olmaktadır. Pazara yeni şirketlerin girmesi ürün çeşidinin artmasını sağlamaktadır. DYSY'nin bir başka olumlu etkisi de işsizliği azaltarak istihdamın artmasını sağlamasıdır. Bununla beraber ücretler de olumlu bir şekilde etkilenmektedir. DYSY ile birlikte ülkeye yüksek miktarda döviz

¹¹ Hayrettin Demircan, **Dünya'da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Stratejileri**, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara, 2003, s. 6.

girişini sağlamaktadır. Aynı zamanda yabancı sermayeli şirketlerin en büyük katkılarından biri de yüksek miktarda vergi geliri sağlıyor olmalarıdır.¹²

DYSY'nin olumsuz etkileri değerlendirildiğinde, ülkedeki önemli sektörlerin, ÇUI'lerin denetimi altına girmesi gibi bir tehlike ile karşılaşılabilirdi görülmektedir. Özellikle hükümetin elinde bulundurması gerektirdiği önemli varlıkların, ÇUI'lerin eline geçmesi büyük bir sorun oluşturabilmektedir.

ÇUI'lerin DYSY yaparak ülke ekonomisini içten yönetebilir pozisyona gelebilmesi, bununla beraber ülkedeki siyaseti kendi lehlerine çevirebilme olasılığının artması söz konusu olabilmektedir. Böyle bir durum karşısında ev sahibi ülke hükümeti, bağımsız hareket edebilme özgürlüğünü kaybedebilmektedir. Ayrıca ÇUI'lerin güçlü varlıkları, yerel üreticiyi de zorlayabilmektedir. ÇUI'lerle rekabet etmek zorunda kalan yerel üretici, yeterli tecrübe ve imkanı bulamadığı için sektörden çekilmek zorunda kalabilmektedir.

ÇUI'ler, ev sahibi ülkenin kültürel yapısını da değiştirebilmektedir. ÇUI'lerin sunduğu yeni ürünler nedeniyle ev sahibi ülkenin vatandaşlarının tüketici davranışları farklılaşmaktadır. ÇUI'lerin, ev sahibi ülkedeki yerel tedarikçilerden hammadde alması beklenirken bazı durumlarda ÇUI'ler, ana merkezlerinden hammadde ihracatı yapmaktadırlar. Dolayısıyla kar transferleri yüksek olmaktadır. ÇUI'lerin araştırma ve geliştirme faaliyetleri ile teknoloji açısından ileride olması ve bu özelliklerini genellikle ana ülkedeki merkezinde yürütüyor olması, ev sahibi ülkenin bu son gelişmelerden faydalanamamasına ve geride kalmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla ev sahibi ülke, teknoloji açısından bağımlı konuma gelebilmektedir. Ayrıca yabancı sermayenin az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerdeki düşük maliyetlerden yararlanmak istemesi sonucu, bu ülkelerdeki çevre kirliliği oranı artmaktadır. Bu durum da, ev sahibi ülke vatandaşlarının daha düşük kalitede yaşamasına neden olmaktadır.¹³

¹² Hayrettin Demircan, **a.g.e.**, s. 7.

¹³ Mehmet Mucuk, **a.g.e.**, s. 39.

Yukarıda bahsedilen olumlu ve olumsuz etkilerine bakıldığında DYSY hem ülkenin kalkınması açısından önemlilik arz etmektedir hem de içerisinde bazı sakıncalıklar bulundurmaktadır. Dolayısıyla bu tür yatırımların hem ülkenin hem de yatırımcının menfaatine göre olması gözetilmelidir. Ülke içerisinde tek taraflı çıkar sağlayan yatırımlar bir noktadan sonra sermayedarların ülkeyi sömürmesine kadar gidebilmektedir.

1.4. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicileri

ÇUI'ler, başka pazarlarda yapmak istedikleri yatırımlar için bazı belirleyicilere ihtiyaç duymaktadırlar. Bu belirleyicilerden elde edecekleri sonuçlara göre yatırımı gerçekleştirme veya gerçekleştirilmeme kararına varmaktadırlar.

Botric ve Skuflic, yatırım yapılması düşünülen ülkenin ekonomik koşullarını ülke ekonomisinin büyüme potansiyeli, doğal kaynakları, elinde bulundurduğu işgücü kalitesi, ülkenin ticaret yapmaya uygun olması, uluslararası pazarlara yakın olması, ülkenin fiziksel, finansal ve teknolojik altyapısının uygun olması şeklinde değerlendirmektedirler.¹⁴

Bu çerçeveden bakıldığında, DYSY'nin temel belirleyicilerini üç ana başlıkta toplamak mümkündür. Tablo 2'de belirtildiği gibi bunlar; ülkenin ekonomik koşulları, hükümetlerin uyguladığı politikalar ve ülkedeki iş ortamına bağlı olan belirleyiciler olarak sıralanmaktadır.¹⁵ Bu konular ele alındığında, DYSY yapmak isteyen ÇUI'lerin, ülkenin alt yapısını, ticarete uygunluğunu, çalıştıracağı elemanların eğitim ve/veya deneyim seviyesini, bulunduğu lokasyonunun ticaret yapabileceği diğer pazarlara yakınlığını değerlendirdikleri görülebilmektedir. Özellikle, ülke ekonomisinin istikrarlı olması ve gelişme sinyalleri veriyor olması, ÇUI'lerin yatırım yapabilmeleri için değerlendirdikleri önemli koşullardan biri olmaktadır. Fakat ülkenin ekonomik koşulları kadar önem taşıyan hükümetlerin

¹⁴ Valerija Botric, Lorena Skuflic, "Main Determinants of Foreign Direct Investment in Southeast European Countries", **Transition Studies Review**, C:13, No:2, 2006, s. 359.

¹⁵ Mehmet Mucuk, a.g.e., s. 35.

tutundukları politikalar ve ülkedeki iş ortamına bağlı olan belirleyiciler de göz önünde bulundurulması gereken diğer verilerdir. Tablo 2’de bu veriler değerlendirilmektedir.

Tablo 2: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Temel Belirleyicileri

Ülkedeki Ekonomik Şartlar	• <i>Piyasaların durumu</i>	Ülkenin büyüklüğü, vatandaşların gelir seviyeleri, ülkenin büyümede gösterebileceği istikrar, diğer pazarlara erişim, ulaştırma ve dağıtım.
	• <i>Ülkedeki Kaynaklar</i>	Ülkenin sahip olduğu doğal kaynakları ve konumu.
	• <i>Ülkenin Rekabet Ortamı</i>	Ülkedeki işgücü donanımı, eğitim seviyesi, yönetsel kabiliyet, altyapı kalitesi, ulaşılabilecek satıcı sayısı, teknolojik yetkinlik.
Ülkedeki Hükümetin Uyguladığı Politikalar	• <i>Uygulanan Makro Politikalar</i>	Makro değişkenleri yönetebilme becerisi, havalde karşılaşılan sorunların azlığı, döviz elde etmedeki kolaylık.
	• <i>Ülkedeki Özel Sektör</i>	Özel yatırıma olan destek, ülkeye sermaye girişindeki kolay girme ve çıkma politikaları, finansal piyasalardaki etkinlik.
	• <i>Ülkedeki Ticaret ve Sanayi Ortamı</i>	Ülkenin ticaret için belirlediği temel stratejiler, bölgesel entegrasyonlara olan katılımı, rekabet edebilme oranı, yerel üreticiye verdiği destek.
	• <i>Ülkenin Uyguladığı DYSY Politikaları</i>	Yabancı yatırım için uygulanan teşvikler, pazara girmede sağlanan kolaylıklar, kaynaklara sağlanabilecek erişim, şeffaflık ve istikrar.
Ülkedeki İş Ortamı	• <i>ÇÜİ’lerin Risk Algulamaları</i>	Ülke bazında yapılacak risk çalışmaları, işgücü ortamı, politik istikrar.
	• <i>ÇÜİ’lerin Yer Seçme, Satın Alma, Entegrasyon ve Transfer Konusunda Yaşadığı Sorunların Boyutu</i>	ÇÜİ’lerin yer tayin etme politikaları, stratejik olarak kurulabilecek ortaklıklar, eğitim ve teknolojiye yararlanma.

Kaynak: Mehmet Mucuk, **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları: Teori ve Türkiye Uygulaması**, Çizgi Kitabevi Yayınları, Konya, 2011, s. 35.

Tablo 2’de görüldüğü gibi, hükümetlerin DYSY’ye olan bakışları, pazara girme ve çıkmada sağladığı kolaylıklar, özel sektörü ve yabancı yatırımı desteklemesi, bu bağlamda çeşitli teşvikler uyguluyor olması, koyduğu ithalat-ihracat kotaları, bölgesel ekonomik entegrasyonlara üyeliği vs. hükümetin uygulayacağı

politikalar açısından ÇUI'ler için birer belirleyicidir. Aynı şekilde ülke riskinin çıkarılması, yer seçiminde karşılaşılan sorunlar, kaynaklara ulaşım, çalışan piyasası vs. gibi veriler de ÇUI'lerin, ülkedeki iş ortamına bakarak yatırım konusunda vereceği karara yardımcı olacak verilerdir.

1.5. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Teorileri

DYSY'nin önem kazanmasıyla birlikte iktisatçılar bu konu üzerine eğilmiş ve bu yatırımların yapılmasının nedenleriyle ilgili çeşitli teoriler ortaya koymuşlardır. Bunlar Hecksher-Ohlin Modeli, Ürün Hayat Devreleri Teorisi, OLI Paradigması Teorisi, İçselleştirme Teorisi ve Yeni Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Teorisidir.

1.5.1. Hecksher-Ohlin Modeli

İsveçli iktisatçı Eli Heckscher'in 1919 yılında yayımladığı makalenin ardından öğrencisi olan Bertil Ohlin'in bu makaleyi yeniden ele alıp geliştirmesi sonucu 1933 yılında ortaya koyduğu bir teoridir. Bu nedenle teori, ikisinin adıyla anılmaktadır. Bu teorinin diğer bir adı da "Faktör Donatımı Teorisi"dir.¹⁶ Teoriye göre ülkeler, sahip olduğu emek veya sermaye kaynağına göre hareket edecek ve emek yoğun malların üretiminde emek bakımından fazlası olan ülkeler, sermaye yoğun malların üretiminde ise sermaye bakımından fazlası olan ülkeler üretim yaparak birbirleriyle ithalat-ihracat ilişkisi kuracaklardır.¹⁷ Teori, iki ana varsayım üzerinden ilerlemektedir. Bunlar:¹⁸

1. Ülkelerin ellerinde bulundurdıkları faktör donatımları birbirleriyle aynı değildir. Bu teoride bir ülke emek yoğun olarak nitelendirilirken, diğer ülke sermaye yoğun olarak nitelendirilmektedir.

2. Üretilen mallar, kullanılacak faktör yoğunlukları açısından farklılaşmaktadırlar. Bir kısmı daha fazla sermaye, bir diğer kısmı da daha fazla

¹⁶ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, s. 63.

¹⁷ Tümay Ertek, **Makroekonomiye Giriş**, Beta Basım, İstanbul, 2004, s. 298.

¹⁸ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, s. 64.

emek gerektirebilmektedir. Dolayısıyla bu mallar da emek ve sermaye yoğun mallar olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

Bu teoride öne çıkarılan, vurgulanmak istenen nokta, ülkelerin ellerinde bulundurdukları faktör donatımının kullanımına göre hareket etmelerinin gerekliliğidir.

1.5.2. Ürün Hayat Devreleri Teorisi

Vernon'un 1966 yılında yayımladığı makalesiyle ortaya koymuş olduğu bu teori, üretim sürecini “çokuluslulaşma” altında incelemektedir.

Vernon, ürün devrelerini üç safhada değerlendirmektedir. Bunlar:¹⁹

1. Yeni ürünün pazara sunulması safhası,
2. Ürünün olgunlaşması safhası ve
3. Ürünün standartlaşma safhasıdır.

Birinci safhada, teknolojik açıdan yeni olan ürün, gelişmiş bir ülkede üretilir. Bu safhada üretim daha az tutulmaktadır çünkü iç pazardaki tüketiciden nasıl bir tepki geleceği bilinmemektedir. Ürün pazarda tutulmaya başlayıp yeterli seviyede olgunlaştığında, üretim de artırılmaya başlanır ve ihracatı yapılır. Diğer ülkelere ihracatı yapılan bu ürün, bir müddet sonra standartlaşmaya başlar. Bu arada ürünün standartlaşmasına kadar olan süreçte gereken teknoloji, ürün sahibi firmadadır. Standartlaşmayla beraber ürün sahibi firma, başka pazarlardaki diğer firmalara lisans vermeye, böylelikle ürünün yeni pazarlara ulaşmasını sağlamaya başlar. Yeni pazarlar, üretimin de artmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte, üretici firmanın elinde bulundurduğu teknolojiye katkı sağlaması gereken araştırma-geliştirme faaliyetleri de azalmaya başlamaktadır. Ayrıca, ürünün standartlaşması nedeniyle, üretimin yapılması için firmaya maliyette bulunan işgücüne gerek kalmamıştır. Bu durumda firma üretimden kar elde etmek amacıyla, maliyetlerini düşürmek ister ve

¹⁹ Raymond Vernon, “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, **The Quarterly Journal of Economics**, C:80, No:2, 1966, s. 195.

üretimini az gelişmiş ülkelere yöneltir. Bu nedenle ürün, artık üretici firmanın ülkesinde üretilmez ve bulunması kolay bir ürün haline gelir. Üretimin, maliyeti düşük ülkelere yönelmesiyle birlikte, üretici firma artık net ithalatçı pozisyonuna girer. Bu sürecin yeniden başlaması için, yeni bir ürünün bulunması gerekmektedir.²⁰

Sonuç olarak, yeni bir ürünün üretimine öncelikle gelişmiş ülkelerde başlanır, piyasanın doygunluğa ulaşmasıyla beraber ihracata yönelinir, ürün standartlaşma aşamasına geldiğinde de lisans verilmeye başlanır. Bu aşamada olan üretici firma da maliyetlerini düşürmek amacıyla emek ucuz ülkelere kaymaya başlar. Bir süre sonra da yeni ürünü üreten ülke ithalatçı pozisyonuna gelir. Dolayısıyla bu yeni ürün, hem doğrudan yatırım hem de dış ticaret yaptırmış olur.

1.5.3. OLI Paradigması Teorisi

ÇUI'lerin başka pazarlarda da faaliyet gösterebilmeleri için çeşitli avantajlara sahip olmaları gerektikleri bir gerçektir. Dolayısıyla pazarda güçlü bir paya sahip olmak isteyen ÇUI'lerin ölçek ekonomilerinden, teknolojiden, yönetim becerilerinden, deneyimlerinden vs. yararlanmaları gerekmektedir.

Dunning'in ortaya koymuş olduğu bu teoride de, ÇUI'lerin DYSY yapma kararı aldıklarında hangi çerçevelerde, koşullarda, kriterlerde bu yatırımı gerçekleştirmeleri gerektikleri değerlendirilmiştir. Buna göre Dunning, ÇUI'lerin DYSY yapmak için sahip olmaları gerektiği üç ana avantajdan bahsetmiştir. Dunning'in bu yaklaşımı, DYSY'nin kimin tarafından, nerede ve neden yapılması gerektiğini mülkiyet, konumsal ve içselleştirme avantajları açısından analiz etmeye yönelik bir girişimdir.²¹ Bu avantajlar şu şekilde değerlendirilmektedir.²²

²⁰ Z. Tuğrul Göver, **Doğrudan Yabancı Yatırımların Uluslararası Ticarete Etkileri: Türkiye Değerlendirmesi**, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Başbakanlık Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Hazine Müsteşarlığı Matbaası, Ankara, 2005, s. 4.

²¹ Ekrem Tatoğlu, Keith W. Glaister, "Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey", **Thunderbird International Business Review**, C:40 (3), 1998, s. 283.

²² John H. Dunning, "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", **International Journal of the Economics of Business**, C:8, No:2, 2001, s. 176.

- **Mülkiyet Avantajı (Ownership Advantages – O):** DYSY yapmayı arzulayan ÇUI'nin, diğer rakiplerine nazaran elinde bulundurduğu avantajlardır. Bu avantajlar genelde soyut varlıklar olarak nitelendirilmekte ve şirketin uluslararası deneyimi, büyüklüğü, aldığı patentler, dağıtım kanalları, ölçek ekonomilerinden yararlanabilme vs. gibi özellikleri barındırmaktadır.²³
- **Konumsal Avantaj (Location Advantages – L):** ÇUI'nin DYSY'yi hangi ülkede yapacağıyla ilgilenmektedir. ÇUI, yapacağı yatırım karşısında ülkenin sağladığı avantajları değerlendirir. Örnek vermek gerekirse yatırımı yapacak ülke ile ev sahibi ülke arasındaki uzaklık, ev sahibi ülkenin Avrupa Birliği, NAFTA, EFTA vs. gibi ekonomik entegrasyonlara üyeliği, kaynak veya hammadde erişiminin kolaylığı ve bunların kalitesi, niteliği, ülke altyapısı vs. Ayrıca ülkenin kültürel ve sosyal yapısı, hükümetlerin sağladıkları teşvikler gibi unsurlar da gözetilmektedir.²⁴
- **İçselleştirme Avantajı (Internalization Advantages – I):** ÇUI'lerin, yeni pazarlara girerken neden DYSY yaparak girmeyi tercih ettiği konusu üzerinde durmaktadır.²⁵ ÇUI'nin sahip olduğu mülkiyet avantajlarını yeni pazarlarda diğer firmalara lisans ve franchising vererek sunmaktansa kendi bünyesinde bağlı şirketler kurarak hedeflediği pazara girmeyi seçmesidir. Yeni pazarlara girmede lisans veya franchising gibi giriş tekniklerinin kullanılmasının hem lisans hem de franchising'i veren ve bunları alan taraflar açısından kolaylıkları, faydaları bulunmaktadır. Fakat taraflar arasında çıkabilecek sorunlar sonucunda veya aradaki sözleşmenin bitmesi ve lisans ve/veya franchising alan tarafın rakip konumuna gelmesi durumunda lisans/franchising veren taraf ciddi sıkıntılar yaşayabilir. Bu nedenle yatırımcı bu tür sorunlarla yüzleşmemek için DYSY yapmayı tercih edebilmektedir.²⁶

²³ Z. Tuğrul Göver, **a.g.e.**, s. 5.

²⁴ Z. Tuğrul Göver, **a.g.e.**, s. 5.

²⁵ Deniz Arıkan, **Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Arıkan Basım, 2006, s. 29.

²⁶ Z. Tuğrul Göver, **a.g.e.**, s. 6.

Yukarıda da belirtildiği gibi, bu üç avantajın bir arada bulundurulması sonucu ÇUI'ler DYSY yapma kararı alabilmektedirler. Tablo 3'te, mülkiyet avantajı baz alındığında, ÇUI'lerin hangi duruma göre hangi stratejiyi uygulaması gerektiği, konumsal ve içselleştirme avantajlarına bakılarak değerlendirilmektedir.

**Tablo 3: Şirketlerin Uluslararasılaşma Stratejileri
(Mülkiyet Avantajı Baz Alındığında)**

	L-Konumsal Avantaj (-)	L-Konumsal Avantaj (+)
I-İçselleştirme Avantajı (-)	(1) İhracat	(3) Lisans Anlaşması
I-İçselleştirme Avantajı (+)	(2) Dağıtım Şirketi	(4) Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı

Kaynak: Z. Tuğrul Göver, **Doğrudan Yabancı Yatırımların Uluslararası Ticarete Etkileri: Türkiye Değerlendirmesi**, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Başbakanlık Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Hazine Müsteşarlığı Matbaası, Ankara, 2005, s. 7.

Tablo 3'ten de görülebileceği üzere mülkiyet avantajı sabit bir veri olarak değerlendirildiğinde, konumsal ve içselleştirme avantajlarının olumlu ve olumsuz eşleşmelerine göre ÇUI'lerin izleyeceği strateji de değişmektedir. Buna göre ÇUI, konumsal ve içselleştirme avantajının negatif olduğu durumda ihracat yapmayı; konumsal ve içselleştirme avantajının pozitif olduğu durumda DYSY yapmayı tercih etmektedir. Diğer durumlarda ise elinde bulundurduğu avantaja göre ya lisans anlaşması yapmayı ya da dağıtım şirketi kurma stratejisi üzerinden gitmeyi tercih etmektedir.

1.5.4. İçselleştirme Teorisi

Bu teori, ürünlerde veya piyasalarda yaşanan herhangi bir dışsallığa karşı oluşmaktadır. Tarifelerde, kotalarda veya bunların dışında yaşanabilecek herhangi bir düzensizlikte ÇUI'ler DYSY yoluyla içselleştirme yapmaya yönelmektedirler.²⁷ Şirketler yeni pazarlarda piyasa fiyatlarını belirlemede veya yaptıkları ticaret sırasında ortaya çıkabilen ekstra maliyetler sonucunda zorlanabilmektedirler. Bu nedenle gelişmiş ülkelerdeki şirketler özellikle hammadde temininde ekstra

²⁷Alan M. Rugman, **Inside The Multinationals 25th Anniversary Edition: The Economics of Internal Markets**, Palgrave Macmillan, 2006, s. 21.

maliyetlerle karşılaşmamak için ihtiyaç duydukları hammaddenin çokça bulunduğu ülkeye dikey bütünleşme yaparak doğrudan yabancı yatırım yapabilmektedir. Aynı şekilde şirketlerin sahip oldukları know-how da yatay bütünleşme gerçekleştirerek içselleştirme yapmak için önemli nedenlerden biridir. Buna göre şirketlerin yıllar boyunca üretimden edindikleri deneyim, yönetim becerileri, teknoloji, ürünün pazarlanması vs. gibi bilgileri çok değerlidir ve rakiplerine fark atmaları açısından avantaj sağlamaktadır.²⁸ Dolayısıyla şirketler dikey veya yatay bütünleşmelere giderek şirket içi operasyonlarını içselleştirmeye gitmektedirler.

1.5.5. Yeni Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Teorisi

Teori, DYSY ile ticaret arasındaki ilişkiyi ele almaktadır. Buna göre yatırımlar, etkenlerine bağlı olarak iki başlık altında incelenebilmektedir. Bu iki başlık altında hem ana ülke hem de ev sahibi ülke için DYSY'nin dış ticarete olan etkisini değerlendirmek mümkündür.²⁹

- **Yatay Entegrasyon Yatırımları (YEE)**

ÇÜİ'ler, bir malın üretimini birkaç ülkede yapabilmektedirler. ÇÜİ'lerin yapmış oldukları bu üretim tarzına “yatay entegrasyon yatırımı” (YEE) denilmektedir. ÇÜİ'lerin bu tür yatırımları gerçekleştirmeden önce bir değerlendirme yapması gerekmektedir. ÇÜİ, tek bir üretim yerinde ölçek ekonomilerinden faydalanmayı veya pazara yakın bir yerde üretim yapmayı tercih edebilir. Böylelikle taşıma, gümrük, kota vs. gibi çeşitli maliyetlerden kaçınarak avantaj elde etme konusunda çıkacak sonuca göre ya ihracat ya da yatırım yapmayı seçecektir.³⁰

Burada göz önünde bulundurulması gereken nokta, ev sahibi ülke ile yatırım yapacak ülke arasındaki mesafe, taşıma ve diğer ek maliyetler ne kadar fazla ve

²⁸ Aykan Candemir, **Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama**, Yased Yayınları, İstanbul, C:1,2006, s. 25.

²⁹ Z. Tuğrul Göver, **a.g.e.**, s. 7.

³⁰ Z. Tuğrul Göver, **a.g.e.**, s. 7.

ev sahibi ÷lkede yatırım yapmak için engeller ne kadar azsa, ÇUI'nin YEY'e bir o kadar fazla yöneleceğidir.³¹

Özetlemek gerekirse ÇUI'ler çeşitli maliyetleri ve içinde bulundukları pozisyonları değerlendirerek üretimlerini birkaç ÷lkede yapmaya, bu şekilde de YEY yapmaya gidebilmektedirler.

- **Dikey Entegrasyon Yatırımları (DEY)**

DEY, maliyetleri düşürmek amacıyla nerede üretim yapılması kararıyla ilgilidir. YEY'in tersine bu tür yatırımlarda şirketler hem ticaret hem de DYSY yapabilmektedirler. DEY'de ana ÷lke ev sahibi ÷lkeye göre daha büyük olarak düşünülmektedir. Bu nedenle bu tür yatırımlar genellikle gelişmiş bir ana ÷lke ve gelişmekte olan ev sahibi ÷lke arasında olmaktadır. Burada önemli nokta, yerel pazarda iyi bir şekilde nasıl hizmet verilmesi gerektiğidir. Genel merkez ana ÷lkede olmak üzere üretim ya ana ÷lkede ya da ev sahibi ÷lkede olmaktadır. Üretim maliyetlerinin ana ÷lkeye nazaran ev sahibi ÷lke daha düşük olacağı varsayılmaktadır. Düşük ticaret maliyetleri DEY'i desteklemekte, YEY'i desteklememektedir. Ticaret maliyetleri düştüğünde bu tür yatırımlar artacaktır.³²

Bu tür yatırımlar bir ürünün üretilmesi aşamasında maliyetleri düşük tutmak amacıyla üretimin birkaç ÷lkede yapılmasını kapsamaktadır. Genellikle yönetim kısmı gelişmiş ÷lkede, üretim kısmı ise maliyetlerin düşük, hammaddenin yüksek olduğu gelişmekte olan ÷lkelerde yapılmaktadır.

³¹ S. Lael Brainard, "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off Between Proximity and Concentration", **NBER Working Paper**, S: 4269, (Şubat 1993), s. 40.

³² Vertical versus Horizontal FDI, (Çevrimiçi)
<http://econweb.tamu.edu/aglass/VerticalVsHorizontalFDI.pdf>, 23.09.2011.

1.6. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Türleri

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını üç grup altında incelemek mümkündür. Bunlar, kaynak, pazar, verimlilik ve stratejik kaynak arayışlı DYSY'ler olarak adlandırılmaktadır. Bu üç grup şu şekilde değerlendirilebilmektedir:³³

- **Kaynak Arayışlı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**

Bu tür yatırım yapmak isteyen ÇUI'ler genellikle, aradıkları doğal kaynak açısından zengin olan ülkelere yönelmektedirler.³⁴ Gelişmekte olan ülkeler açısından değerlendirildiğinde bu tür yatırımlar önemli olarak görülmektedir çünkü zengin doğal kaynakları elinde bulunduran ülke, pazarlık açısından da güçlü konuma gelmektedir.³⁵ Dolayısıyla aranan, talep edilen doğal kaynağa sahip olan ülkenin elinde bulundurduğu koz hem yatırım yapmayı düşünen ülkenin kendisini ciddiye almasını hem de doğal kaynağa sahip olan ülkenin ekonomik anlamda gelişmesini sağlar.

Bu tür yatırımlar genellikle kaynağa bolca sahip olan fakat bu kaynağı kullanmasını bilmeyen veya işleyebilecek altyapıya sahip olmayan, endüstriyellesmesini tamamlayamamış, gelişmemiş veya gelişmekte olan ülkelere görülmektedir. Coğrafi açıdan kıt fakat doğal kaynak açısından zengin olan bu tür ülkelere ÇUI'lerin yatırım yapması bu şekilde gerçekleşmektedir.

- **Pazar Arayışlı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**

Pazar potansiyeli açısından büyük ve gelişme kaydetmesi beklenen ülkelere yapılan yatırımlardır.³⁶ Bu tür ülkelere genellikle nüfus yoğundur ve bu

³³ Devrim Dumludag, "An Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey: The Role of the Institutional Context", **Journal of Business Economics and Management**, C:10, S:1, 2009, s. 17.

³⁴ Mehmet Mucuk, **a.g.e.**, s. 27.

³⁵ Rajneesh Narula, John H.Dunning, **a.g.m.**, s. 427.

³⁶ Mehmet Mucuk, **a.g.e.**, s. 27

yoğunluğa göre pazara sunulan ürünün yüksek oranda tüketimi beklenilmektedir.³⁷ Dolayısıyla bu koşullara bakılması ve gerekli faktörlerin belirlenmesi sonucunda bu tür yatırımlar yapılabilir. Ayrıca bu tür yatırımların genellikle gelişmekte olan ülkelere yapıldığı görülmektedir.

- **Verimlilik ve Stratejik Kaynak Arayışlı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**

Verimlilik arayan DYSY'ler, ÇÜİ'ler rekabet ortamı yaratabilmesi için yeni kaynaklara ulaşabilmeyi hedeflemektedir.³⁸ Stratejik kaynak arayışlı olan DYSY'ler özellikle sanayileşmesini tamamlamış olan ülkelerde görülmektedir. Bunun sebebi ise, bu tür ülkelerin ellerinde bulundurdıkları alt yapı zenginliği ve verimli işgücü olarak gösterilebilmektedir.³⁹

Verimlilik arayan DYSY'ler işgücünün, emeğin ucuz olduğu ülkelerde yani gelişmemiş veya gelişmekte olan ülkelerde daha çok görülmektedir. Bir çok Amerikan markasının (ör: Nike, Adidas vs.) üretimlerini daha çok Asya ülkelerine kaydardıkları bilinmektedir. Stratejik kaynak arayan yatırımlar ise daha çok sanayileşmiş ve gelişmiş ülkelerde görülmektedir. Bu tür ülkelerde araştırma-geliştirme faaliyetleri için gerekli altyapı, teçhizat vs. daha çok bulunmaktadır.

1.7. Çokuluslu İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri

Yeni bir yatırım yapma kararı alan ÇÜİ, elinde bulundurduğu avantajlara, üretmek istediği ürünün maliyetine, yeni girilecek olan pazardaki tüketici davranışlarının özelliklerine, o ülkenin genel kültür yapısına vs. gibi özellikleri değerlendirerek pazara giriş yolu seçer. Uluslararası pazarlara girmek için uygulayabilecekleri stratejiler dolaylı/dolaysız ihracat, lisans anlaşmaları, franchising, sözleşmeli üretim, anahtar teslim projeler, yönetim sözleşmesi, montaj

³⁷ Rajneesh Narula, John H.Dunning, **a.g.m.**, s. 428

³⁸ Devrim Dumludağ, **a.g.m.**, s. 17

³⁹ Rajneesh Narula ve John H.Dunning, **a.g.m.**, s. 428

operasyonları, ortak girişimler, birleşme ve satınalmalar ve doğrudan yatırım olarak sıralanmaktadır. Bu başlık altında özellikle ortak girişim, birleşme ve satınalma ve lisans anlaşmaları üzerinde durulacaktır.

Dolaylı ihracat, aracı kurumların üretici firmalardan satınaldıkları ürünleri kendi pazarlarının dışında satmalarıdır. Dolaylı ihracatta, firmaların diğer pazarlara girmeleri için herhangi bir uğraşları olmaz. Doğrudan ihracat ise, firmaların aracı kullanmadan ürünlerini kendi pazarları dışında satmalarıdır. Bu ihracat şeklinde firma bütün pazarlama faaliyetlerini üstlenir.⁴⁰ Franchising, birbiriyle ilişkisi olmayan iki firmadan birinin diğerine mal ve hizmetlerini belirli bir ücret karşılında satma yetkisini vermesidir. Franchising’de iki taraf vardır. Bunlar franchisor yani franchise veren ve franchisee yani franchise alan olmaktadır.⁴¹ Sözleşmeli üretime bakıldığında, ÇÜİ’lerin ucuz işgücü ve maliyetlerden yararlanmak amacıyla üretimlerinin hepsini veya bir kısmını geliştirmekte olan ülkelerde gerçekleştirdikleri görülmektedir. Sözleşmeli üretim yaygın olarak kullanılan bir stratejidir. Aynı zamanda hem üretimi yapan için deneyim kazanma ve uluslararası pazarlara açılmak için bir ön hazırlık hem de yaptıran açısından maliyet avantajından yararlanma gibi olumlu yönleri bulunmaktadır.⁴²

Yönetim sözleşmesi, ÇÜİ’nin başka bir firmanın faaliyetinin bir bölümünü veya hepsini yönetmek amacıyla yaptığı bir anlaşmadır. Bu anlaşma sonrasında ÇÜİ, diğer ülkedeki firmaya yönetici kadrosunu yardımcı olmaları amacıyla gönderebilmektedir. Montaj operasyonları, yurtdışında üretimin yapılması istendiğinde, gerekli olan parçaların daha düşük maliyetleri olan ülkelerde üretilip getirilmesiyle, üretimin yapılacağı ana ülkede üretim tesisinin kurulması için yapılan birleştirme operasyonlarıdır. Anahtar teslim projeler ise, yurtdışında

⁴⁰ Sezer Korkmaz v.d., **Pazarlama: Kavramlar, İlkeler, Kararlar**, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2009, s. 542.

⁴¹ Suphi Aslanoğlu, “Bir Büyüme Stratejisi olarak Franchising Sistemi; Firmalar Açısından Önemi, Mevzuat Boyutu ve Muhasebe Uygulaması”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C: 8, No: 1, 2007, s. 74-75.

⁴² Nazan Günay, “Türkiye’de Hazır Giyim ve Konfeksiyon Endüstrisinde Uygulanan Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri: Sorunlar ve Çözüm Yolları”, **Ege Academic Review**, C:5, 2005, s. 91.

gerçekleştirilmesi istenen bir projenin tüm faaliyetlerinden sorumlu olunması ve gerçekleştirilmesi gereken tüm hazırlıkların tamamlanmasını kapsayan bir süreçtir. Bu süreç sonunda firmanın yönetimiyle ilgili olan bütün detaylar ve sorumluluklar, önceden eğitilmiş yerel çalışanlara aktarılır. Ayrıca anahtar teslim projesini yöneten ÇUI, bu projenin sonunda çok yüksek bir fiyat alır. Bu nedenle bu projeler karlılığı yüksek olarak değerlendirilmektedir.⁴³

- **Ortak Girişim (Joint Venture)**

ÇUI'lerin yerel pazarlarda yer almaları için o pazarda faaliyet gösteren başka yerel bir şirket ile ortaklık kurması, aynı zamanda sahiplik ve kontrol paylaşımı yapmasıdır.⁴⁴ Bu tür girişimler iki şekilde gerçekleşebilir; (a) yabancı şirket yerel şirketin bir kısmını satın alabilir, (b) iki şirket de ortak paya sahip olacak şekilde ortaklıklarını gerçekleştirerek yeni bir firma oluşturabilirler. Ortak girişimlerde sadece çokuluslu firma ile yerel bir firma ortaklık kurmaz, bazen iki çokuluslu firma güçlerini birleştirerek yerel pazara girebilirler, bu ortaklık bazen de hükümet ile ÇUI arasında gerçekleşebilir.⁴⁵

Genel olarak, yapılan ortak girişimlerin her iki tarafın çıkarı doğrultusunda gelişmesi beklenir. Sonuç olarak yapılan yatırımın geri dönüşü ve karlılık sağlaması beklenmektedir. Ortak girişim yapma nedenleri değişebilir. Bu bazen ekonomik veya siyasi nedenler sonucu ortaya çıkabilir. Bazen de hükümetlerin yerel üreticiyi korumak istemesi sonucunda pazara girmek isteyen ÇUI'nin ortaklık yapmak zorunda kalmasıyla gerçekleşebilir. Ortak girişim ÇUI'ye, yerel ortamın pazar bilgisinden, tüketici davranışlarının nasıl olduğu hakkındaki deneyimlerinden ve o pazarda üretim yapabilmesinden yana faydalar sağlamaktadır. Bunun dışında sağladığı faydalar aşağıdaki gibidir:⁴⁶

⁴³ Esin Can Mutlu, **Uluslararası İşletmecilik: Teori ve Uygulama**, Beta Yayınevi, İstanbul, 2008, s. 115-120.

⁴⁴ Emrah Cengiz v.d., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, Beta Basım, 2. Baskı, İstanbul, 2007, s. 139.

⁴⁵ Riad A. Ajami v.d., **International Business: Theory and Practice**, Prentice-Hall, 2. Baskı, 2006, s. 27.

⁴⁶ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, s. 721.

- ÇUI'nin yerel ortak sayesinde pazara daha rahat girebilmesi,
- Yerel ortağın sahip olduğu teknolojik altyapının, ülke koşullarında daha kullanılabilir olması,
- ÇUI'nin yerel bir şirketle kurduğu ortaklık sonucunda “yabancı olma” kimliğinden kurtulması ve satışlarını daha yaygın hale getirebilmesi,
- ÇUI'lerin yaptıkları ortaklık sonucunda, yerel ortağın zarar görmemesi adına millileştirme, kamulaştırma gibi hükümetten kaynaklanabilecek olumsuz durumların oluşmasının azalması.

Ortak girişimlerin sağladığı faydaların yanı sıra neden olduğu bazı dezavantajları da mevcuttur. Örneğin iki ortak arasında bazı uyuşmazlıklar, fikir ayrılıkları çıkabilir. Bunlardan en önemlisi de şirketlerin arasındaki kültürel farklılıktır. Ayrıca ortaklık bitiminde şirketlerin birbirlerinin teknoloji, yönetsel bilgi ve deneyimlerinden yararlanması sonucu bir firma diğerine rakip olarak çıkabilir. Bu tür durumlardan şirketlerin kendilerini korumaları için bazı önlemler almaları ve hazırlayacakları anlaşmaya bu tür durumları oluşabilmesi halinde bazı cezai yaptırımlara çarptırabileceği ile ilgili tedbirler konulmalıdır.⁴⁷

• Şirket Birleşmeleri ve Satınalmalar (Mergers and Acquisitions)

Bu tür yatırımlar ÇUI'lerin ev sahibi ülkede yerel pazarda faaliyet gösteren, üretim yapan bir başka firma ile birleşmesi veya onu satın alınmasıyla gerçekleşmektedir. Satınalma ve birleşme kavramları birbirlerinden farklılık göstermektedirler. Tanım olarak bakıldığında satınalma, mevcut bir şirketin, mevcut diğer bir şirketi satın alınması ve faaliyetlerine yeni şirketi de eklemesidir. Birleşme ise; en az iki şirketin güçlerini, tecrübelerini vs. kullanmak ve üretimlerini arttırıp ölçek ekonomilerinden yararlanmak istemeleri amacıyla bir araya gelmeleridir.⁴⁸ Satınalmanın dışında, yapılan birleşme sonucunda ortaya yeni bir şirket çıkmaktadır. Buna nazaran satınalmalarda ortaya çıkan yeni bir

⁴⁷ Emrah Cengiz v.d., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, s. 147.

⁴⁸ Emrah Cengiz v.d., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, s. 160.

şirket yoktur. Satınalma faaliyetlerinde taraflar alıcı ya da alınan taraf olarak adlandırılırken, birleşmelerde taraflar “birleşen” olarak adlandırılır. Ayrıca birleşmelerde iki taraf, yönetimi ortak olarak götürmektedir. Bu tür faaliyetlerin çoğu satınalmalar olarak gerçekleşmektedir.⁴⁹ Buna göre bu iki tip uygulamanın birbirinden farklı olduğu görülmektedir.

Şirket birleşmeleri ve satınalmaların sağladıkları olumlu ve olumsuz etkiler başlığı altında olumlu etkilerine bakıldığında:⁵⁰

- ÇUI’nin yabancı olduğu bir pazarda hızla aktif hale gelmesine olanak verdiği,
- Mevcut teknolojiyi kullanmasını sağladığı,
- Sahip olduğu gücünü arttırarak ölçek ekonomisinden daha fazla yararlandığı,
- Şirket bünyesine yönetim, teknoloji, sermaye, deneyim gibi kaynaklarını katarak yerel pazarda rekabet gücünü artırdığı görülebilmektedir.

Olumsuz etkilerine bakıldığında ise:⁵¹

- Şirketler arasında oluşabilecek kültür farklılıklarının sorun çıkartabildiği,
- ÇUI’nin içerisinde yerel şirketin varlığının giderek azaldığı,
- İki farklı kültürden gelen şirketlerin birleşmesinin, çalışanların ücretlendirilmesi ve yapılacak olan toplu sözleşmeler açısından çeşitli sıkıntılara yol açabildiği görülebilmektedir.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılabileceği gibi, satınalma ve birleşmelerin sağladığı yararlar dışında zararlar da bulunmaktadır. Bazı hükümetler ülke içerisinde yapılan satınalma işlemlerini yerel pazardaki kendi üreticisinin bitmesi olarak algılar ve bunu bir tehdit olarak görür. Fakat bu tür yatırımlar uzun vadede bir çok yarar sağlamaktadır.

⁴⁹ H. Bader Arslan, “Şirket Evliliğindeki Başarısızlığın Temel Nedenleri”, **Active**, (Temmuz-Ağustos) 2001, s. 5.

⁵⁰ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, s. 722.

⁵¹ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, s. 722.

- **Lisans Anlaşmaları (Licensing)**

İşletmelerin dış pazarlara açılmak için kullandıkları diğer bir yol da lisans anlaşmalarıdır. Lisans anlaşmaları, ÇUI'nin (lisans veren) yerel bir pazara girmek amacıyla, o yerel pazardaki yerli bir üreticiye (lisans alan) elinde bulundurduğu çeşitli varlıklarının kullanma iznini, karşılıklı olarak belirlenen bir bedel ve anlaşma doğrultusunda vermesidir.⁵² Başka bir ifadeyle, ÇUI'nin sahip olduğu bazı haklarını başka bir işletmeye belirli bir zaman ve ücret dahilinde devretmesidir. Dolayısıyla lisans veren, sahip olduğu haklardan herhangi birini karşı tarafa bir süreliğine devreder, bunun karşılığında lisans alan taraf da aldığı bu hak karşılığında lisans verene belli bir ücret öder. ÇUI'nin sahip olduğu ve lisans vermeye neden olacak varlıklarından bazıları know-how, ürün/hizmet patenti, marka ismi, teknik danışmanlık, telif hakkı ticari sır olarak sıralandırılabilir.⁵³ Uluslararası pazarlara giriş stratejilerinden daha çok tercih edileni ve kolay olanı olarak gösterilebilmektedir. Bu giriş stratejisinin en büyük özelliklerinden biri işletmenin dış pazara hiçbir yönetsel faaliyet göstermeden giriş yapıyor olmasıdır. Böylelikle işletme, DYSY'ye oranla daha az risk almış olmaktadır. Lisanslı ürün olarak verilebilecek örneklerden biri olan Walt Disney'in çizgi film karakterlerinin penye, çorap, yatak örtüsü, kalem kutusu vs. gibi gereçlerde kullanılması ve dünya genelinde bu şekilde bir çok pazarda aktif bir şekilde tüketiciler tarafından talep görmesidir.

Taraflar açısından değerlendirildiğinde, her türlü anlaşmada olduğu gibi, hem veren hem alan taraf için olumlu ve olumsuz etkiler bulunmaktadır.⁵⁴ Bu etkiler, Tablo 4'te değerlendirilmektedir.

⁵² Sezer Korkmaz v.d., **a.g.e.**, s. 542.

⁵³ Emrah Cengiz v.d., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, s. 52.

⁵⁴ Emrah Cengiz v.d., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, s. 53.

Tablo 4: Lisans Anlaşmalarının Lisans Veren ve Lisans Alan Taraflar Açısından Olumlu ve Olumsuz Yönleri

	Lisans Veren	Lisans Alan
Lisans Anlaşmalarının Olumlu Etkileri	Hükümetlerin DYSY'yi kısıtladığı ülkelerde, ÇUI'nin daha rahat bir şekilde faaliyet göstermesini sağlar. Ayrıca, yerel pazarda yaşayabileceği gümrük tarifesi, kotalar vs. gibi sorunlar en az seviyeye indirgenmiş olur,	Lisansiyenin, ÇUI'nin önceden yaratmış olduğu bilinirliği kullanmasına olanak sağlamaktadır. Böylelikle kendini tanıtmak adına ek masraflara girmez,
	Lisans alan firmanın, yararlandığı değer adına yaptığı yeniliklerden, kattığı gelişmelerden faydalanabilir,	Aynı şekilde lisansiyenin, yeni bir ürün geliştirmesine gerek tanımaz, olan ürün üzerinden lisans verilir,
	ÇUI'nin dünya genelinde tanınmış olması, yerel pazarda da tanınmasına neden olacaktır,	Lisansör, satış doğrultusunda lisansiyeye belirli düzeyde güvence verir, yardım sağlar,
	Tanınırlığının artması, taklit üretimi azaltmaya etki edecektir,	Lisansör, bu yardımını pazarlama faaliyetlerinde de gösterir.
	ÇUI'nin pazara daha az risk taşıyarak girmesine yardımcı olmaktadır,	
	Pazara girerken büyük bir yatırıma gerek duyulmamaktadır, dolayısıyla yatırımın kendini kurtarma süresi kısa olmaktadır.	

Kaynak: Emrah Cengiz vd., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, 2. Baskı, Beta Basım, İstanbul, 2007, s. 53-55.

Bunların dışında lisans anlaşmaları, tüketiciler açısından yerel pazardaki kalitenin yükselmesine neden olmaktadır.⁵⁵

Lisans anlaşmalarının olumsuz etkilerine bakıldığında ise:⁵⁶

- Lisansörün, lisansiyeye kullanım hakkını verdiği değer pazarlanmasında etkin rol oynamaması veya yardımda bulunmaması sonucu lisansiyeye, düşük satışlarla mücadele etmek zorunda kalabilir,
- Bazı ülkelerin lisansiyeleri koruyucu tavırları, lisansörlerin pazardan kolayca çıkmalarında sorun yaşatabilir,

⁵⁵ Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 108.

⁵⁶ Emrah Cengiz v.d., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, s. 56.

- Lisansiye, lisansörün verdiği değerin kullanım hakkını aldığı sırada vermiş olduğu yüksek bedeli, ürünün yerel pazardaki satışlarından çıkarmak isteyebilir. Bu da fiyatların yükselmesine neden olabilir,
- Lisansör, kullanım hakkını verdiği değerin standartlarının iyi bir şekilde gerçekleştirildiğini kontrol etmelidir. Aksi taktirde, marka imajı sarsılabilir.
- Lisansörün dikkat etmesi gereken bir başka konu ise, kullanım hakkını verdiğini değerin aynı pazarda bir başka rakibinin de olabileceğini gözetmesinin gerekliliğidir. Bu durumda lisansörün gerçekleştirmesi gereken, iyi bir pazarlama araştırması yapmak ve güçlü bir pazarlama stratejisi geliştirmektir.

Ayrıca, lisansörün sahip olduğu teknolojisini, bilgisini ve deneyimini lisansiyeye aktarılması, lisansörün birebir olarak pazara girememesi de olumsuz etkiler içinde sayılabilmektedir.⁵⁷

Yukarıdaki olumlu ve olumsuz etkilere bakıldığında, lisans anlaşmalarının DYSY yapma şekilleri arasında hem etkili yöntemlerden biri olduğu hem de dikkat edilmesi gereken bazı faktörlerinin bulunduğu görülmektedir.

1.8. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Çevresel Faktörler

İşletmelerin kuruluşlarından sonra yaşamlarını devam ettirmeleri için gelişen teknolojilerden yararlanmayı bilmeleri, gelişen ekonomilerde pay sahibi olmaları, müşteri istek ve taleplerine kulak vermeleri ve küreselleşmeye ayak uydurmaları gerekmektedir. Küreselleşmenin artan önemi sonucunda işletmeler sadece yerel kalmamaları gerektiğinin gün geçtikçe daha çok farkına varmaktadırlar. Bu nedenle yurtdışındaki pazarlara açılmaları kaçınılmaz olmaktadır. Özellikle ÇUI'ler küreselleşmenin önemini kavramış, yurtdışı pazarları kendilerine hedef seçerek büyümelerini gerçekleştirmiş ve belirledikleri yurtdışı pazarlarına genelde DYSY yaparak girmişlerdir. Fakat yurtdışı pazarlara açılma kararı alındığında yapılması

⁵⁷ Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 108.

gereken en önemli tespit ve araştırmalardan biri, girilmesi düşünülen ülkenin iç ve dış çevrelerini gözlemlemek ve detayına bakmak olmaktadır. ÇUI'ler, ülkeye DYSY yapmadan önce, o ülkenin genel ortamını ve koşullarını incelemelidir. Dolayısıyla yatırım kararı buna göre verilmektedir. Girilmesi ve yatırım yapılması düşünülen ülkenin iç ve dış çevresi, yatırım kararının yapılması veya yapılmaması konusunda büyük öneme sahiptir. Dolayısıyla ülkenin ekonomik, sosyo-kültürel, yasal, fiziksel ve politik çevrelerinin uygunluğunun iyice araştırılması ve buna göre karar verilmesi gerekmektedir.

Bu bölümde, DYSY kararı verilirken bu çevresel risklerin ne derece önemli olduğu, bu kavramların tanımları ve kapsamaları, çeşitleri ve nedenleri belirtilecektir.

1.8.1. Ekonomik Çevre

ÇUI'ler için DYSY yapılması düşünülen ülkenin ekonomik verileri önem taşımaktadır. Bu ekonomik verilere göre yatırım kararı şekillenir. Ülkedeki enflasyon oranları, herhangi bir ekonomik birliğe üye olup olmadığı, ekonomik krizin çıkabilme potansiyeli vs. gibi veriler çokuluslu işletme tarafından incelenir. Ekonomik çevreyi oluşturan bazı bileşenler aşağıda incelenmektedir:⁵⁸

- **Pazar Büyüklüğü:** ÇUI'lerin en büyük amacı ürettiği veya elinde bulundurduğu mal/hizmeti müşterilere/tüketicilere satmaktır. Bu bağlamda bakıldığında, ÇUI'lerin ürettikleri mal veya hizmeti talep edebilecek ve satın alabilecek muhtemel müşteri topluluğuna “pazar büyüklüğü” denilmektedir ve gayri safi milli hasıla (GSMH) ile ölçülmektedir.
- **Gelir:** ÇUI'lerin dikkat etmesi gereken diğer bir başlıktır. Ülkenin GSMH'si, buradan kişi başına düşen miktar ve ülkedeki tüketicinin satın alma gücü, ÇUI'lerin yatırım yapmadan önce değerlendirmesi gereken bir konudur.⁵⁹ Çünkü yapılacak olan yatırım, malın ve/veya hizmetin satılması üzerine kurulacaktır ve

⁵⁸ Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 309.

⁵⁹ Emrah Cengiz v.d., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, s. 62.

ülkedeki satın alma refahının, kişi başına düşen gelir seviyesinin nasıl olduğu yatırım kararını etkilemektedir.

- **Nüfus:** Ülkede yaşayan insanların toplamı, ÇUI'nin gözünden kaçırmayacağı bir başka unsurdur. Nüfus içerisinde yer alan insanların eğitim ve gelişmişlik düzeyi çokuluslu işletmenin faaliyetini nasıl belirlemesi gerektiği konusunda yol göstermektedir. Örneğin, eğitim açısından gelişmiş olan ülkenin insanları yeni, teknolojik ürünleri daha çabuk kabul edip, onları alabilecek potansiyel müşteri kitlesini oluşturmaktadır. Aynı şekilde ÇUI'nin kalifiye eleman temin etme sorunu da pek olmayacaktır.
- **Enflasyon:** Ülkedeki enflasyon oranı yine tüketicinin, müşterinin alım gücünü etkilemektedir. Yüksek enflasyon oranı, fiyatların yükseldiğini göstermektedir. Bu yüzden ülke içinde düşük bir enflasyonun olması gerekmektedir.
- **Ödemeler Bilançosu:** Ülkelerin belirli dönemlerde dış ülkelerle kurduğu ekonomik ve mali ilişkiler, ödemeler bilançosu ile gösterilmektedir. Burada değerlendirilmesi gereken veri, bir ülkenin diğer ülkelerle karşılıklı yapmış olduğu mal, hizmet, sermaye vs. gibi ekonomik işlemler sonucunda elde ettiği gelirlerin, yapmış olduğu ödemelere denk gelip gelmediğidir. Ayrıca ödemeler bilançosu, hükümetlerin bir anlamda ülkeyi ekonomik anlamda nasıl yönettiği gösteren bir aynadır. Bu nedenle hükümetler açısından öneme sahiptir. Ülke içinde ödemeler bilançosunda eksiklik gözlemlendiği zaman DYSY'lere yönelmek gerektiği görülebilmektedir. Çünkü DYSY ile elde edilecek olan gelir, ödemeler bilançosundaki eksiklikleri kapatmaya yarayacaktır. Ödemeler bilançosunda oluşan açık sebebiyle ülkenin ulusal parası değer kaybedebilmektedir. Öte yandan ödemeler bilançosu fazla veren ülkenin ulusal parası diğer ülkelerin paralarına nazaran değer kazanabilmektedir.
- **Döviz Kuru:** ÇUI'ler tarafından uluslararası pazarlarda göz önünde bulundurulması gereken bir başka unsur da yabancı ülke paraları karşısında

ulusal parasının değeridir. Döviz kuru, bir ülkedeki ulusal para biriminin yabancı bir para birimi ile değiştirilebilmesidir.⁶⁰

Belirli bir ülkedeki döviz kuru dalgalanmalarına ilişkin geçmiş deneyimler, söz konusu pazara girip girmeme konusunda kararı önemli oranda etkiler.

Ayrıca uluslararası bir işletmenin ekonomik çevre riskinde bakabileceği diğer faktörler de şu şekilde sıralanabilir:⁶¹

- Ülkedeki vergi sisteminin nasıl işlediği, ev sahibi ülkeye üretimden veya hizmetten verilecek olan verginin oranı, DYSY için herhangi bir teşvik uygulanıp uygulanmadığı göz önünde bulundurulmalıdır.
- İşçi ücretlerinin düşük olması, ülkeye yapılacak olan DYSY oranlarını arttırabilmektedir. Yatırımı yapacak olan ÇÜİ'nin maliyetlerini değerlendirmesi hususunda işçi ücretleri önemli bir yer tutmaktadır. Aynı şekilde işsizlik oranının yüksek olduğu yerlere yapılan DYSY'ler, ülkenin ekonomik olarak kalkınmasına yardımcı olurken istihdam da yaratır. Böylelikle işsizlik oranı düşmeye başlar ve tüketicilerin alım gücü artar.
- Uluslararası entegrasyonlara üye olmak da başka bir önemli kriter olarak değerlendirilebilmektedir. Ortak pazar, gümrük birliği, Avrupa Birliği, tercihli ticaret anlaşmaları, serbest ticaret bölgesi vs. gibi entegrasyonların içinde bulunmak, DYSY çekmek açısından önemli sayılmaktadır.⁶²

Türkiye'nin ekonomik çevresi bu başlıklar altında değerlendirildiğinde, ülkenin gelişmekte olan ülkeler içerisinde yer alması sonucu pazar potansiyelinin büyüklüğü görülebilmektedir. Türkiye, dünya ekonomileri içerisinde 18. sıradadır.⁶³ Avrupa ülkeleri arasında ise en büyük 6. ekonomi haline gelmiştir.⁶⁴ Dolayısıyla, ekonomik

⁶⁰ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası Finans**, Güzem Can Yayınları, Geliştirilmiş 4. Baskı, İstanbul, 2003, s. 86.

⁶¹ Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 319-321.

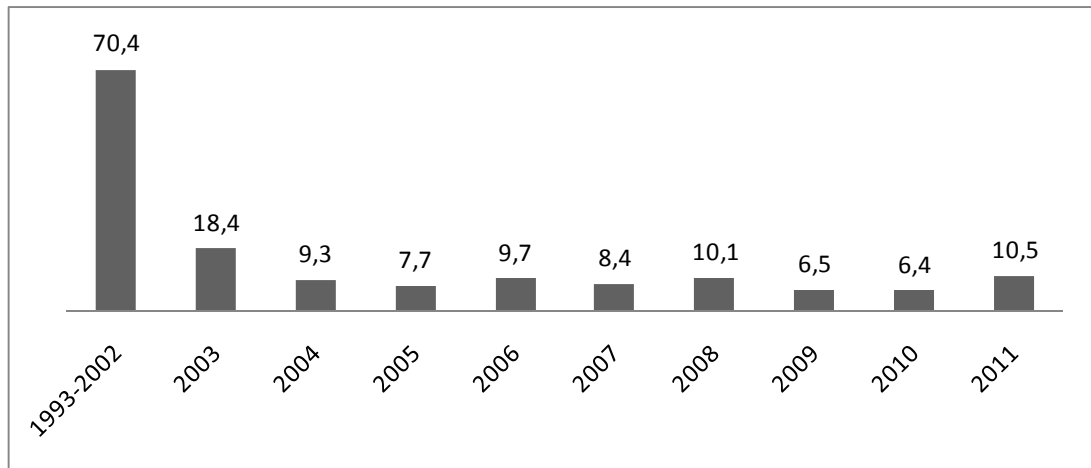
⁶² Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, Beta Basım, İstanbul, Ekim 2008, s. 91.

⁶³ (Çevrimiçi), <http://ekonomi.haberturk.com/makro-ekonomi/haber/735593-2023-hedefi-2011de-sasti>, 9 Mayıs 2012.

⁶⁴ "Türkiye Yatırım Danışma Konseyi Altıncı Toplantısı Sonuç Bildirgesi", 2010, s. 1, (Çevrimiçi) <http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up//Sonuc%20bildirisi-YDK2010.pdf>, 10 Ekim 2011.

büyükliğun pazar potansiyeline yansması sonucu Türkiye, gelebilecek DYSY'ler için cazip bir konuma sahip olmuştur. Pazar potansiyelinin yüksek olmasındaki bir diğ er unsur ise nüfusunun çok ve genç olmasıdır. Türkiye'deki enflasyonun 2004 senesinden itibaren tek haneli rakamlara gerilemesi, DYSY'leri çekmek açısından olumlu bir etki yaratmıştır. “Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ile hesaplanan Türkiye'nin enflasyon oranı, 1993-2002 dönemindeki ortalama %70,4'den, 2010 yılında son 41 yılın en düşük değ eri olan %6,4'e düş müştür. 2009 Aralık ayında %6,53 olan TÜFE, 2010 Aralık ayında %6,40'a düş müştür.”⁶⁵ Bu rakamlardan da görülebileceğ i gibi 1993'ten baş lamak üzere son 19 yıl içerisinde enflasyonda ciddi bir düş üş gerç ekleştirilmiştir. Ş ekil 1'de yıllara göre enflasyon oranları görölmektedir.

Ş ekil 1: Yıllara Göre TÜFE Enflasyon Oranları (1993-2011)



Kaynak: (Çevrimiçi), <http://www.hazine.org.tr/ekonomi/enflasyon.php>, 10 Ekim 2011

Ödemeler bilançosuna bakıldığında ise 2010 yılı içerisinde, bir önceki yıla göre %127'lik bir artış ile toplamda 56,320 milyar \$'lık bir açık bulunmuştur.⁶⁶ 2011 yılının ilk iki çeyreğine bakıldığında ise ödemeler bilançosunun %112,6'lık bir oranla tekrar bir artış gösterdiğ i ve dış borcun 25,8 milyar \$'a ulaştığ ı görölmektedir.⁶⁷ Bununla beraber dünya genelinde doların yükselmesiyle beraber

⁶⁵ (Çevrimiçi) <http://www.hazine.org.tr/ekonomi/enflasyon.php>, 10 Ekim 2011.

⁶⁶ (Çevrimiçi), <http://www.hazine.org.tr/ekonomi/odemeler.php>, 10 Ekim 2011.

⁶⁷ (Çevrimiçi), <http://www.aa.com.tr/tr/kategoriler/ekonomi/96509-odemeler-dengesi-raporu-aciklandi>, 10 Ekim 2011.

Türkiye’de yapılan ithalatın düşmesi ve ihracatçıların kara geçmesiyle birlikte ödemeler bilançosundaki dengenin yakalanması beklenmektedir.

Türkiye’nin elinde bulundurduğu bir diğer avantaj ise işçi ücretlerinin düşük olmasıdır. Birçok Avrupa ülkesi Türkiye’nin işçi ücretlerinin düşük olmasından faydalanmaktadır. Ayrıca Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne üye olması ve Avrupa Birliği’ne adaylık süreci de doğrudan yabancı yatırımları çekmek açısından ciddi potansiyele sahiptir.

1.8.2. Sosyo-Kültürel Çevre

Her ülkenin farklı bir geçmişi, farklı bir yapılanması, farklı gelenekleri vs. mevcuttur. Aslına bakıldığında bunların hepsi birleştirildiğinde ortaya çıkan olgu, o ülkenin “kültürü”dür. Bu bağlamda bakıldığında her ülkenin kültürü kendine özgüdür. Dolayısıyla kültür, bir toplumun aynasıdır, o toplumun özelliklerini yansıtır. Kültürün yarattığı bazı özellikler vardır. Bunlar:⁶⁸

- Toplumların birbirlerinden ayrılması amacıyla kültür bir marka olma özelliği taşımaktadır,
- Bir toplumun değerlerinin bütünleşmesi kültür sayesinde olmaktadır,
- Kültürün toplum tarafından paylaşılabilmek özelliği vardır,
- Kültür, beraberinde dayanışmayı getirmektedir,
- Kültür, önceden öğrenilmiş davranışları içinde barındırır,
- Kültür sayesinde toplumun sosyal yapısı ortaya çıkar,
- Kültür, zaman içerisinde değişiklik gösterebilir.

Yukarıda da belirtildiği gibi kültür, toplumların yaşayış tarzını gösteren soyut bir kavramdır. Her toplumun kendine özel farklı kültürü olabilir ama temelde yatan

⁶⁸ Sevinç Köse, Semra Tetik, Ercan Cuma, “Örgüt Kültürünü Oluşturan Faktörler”, **Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, C:7 S:1, 2001, s. 222.

bazı faktörler vardır. Bu faktörler her toplumda aynıdır. Bunlar dil, din, değerler, normlar, simgeler, tutumlar, örf ve adetler, yasalar ve adet kuralları olarak sıralanabilmektedir.⁶⁹ Kültürü daha iyi anlamak için onu oluşturan katmanlara bakmak gerekmektedir. Trompeenars kültürü üç farklı katmana ayırmıştır. Bunlar:⁷⁰

- **En Dış Katman:** Bu katman görünürdeki kültürü temsil eder. Yani semboller, dil, hikayeler, uygulamalar vs. gibi.
- **Orta Katman:** Bu katman ise norm ve değerlerden oluşur. Norm, doğru ve yanlış, değer ise iyi ve kötüyü anlatmaktadır.
- **Çekirdek:** En sonuncu katman da temel varsayımlardan oluşmaktadır.

ÇUI'ler yeni bir ülkeye giriş yapma kararı aldıklarında, girmeyi düşündükleri ülkenin kültürünü dikkatlice değerlendirmelidirler. Çünkü kültür çok boyutludur ve ÇUI'nin dikkatini çekecek, ilgi göstermesini ve öğrenmesini gerektirecek bir takım kültürel özellikler çıkacaktır. Bunlara karşı nasıl önlem alması gerektiğini bilmeli ve ona göre hareket etmelidir.

ÇUI'lerin başka bir kültürde iş yapma hedefi karşısında uyması gereken bazı kurallar vardır. Bunlar yeni ülkeye girerken karşılaşılabilecek sorunlara karşı hazırlıklı olmak, hızlı bir şekilde ilerlemektense yavaş yavaş hareket etmek, ülkedeki tüketicilere karşı güven uyandırmak, ülke içerisinde konuşulan dilini önemini kavramak ve buna göre hareket etmek, ülkedeki kültüre saygı duymak ve o kültürün bileşenlerini anlamak olarak sıralanabilmektedir.⁷¹ Aslında bu sıralamaya bakıldığında birinin diğerini takip ettiği ve birbirleriyle bir uyum içerisinde oldukları görülmektedir. Başka bir ülkeye iş yapmak için gidildiğinde o ülkenin kültürünü tanımak, ona saygı duymak, güven yaratmak, her şeye karşı hazırlıklı olmak vs. çok önemlidir. Çünkü ÇUI'nin o kültürü ve o kültürde yaşayan insanları anladığı, kabul

⁶⁹ Sevinç Köse, Semra Tetik, Ercan Cuma, **a.g.m.**, s. 224.

⁷⁰ Fons Trompenaars, Charles Hampden Turner, **Riding The Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Global Business**, McGraw Hill, 2. Baskı, 1998, s. 21.

⁷¹ Donald, A. Ball, Wendell H. McCulloch, Jr., **International Business :The Challenge of Global Competition**, McGraw-Hill, 6. Baskı, 1995, s. 269.

ettiği ve saygı duyduğu kadar o ülkenin insanları da ÇUI'ye saygı duyar. ÇUI'lerin göz önünde bulundurulması gereken başka bir konu ise sosyo-kültürel bileşenlerdir. Bunları dil, tutumlar ve inançlar, maddi kültür, sosyal kurumlar, eğitim, estetik ve din olarak sıralamak mümkündür.⁷²

Sosyo-kültürel çevre içerisinde incelenmesi gereken bir diğer önemli konu ise, Hofstede'nin ülkeleri çeşitli kültürel boyutlar içerisinde değerlendirmesidir. Hofstede, ülkeleri 5 farklı kültürel boyut içerisinde incelemektedir. Bunlar güç mesafesi, bireycilik-toplumculuk, belirsizlikten kaçınma, dişilik-erkeklik ve uzun ya da kısa dönem odağıdır.⁷³

- **Güç Mesafesi:** Örgüt içerisindeki üyeler arasında gerçekleşen güç dağılımının ne derece eşit algılandığını sorgulamaktadır.⁷⁴ Yüksek güç mesafesinin bulunduğu ülkelerde hiyerarşik bir yapılanma vardır.⁷⁵ Kişilerin sahip oldukları ünvanları önemli sayılmaktadır. Güç mesafesinin az olduğu ülkelerde ise bu şekilde bir davranış görülmemektedir.
- **Bireycilik-Toplumculuk:** Toplum içerisindeki bireylerin kendi amaçlarını ön planda tutması veya topluma yönelik olan ortak amaçların ön planda tutulmasını kapsamaktadır.⁷⁶ Dolayısıyla insanların olaylara bakış açılarını “ben” veya “biz” olarak değerlendirmesini incelemektedir.⁷⁷
- **Belirsizlikten Kaçınma:** Kişilerin, açıkça tanımlanmamış veya belirsiz durumlara karşı uyum sağlama seviyelerini incelemektedir.⁷⁸ Dolayısıyla bu boyut, bireylerin karşılaştıkları durumlar karşısında ne kadar risk alabileceklerini

⁷² Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 219.

⁷³ Geert Hofstede, “Cultural Dimensions in Management and Planning”, **Asia Pacific Journal of Management**, 1984, s. 83.

⁷⁴ Ünsal Sığı, Mehmet Tıgılı, “Hofstede'nin Belirsizlikten Kaçınma Kültürel Boyutunun Yönetmel – Örgütsel Süreçlere ve Pazarlama Açısından Tüketici Davranışlarına Etkisi”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C:21, S:1, 2006, s. 330.

⁷⁵ Geert Hofstede, **a.g.m.**, s. 83.

⁷⁶ Nihat Gültekin ve Ünsal Sığı, “Bir Kültür Boyutu Olarak Bireycilik-Ortaklaşa Davranışçılık ve Örgütsel Kültüre Yansımaları”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C:23, S:2, 2007, s. 277.

⁷⁷ Geert Hofstede, **a.g.m.**, s. 83.

⁷⁸ Nihat Gültekin, Ünsal Sığı, **a.g.m.**, s. 276.

değerlendirmektedir.

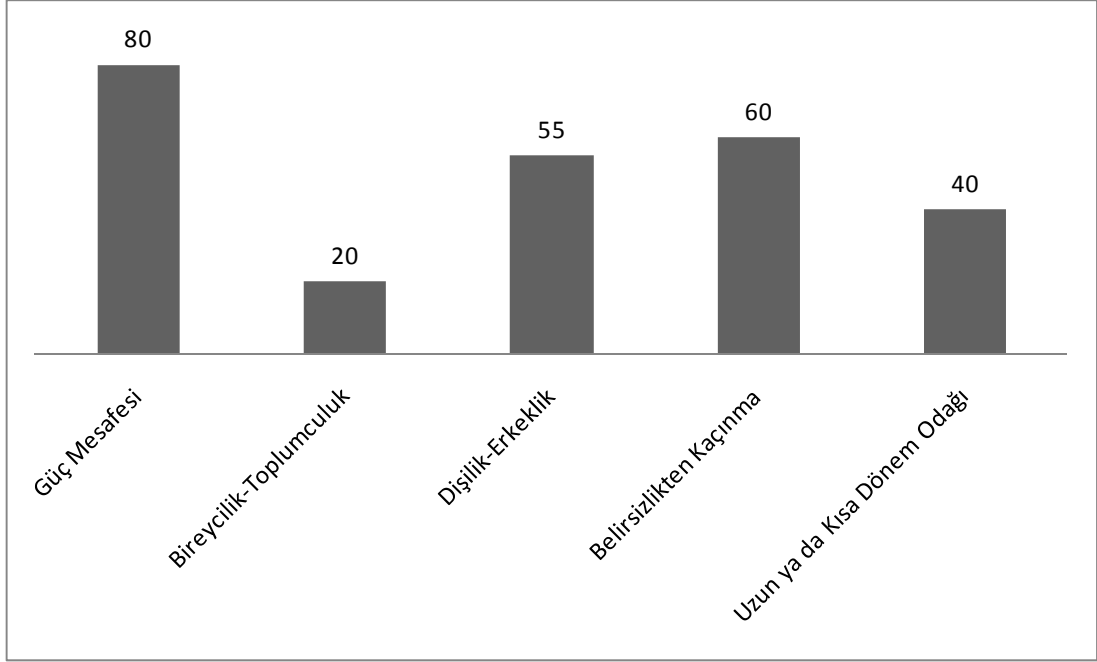
- **Dişilik-Erkeklik:** Toplamları iki şekilde alan bu boyutta dişil toplumlar daha çok hayat kalitesine, kişilere verilen değere, ve ilişkilere önem vermektedir. Erkeksi toplumlar ise başarıya, güce, statüye ve zenginliğe önem vermektedirler.⁷⁹ Dolayısıyla dişil toplumlar daha duygusal, erkeksi toplumlar ise materyalist olarak değerlendirilmektedir.
- **Uzun ya da Kısa Dönem Odağı:** İnsanların kısa veya uzun süreli bir yönelişe sahip olup olmadıklarını incelemektedir. Uzun süreli yöneliş gösteren toplumlarda sabır, yapmayı düşündükleri yatırımlar için tasarruf ve birçok konu hakkında bilgi sahibi olma gibi özellikler görülmektedir. Kısa süreli yöneliş gösteren toplumlarda ise mutlak bir gerçeğin olduğu ve hızlı sonuç elde etme isteğinin olduğu görülmektedir.⁸⁰

Yukarıda belirtilen kültürel boyutlar doğrultusunda Türkiye’de, yüksek oranda güç mesafesinin olduğu, daha çok dişil bir toplum olarak öne çıktığı, belirsizlikten kaçınma eğiliminin yüksek olduğu, daha çok toplumculuk özelliklerini taşıdığı ve kısa dönem odaklı olduğu Şekil 2’den görülebilmektedir.

⁷⁹ Hüseyin Altay, “ Güç Mesafesi, Erkeklik-Dişilik ve Belirsizlikten Kaçınma Özellikleri ile Başarı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C:9, S:1, 2004, s. 305.

⁸⁰ Hüseyin Altay, **a.g.m.**, s. 306.

Şekil 2: Türkiye'nin Kültürel Boyutlar Çerçevesinde Değerlendirilmesi



Kaynak: (Çevrimiçi), <http://geert-hofstede.com/dimensions.html>, 11 Ekim 2011.

Ayrıca Türkiye'nin sosyo-kültürel çevresi dini açıdan incelendiğinde, nüfusunun %90'dan fazlası Müslüman bir ülke olduğu görülmektedir. Etrafındaki ülkelerin bir kısmı Müslüman, diğer bir kısmı ise Hristiyan'dır. Laik demokratik bir yapıya sahip olmasından ötürü Batılı yatırımcılar tarafından kültür olarak, Arap ülkeleri kadar yadsınacak bir ortama sahip değildir. Bunun dışında eğitim seviyesi yükselmektedir. Dolayısıyla yatırımcılar açısından ilgi odağı olmaya devam etmektedir.

1.8.3. Yasal Çevre

Dünya genelinde bütün ülkelerin uyguladığı tek bir hukuk sisteminin eksikliği vardır.⁸¹ Dolayısıyla her ülkenin kendine özgü bir hukuki sistemi oluşmuştur. Bu hukuki sistemin içinde yasalar, düzenlemeler, yaptırımlar, cezalar vs. gibi unsurlar bulunmaktadır. Bu tip unsurlar hem ülke içindeki gündelik yaşamı düzenlemeye hem de çeşitli ticari yatırımların nasıl bir çerçeve içerisinde olması gerektiğine yardımcı olmaktadır. ÇUI'ler da girdikleri veya girecekleri ülkelerdeki farklı hukuki yapılarla

⁸¹ Esin Can Mutlu, *a.g.e.*, s. 392.

karşılaşacaklardır. Şirket kurma prosedürlerinden, vergilendirmesine kadar bir çok değişikliklerle yüz yüze gelecektir. Bu durumda ÇÜİ, ülke içindeki hukuki sistemi iyi tanımalıdır.

Yasal düzenlemelerin nedenlerini şu şekilde sıralanmaktadır:⁸²

- Ülkedeki ödemeler bilançosunda yaşanabilecek eksiklikleri gidermek ve işsizliği azaltmak,
- Ulusal güvenliği sağlamak,
- Yerel üreticiyi, oluşabilecek dampinge karşı koruma altına almak,
- Üretimden kaynaklanan maliyetleri eşitlemeyi amaçlamak.

Ayrıca işletmelerin birbirlerinden korunması, işletmelerin tüketiciye karşı aldıkları sorumluluklarını yerine getirilmesi amacıyla kuraldışı uygulamalardan kaçınmasını sağlamak ve hükümetlerin toplumun çıkarlarını gözetmesi de yasal düzenlemelerin nedenleri arasında gösterilebilmektedir.⁸³

ÇÜİ'lerin uluslararası pazarlarda karşılaştığı yasal kısıtlamalara bakıldığında gümrük vergileri ile karşılaşma, ithalat-ihracat kotaları, damping ile ilgili uygulamalar, ÇÜİ'ye karşı yapılabilecek boykotlar ve ambargo, çevrenin korunmasını sağlamak amacıyla yapılmış bazı yasal düzenlemeler ve sübvansiyonlar olarak görülebilmektedir.⁸⁴ Bazı ülkelerde sağlık ve güvenlik standartları altında bazı ürünlerin ithalatında kısıtlamalarla karşılaşmaktadır. Örneğin, Japonya'ya ilaç ihracatı yapmak isteyen işletmeler, dünya genelinde oluşturulan standartlar doğrultusunda yapılan testlerin dışında, Japonya'nın kendi uyguladığı, pahalı ve zaman alıcı testlere tabii tutulmaktadırlar. Bu durum Japon'lara göre, kendi kültürlerinden gelen seçici ve titiz olma davranışlarından kaynaklanmaktadır. Fakat

⁸² Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, s. 200.

⁸³ Sezer Korkmaz v.d., **a.g.e.**, s. 101.

⁸⁴ Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, s. 203.

başka ülkelerin yaptığı yoruma göre bu durum, pazarı korumak amacıyla yapılan gizli bir uygulama olarak algılanmaktadır.⁸⁵

1.8.4. Fiziki Çevre

Bir ülkenin fiziksel konumu, etrafındaki diğer ülkelere veya denizlere, okyanuslara olan yakınlığı, dağlık veya düz bir alana sahip olması vs. gibi özellikleri ÇUI'lerin yatırım kararlarını etkilemektedir. Ülkelerin fiziki çevreleri ve bunların yaratabileceği riskler şu başlıklar altında değerlendirilmektedir:⁸⁶

- **Konum:** Ülkelerin dünya üzerindeki konumları, ülkede bulunan fiziksel özellikler, etrafındaki komşuları, en önemli şehirlerinin nerede konumlandığı, bunların kara, hava ve su yolu taşımacılığındaki etkileri vs. gibi olgular ÇUI'lerin yatırım yapmadan önceki ilgi alanlarına girmektedir. Örneğin dağlık bir alandaki ülkeye yatırım yapmak iki kez düşünmeyi gerektirir. Yine dağlık bir ülke olan İsviçre'ye bakıldığında yükte hafif fakat pahada ağır ürünler ürettiği görülmektedir. Türkiye'yi ele aldığımızda görülen manzara hem üç tarafının denizlerle çevrili olması hem de doğuda dağlık bir bölgeye sahip olmasıdır. İstanbul, İzmir, Mersin, Samsun gibi liman şehirleri hem denizyolu taşımacılığına uygun olduğu hem de ticaret merkezleri oldukları için önem kazanmışlardır.

Konum başlığı altında politik ve ticari ilişkiler de incelenmektedir. Ülkelerin etrafındaki komşularıyla olan politik ilişkileri ticaretlerini ve yatırım oranlarını etkilemektedir. Yine Türkiye ele alındığında, bulunduğu fiziksel konum nedeniyle Avrupa ve Asya'yı birbirlerine bağlayan bir köprü görevi görmesi, ülkemize gelebilecek DYSY'leri olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca ÇUI'lerin Türkiye'ye yatırım yapmalarının bir başka sebebi de Orta Doğu'ya ve Müslüman ülkelere olan yakınlığıdır. Ticari ilişkiler açısından bakıldığında ülkelerin birbirlerine olan yakınlığının, daha doğrusu birbirlerine yakın olan

⁸⁵ Murat Özcan, **Uluslararası Pazarlama**, Türkmen Kitabevi, 3. Baskı, İstanbul, 2010, s. 35.

⁸⁶ Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 284.

Ülkelerin yine birbirleri ile olan ticari ilişkilerinin yüksek seviyelerde olduğu görülmektedir. Bunlardan en bilineni Avrupa Birliği lkeleri arasında olan ticari ilişkilerdir. Ortak para birimi, ticareti %340 oranında arttırabilmektedir. Ortak yeliğe sahip olan ülkelerde de ticaretin oranı %330’u bulabilmektedir.⁸⁷

- **Topoğrafya:** lkedeki dağların, ovaların, çöllerin, tropik ormanların ve su kütlelerinin konumu ve sayısı, yapılacak olan yatırımı etkilemektedir. Aslına bakıldığında bu beş maddenin ülke içindeki büyüklüğü ticaretin olabilirliğini zorlamaktadır. Özellikle ülkenin dağlık olması, UI’nin fazladan taşıma masrafı yüklenmesine neden olmaktadır. Ayrıca dağların yüksekliği ve geilmezliği, ülke içinde de farklı kültürlerin oluşmasına yardımcı olmuştur. Örneğin, Hindistan ve Çin arasında taşımacılık hava veya deniz yollarıyla yapılabilir. Çünkü aradaki Himayala Dağları ciddi anlamda olumsuzluk teşkil etmektedir. Bu iki ülke insanları arasındaki kültür farkını yaratan en büyük nedenlerden biri de bu dağlardır.

Yine aynı şekilde Suriye gibi büyük l alanlara sahip olan ülkelerde taşımacılık, l şartlarına göre yapılmalıdır. Okyanus, deniz veya gl kenarlarında olan şehirler arasında oluşturulan ticari ilişkiler de büyük öneme sahiptir. Her ne kadar deniz yolu taşımacılığı karayolu taşımacılığına göre daha pahalı olsa da, ondan daha güvenli olduğu bilinmektedir.

- **İklim:** lkenin sahip olduğu iklim, üretilmesi veya pazarlanması dşnlen ürünler üzerinde mutlak öneme sahip olabilmekte ve iklime göre bir uyarlama yapılmasına neden olabilmektedir. Örneğin, BMW, Volkswagen gibi Alman arabaları soğuk bir iklime sahip olan Almanya’da üretildiği için çabuk ısıtan klimalara sahiptir. Ama Land Rover’larda aynı durum söz konusu değildir. Yine çok sıcak ülkelere kazak, manto gibi ürünler satmak pek mantıklı olmayacaktır.

ÇUI’lerin ürünlerini taşıma ve depolaması açısından bakıldığında sıcak ve neme karşı duyarlı olan ürünlerin, örneğin dondurmaların, soğuk konteynırlarda

⁸⁷ Pankaj Ghemawat, “Distance Still Matters”, **Harvard Business Review**, September 2001, s. 138.

taşınması veya soğuk depolarda saklanması gerekecektir.

- **Doğal Kaynaklar:** Ülkelerin sahip olduğu doğal kaynaklar sayesinde o ülkelere olan ilgi de artış gösterebilmektedir. ÇUI'lerin en önem verdiği konulardan biri de bu doğal kaynaklardır. Örneğin Arap ülkelerinde bulunan petrol onlar için doğal bir kaynak ve ekonomik bir gelirdir. Ama aynı zamanda başka devletler bu doğal kaynaklara kendileri sahip olmak istemektedirler. Örneğin Amerika'nın Irak'a olan saldırısı bir anlamda da petrol yüzündendir.

Türkiye'nin elinde bulundurduğu fiziksel çevre özellikleri, DYSY'leri çekmek açısından olumlu etkilere sahiptir. Özellikle üç tarafının denizlerle çevrili olması ve buna bağlı olarak bu bölgelerde bazı ticaret şehirlerinin oluşması, DYSY'leri çekici etkiye sahiptir.

Bunun dışında elinde bulundurduğu doğal kaynaklar açısından Türkiye önemli bir konuma sahiptir. Özellikle dünyada sahip olduğumuz kaynak bakımından birinci sırada gösterilen bor madenlerinin ülkemizde olması, gelecekte birçok ÇUI çekmek açısından önemlidir.

Bu bölüm içerisinde DYSY'ler incelenmiştir. DYSY'lerin ülke kalkınması açısından önemliliği üzerinde durulmuş ve ÇUI'ler ile olan ilgisinden bahsedilmiştir. DYSY'lerin gelişmiş ülkelerde daha fazla olmasının yanında, özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından önemli olduğu vurgulanmıştır. DYSY'lerin ülkelere yarattığı olumlu ve olumsuz etkiler ele alınmış, DYSY'lerin nedenleri, belirleyicileri ve bu alanda ortaya konmuş teoriler detaylandırılmıştır. Ayrıca, ÇUI'lerin DYSY yapma şekilleri incelenmiştir. Son olarak ise, ÇUI'ler için çok önemli olan DYSY'yi etkileyen çevresel faktörlerden söz edilmiştir.

İkinci bölümde ise, DYSY yapılmış veya yapılmak istenen ülkedeki politik risk unsurunun, DYSY'leri ne yönde etkileyeceği ve ÇUI'lerin bu durum karşısında ne yapabilecekleri ele alınacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI AÇISINDAN POLİTİK RİSK

ÇUI'ler, alacakları yatırım kararı doğrultusunda girmeyi düşündükleri ülkenin politik koşullarını, yapacakları yatırımın belirleyicisi olarak değerlendirmektedirler. Yatırım yapılması düşünülen ülke hükümetinin politik açıdan istikrarlılığı ve sağlamlığı, yatırım çekmede belirleyici bir faktördür.⁸⁸

ÇUI'lerin yatırım yapmak istedikleri gelişmekte olan veya gelişmiş ülkelerde genellikle karşılaştıkları politik risk unsurları içerisinde yabancı sermayeli şirketlerin millileştirilmesi, pazara girmede karşılaşılan sorunlar, hükümetin ÇUI'lere uyguladıkları ve yatırım yapmalarını engelleyici olumsuz, zorlaştırıcı düzenlemeler, ülke içerisindeki politik kargaşalar vb. gibi başlıklar gösterilebilir.⁸⁹

Birinci bölümde, DYSY'lerden ve ÇUI'lerin DYSY'ye yönelmelerinden belirtilmesinin ardından, ikinci bölümde uluslararası işletmecilikte özellikle ÇUI'lerin yatırım kararlarını belirlemede önemli bir faktör olan “politik risk” üzerinde durulacaktır. Öncelikle politik risk, ardından politik riskin kapsamı ve politik riski oluşturan nedenler ele alınacaktır. Daha sonra ise, politik risk çeşitleri ve politik risk analiz yöntemleri belirtilecektir. Ayrıca, politik riski azaltma yöntemleri, politik risk gerçekleşikten sonra uygulanabilecek stratejilerden sonra, politik risk değerlendirme kuruluşları incelenecektir.

⁸⁸ Diogo Faria de Moura v.d., “An Analysis of the Political Risks Environment in American Developing Countries”, **International Journal of Academic Research**, C:3, S:4, 2011, s. 287.

⁸⁹ Sumru G. Altuğ, Fanny S. Demers, Michel Demers, “Political Risk and Irreversible Investment”, **CESifo Economic Studies**, C:53, S:3, 2007, s. 430.

2.1. Politik Risk ve Önemi

Rekabetin gelişmesi, işletmeleri yerel olmaktan çok uluslararası alanda faaliyet göstermeye itmektedir. Bu amaçla işletmeler artık ulusal sınırlar dışına çıkmaya, kendileri için uygun pazarlar aramaya ve bu pazarlarda başarılı olabilmek için çeşitli yöntemler bulmaya, geliştirmeye başlamışlardır. Hiçbir yerel veya uluslararası, büyük veya küçük şirket, faaliyet göstereceği ülkedeki politik çevreyi göz ardı ederek işlemlerini gerçekleştiremez. Hem ev sahibi ülke hem de ana ülke hükümetleri, yatırım yapan şirketin gelişmesi açısından ortaklaşa hareket edeceklerdir.⁹⁰

İşletmelerin farklı ülkelerde faaliyet gösterme istekleri, aynı zamanda o ülkedeki politik güçle iyi geçinmelerini gerektirmektedir. Özellikle ÇUI'ler, yeni girecekleri ülkelerdeki yönetimle iyi geçinmeyi ve karşılıklı menfaatler oluşturmayı sağlamalıdır. Ayrıca, artan küreselleşme akımı içinde yer almak ve yabancı yatırımı ülkesine çekmek isteyen hükümetler de çeşitli kolaylıkları (teşvik, vergi indirimi vb. gibi) gerçekleştirmelidir.

İşletmeler yaşayan birer organizmadırlar ve etraflarıyla iletişim, etkileşim içindedirler. Yaşadıkları bu etkileşim yüzünden de varlıklarını devam ettirmeleri için çevreleriyle “uyumlu” davranmaları gerekmektedir. Bu çevresel faktörlerin başında da girilmek istenen ülkenin politik çevresi ve onun getirdiği politik risk gelmektedir. Bu nedenle politik riskin iyi analiz edilmesi ve yatırımların bu riskin gerçekleşebilme olasılığı etrafında şekillendirilmesi, planlanması ve politik riskten korunması gerekmektedir.

Franklin R. Root'a göre politik risk, hükümetlerin kamulaştırma hareketleri, transfer kısıtlamaları vb. gibi ÇUI'yi olumsuz yönde etkileyebilecek fakat gerçekleşme olasılığı var olan potansiyel hareketlerdir.⁹¹ Bir başka tanıma göre

⁹⁰ Diogo Faria de Moura v.d., **a.g.m.**, s. 289.

⁹¹ Franklin R. Root, “Environmental Risks and The Bargaining Power of Multinational Corporations”, **International Trade Journal**, C:3, S:1, 1988, s. 115.

politik risk, oluşan politik ve/veya sosyal olaylar sonucunda, uluslararası projelerin etkilenmesidir.⁹² Ayrıca politik risk, politik amaçlı hareketlerini sürdüren kurumların, ekonomik amaçlı hareketlerini sürdüren kurumlara karşı yarattığı ve bu grupların sahip oldukları varlıkların değerlerine etki edebilecek risk olarak tanımlanmaktadır.⁹³ Dolayısıyla politik risk, şirketlerin hedefledikleri ve uzun/kısa bir dönem içerisinde elde etmeyi planladıkları karlılıklarını veya şirket değerlerini etkileyebilecek devlet kaynaklı hareketlerdir.⁹⁴ Ülkelerin politik sistemleri, iş ortamlarının yerel ve uluslararası boyutta etkilemesine yol açmaktadır.⁹⁵ Dolayısıyla politik risk, ÇUI'lerin başka ülkelerdeki iş ortamlarını ve yatırımlarını etkilemede önemli bir kriter olmaktadır.

Fitzpatrick ise politik riskin tanımını dört farklı kategori altında incelemektedir. Bu kategoriler:⁹⁶

1. Politik riski, hükümet hareketleri başlığı altında inceleyen kategori,
2. Politik riski, oluşan politik doğa koşulları ve belirli sektörlerde ortaya çıkan politik olaylar başlığı altında inceleyen kategori,
3. Politik riski daha geniş açıyla ele alan ve çevre etkisiyle inceleyen kategori,
4. Bir önceki tanımlamadaki gibi politik riski genel bir çevre bakışıyla ele alan fakat politik riskin konseptini daha detaylı bir şekilde tanımlamadan politik riski inceleyen kategorilerdir.

Tablo 5’de politik riskle ilgili yapılmış çeşitli tanımlamalar görülmektedir.

⁹² Adel Al Khatatb, John Anchor, Eleanor Davies, “Managerial Perceptions of Political Risk in International Projects”, **International Journal of Project Management**, S:25, 2007, s. 735.

⁹³ Diana Restrepo, Ricardo Correia, Javier Poblacion, “Political Risk and Corporate Investment Decisions”, **Business Economic Series**, 2012, s. 4.

⁹⁴ Helen Deresky, **International Management: Managing Across Borders and Cultures-Text and Cases**, Prentice Hall, 6. Basım, New Jersey, 2008, s. 17.

⁹⁵ John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, Daniel P. Sullivan, **International Business: Environments and Operations**, Prentice Hall, 10. Baskı, 2004, s. 81.

⁹⁶ Mark Fitzpatrick, “The Definition and Assessment of Political Risk in International Business: A Review of the Literature”, **Academy of Management Review**, C:8, No:2, 1983, s. 249-250.

Tablo 5: Politik Risk Tanımları

Analizi Yapan Kurum/Kişi	Politik Riskin Tanımı	Analizin Çeşidi	Veri Tabanı	Anahtar Değişkenler
World Political Risks Forecast (WPRF)	Bir ülkede faaliyet gösteren bütün şirketleri kapsayan politik ve ekonomik gelişmelerin yarattığı durumlar ve ekonomik alanda daha az işletmeyi kapsayan daha belirli riskler.	Nicel	Uzman görüşleri.	Yönetim değişiklikleri, kamulaştırma, politik çalkantılar.
Business Environment al Risk Index (BERI)	Yabancı yatırımları kötü yönde etkileyen politik işlemler, süreçler.	Nicel	Uzman görüşleri.	Politik istikrar, bürokratik aksamalar, millileştirme.
Van Agtmael	Siyasi istikrarsızlık, devletleştirme veya harici siyasi değişiklikler sonucu ortaya çıkan, firmalara kayıp getiren durumlar.	Kavramsal	Mevcut değil.	Savaş, devrim, darbe, millileştirme, harici siyasi değişiklik.
Stobaugh	Ev sahibi ülkedeki yabancı yatırımları olumsuz yönde etkileyebilecek her türlü durum.	Tanımlayıcı ve nicel	İşletme yöneticileri araştırması.	Kamulaştırma , enflasyon, devalüasyon.
Green	Kökten siyasi değişimlerden kaynaklı olan ve yabancı yatırıma kötü etki eden gelişmeler.	Kavramsal	Mevcut değil.	Siyasi sistem çeşitleri (enstrümantal uyumlu, enstrümantal uyumsuz, modernleşmiş otokrasiler, askeri diktalar).
Knudsen	Yabancı şirketlerin, yüksek seviyede ulusal engellemeye bağlı olarak kamulaştırılması.	Kavramsal ve nicel	İkincil kamusal kaynak.	Çevresel değişkenler, GSMH'deki yüzdesel değişim, şehirleşme derecesi.

Kaynak: Jeffrey D. Simon, "Political Risk Assessment: Past Trends and Future Prospects", **Columbia Journal of World Business**, C:17, S:3, 1982, s.63-64.

Yukarıda yapılan bütün tanımlardan da anlaşılacağı üzere politik risk, ev sahibi ülkenin, ÇUI'ler tarafından kendi ülkesine yapılan ve/veya yapılacak olan yatırımları yine kendi politikaları sayesinde sınırlamasıdır.

Politik riski yaratan birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler arasında ülkelerdeki kominizm, kapitalizm, sosyalizm vb. gibi çeşitli ideolojik güçler,

milliyetçilik ve ulusalcılık akımları, devletin kendi işletmeleri, hükümetin etkisi ve kontrolü, devletin gösterdiği istikrar, geçmişten bu yana gelebilen politik çatışmalar ve/veya düşmanlıklar, uluslararası örgütlerin yarattığı etki, ülkelerin savunma ve dış ilişkiler politikaları, ÇUI'ler ve politika, politik gerginlikler ve terör bulunmaktadır.⁹⁷ Dolayısıyla, bu faktörlerin yaratabileceği politik risk sonucunda en çok ÇUI'ler etkilenmiş olacaktır. Ayrıca, dünyanın her yerindeki politik değişimler, siyasi yıkımlar, yeni hükümetlerin gelmesi, ülkelerin yönetim şekillerinin değişmesi vs. gibi gelişmeler, politik risk oluşumunu sağlayabilen faktörlerdir. Bu faktörlerin olması, DYSY'leri hassaslaştırmakta ve bu tür köklü denilebilecek değişimlere ayak uyduramamasını sağlamaktadır. DYSY'ler, bu faktörlerin olmadığı veya en aza indiği yerlerde daha çok kendini göstermektedir.

Politik riski oluşturan faktörler incelendiğinde, yatırım yapılması istenilen ülkedeki politik riskin öneminin, yatırım kararını etkilemede büyük etkiye sahip olduğu görülmektedir. DYSY ile politik risk arasındaki bağlantıya bakıldığında, yatırımları ciddi anlamda engellediği kabul edilmektedir.⁹⁸ Politik risk, sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yapılacak yatırımlar için önemli bir faktör olarak değerlendirilmektedir. Sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaşanan politik riskler, bu ülkeleri aynı şekilde etkilememektedir. İyi bir demokratik yönetime sahip olan sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkeler daha fazla DYSY çekmekteyken, etnik çatışmalar ve/veya askeri yönetimin olduğu sanayileşmiş ülkelerde gerçekleşen DYSY'lerde düşüş yaşanabilmektedir. Fakat bu düşüş, gelişmekte olan ülkelerde çok yaşanmamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde yasal düzenin sağlam temellere oturtulması, dini gerginliklerin düşük seviyelerde gerçekleşmesi ve istikrarlı bir hükümetin olması daha fazla DYSY'nin gerçekleşmesiyle sonuçlanmaktadır.⁹⁹

⁹⁷ Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 256

⁹⁸ Ruth-Rios Monalez v.d., "Innovative Methods in Assessing Political Risk for Business Internalization", **Research in International Business and Finance**, C:23, 2009, s. 145.

⁹⁹ Kyeonghi Baek, Xingwan Qian, "An Analysis on Political Risks and the Flow of Foreign Direct Investment in Developing and Industrialized Economies", **Economics, Management and Financial Markets**, C:6, S:4, 2011, s. 61.

Politik risklere daha çok istikrarsız hükümetlere sahip olan az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde rastlanabileceği düşüncesi öngörülmektedir. Fakat sanayileşmesini tamamlamış ülkelerde de bu tür riske rastlamak mümkündür.¹⁰⁰ Politik risk, hem yabancı yatırımcı için hem de yerel yatırımcı için var olan bir tehdittir.¹⁰¹ Dolayısıyla yatırım yapılması planlanan ortamda her an politik risk çıkabilme olasılığının unutulmamasına ve bu tür durumlarda ÇUI'nin varlığını sürdürebilmesi adına ciddi düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç vardır.

ÇUI'ler, faaliyet gösterdikleri ve/veya göstermek istedikleri ülkelerde önlerini görmek ve buna göre planlar hazırlamak istemektedirler. Bu bağlamda bakıldığında çok sık değişen hükümetler, yaşanan darbeler, milliyetçilik akımının yüksek olması, devletin yabancı yatırıma bakışı ve destek oranı, sosyal kargaşa, hükümet krizleri vs. gibi durumlar ülkedeki siyasal belirsizliği güçlendirmekte ve dolayısıyla doğrudan yabancı yatırımların oranını etkilemektedir.

2.2. Politik Riskin Kapsamı

Politik riskler, ÇUI'leri makro ve mikro düzeyde etkilemektedirler. Makro düzeyde yaşanan risk, daha çok geniş kapsamlı olmakta ve çoğu ÇUI'ye (sektör gözetmeksizin) etki etmektedir. Mikro düzeyde yaşanan risk ise, belirli sektörlerdeki belirli ÇUI'leri olumsuz yönde etkilemektedir.

Simon, makro ve mikro riskleri Tablo 6'da görülebileceği gibi içsel ve dışsal, sosyal ve hükümet kaynaklı olmak üzere, nedenleriyle beraber incelemiştir. Buna göre politik riskin şirketlere olan etkileri, çeşitli boyutlarda ele alınmıştır. Tablo 6'dan da görüldüğü gibi, daha çok öne çıkan başlıklar terör olayları, kamulaştırma,

¹⁰⁰ Alan M. Rugman, Simon Collinson, **International Business**, Prentice Hall Financial Times, 4. Basım, 2006, s. 376.

¹⁰¹ Llewellyn D. Howell, Brad Chaddick, "Models of Political Risk for Foreign Investment and Trade: An Assessment of Three Approaches", **Columbia Journal of World Business**, 1994, s. 71.

yönetim değişiklikleri, boykot ve grevler, bürokrasi, ülke içinde halkta, dünya genelinde de insanlarda oluşan fikir değişiklikleri olmaktadır.¹⁰²

Tablo 6: Makro ve Mikro Etkileriyle Politik Risk

	Makro		Mikro	
	<u>Sosyal Kaynaklı</u>	<u>Hükümet Kaynaklı</u>	<u>Sosyal Kaynaklı</u>	<u>Hükümet Kaynaklı</u>
İçsel	• İhtilal, yönetimin değişmesi, • Darbe, • Ülke içindeki iç savaş, • Etnik veya dini grupların kargaşası, • Ülke içindeki yaygın terör olayları, • Ülke genelinde yayılan boykotlar, grevler, • Halkın genelinde fikir değişikliklerinin oluşması, • Çeşitli birliklerin gerçekleştirdiği aktiviteler.	• Şirketlerin kamulaştırılması, • Yatırım sınırlamaları, • Lider olma çabaları, • Köktenci rejim değişiklikleri, • Yüksek enflasyon oranları, • Yüksek faiz oranları, • Bürokratik olaylar.	• Seçilmiş terör olayları, • Seçilmiş grev olayları, • Seçilmiş protesto olayları, • Firmalara yapılan ulusal boykotlar.	• Seçilmiş kamulaştırma hareketleri, • Seçilmiş yerelleştirme hareketleri, • Ortak girişim yapma zorunlulukları, • Belirli sektörlerde uygulanan ayırıcı vergi, • Yerel yasalar, kurallar, • Bazı sektörleri hedef alan uygulamalar, • Sözleşmelerin bozulması, • Yerel rakiplere maddi destek yapılması, • Fiyatların kontrol altında tutulması.
Dışsal	• Gerilla savaşları, • Uluslararası terör olayları, • Dünya genelinde insanların bakış açılarının değişmesi, • Yatırımları engellemek için oluşan baskılar.	• Nükleer savaş, • Geleneksel savaşlar, • Sınır çatışmaları, • İttifak kaymaları, • Ülkelere uygulanan ambargolar veya uluslararası gerçekleşen boykotlar, • Yüksek oranlara çıkan dış borçlanmalar, • Ekonominin uluslararası bağlamda istikrarsızlığı.	• Uluslararası anlamda aktif olan gruplar, • Yabancı sermayeli ÇUI rekabetleri, • Seçilmiş uluslararası terör olayları, • Firmalara yapılan uluslararası boykotlar.	• Yatırımcı ve ev sahibi ülke arasında gerçekleşen diplomatik gerginlikler, • İki taraflı yapılan ticaret sözleşmeleri, • Çok taraflı yapılan ticaret sözleşmeleri, • İthalat ve ihracat getirilen kısıtlamalar, • Yabancı hükümetlerle yapılan birleşmeler.

Kaynak: Jeffrey D. Simon, “Political Risk Assessment: Past Trends and Future Prospects”, **Columbia Journal of World Business**, 1982, s. 67.

¹⁰² Jeffrey D. Simon, “Political Risk Assessment: Past Trends and Future Prospects”, **Columbia Journal of World Business**, 1982, s. 67.

2.2.1. Makro Risk

Ülke içinde gelişen siyasi olaylar sonucunda yabancı yatırımcıları geniş ölçekte etkileyen risklerdir.¹⁰³ Yani, bir ülkede veya bir bölgede üretim veya iş yapan bütün yabancı şirketleri olumsuz yönde etkileyen olaylardır.¹⁰⁴

Makro riskler dolaylı ve düzensiz, doğrudan ve göreceli olabilmektedir. İlkine örnek olarak, 1969 senesinde Arjantin’e Amerikan başkanı Richard Nixon’un elçisi olarak ziyarete giden ve Buenos Aires’de geniş bir zincir market ağına sahip olan Nelson Rockefeller’ın bu ziyareti sırasında marketlerinin bombalanması gösterilebilir. İkincisi için ise, Küba ihtilali sonucunda özel şirketlerin hükümete devrinin gerçekleşmesi şeklinde bir örnek verilebilir.¹⁰⁵ Aynı şekilde Angola, Şili, Etiyopya, Peru ve Zimbabve gibi çeşitli ülkelerde özel şirketlerin kamulaştırılması gibi olaylarla karşılaşmıştır.¹⁰⁶

Ayrıca makro riskler, ülke hükümetleri ve/veya siyasi güçler tarafından yabancı yatırımcılara karşı yapılan politik boykotlar şeklinde de gerçekleşebilir. Bu duruma örnek olarak da, Çin’in Tayvan’a ve Güney Kore’ye kredi veren, yatırım yapan, Amerikan şirketleriyle ortak girişim yapan (Japon veya diğer ülke menşeli şirketler) veya Vietnam Savaşı’na destek veren Japon şirketleriyle iş yapmaması, bu şirketlerle herhangi ticari bir bağ kurmaması gösterilebilir.¹⁰⁷

Bu üç örnekte de, ülke içindeki yabancı sermayeli yatırımların yine ülke içindeki hükümetler ve/veya siyasi gruplar tarafından işlevlerinin duraksatıldığı veya sonlandırıldığı görülmektedir. Dolayısıyla yabancı şirketler ciddi anlamda etkilenmektedirler.

¹⁰³ John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, **International Business: Environments and Operations**, Prentice Hall, 9. Basım, 2001, s. 101.

¹⁰⁴ Helen Deresky, **a.g.e.**, s. 17.

¹⁰⁵ Stefan H. Robock, “Political Risk: Identification and Assessment”, **Columbia Journal of Business**, 1971, C:6, s. 9.

¹⁰⁶ Alan M. Rugman, Simon Collinson, **a.g.e.**, s. 377.

¹⁰⁷ Stefan H. Robock, **a.g.m.**, s. 9.

Son yıllarda çoğu ülkedeki makro politik risk yapısı değişim göstermektedir. Polonya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti gibi Batı Avrupa ülkeleri, yabancı yatırımları desteklemekte ve ülkelere çekmektedirler. Rusya da aynı şekilde yabancı yatırımcıları ülkesine çekmeye çalışmaktadır. Bu gelişmeler, makro politik riskin gerçekleşmesini azaltmış ve böylelikle yabancı yatırımların desteklenmesi sağlanmıştır.¹⁰⁸

2.2.2. Mikro Risk

Belirli bir sektörde gerçekleşen ve belirli sayıdaki şirketi etkileyen olumsuz olaylara mikro risk denilmektedir.¹⁰⁹ Örnek olarak, 1999 senesinde NATO'nun Çin'in Belgrad'taki elçiliğini yanlışlıkla bombalaması nedeniyle Çin'de oluşan ayaklanma sonucunda Çin'deki KFC restoranlarına zarar verilmesi fakat Pizza Hut restoranlarına herhangi bir zarar verilmemesi gösterilebilir. Burada önemli olan nokta, aynı Amerikan şirketine ait olan Pizza Hut restoranlarının, Çinliler tarafından, İtalyan firmasına ait olarak algılanmış olması ve bu nedenle bu restorana karşı herhangi bir tepkide bulunmamalarıdır.¹¹⁰

Mikro riski oluşturan faktörler içerisinde, ÇUI'lerin sektör içerisinde yerel firmalara göre daha fazla olan egemenliği bulunmaktadır. Bu egemenlik, ÇUI'lerin faaliyetlerinin ve/veya satışlarının yerel firmalardan daha fazla olması şeklinde örneklendirilebilir. Ayrıca, ÇUI'nin bazı operasyonlarının devlet tarafından yönetilebilir hale gelmesi, bunun sonucunda da etki alanlarının kısıtlanması söz konusu olabilmektedir. Ülke içerisinde birbirleriyle yarışan sosyalizm, kapitalizm vs. gibi politik görüşler ve ülkenin, öncelikleri sıralamasında değişikliklere gidebilmesi de mikro riski yaratan faktörler olarak gösterilmektedir.¹¹¹

¹⁰⁸ Alan M. Rugman, Richard M. Hodgetts, **International Business: A Strategic Management Approach**, Financial Times Prentice Hall, 2. Basım, 2000, s. 363.

¹⁰⁹ Helen Deresky, **a.g.e.**, s. 17.

¹¹⁰ John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, Daniel P. Sullivan, **a.g.e.**, s. 99.

¹¹¹ Alan M. Rugman, Richard M. Hodgetts, **a.g.e.**, s. 363-364.

Mikro riskler ülkelerde daha yaygın olarak görülebilen risklerdir.¹¹² Bu tür riskler hükümetlerin sektörlerde yaptıkları düzenlemeler, belirli iş kollarına getirilen vergiler ve yerel kanunlar sonucunda gerçekleşmekte ve o sektör içerisindeki şirketlerin faaliyetlerini engellemektedir.¹¹³

Politik risk, sadece şirketleri olumsuz anlamda etkilemekle kalmamakta, sektörleri veya belirli iş kollarını da ciddi anlamda etkilemektedir. Bu etkileşim içerisinde bir taraf ÇUİ olurken diğer bir taraf da hükümet, siyasi veya yerel gruplar ve halk olmaktadır.

2.3. Politik Risk Nedenleri

Politik riskin oluşumu ve derecesi ülkeden ülkeye değişebilmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi politik risk az gelişmiş ülkelerde de, gelişmesini tamamlamış ülkelerde de görülebilen bir olgudur. Ülkelerin gelişmişlik seviyeleri, potansiyel bir politik risk oluşumu hakkında birer ipucudur fakat bu durumda ülkelerin gelişmişlik seviyesini değerlendirmekten çok, ülke içerisinde politik riski yaratan nedenleri değerlendirmek daha önemlidir. Bu nedenler, yerel istikrarsızlık, savaş hareketleri, ekonomik iklim, politik iklim, terör faaliyetleri ve kamulaştırma olarak sıralanmak mümkündür.¹¹⁴ Ayrıca hükümet kararları da politik riski yaratan nedenler arasındadır.

2.3.1. Yerel İstikrarsızlık

Ülke içerisinde yaşanan sosyal veya siyasi düzensizlikler, yerel istikrarsızlığa dolayısıyla yabancı yatırımın gelmesini engellemeye yol açmaktadır. Ülkede oluşan iç savaşlar, önemli seviyelerde bulunan kişilere yapılan suikastlar, halk içinde yaşanan isyanlar veya karışıklıklar, hükümetlerin yarattığı krizler vb. gibi durumlarda istikrarsızlık ön plana çıkmaktadır.¹¹⁵

¹¹² Stefan H. Robock, **a.g.m.**, s. 10.

¹¹³ Alan M. Rugman, Simon Collinson, **a.g.e.**, s. 378.

¹¹⁴ Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, s. 179.

¹¹⁵ Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, s. 179.

Hükümetler, uluslararası yürütülen iş ilişkilerinde önemli bir oyuncudur. Hükümetler, ülkenin ticari ve sanayi bakımından gelişmesini ve büyümesini desteklemelidirler.¹¹⁶ Böylelikle ülkeye gelen DYSY'lerde artışlar görülür.

Genel olarak politik riskin yaratmış olduğu olumsuz durumlar göz önünde bulunduruluyor olsa da bazı istisnai durumların da gerçekleştiği görülebilmektedir. Örneğin, Peron hükümetinin görevden gitmesinin ardından başa gelen yeni hükümet, Peron zamanında millileştirilmiş olan yabancı sermayeli şirketleri eski sahiplerine geri vererek ülkesinde yabancı sermayeli yatırımlara olumlu baktığını göstermiştir.

2.3.2. Savaş Hareketleri

Bir veya birkaç ülkenin yine bir veya birkaç ülkeye çeşitli nedenlerle saldırmak istemesi ve bunu açıkça beyan etmesi sonucu ortaya çıkan duruma savaş hareketleri denilmektedir. Savaş hareketleri, fiziksel temasın yaşandığı sıcak savaşlar ve gizli servislerin rakip ülkede isyan çıkartmak amacıyla gizli olarak muhalefeti ve isyancı güçleri örgütlemesi, maddi destek (para ve silah yardımları) sağlaması, diplomatik ilişkilerin dondurulması derecesine gelen soğuk savaşlar olarak ikiye ayrılmaktadırlar. Örnek olarak, dünya savaşlarından sonra gerçekleşen, genellikle Amerika'nın içinde bulunduğu ve çeşitli nedenlerle Vietnam'a, Rusya'ya, Afganistan'a ve son olarak Irak'a açtığı sıcak ve soğuk savaşlar gösterilmektedir.¹¹⁷

Savaş hareketleri, ülke içerisinde yaşanan politik şiddet ile doğrudan veya dolaylı olarak ilişkilendirilebilmektedir.¹¹⁸ Savaşın oluşması durumunda yabancı yatırımcılar, ödeme yapılmaması, gelir kaybı, iş ortamının kesintiye uğraması, özsermaye yatırımlarında kayıp yaşama veya fiziksel varlıklarda zarara uğrama gibi olumsuz durumlarla karşılaşabilmektedir.¹¹⁹

¹¹⁶ Adel Al Khattab, John Anchor, Eleanor Davies, **a.g.m.**, s. 736.

¹¹⁷ Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, s. 179.

¹¹⁸ Nathan Jenson, "Political Risk, Democratic Institutions and Foreign Direct Investment", **The Journal of Politics**, C:70, S:4, 2008, s. 1043.

¹¹⁹ Adel Al Khattab, John Anchor, Eleanor Davies, **a.g.m.**, s. 739.

Savaş hareketleri sadece savaşın yaşandığı ülkeler içerisinde politik risk yaratmaz. Aynı zamanda savaş yapan ülkelere komşu olan ülkelerde de çeşitli risklerin yaşanmasına neden olur. Çünkü ÇUI'ler yatırımlarının zarar görmemeleri için etraflarındaki ülkelerin de durumlarını göz önünde bulundurmaktadırlar.

2.3.3. Ekonomik İklim

Ülkelerin ekonomik iklimlerini, hem alışagelmış hem de ekonomik anlamda gelişmişlik düzeylerini gösteren veriler belirlemektedir. Ekonomik açıdan sağlam görülen ülkelerde yatırım yapmak hem daha kolaydır hem de daha güvenilir bir ortam sağladığı için risk oranı düşüktür. Fakat önemli olan noktalardan biri de yatırım yapılması düşünülen ülkedeki hükümetin ekonomik politikalarını nasıl değerlendirdikleridir. Örneğin, ev sahibi ülkedeki hükümetin yabancı yatırımlara nasıl baktığı, oluşabilecek herhangi bir politik riskte yabancı sermayeli şirketleri kendi bünyesine alarak millileştirme yoluna gidip gitmeyeceği, ÇUI'lere karşı takındığı olumlu tavırlar vs. gibi değerlendirmelerin yapılması gerekmektedir.

Ekonomik iklim başlığı altında incelenmesi gereken bir diğer önemli nokta ise ülkelerin yabancı yatırım çekmelerinde ellerinde bulundurabilecekleri fırsatlardan biri olan pazar potansiyelleridir. Ülkelerin pazarları ne kadar büyükse, yeni gelebilecek olan ürünleri kabul etme ve benimseme oranları ne kadar fazlaysa, o ülkeye gelebilecek olan yatırımın oranı da bir o kadar yüksek olabilmektedir. Bu durum aynı zamanda ülke içindeki vatandaşların alım gücü ile de bağlantılıdır.¹²⁰

2.3.4. Politik İklim

Politik iklim, bir toplulukta yaşanan politik olaylar sonucunda oluşan güncel fikirlerin ve tavırların yine o topluluğu etkilemesidir. Ülkelerdeki politik ortamlar yine ülkelerin kendilerine has durumlarıdır. Dolayısıyla ülkelerin politik ortamları ve bundan etkilenen politik iklimleri birbirlerinden bağımsız olarak gelişebilmektedir. Politik iklimi yaratan bazı faktörler vardır. Bu faktörler,

¹²⁰ Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, s. 180.

uluslararası ticarete yönelik davranışlar, politik kararlılık, parasal düzenlemeler ve ülkedeki bürokrasi olarak sıralanabilmektedir.¹²¹

- **Uluslararası Ticarete Yönelik Davranışlar:** Daha önce de bahsedildiği gibi ülkelerin yabancı sermaye yatırımlarına nasıl baktığı ve nasıl bir tutum içerisinde olduğu, ÇUI'leri ülkeye çekmek için hangi teşvikleri sağladığı vs. gibi tutumlar, uluslararası ticareti sağlamak açısından önemlidir. Dolayısıyla ülkelerin yabancı sermayeye karşı olan tutumları sıcaktan soğuğa doğru giden bir ölçek üstünde gerçekleşmektedir. Örneğin bazı ülkeler uluslararası ticareti daha fazla gerçekleştirmek amacıyla ithalat kotalarını düşük tutarken, bazı ülkeler de bu kotaları yüksek tutarak yabancı sermayenin ülke içine girmesini engellemektedirler.
- **Politik Kararlılık:** Ülkedeki politik havanın dengesi, hükümetlerin değişim hızı vb. gibi durumlar politik açıdan sağlam ve kararlı bir şekilde durabilme oranını etkilemektedir. Çoğu yönetici politik kararsızlığı, DYSY'i ciddi anlamda etkileyen bir olgu olarak görmektedir.¹²²

Politik istikrarsızlık ve şiddet, sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelere yapılacak olan yatırımları olumsuz yönde etkilemekte ve engellemektedir. Politik kararlılık oranı düşük olan ülkelerde risk oranı yüksek olabileceği için ÇUI'ler bir süre sonra o ülkeden çıkma kararı alabilmektedirler. Bu durum da ülkeden yabancı sermayenin gitmesi gibi kötü bir itibar yaratabilmektedir.

- **Parasal Düzenlemeler:** ÇUI'ler elde ettikleri kazançlarını nakit olarak ellerinde bulundurmamak istemektedirler. Dolayısıyla kazandıkları paranın ödenmesi ya kendi ülkelerinin para birimiyle ya da döviz piyasasında değer gören ve güçlü olan para birimleriyle değiştirilerek yapılmalıdır.

¹²¹ İbrahim Erol, Ali Bayraktaroğlu, Emin Çivi, **Uluslararası Pazarlama**, Emek Matbaacılık, Manisa, 1998, s. 13-14.

¹²² Stephen J. Kobrin, "Political Risk: A Review and Reconsideration", **Journal of International Business Strategies**, C:10, No:1, 1979, s. 74.

- **Ülkedeki Bürokrasi:** Bürokratik işlemler ÇUI'lerin önem verdiği ve yatırımlarını yapmadan önce dikkate aldıkları bir başka önemli konudur. DYSY çekmek için ülkelerin bürokratik işlemlerini gözden geçirmeleri ve bu işlemleri kolaylaştırmaları, azaltmaları gerekmektedir. Örneğin, Türkiye'de DYSY çekmek için yapılan yeni düzenlemeler sonucunda ÇUI'nin bürokratik işlemlerini tamamlama süresi azaltılmıştır. ÇUI'lerin yatırım yapmaları için ortam ne kadar kolaylaştırılırsa, yatırım oranı da bir o kadar artabilmektedir.

2.3.5. Terör Faaliyetleri

Ülke içindeki çeşitli karşıt grupların hükümeti, yönetimi, yönetim şeklini istememesi vb. gibi nedenlerle karşıt tepkiler vermesi, suikastlar düzenlemesi, çeşitli bombalama eylemleri yapması, halk içinde kaotik bir ortam yaratması vb. gibi durumların hepsi terör faaliyetleri içerisine girmektedir. Halk içerisinde oluşan veya oluşturulan güvensizlik ve çeşitli grupların düzeni bozmak adına yaptığı eylemler politik riskin oluşmasını sağlamaktadır.¹²³

Terör faaliyetleri DYSY'yi olumsuz yönde etkilemektedir çünkü ÇUI'ler terör aktivitelerinin çoğunlukla gerçekleştiği bölgelerde yatırım yapmayı pek tercih etmemektedirler. Terör olaylarının yaşandığı ülkelerde ÇUI'ler, yapacakları yatırımların veya operasyonların durdurulması, alıcı taleplerinde gerçekleşen düşüşler, tedarik zincirinde yaşanan kesintiler, yeni politikaların, kuralların, yasaların getirilmesi ve uluslararası ilişkilerin bozulması, buna bağlı olarak da ticaretin kötüleşmesi gibi durumlarla karşılaşabilmektedir.¹²⁴ Terör olaylarının yarattığı olumsuz etkiler sonucunda DYSY oranlarında yaşanan düşüşler, düşük gelirli ve az gelişmiş ülkelerde daha çok görülmektedir.¹²⁵

Buna karşın ülkeler, yatırım yapılmasını sağlamak amacıyla çeşitli teşvikler sağlamaktadırlar. Buna benzer bir uygulama Türkiye'de de geçerlidir. Doğu ve

¹²³ Stefan H. Robock, **a.g.m.**, s. 12.

¹²⁴ Adel Al Khattab, John Anchor, Eleanor Davies, **a.g.m.**, s. 738.

¹²⁵ Kyeonghi Baek, Xingwan Qian, **a.g.m.**, s. 69.

Güneydoğu Anadolu bölgesinde gerçekleşen terör olaylarına karşın hükümet, buraya yatırım yapmayı düşünün yatırımcılar için çeşitli teşvikler ve kolaylıklar sağlamaktadır.

2.3.6. Hükümet Kararları

Hükümetler, ülkedeki iş ortamını iyi veya kötü yönde etkileyebilecek bir çok karar verme yetkisine sahiptirler. Dolayısıyla hükümetler, ellerinde bulundurdıkları güçlerini ve inisiyatiflerini kullanarak, ülkeye daha fazla yatırım çekebilmektedirler.¹²⁶

Hükümet tarafından iyi yönetilen bir ülke, ÇUI'ler açısından yatırım yapılmaya değer bir ülke olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, hem çok sıkı hem de yetersiz olarak nitelendirilebilecek yönetimleri olmayan ülkeler, daha fazla yatırım çekmektedirler. Ayrıca, hükümetlerin hem yerel hem de yabancı yatırımcılara eşit davrandığı, ayrımcı politikalar izlemeyi bıraktığı ve yabancı yatırımcılara daha güvenilir bir yatırım ortamı hazırlaması, ülkeye gelecek olan DYSY'leri artırmada önemlidir.¹²⁷

Yatırımlar için izlenen kötü politikalar, ülkeye gelebilecek ÇUI'lerin önünü kesmektedir. ÇUI'ler, ülke içerisindeki politikaların sürekli değişmeyeceği garantisi altında, yatırımlarını yapmayı tercih etmektedirler.¹²⁸ Dolayısıyla ÇUI'ler için önemli olan, kendilerinin ve yatırımlarının güvende olduğunu hissedebileceği, yabancı yatırımcı dostu politikaların izlendiği ve ÇUI'leri olumsuz yönde hedef almadığı hükümetlerin olduğu ülkelerde faaliyet göstermeleridir.

Hükümet kararları altında sayılabilecek bir başka politik risk ise kamulaştırmadır. Şirketlerin taşınmazlarının sahipliğinin görevdeki hükümet tarafından devlete geçmesine “kamulaştırma” denilmektedir. Hükümetler, ülkenin ÇUI'ler tarafından istismara uğramasını engellemek için kamulaştırmaya

¹²⁶ Adel Al Khattab, John Anchor, Eleanor Davies, **a.g.m.**, s. 736.

¹²⁷ Kyeonghi Baek, Xingwan Qian, **a.g.m.**, s. 65.

¹²⁸ Nathan Jensen, **a.g.m.**, s. 1041.

yönelebilirler.¹²⁹ 1970-1980’lerde kamulaştırma, politik risk adına görülen en yaygın uygulama olarak bilinmekteyken, 1980 sonrasında bir düşüşün yaşandığı görülmektedir. 1990’ların ortalarından itibaren yine artış gerçekleşmiştir.¹³⁰ Son yıllarda ise, dünya genelinde uygulanma oranı düşük olmasına karşın, ÇUI’lerin yatırım yapma kararı aldıklarında göz önünde bulundurdıkları en önemli risklerden biridir.¹³¹ Çünkü kamulaştırma riski, ÇUI’ler için yıkıcı etkisini korumaktadır.¹³² Ayrıca kamulaştırma düşüncesini taşıyan ve eyleme döken hükümetler sadece kendi ülkelerindeki yatırımları değil, komşu ülkelerdeki yatırım iklimini de olumsuz yönde etkilemektedirler.¹³³ Burada önemli olan bir diğer nokta ise bir ÇUI, ev sahibi ülke ekonomisi çıkarlarını ne kadar gözetirse ve o ÇUI’nin yerel bir operasyonla değişim maliyeti ne kadar yüksek olursa, karşılaşacağı riskin oranı bir o kadar düşük olacaktır.¹³⁴

Türkiye’deki uygulamaya bakıldığında, Anayasanın 46. Maddesinde belirtildiği gibi “Devlet ve kamu tüzel kişileri; kamu yararının gerektirdiği hallerde, gerçek karşılıklarını peşin ödemek şartıyla, özel mülkiyette bulunan taşınmaz malların tamamını veya bir kısmını, kanunla gösterilen esas ve usullere göre, kamulaştırmaya ve bunlar üzerinde idarî irtifaklar kurmaya yetkilidir.”¹³⁵ Böyle bir riskle karşı karşıya kalan bir ÇUI, çok ciddi kayıplara uğrayacaktır. Türkiye’de de böyle bir düzenleme olması, yabancı yatırımcının gözünden kaçmamaktadır.

Politik riske ortam hazırlayan nedenlerden bir başkası da yerel şirketlerin ÇUI’leri kendilerine bir tehdit olarak görmeleridir. Örneğin, Japonya’da yerel

¹²⁹ Adel Al Khattab, John Anchor, Eleanor Davies, **a.g.m.**, s. 737.

¹³⁰ Diana Restrepo, Ricardo Correia, Javier Poblacion, **a.g.m.**, s. 5.

¹³¹ Ephraim Clark, **Numerical Methods in Finance**, Kluwer Academic Publisher, Londra, 2005, s. 160 .

¹³² Nathan Jensen, **a.g.m.**, s. 1044.

¹³³ Franklin R. Root, “The Expropriation Experience of American Companies”, **Business Horizons**, C:11, 1968, s. 69.

¹³⁴ Alan C. Shapiro, “Managing Political Risk: A Policy Approach”, **Columbia Journal of World Business**, C:16, 1981, s. 64.

¹³⁵ (Çevrimiçi) <http://www.anayasa.gen.tr/1982ay.htm> , 18 Ekim 2011.

şirketler hükümet üzerinde ciddi bir etkiye sahiptirler ve bazı uygulamaların kendi lehlerinde olmasını sağlamaktadırlar.¹³⁶

Genel olarak değerlendirildiğinde, ülkeye DYSY çekmek için hükümetlerin sağlam bir duruşunun olmasının ve yabancı yatırımları destekleyen bir tavır takınmasının gerekliliği görülmektedir. Bunun için yerel istikrar sağlaması, ekonomik ve politik iklimlerinin uygun olması, hem yerel şirketlerin hem de ÇUI'lerin çıkarlarını gözetecek uygulamalarda bulunması, savaş ve terör gibi yatırımları olumsuz etkileyebilecek faaliyetlerin içine girmemesi veya sonlandırabilecek güçte olması gerekmektedir.

2.4. Politik Risk Çeşitleri

Politik riskin oluşmasına zemin hazırlayan nedenlerden sonra politik riskin çeşitlerine bakıldığında, mülkiyet riski, işletim riski ve transfer riski olarak sıralandırıldığı görülebilmektedir.¹³⁷

2.4.1. Mülkiyet Riski

ÇUI'lerin, sahip oldukları varlıklarındaki yüzdelerinin değişikliğe uğraması riskidir.¹³⁸ Ayrıca, yapılacak yatırım sonrasında mülkiyet sahipliğinden doğabilecek riskler olarak adlandırılmaktadır. Bazı hükümetler yabancı mülkiyete sınırlandırmalar getirmektedir, bazıları ise yerel ortaklığa zorlamaktadırlar.¹³⁹

Mülkiyet riskine örnek olarak yatırıma coğrafi ve ekonomik sektör sınırlamaları getirme, el koyma, kamulaştırma vb. gibi engellemeler, riskler verilebilir.¹⁴⁰

¹³⁶ Stefan H. Robock, **a.g.m.**, s. 12.

¹³⁷ Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 276.

¹³⁸ Arvind V. Phatak, **International Management: Concepts and Cases**, South-Western College Publishing, 1997, s. 128.

¹³⁹ Esin Can Mutlu, **a.g.e.**, s. 276.

¹⁴⁰ David A. Schmidt, "Analyzing Political Risk", **Business Horizons**, C:29, 1986, s. 46.

2.4.2. İşletim Riski

İşletim riski, politik kararsızlık ve ÇUI'lerin faaliyetlerini kısıtlayan hareketler olarak tanımlanmaktadır. İşletim riskleri, ülke içerisinde izlenen politikalar, kurallar ve hükümet prosedürleriyle ilgilidir fakat ÇUI'lerin varlıklarını kaybetmelerine yol açmaz.¹⁴¹ Hükümetlerin, kendi ülkelerinde faaliyet gösteren yabancı şirketlerin, çeşitli politika, prosedür ve bürokratik işlemlerden ötürü yerel işletimlerinin daraltılması, yavaşlatılmasıdır. Örneğin hükümetler ÇUI'lere adil olmayan fiyat kontrolü ve vergi uygulamaları yapabilir veya finansal bazı kısıtlamalarda bulunabilir.¹⁴²

2.4.3. Transfer Riski

ÇUI'lerin, para, ödeme, teknoloji ve insan akışı sırasında karşılaştıkları engeller ve sorunlardır. Transfer riskini oluşturan iki ana başlık vardır. Bunlar, hükümetin borçlarını tümünden veya parça parça olarak ödemeyeceğini duyurmasını içeren hükümetin temerrüde düşme riski ve para transferini engelleyen, para biriminde yaşanan devalüasyonları içeren sermaye kontrolleridir.¹⁴³ Ayrıca, ithalata – ihracata gümrük vergileri konulması, ihracatla ilgili kısıtlamaların getirilmesi, ithalata kotaların konulması da transfer riski içerisinde değerlendirilmektedir.¹⁴⁴

Yukarıda belirtilen politik risk çeşitleri, ÇUI'leri ülke içerisindeki faaliyetlerini kısıtlamaya yöneltilmektedir. Hükümetler alabilecekleri ani kararlarla yabancı sermayenin girişini veya çıkışını engelleyebilecek tedbirler alabilirler. Bu durumdan da en çok ÇUI'ler etkilenmektedir. ÇUI'lerin da böyle bir durum karşısında izleyecekleri yol ya hükümetin kendileri için oluşturduğu bu olumsuz duruma karşı çeşitli önlemler almak veya alternatif yollar aramak ya da çok ciddi sıkıntılarla karşılaşmaktaysa ülke pazarından çıkmak olacaktır. Burada önemli olan nokta ise,

¹⁴¹ Diana Restrepo, Ricardo Correia, Javier Poblacion, **a.g.m.**, s. 7.

¹⁴² David A. Schmidt, **a.g.m.**, s. 45.

¹⁴³ Diana Restrepo, Ricardo Correia, Javier Poblacion, **a.g.m.**, s. 9.

¹⁴⁴ David A. Schmidt, **a.g.m.**, s. 45.

yabancı sermayenin varlığı kendi ülkesinde görmek isteyen hükümetlerin, onların gözünü korkutmaktan çok, cezbedici özellikleri ortaya çıkarmalarının gerekliliğidir.

2.5. Politik Risk Analiz Yöntemleri

ÇUI'lerin politik risk analizine önem göstermeleri ve bu analize göre hareket etmeleri, oluşabilecek bir politik riske karşı varlıklarının devamını sağlamak açısından önemlidir. Bu analiz yardımıyla ÇUI'ler uluslararası pazarlarda gerçekleştirmeyi düşündükleri adımlar için daha iyi ve daha zamanında önlerini görebilecek şekilde hareket edebilirler, yatırımlarını koruyabilirler, şirketlerinin performansını geliştirebilirler ve eğer gerekli görürlerse de o pazardan çıkma kararı alabilirler.¹⁴⁵

ÇUI'leri politik risk analizi yapmaya iten nedenleri ve bu analizden elde etmeyi düşündükleri sonuçlar aşağıda sıralanmaktadır;¹⁴⁶

- Yapılması düşünülen yatırım kararını, oluşabilecek politik riskin değişkenliğine odaklanarak almak,
- Elde bulunan yatırımları korumak için değişkenlik gösteren politik riski izlemek,
- Politik riskin düzgün bir şekilde ele alınması amacıyla düzgün bir yapı oluşturmak.

Ülkelerin politik risk analizi yapma prosedürü beş basamaktan oluşmaktadır. Bunlar bölge turu, danışmanlardan faydalanma, delphi tekniği, niceliksel yöntem ve entegre analiz olarak sıralanmaktadır.¹⁴⁷

¹⁴⁵ Richard Chambers, Rachal Jacobs, "Assessing Political Risk", **Internal Auditor**, C:64, 2007, s.60.

¹⁴⁶ Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, s. 186.

¹⁴⁷ A. Ercan Gegez, "Politik Risk Analiz Yöntemleri ve Risk Değerlendirilmesinde Karşılaşılan Bazı Sorunlar", **M.Ü.İ.İ.B.F. Öneri Dergisi**, C:1, S:6, 1997, s. 188.

2.5.1. Bölge Turu

ÇUI'nin yatırım yapmayı düşündüğü ülkeye göndereceği bir grup yetkilinin o ülkede birkaç gün veya haftalığına kalıp, çeşitli araştırmalar ve gözlemler yapmasıdır. Bu bağlamda öncelikle pazar araştırması yapılmaktadır. Bunun yanında işletmeyi nasıl bir politik çevrenin beklediği de gözlemlenir. Liderler, bürokratlar ve iş adamlarıyla çeşitli toplantılar, konferanslar düzenlenir, bölge hakkında bilgiler, alternatif yatırım önerileri vs. gibi bilgiler alınır. Bu gezinin sonunda yetkililer ülkelerine geri döndüklerinde üst düzey yönetime bir rapor hazırlayarak gözlemlerini ve yorumlarını anlatırlar. Bu değerlendirmeye göre de yatırım yapılıp yapılmayacağına karar verilmektedir.¹⁴⁸

2.5.2. Danışmanlardan Faydalanma

ÇUI'ler bu yöntemde dışarıdan yardım almayı tercih etmektedirler. Bu bağlamda işletmeler genellikle deneyimli eğitimci, diplomat, gazeteci, iş adamları veya yerel politikacılardan yardım almaktadırlar. Onların tarafsız görüşlerinden yararlanarak bir karara varmaktadırlar. Fakat bu aşamada dikkat edilmesi gereken en önemli husus, seçilecek olan danışmanın ciddi bir bilgi birikimi ve deneyiminin olmasıdır. Aksi takdirde bu alanda bilgisi zayıf olan bir danışmandan yardım almak ve ona göre karar vermek işletmenin zararına olacaktır.¹⁴⁹

2.5.3. Delphi Tekniği

Bu teknik, politik riskin daha sistematik bir şekilde ele alınmasına yardımcı olmaktadır ve yine tarafsız uzmanlardan yardım alınır. Bu bağlamda önce yatırım yapılacak ülkenin politik açıdan bazı sorunları ele alınır. Bu sorunların o ülke için öneminin sıralaması yapılır. Bu sıralama sonrasında bir kontrol listesi oluşturulur. Bir sonraki aşamada ise uzmanlardan bu sıralamanın tekrar üzerinden geçilmesi istenir. Üzerinden geçme tamamlandıktan sonra uzmanlardan ortak bir fikre

¹⁴⁸ A. Ercan Gegez, **a.g.m.**, s. 188.

¹⁴⁹ A. Ercan Gegez, **a.g.m.**, s. 188.

varmaları beklenir. Sonunda ise politik risk göstergeleri ve ölçümlerinin hepsini içine alan liste kesinlik kazanmış olur. Bununla beraber bütün ülkeler yüksek, orta ve düşük riskli olmak üzere üç başlık altında toplanırlar.

Delphi tekniğinde amaçlardan biri, uzmanların farklı görüş açılarının yanında yaratıcılıklarından da faydalanılmak istenmesidir.¹⁵⁰

Delphi tekniğinde başarıyı yakalamak için bazı gerekliliklerin yerine getirilmesi lazımdır. Bunlar:¹⁵¹

- Politik risk olarak nitelendirilen sorunların detaylı ve doğru olarak belirlenmesi,
- Uzman bir grup tarafından incelenmesi ve yerinde tahminlerin, fikirlerin ortaya çıkması,
- Bireysel olarak ortaya atılan fikirlerin birleştirilmesinin iyi bir şekilde organize edilmesi.

Yukarıda da bahsedildiği gibi bu tekniğin başarılı olabilmesi için uzman bir grup tarafından yapılması ve araştırmaya konu olacak faktörlerin çok iyi bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde beklenen doğru sonuçlar ortaya çıkamaz.

2.5.4. Niceliksel Yöntem

Bu yöntemde politik riskin belirlenmesi için ölçülebilir politik faktörler kullanılır. Bu grup altında en çok tercih edilen analiz “diskriminant analizi”dir. Bu analizin özelliği ülkeleri, sahip oldukları borç sorumluluklarını gerçekleştirebilen ve gerçekleştiremeyen olarak iki sınıfa ayırmasıdır. Dolayısıyla analiz içerisindeki ülkeler, bu iki sınıf altında toplanır. Burada elde edilmek istenen sonuç ise ülkelerin

¹⁵⁰ Ali Ekber Şahin, “Eğitim Araştırmalarında Delphi Tekniği ve Kullanımı”, **Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi**, C:20, 2001, s.216.

¹⁵¹ A. Ercan Gegez, **a.g.m.**, s. 189.

sergiledikleri performansa göre gelecekte oluşabilecek borçlarını vaktinde ödeyip ödemeyeceğini görebilmektir.¹⁵²

2.5.5. Entegre Analiz

Bu analiz türü, dört yönetimin birleşmesiyle gerçekleşmektedir. Bazı durumlarda her yöntem politik riski değerlendirmek açısından verimli olmayabilir. Bu nedenle bütün yöntemlerin birleşik olarak uygulandığı bir politik risk değerlendirmesi yapılabilmektedir. Aynı zamanda entegre analiz, bütün yöntemlerin tek başına kullanılması sonucu ortaya çıkabilecek sorunların ortadan kalkması açısından yararlıdır.¹⁵³

2.6. Politik Riski Azaltma Yöntemleri

ÇUI'nin ülkede politik riskle karşılaşma oranını azaltması için kendisini savunabileceği ve yatırımını kontrol altına alabileceği çeşitli yollar mevcuttur. Böylelikle ÇUI, kendi açısından içinden çıkılamayacak bir sorunla karşılaşmadığı sürece, yatırımını güven altına alacak adımlar atarak kendini politik riskin gerçekleşmesi sonucunda oluşabilecek bazı kayıplardan bertaraf etmiş olacaktır. Bu amaçla ÇUI'lerin karşılaşılacakları politik riskleri azaltma yöntemleri pazara giriş stratejilerinin değiştirilmesi, sigorta yaptırma, AR-GE faaliyetlerinin ana ülkede yapılması, mülkiyeti değiştirmek, kamuoyu yaratma faaliyetleri ve erken uyarı sistemi olarak sıralanabilmektedir.

2.6.1. Pazara Giriş Stratejilerinin Değiştirilmesi

Birinci bölümde de bahsedildiği gibi, şirketler yeni pazarlara girerlerken lisans vererek, ortak girişim yaparak veya birleşme ve satınalma yoluyla pazara nüfuz etmeye çalışmaktadırlar. Bu üçü arasında mülkiyet açısından farklılıklar mevcuttur. Dolayısıyla politik riskle karşılaşılması durumunda kayıplar birbirlerinden farklı olacaktır. Örneğin, yapılan ortak girişim sonucunda kazanımlar ve kayıplar iki tarafı

¹⁵² A. Ercan Gegez, **a.g.m.**, s. 189.

¹⁵³ A. Ercan Gegez, **a.g.m.**, s. 189.

da etkileyecek şekilde gerçekleşmektedir. Aynı şekilde satınalmada daha çok satın alan taraf risk karşısında kayba uğrarken, birleşmelerde ise yine iki tarafın kaybı görülmektedir. Lisans vermede ise riskten oluşabilecek kayıp daha çok lisans alanın üzerinedir. Stratejik işbirliklerinde amaç, bir iş dalında iki şirketin güçlerini birleştirmesi ve o olanda işbirliği yaparak pazarda rekabet üstünlüğü sağlaması olduğundan, karşılaşılabilecek bir risk ortamında yine her iki taraf da kayba uğrayacaktır. ÇUI'lerin DYSY dışında yaptıkları diğer yatırımlardaki amaç genellikle yeni pazarda karşılaşılabilecek sorunları en aza indirmek ve kazanımlarını en yüksek seviyeye çıkarabilmektir. Dolayısıyla ÇUI'ler, yukarıda sayılan, kendilerine uygun olabileceğini ve risk açısından kendilerini en az zarara uğratacaklarını düşündükleri pazara giriş stratejilerinden bir tanesini seçip, sektörde rekabet etmeye çalışmalıdırlar.

2.6.2. Sigorta Yaptırmak

ÇUI'lerin, DYSY yaptıklarında kendilerini korumak adına atabilecekleri adımlar arasında, kendilerine sigorta yaptırmak da vardır. ÇUI'ler sigorta yaptırarak kendilerini ve yatırımlarını güvence altına almakta, böylelikle oluşabilecek bir politik risk karşısında kayıplarını en aza indirmeye çalışmaktadırlar. Genellikle gelişmiş ülkeler “**Politik Risk Sigortaları**” satmaktadırlar.¹⁵⁴ Bunlardan en bilineni **Overseas Private Investment Corporation (OPIC)**'tir. OPIC sadece Amerikan şirketlerini sigortalamakla beraber, bu şirketlerin karşılaşılabilecekleri dört farklı kategorideki politik risk sonucunda kayıplarını gidermektedir. Bunlar:¹⁵⁵

1. Politik risk sonucunda oluşabilecek kamulaştırma,
2. Paranın dövizde çevrilmesinde karşılaşılan sorunlar,
3. Savaş nedeniyle uğranılan kayıplar,
4. Sivil mücadele, iç kargaşa nedeniyle karşılaşılan kayıplar.

¹⁵⁴ Alan C. Shapiro, **a.g.m.**, s. 64.

¹⁵⁵ Llewellyn D. Howell, Brad Chaddick, **a.g.m.**, s. 72.

Dünya genelinde OPIC'ten başka Kanada kökenli olan ve yine Kanada kökenli şirketlere sigorta yapan **Export Development Canada (EDC)**¹⁵⁶, **Foreign Credit Association Insurance (FCIA)**¹⁵⁷, Dünya Bankası'nın kuruluşlarından olan ve kamulaştırma, terörizm ve savaş faaliyetleri, transferde yaşanan kısıtlamalar vs. gibi konularda güvence sağlayan **Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)**¹⁵⁸ gibi kuruluşlar politik riske karşı sigorta yapma hizmeti sunmaktadırlar.

Türkiye'de ise Türk Eximbank, devlete bağlı sigortalama kurumu olarak sigorta yapmaktadır. Türk Eximbank'ın sağladığı en önemli kredilerden biri sevk öncesi ve sonrası olmak üzere ihracatçılara verdikleri kısa vadeli ihracat kredi sigortasıdır. Bir diğeri de ihracat değerini güvence altına alan orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortasıdır.¹⁵⁹ *Sevk öncesi ve sonrası ihracat kredi sigortası*'nın amacı, ithalatçı ve ihracatçı arasında gerçekleşecek ticaret ilişki nedeniyle ve ihracatçının ürettiği mallarının ithalatçıya teslim etmediği kısmından doğan harcamaların ticari ve politik risklere karşı önceden belirlenen sınırlar içerisinde sigortalanarak güvence altına alınmasıdır. Bu program dahilinde belirlenen tazmin oranı %90'ı aşmayacak şekilde gerçekleştirilmektedir. *Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası*'nda ise, ihracatçılar tek bir satış sözleşmesine bağlı kılınır ve beş yıla kadar çıkabilen vadelerle beraber yapacakları ihracatlar sonucunda ortaya çıkacak alacaklarını kapsama altına alan sigortadır. Ayrıca bu sigorta sayesinde, kapsanan ihracat malı için ticari bankalardan gerektiğinde finansman da sağlanabilmektedir.¹⁶⁰

Politik riske karşı sigorta yaptırmada karşılaşılabilecek iki sorun vardır. Bunlardan birincisi, kar yapmayan bir ÇUI'nin kamulaştırılma oranının düşük olmasına karşın, politik risk için sigorta yapan şirketlerin yönetim ve işletme kaynaklı kayıplarını karşılamaması sonucu tüm sorumluluğun ÇUI'nin kendisinde olmasıdır. İkincisi ise, başarılı olan ve kar sağlayan bir ÇUI'nin kamulaştırılması sonucu sadece varlıklarının değeri kadar kompanse edilmesidir. Bir yatırımın

¹⁵⁶ (Çevrimiçi) <http://www.edc.ca/english/insurance.htm>, 21 Ekim 2011.

¹⁵⁷ (Çevrimiçi) <http://www.fcia.com/tradeCreditInsurance.html>, 21 Ekim 2011.

¹⁵⁸ (Çevrimiçi) <http://www.miga.org/investmentguarantees/index.cfm>, 21 Ekim 2011.

¹⁵⁹ Emrah Cengiz v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, s. 193.

¹⁶⁰ (Çevrimiçi) http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm, 21 Ekim 2011.

ekonomik değeri, gelecekte olabilecek nakit akışının şimdiki karşılığını gösteriyor olsa da, yatırımdan elde edilebilecek karlar kapsam dışı bırakılarak sadece yatırımın kendisi kadar bir sigortalama yapılmaktadır. Dolayısıyla politik riske karşı yapılan sigortalar, zararın bir kısmını karşılıyor gibi görünse de, kapsamlı bir çözüm sunamamaktadır.¹⁶¹

2.6.3. Ar-Ge Faaliyetlerinin Ana Ülkede Yapılması

Politik riske karşı alınabilecek diğer bir önlem ise, ÇUI'nin AR-GE faaliyetlerine ana ülkelerinde devam etmesidir. ÇUI'nin ev sahibi ülkedeki bağlı şirketinin kamulaştırılması riski karşısında, ana şirketin son teknolojilerini, kamulaştırılmış diğer bağlı şirkete göndermesini, bu bilgilerini paylaşmasını reddetmesi sonucu, kamulaştırılan bağlı şirketin son teknoloji ve gelişmelerden geri kalması nedeniyle faaliyetlerine uzun süre devam etmesinin mümkün olamamasıdır. Dolayısıyla ÇUI kendini bu şekilde koruyacak, ev sahibi ülkedeki hükümetin bağlı şirketini kamulaştırması için gereken cezbedici durumu ortadan kaldıracaktır. Bir başka yol da ÇUI'nin faaliyette bulunduğu ülkedeki yerel bankalardan borç almasıdır. Böylelikle ev sahibi hükümet ÇUI'ye karşı olumsuz bir hareket yapmadan önce, borç aldığı yerel bankanın da zor durumda kalıp kalmayacağını hesaplamak zorunda kalacaktır.¹⁶²

2.6.4. Mülkiyeti Değiştirmek

Yapılması düşünülen yatırım için ülkede oluşması muhtemel politik riskin geçmesini beklemek, o zamana kadar bu yatırımı ertelemek veya tam mülkiyetten kurtulup, yerel bir ortakla beraber ortak girişim yaparak mülkiyet özelliğini değiştirmek de riski azaltmak anlamında alınabilecek önlemlerden biridir. Eskiye nazaran ÇUI'lerin yerel bir girişimle ortaklık yapması daha yaygınlaşmaya başlamıştır çünkü bu tür ortaklıklarda ilgi daha çok büyüme dağılımlarına doğru

¹⁶¹ Alan C. Shapiro, **a.g.m.**, s. 65.

¹⁶² Murat Özcan, **a.g.e.**, s. 32.

kaymıştır. Bu durumda özel girişimcilerden çok hükümet daha fazla tercih edilebilmektedir.¹⁶³

2.6.5. Kamuoyu Yaratma Faaliyetleri

Kamuoyu yaratma faaliyetlerinde bulunmak da politik riski azaltıcı yöntemler arasında gösterilebilmektedir. ÇUI'nin, yerel halka sağladığı faydaları tarafsız bir şekilde göstererek ve bu faydaları öne çıkararak yapılan kamuoyu yaratma faaliyetleri, halk üzerinde olumlu ve ciddi bir etkiye sahiptir. Dolayısıyla halk, net bir bakış açısıyla DYSY'leri benimsemeye başlayacaktır. Fakat burada önemli olan nokta, bu tür kampanyaların aşırı derecede ve halkın gözünde ÇUI'siz var olamayacaklarını belirtircesine reklam yapılmasını önlemektir. Bu tür davranışlar politik riskin oluşmasına yardımcı olmaktadır.¹⁶⁴

2.6.6. Erken Uyarı Sistemi

Politik riskin oluşumunu azaltmaya yönelik diğer bir önlem ise erken uyarı sistemidir. **Erken Uyarı Sistemi (Early Warning System) (EUS)**, ülkede oluşabilecek muhtemel politik riskleri önceden belirlemede kullanılmaktadır. Ülkede oluşan şiddet ve ayaklanmalar, ÇUI'lerin daha fazla yerel halktan eleman almaları için zorlanmaları veya ithalat-ihracat kotalarında yaşadıkları sıkıntılar, EUS'nin politik risk oluşma ihtimalini gözetmedeki belirleyicileridir.¹⁶⁵ EUS'yi uygulamadaki amaç, yöneticilerin yatırımı koruması adına çevresel değişikliklere karşı tetikte olmalarını ve yatırımın tehlikeye düşmemesini sağlamaktır.¹⁶⁶ EUS'yi etkin ve başarılı kılmak için bazı adımların uygulanması gerekmektedir. Bunlar¹⁶⁷;

¹⁶³ Stefan H. Robock, **a.g.m.**, s. 18.

¹⁶⁴ Stefan H. Robock, **a.g.m.**, s. 19.

¹⁶⁵ Helen Deresky, **a.g.e.**, s. 15.

¹⁶⁶ Franklin R. Root, **a.g.m.**, 1968, s. 120.

¹⁶⁷ Jeffrey D. Simon, **a.g.m.**, s. 68.

1. Politik risk, ülke bazlı ve sektör bazlı olmak üzere iki başlık altında ele alınmalıdır,
2. ÇUI'nin elde edebileceği geniş çapta bilginin doğru bir şekilde analizinin yapılması ve koordinasyonun sağlanması gerekmektedir,
3. ÇUI'nin değişken çevresi karşısında edinilen bilgilerin güncel olmasına dikkat edilmelidir,
4. EUS'de oluşabilecek yanlış uyarılara karşı bir geribildirim sisteminin oluşturulması gerekmektedir.

Yukarıda sayılan yöntemler, ÇUI'lerin potansiyel politik riskler ortaya çıkmadan önce, kendilerini korumak amacıyla geliştirebilecekleri stratejiler olarak değerlendirilebilmektedir.

2.7. Politik Risk Gerçekleştikten Sonra Uygulanabilecek Stratejiler

ÇUI'lerin, oluşabilecek politik riskler öncesinde politik riski azaltacak yöntemlerin incelenmesinin ardından, ÇUI'lerin politik risk gerçekleştikten sonra kendilerini, pozisyonlarını ve yatırımlarını korumaları için yönetim tarafından uygulanması gereken bir takım stratejilerin olduğu görülmektedir.

Yves L. Doz ve C. K. Prahalad, ülkede oluşan politik risklerle karşılaştıktan sonra ÇUI'lerin uygulayabileceği stratejileri üç şekilde değerlendirmişlerdir. Bunlar:¹⁶⁸

- **Adapte Olmak:** Potansiyel politik risk karşısında, örneğin yeni hükümetin başa gelmesiyle, ÇUI'nin pazardan tamamen çıkmaktansa, bu duruma adaptasyon gösterme çabası içerisine girip pazarda mevcudiyetini devam ettirmek istemesidir.
- **Geri Çekilme:** ÇUI'nin yatırımının ciddi anlamda zarar görmesi, çalışanlarının saldırıya uğrama ihtimalinin oluşması, ülkenin ciddi bir ekonomik ve finansal buhrana girmesi, hükümetin ÇUI'ye karşı ciddi anlamda olumsuz tavır alması

¹⁶⁸ Yves L. Doz, C.K. Prahalad, "How MNCs Cope With Host Government Intervention", **Harvard Business Review**, C:58, S:2, 1980, s. 151-152.

gibi durumlarda ÇUI'nin pazarda daha fazla faaliyet gösteremeyeceğini düşünerek pazardan çıkma kararı almasıdır.

- **Karşılık Verme:** Adapte olma ile geri çekilme stratejileri arasında olan bu strateji, ÇUI'nin faaliyet gösterdiği sektörde uzmanlık kazanması ve sahip olduğu rekabet avantajı ile beraber, politik riske karşı durabilme gücünü denemesidir.

Ülkelerin yönetiminde oluşabilecek sıkıntılar ve çevresel faktörlerin değişebilmesiyle birlikte yaşayabilecekleri politik risklerin çeşitleri, boyutları ve etkileri farklı olabilmektedir. Dolayısıyla politik riskler karşısında ÇUI'lerin tepkileri de farklı olacaktır.

2.8. Politik Risk Değerlendirme Kuruluşları

ÇUI'ler, yatırım yapmayı düşündükleri ve/veya mevcut yatırımlarının olduğu ülkelerin politik durumlarını yakından takip etmek isteyebilmektedirler. Ülke içerisinde oluşabilecek politik sıkıntılar, faaliyetlerini dolaylı veya dolaysız olarak etkileyebilmektedir. Dolayısıyla ÇUI'ler, yatırımlarının kontrol altında olmasını ve oluşabilecek politik risklere karşı önceden hazırlıklı olmak istemektedirler. Bu nedenle ÇUI'ler, dünyada çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren politik risk değerlendirme kuruluşlarının çıkardıkları raporları incelerler veya mevcut durumun değerlendirilmesi için bu kuruluşlara başvururlar.

Dünya çapında ülkelerin ve ÇUI'lerin rağbet ettiği, güvendiği ve belirli aralıklarla politik risk değerlendirmesi yaptırdıkları çeşitli kuruluşlar bulunmaktadır. Bunlardan en bilinirleri 1966 yılında kurulan ve Cenevre'de faaliyet gösteren **İş Çevresi Risk İstihbarı (Business Environment Risk Intelligence-BERI)**¹⁶⁹, 1946 yılında kurulan ve **The Economist Group**'un bir kolu olan **Ekonomist İstihbarat**

¹⁶⁹ (Çevrimiçi) <http://www.beri.com/aboutus.asp>, 25 Ekim 2011.

Bölümü (Economic Intelligence Unit-EIU)¹⁷⁰ ve 1979 yılından beri hizmet veren Politik Risk Servis Grubu (Political Risk Services-PRS Group)¹⁷¹, dur.

PRS ve BERI gibi bağımsız kuruluşlar, kendi iç imkanları olmayan şirketler için 80-100 ülkenin raporlarını yayımlarlar. The Economist veya Fortune gibi dergilerin ele aldıkları politik risk analizleri de, daha geniş bir ağa sahip olmalarından ve bu tür dergilerin birçok okuyanı olmasından dolayı daha çok tercih edilmektedir.¹⁷²

Bu bölümde, DYSY'lerde etkili olabilecek bir faktör olan politik risk incelenmiştir. Yatırım yapılması düşünülen ülkenin politik koşullarının ÇUI'ler açısından ne kadar önemli olduğu vurgulanmıştır. Buna göre ülkelerin yönetim şekilleri, ülkedeki politik kargaşalar, terörizm, kamulaştırma vb. gibi nedenlerin, yatırımlar üzerinde oluşturduğu olumsuz etkilerinden bahsedilmiştir. Ayrıca politik riskin, ÇUI'lerin yatırım kararlarında ne derece etkili olduğu vurgulanmıştır. Ülkedeki politik riski analiz etmek amacıyla yapılabileceklerden söz edilmiş, ardından karşılaşılabilecek olası bir politik risk durumunda, bu riski azaltmak amacıyla yapılabilecekler incelenmiştir. Her hangi bir politik risk yaşanması durumunda ise uygulanabilecek stratejilerin detaylandırılmasının ardından, ülkelerin politik riskini ölçen ve değerlendiren kuruluşlar belirtilerek bu bölüm sonlandırılmıştır.

Üçüncü bölümde ise, Türkiye'deki DYSY'ler incelenerek, Türkiye'nin DYSY çekme alanındaki başarısı ele alınacaktır. Buna bağlı olarak Türkiye'de geçmişten günümüze yapılan DYSY oranları araştırılacaktır. Ardından, tezin uygulama kısmı ile ilgili olarak, Türkiye'deki ilaç sektörü ele alınacaktır. Bu çerçevede incelenecek konular ise, Türkiye'de ilaç sektörüne yapılmış DYSY'ler, sektör içerisinde karşılaşılan sorunlar ve hükümetin ilaç sektörüne uyguladığı politikalar olacaktır.

¹⁷⁰ (Çevrimiçi) <http://www.eiu.com/public/who-we-are.aspx>, 25 Ekim 2011.

¹⁷¹ (Çevrimiçi) http://www.prsgroup.com/AboutUs_History.aspx, 25 Ekim 2011.

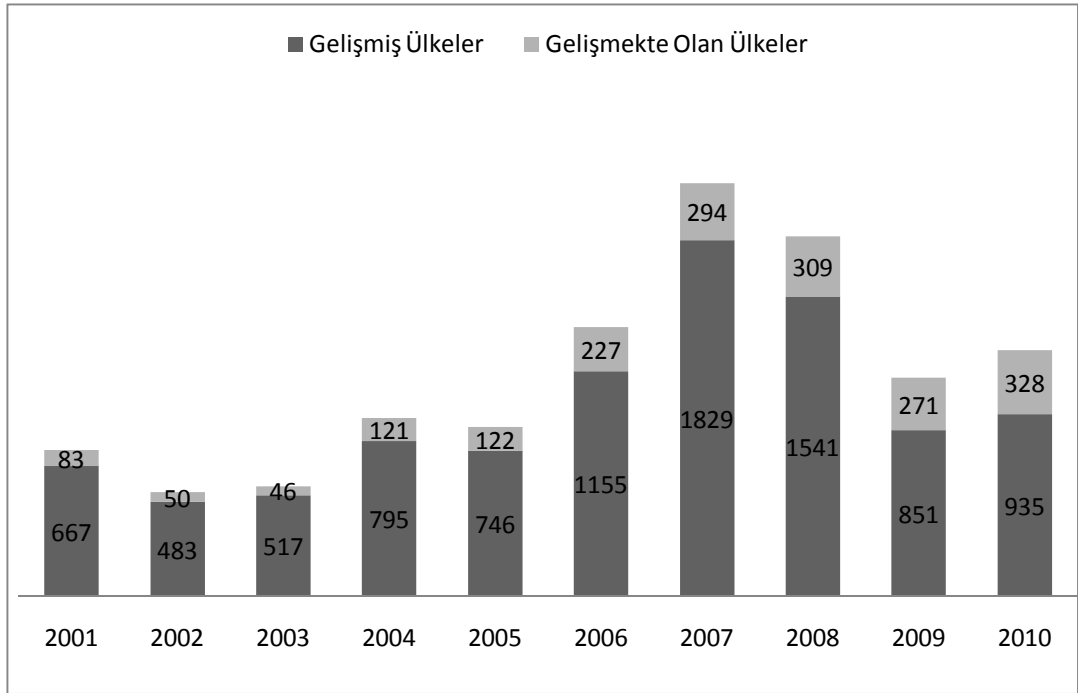
¹⁷² Llewellyn D. Howell, "Political Risk and Political Loss for Foreign Investment", **International Executive**, C:34 1992, s. 487.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI ve İLAÇ SEKTÖRÜ

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYSY), hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından önem arz etmektedir.¹⁷³ Bunun nedeni, DYSY’lerin her iki ülke ekonomisine de fayda sağlamaları ve kalkınmalarına yardımcı olmalarıdır. Dolayısıyla bu tür ülkeler, her ne kadar gelişmiş olsalar dahi, DYSY yoluyla daha çok büyümeyi ve kalkınmayı tercih etmektedirler. Şekil 3’te 2001-2010 yılları arası gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yapılan DYSY’ler görülmektedir.

Şekil 3: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin 2001-2010 Yılları Arası Çektiği Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları



Kaynak: Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2011 Yılı Raporu, T.C. Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Müdürlüğü, Ankara, Nisan 2012, s. 3

¹⁷³ Ekrem Tatoglu, Keith W. Glaister, “An Analysis of Motives for Western FDI in Turkey”, *International Business Review*, C:7, 1998, s. 203.

Şekil 3'te görüldüğü gibi, gelişmiş ülkeler geliştirmekte olan ülkelere göre daha fazla DYSY çekmiştir. Fakat 2006-2010 yılları arası geliştirmekte olan ülkeler, önceki yıllara göre DYSY çekmekte daha başarılı olmuş ve bu oranlarını artırmışlardır.

Türkiye, geliştirmekte olan ülkeler arasında olmakla birlikte, daha fazla DYSY çekmek amacıyla bazı düzenlemeler yapmıştır. Bu düzenlemeler sayesinde Türkiye, yabancı sermayedarların yatırım yapmak amacıyla dikkate aldığı bir ülke haline gelmeye başlamıştır. Fakat DYSY çekme oranları hala istenilen düzeye gelememiştir.

Bu bölümde Türkiye'deki yatırım ortamı ve Türkiye'ye gelen DYSY'ler 1980'den günümüze tarihsel boyutuyla ele alınacak, DYSY'lerin bölgesel ve sektörel dağılımları incelenecek ve Türkiye'de DYSY çekmek amacıyla yapılan hukuki düzenlemeler detaylandırılacaktır. Bununla birlikte Türkiye'ye rakip olan ülkelere Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Macaristan, DYSY çekmek açısından incelenecek ve Türkiye'ye daha fazla DYSY çekmek amacıyla neler yapılabileceği tartışılacaktır. Bu kapsamda ayrıca, Türkiye'deki ilaç sektörü ele alınacak ve DYSY açısından incelenecektir.

3.1. Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Tarihsel Gelişimi ve Yapılan Yasal Düzenlemeler

Türkiye'deki DYSY'lerin tarihsel gelişimini 3 dönemde incelemek mümkündür. Bunlar: 1980 öncesi dönem, 1980-2001 dönemi ve 2001 sonrası dönemi olarak sınıflandırılabilir.

3.1.1. 1980 Öncesi Dönem

Türkiye'de DYSY oranını artırmak amacıyla yapılan yasal düzenlemeler arasında gösterilebilecek ilk kanunlardan biri, 1954 yılında çıkartılan **6224 No'lu Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu**'dur. Bu kanundan sonra, 1971 yılında yapılan DYSY'lerin 300 milyon \$ olduğu, 1970 ve 1980 yılları arasında yapılan DYSY'lerin

oranının ise 100 milyon \$'ın üzerine çıkamadığı görülmüştür.¹⁷⁴ Bu durum, 1980 öncesi Türkiye'ye yapılan DYSY'lerin miktarının, beklentilerin altında seyrettiğini göstermiştir.

1980 yılına kadar istenilen performansın gerçekleşmemesi şu şekilde değerlendirmektedir:¹⁷⁵

- Osmanlı İmparatorluğu'ndan kalma düşünce kalıbıyla, kapitülasyonlara karşı olumsuz bir tepki olması ve bunun DYSY'lere uyarlanması,
- Türkiye'ye DYSY çekmek amacıyla aktif modellerin uygulanamaması,
- Elde var olan ve uygulanan ekonomik modellerin DYSY çekmek amacıyla ciddi bir yapıya sahip olmaması,
- DYSY hakkında yeterli bilgiye sahip olunmaması ve diğer ülkelerle olan ekonomik ilişkilerin zayıflığı,
- Finansman ve finans sektörü açısından çağın gerisinde kalmak,
- Özel sektörün DYSY'ye karşı ikili tavır alması (bir yandan DYSY'nin varlığını görmek isterken, diğer yandan elde edilecek kara ortak olmak istememesi),
- Hükümetlerin takındıkları tutumlar,
- Ülke içerisinde DYSY'yi olumlu ve olumsuz olarak değerlendiren tarafların yarattığı kargaşa.

Yukarıdaki açıklamalarda, Türkiye'nin DYSY çekmek konusunda yaşadığı başarısızlıkların bir çok nedenden kaynaklandığı görülmektedir. Hükümetlerin DYSY'ye olan bakışı, halkın DYSY'yi algılayış şekli, özel sektörün yaşadığı bir takım çekinceler vs. DYSY'yi ciddi oranda etkilemiştir.

¹⁷⁴ Ali Şen, Murat Karagöz, "Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Büyüme ve İhracata Etkisi", **Sosyal Siyaset Konferansları**, İstanbul, 2005, s. 1066.

¹⁷⁵ Mehmet Mucuk, **a.g.e.**, s. 73.

3.1.2. 1980-2001 Dönemi

Türkiye’de DYSY’lerin esas artış gösterdiği, ivme kazandığı zaman dilimi 1980’lerin ortası olarak gösterilmektedir. Bu dönem, koruyucu ticaret rejiminin sonlandığı ve ekonomideki liberalleşmeyle birlikte ithal ikame mallara yönelmeye başlanılan dönem olarak adlandırılabilir.¹⁷⁶ Dolayısıyla dışa açık bir ekonomik sistemin benimsenmesi, politik istikrarın sağlanması ve yabancı yatırımcıya karşı verilen güven, 24 Ocak 1980 tarihinde **8/168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi** doğrultusunda yapılan değişiklikler ve alınan kararlarla birlikte DYSY oranlarında artış sağlamıştır.¹⁷⁷ Fakat yaşanan artışlar istenilen düzeylere gelememiştir. Yapılan yeni düzenlemelerde en önemli noktalardan biri, teknik ve yönetici pozisyonlarında olan yabancı personelin çalışmasına teşvikte bulunma ve alt yapı konusundaki kamu yatırımlarında “yap-işlet-devret” veya “ortak girişim” gibi stratejilerle yabancı yatırımcının ilgisinin çekilmeye çalışılmasıdır.¹⁷⁸

1980’ler, engellerin aşıldığı, Türkiye’nin yabancı ülkeler açısından yatırım merkezlerinden biri olarak gösterildiği ve bu yönde adımların atılmaya başlandığı bir milat olarak kabul edilmektedir. Tablo 7’de, yapılan düzenlemelerle birlikte yıllar içerisinde DYSY’de gerçekleşen artış görülmektedir.

¹⁷⁶ Henry Loewendahl, Ebru Ertugal Loewendahl, Henry Loewendahl, Ebru Ertugal Loewendahl, “Turkey’s Performance in Attracting Foreign Direct Investment”, **European Network of Economic Policy Research Institutes**, Working Paper No:8, 2001, s. 2.

¹⁷⁷ Rıdvan Karluk, **a.g.e.**, s. 104.

¹⁷⁸ Suna Oksay, **a.g.m.**, s. 27.

Tablo 7: 1980-1989 Yılları Arası Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Yıllar	İzin Verilen Yabancı Sermaye (milyon \$)	Yatırım Belgelerinin Toplam Yatırım Tutarı (milyar TL)	Yabancı Sermayeli Firma Sayısı	Fiili Giriş (milyon \$)
1980	97,00	76,87	78	35
1981	337,51	72,16	109	141
1982	167,00	218,14	147	103
1983	102,74	199,22	166	87
1984	271,36	312,28	235	162
1985	234,49	1.168,16	408	158
1986	364,00	3.099,74	619	170
1987	655,24	3.179,53	836	239
1988	820,52	5.468,27	1.172	488
1989	1.511,94	9.507,35	1.525	855

Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, www.hazine.gov.tr, 9 Kasım 2011

İlerleyen yıllarda Türkiye’de yaşanan koalisyon hükümeti dönemi ve arkasından gerçekleşen politik istikrarsızlıklar, DYSY oranlarında düşüşe neden olmuştur. Bu durum, 1992 yılında 1.820 milyon \$’lık izin verilen DYSY girişi ile eşleştirilebilmektedir. Bir önceki yıla göre gerçekleşen düşüş %7.5 olarak gösterilebilmektedir.¹⁷⁹

1990-2001 yılları arasındaki DYSY yatırımları ise Tablo 8’de gösterilmektedir. Bu süreç içerisinde 1994 yılında gerçekleşen kriz sonrasında DYSY yatırımlarının artış gösterdiği görülebilmektedir. Ayrıca gerçekleşen bu artışlar, yabancı yatırımcıların liberalizasyon politikalarına yanıt verdiğinin bir göstergesi olarak da yorumlanabilmektedir.¹⁸⁰

¹⁷⁹ Suna Oksay, **a.g.m.**, s. 27.

¹⁸⁰ Ekrem Tatoglu, “Locational Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Economy: Evidence from Turkey”, **Multinational Business Review**, C. 10, S. 1, 2002, s. 5.

Tablo 8: 1990-2001 Yılları Arası Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Yıllar	İzin Verilen Yabancı Sermaye (milyon \$)	Yatırım Belgelerinin Toplam Yatırım Tutarı** (milyar TL)	Yabancı Sermayeli Firma Sayısı	Fiili Giriş* (milyon \$)
1990	1.861,20	6.315	1.856	684
1991	1.967,26	4.474	2.123	907
1992	1.819,96	2.889	2.330	911
1993	2.063,39	6.115	2.554	746
1994	1.477,61	1.225	2.830	636
1995	2.938,32	6.625	3.161	934
1996	3.836,97	12.191	3.582	914
1997	1.678,21	3.838	4.068	852
1998	1.647,44	3.093	4.533	953
1999	1.700,57	4.249	4.950	813
2000	3.060,13	12.582	5.328	1.707
2001	2.738,58	2.851	5.841	3.044***
Toplam	26.789,64	66.447	43.156	13.101

Kaynak: Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2001 Yılı Raporu, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Ankara, 2002, s.34.

*Fiili giriş rakamları T.C.M.B. kayıtları esas alınarak geçmişe dönük olarak revize edilmiştir.

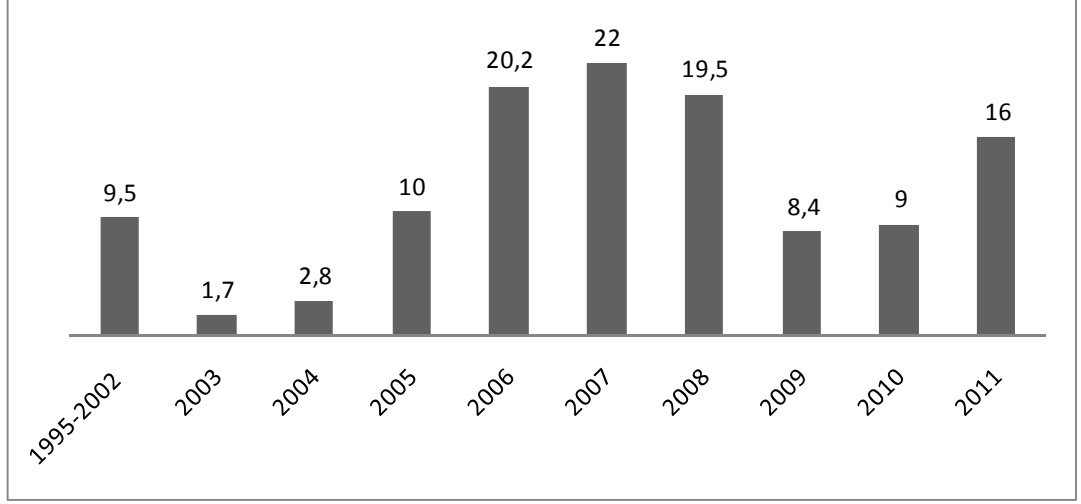
**İzin ve Teşvik Belgelerinin verildiği tarihteki döviz kurları esas alınmıştır.

***Ekim 2001 itibarı ile.

3.1.3. 2001 Sonrası Dönem

2001 ve sonrası, Türkiye'nin DYSY çekmek amacıyla yeni düzenlemelerin yapıldığı dönem olarak nitelendirilmektedir. Özellikle 2002 yılında Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP)'nin tek parti olarak başa geçmesi ve bu süreç içerisinde Avrupa Birliği (AB)'ne üye olma amacıyla atılan adımların artması sonucu, yabancı yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisi canlı tutulmuş ve DYSY oranlarında artış görülmüştür. Şekil 4'de 1995-2002 ortalamasıyla birlikte 2011 yılına kadar gerçekleşen DYSY oranları görülmektedir. Türkiye'ye yapılan DYSY'lerde geçmiş yıllara göre artış olduğu fakat dünya genelinde yaşanan ekonomik krizler dolayısıyla düşüşe geçtiği ve hala istenilen seviyelere ulaşamadığı görülebilmektedir.

Şekil 4:Türkiye’de 1995-2011 Yılları Arası Yapılan Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (milyon \$)



Kaynak: Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2011 Yılı Raporu, T.C. Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Müdürlüğü, Ankara, Nisan 2012, s. 8.

Özellikle AK Parti hükümetinin yönetimi devralmasıyla beraber, Türkiye’ye daha fazla DYSY çekmek amacıyla çeşitli atılımlar gerçekleştirilmiştir. Bunlar;

- **Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK):** 2002 yılında kurulan YOİKK’in amacı, Türkiye’ye yapılacak olan yatırımlarda rasyonel düzenlemeler yapmak, Türkiye’nin rekabet gücünü artırmak amacıyla politik öneriler sunmak ve yerli, yabancı yatırımcıların karşılaştıkları idari engelleri sonuçlandırmak için çeşitli çözümler aramaktır.¹⁸¹ Dolayısıyla YOİKK’in bu yönde atmış olduğu adımlar çok önemlidir. YOİKK, 12 teknik komiteden oluşmaktadır. Bu komiteler Şirket İşlemleri, İstihdam, Sektörel Lisanslar, Yatırım Yeri, Vergi ve Teşvikler, Dış Ticaret ve Gümrükler, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları, Yatırım Promosyonu, Doğrudan Yabancı Yatırım Mevzuatı, KOBİ, Kurumsal Yönetim ve AR-GE’dir. Bu teknik komitelerin katılımcıları, kamu kurum ve kuruluşlarıyla birlikte özel sektör temsilcileridir.¹⁸²

- **Yatırım Danışma Konseyi (YDK):** YOİKK’nin çatısı altında 2004 yılında kurulan konsey, DYSY önünde çıkabilecek engellerin aşılması, Türkiye’nin

¹⁸¹ (Çevrimiçi), <http://www.yoikk.gov.tr/yoikk/113>, 11 Kasım 2011.

¹⁸² (Çevrimiçi), <http://www.yoikk.gov.tr/yoikk/>, 11 Kasım 2011.

uluslararası alanda yatırım imajının güçlendirilmesi ve yatırım ortamının iyileştirilmesi amacıyla çalışmalar yürütmektedir. YDK, Türk Hükümeti ve Dünya Bankası'nın ortak çalışması ile dünyanın önde gelen ÇUI'lerinin yöneticileriyle beraber oluşturulmuş bir yapıdır.¹⁸³ 2004 yılından bu yana toplanan YDK'da, her yıl için planlanmış ve gerçekleştirilmiş hedefler, rapor olarak sunulur ve bir sonraki yıl için gerçekleştirilmesi planlanan hedefler belirlenir.

- **Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA):** Türkiye'nin 2002 yılında **Dünya Tanıtım Yatırım Ajansları Birliği'ne (WAIPA)** üye olmasıyla birlikte kurulmuştur. TYDTA'nın görevleri, pazar araştırmaları ve analizi, endüstri ve sektör raporları, yatırım koşulları değerlendirilmeleri, saha seçimi, şirket kuruluşu, lisans temini, teşvik başvuruları vs. olarak belirtilebilmektedir.¹⁸⁴ TYDTA, Türkiye'ye yatırım yapmak isteyen yabancı yatırımcılara destek verecek ve Türkiye'nin reklamını yapacak resmi bir kurum niteliğini taşımaktadır.

2001 yılında yaşanan ekonomik kriz sonucunda IMF ve Dünya Bankası ile yapılan anlaşmalarla beraber ülkeye DYSY çekmenin önemi bir kez daha anlaşılmıştır. DYSY çekmek amacıyla yapılan bu atılımlar, sadece IMF ve Dünya Bankası'nı memnun etmek amacıyla yapılmamıştır. AK Parti hükümetinin bu atılımları bir anlamda ekonomik kalkınmayı sağlamak amacıyla yapılan atılımlar olarak kabul edilebilmektedir. Bu amaçla YOİKK'i tekrardan düzenleyerek geçmişteki hükümet yetkililerine göre hem ulusal hem de yabancı yatırımcılar lehinde Türkiye'nin pozisyonunu yükseltmek isteyen büyük şirketlerle görüşmeler yaparak görüşlerini dikkate aldıklarını göstermişlerdir. Bununla birlikte 2003 yılında **4875 No'lu yeni Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu**'nu çıkartarak Türkiye'nin yabancı sermaye çekme konusunda önünü açmışlardır.¹⁸⁵

¹⁸³ (Çevrimiçi), <http://www.yoikk.gov.tr/ydk/>, 11 Kasım 2011.

¹⁸⁴ (Çevrimiçi), <http://www.invest.gov.tr/tr-TR/theagency/Pages/OurServices.aspx>, 11 Kasım 2011.

¹⁸⁵ Asım Erkilek, "Transnational Corporations: A Comparative Analysis of Inward and Outward FDI in Turkey", **UNCTAD/ITE/IIT/35**, C:12, S:3, 2003, s. 92.

4875 No’lu yeni Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu’nun özellikleri şunlardır:¹⁸⁶

- Yeni düzenlemeyle birlikte Türkiye’de yatırım yapmak isteyen yabancı sermayeli şirketler, Türk Ticaret Kanunu’ndaki maddelere uymak kaydıyla, Türk şirketi olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla yerel şirketlerle aynı haklara sahiptirler,
- Türkiye’de tüzel kişiliğe sahip yabancı sermayeli şirketlerin, yerel yatırımcılar gibi toprak satın alma veya kullanma hakkına sahip olacaklardır. Fakat gerçek kişiler için karşılıklılık ilkesi devam etmektedir,
- İrtibat bürolarının kurulma aşamasında gerçekleştirilmesi gereken işlemler değişmemiştir,
- Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından önceden verilen izinler iptal edilmiştir ve bundan sonra kurulacak olan şubeler, Türk Ticaret Kanunu’nun belirlediği kurallar çerçevesinde ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (6223sayılı kanunun verdiği yetkiye dayanarak 2011 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olarak yenilenmiştir.¹⁸⁷)’nın vereceği izinle oluşturulacaktır,
- Kurulmuş veya kurulacak bütün yabancı sermayeli şirketlerin gerekli olan yerel lisansları alması zorunlu tutulmaktadır,
- 6224 No’lu Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu’na göre önceden kurulan yabancı sermayeli şirketler yeni kanuna tabi olmakta ve eski hakları değişmeden devam etmektedir.

Bununla birlikte Hazine Müsteşarlığı, yabancı yatırımlarla ilgili her türlü bilgiyi toplamaya ve Türkiye’nin yabancı yatırımlarla ilgili politikalarını belirlemeye

¹⁸⁶ Günseli Öztekin Gelgel, “Turkish Foreign Direct Investment Act”, **Annales de la Faculte Droit d’Istanbul**, C:38, S:55, 2006, s. 295.

¹⁸⁷ **Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname**, (Çevrimiçi), <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/06/20110608M1-3.pdf>, 20 Haziran 2012.

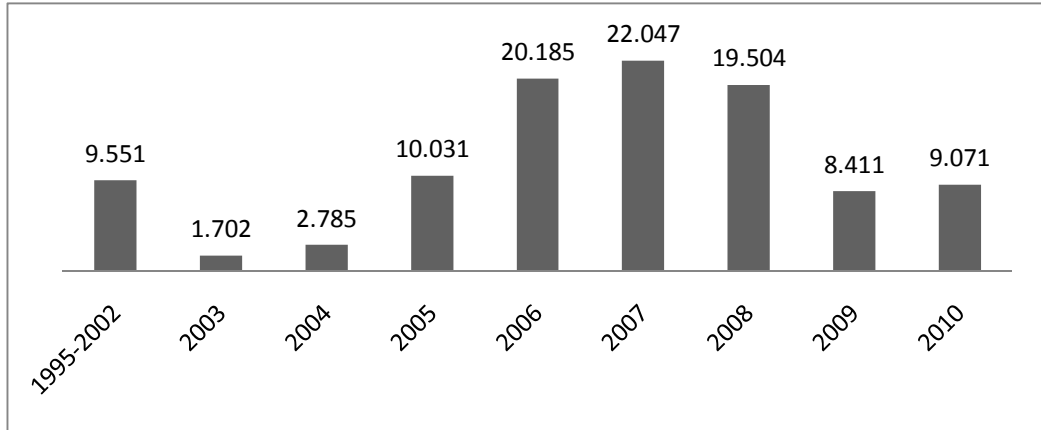
yetkili hale getirilmiştir. Ayrıca yatırımcıların önüne çıkabilecek bürokratik uygulamalar da azaltılmıştır.¹⁸⁸

Yeni DYSY kanununda yapılan diğer değişiklikler ise¹⁸⁹;

- Kamulaştırma ve devletleştirme amacıyla, kamu yararı gerekli olmadıkça ve karşılığı ödenmek suretiyle hükümet tarafından herhangi bir müdahalede bulunulmayacağı,
- Yabancı yatırımcıların yaptıkları işlemlerden hak ettikleri net karları, satışlar, tazminat bedelleri vs. gibi elde ettikleri gelirleri rahatça transfer edebilecekleri,
- Yabancı uyruklu çalışanlar için çalışma izninin verildiği,
- Taraflar arasında oluşabilecek uyuşmazlıkların çözümü açısından ilgili mahkemelerin yanı sıra ulusal ve/veya uluslararası tahkime gidilebileceği, bunun dışında sorunun sonuca bağlanması amacıyla diğer uyumazlık çözüm yollarına başvurulabileceği olarak sıralanabilmektedir.

Yapılan yasal düzenlemelerle birlikte, Türkiye’de daha liberal bir ekonomik ortam yaratmak amacıyla yeniden düzenlenen DYY kanunu sayesinde yapılan yatırımlarda artış gerçekleşmiştir.

Şekil 5:1995-2010 Yılları Arası Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (milyon \$)



Kaynak: Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, T.C. Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Ankara, Mayıs 2011, s. 8.

¹⁸⁸ Nadir Kemal Yılmaz, Fang Lee Cooke, Rosita Dellios, “Turkey’s FDI Policy and Chinese Foreign Direct Investments in Turkey: Some Economic and Management Implication”, **Global Business Review**, C:9, S:19, 2008, s. 24-25.

¹⁸⁹ (Çevrimiçi), <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/1251.html>, 14 Kasım 2011.

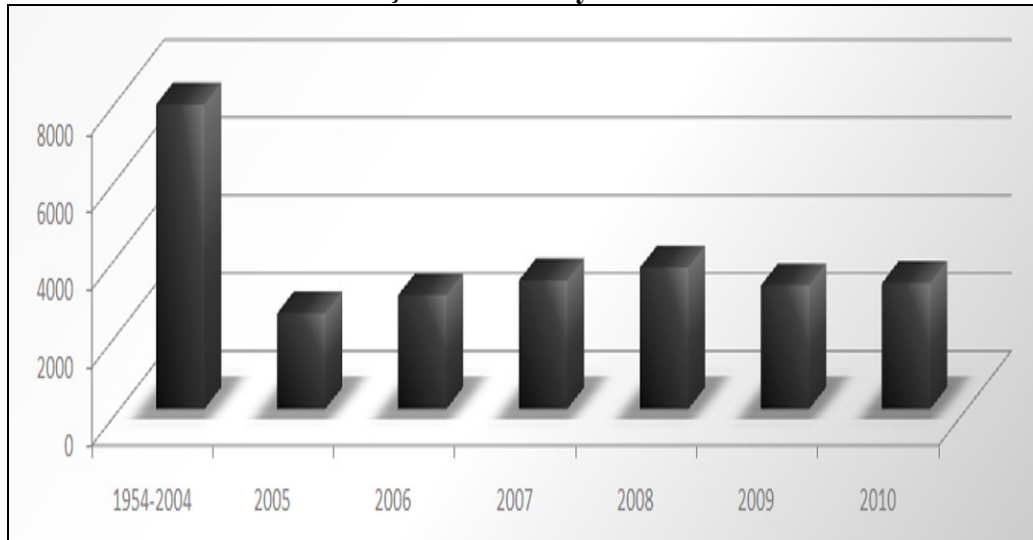
Şekil 5’te görüldüğü gibi, 2003 yılından sonra yapılan DYSY’lerde düzenli bir artış gerçekleşmiştir. Özellikle 2004, 2005 ve 2006 yıllarında yapılan yatırımlar sırasıyla 2,785 milyon, 10,031 milyon ve 20,185 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. Fakat bu artış 2008 yılında yaşanan küresel krizle birlikte düşüşe geçmiştir. 2010 yılına gelindiğinde ise 2009’a göre yeniden bir miktar artış gerçekleşmiştir. 2009 yılında gerçekleşen toplam DYSY 8,411 milyar dolar iken, 2010 yılında gerçekleşen toplam DYSY 9,071 milyar \$ olarak gösterilebilmektedir.

2011 yılının verileri değerlendirildiğinde ise, ilk yarıda gerçekleşen toplam doğrudan yabancı yatırım 6,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılının ilk yarısına oranla %92’lik bir artış gözlemlenmektedir.¹⁹⁰

3.2. Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Bölgesel ve Sektörel Dağılımı

Türkiye’de 2010 yılında faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketlerin sayısı Şekil 6’ya bakıldığında, 2000’in üzerinde olarak görülebilmektedir.

Şekil 6: Türkiye’de Yıllara Göre Faaliyet Gösteren Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayıları



Kaynak: (Çevrimiçi), <http://www.yoikk.gov.tr/yoikk/140>, 14 Kasım 2011.

¹⁹⁰ Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Değerlendirme Raporu, YASED, İstanbul, Ağustos 2011, s.1.

Şekil 6 incelendiğinde, 2005-2008 yılları arasında yabancı sermayeli şirketlerin sayısında artış dikkat çekmektedir. Fakat 2008 yılında yaşanan kriz sonrası 2009 yılında yabancı sermayeli şirketlerin sayısında azalma gerçekleşmiştir.

Tablo 9’a bakıldığında ise, 2011 yılında Türkiye’ye gelen DYSY’lerin ülkelere göre dağılımı görülmektedir.

Tablo 9: 2011 Yılı Ükelere Göre Uluslararası Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri

Sıra	Ülke	Sermaye Girişi	Oran (%)
1	Avusturya	2.235	14.1
2	İspanya	2.230	14
3	Hollanda	1.623	10.2
4	Belçika	1.474	9.3
5	ABD	1.403	8.8
6	Azerbaycan	1.265	8
7	Fransa	985	6.2
8	İngiltere	917	5.8
9	Rusya	761	4.8
10	Almanya	605	3.8
	Diğer	2.389	15
	Toplam	15.887	100

Kaynak: Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2011 Yılı Raporu, T.C. Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Müdürlüğü, Ankara, Nisan 2012, s. 13.

Tablo 9 incelendiğinde, 2011 yılı itibariyle Türkiye’ye DYSY gerçekleştiren ülkelerin çoğunlukla Avrupa ülkeleri olduğu, bunun yanında ABD ve Azerbaycan’ın da bulunduğu görülmektedir.

3.2.1. Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı

DYSY yapmak isteyen yabancı sermayeli şirketler, yatırımlarını korumak ve en yüksek getiriye elde etmek amacıyla altyapı, ulaşım, hammadde vs. gibi kriterler doğrultusunda kendisi açısından en uygun bölgeyi seçip yatırımını gerçekleştirmek istemektedir. Yabancı sermayeli şirketler, ev sahibi ülkeyi bölgesel açıdan iki şekilde değerlendirebilmektedir. Bunlar:¹⁹¹

¹⁹¹ Lale Berkoz, Sevkiye Sence Turk, “Locational Preferences of FDI Firms in Turkey: A Detailed Examination of Regional Determinants”, **European Planning Studies**, C: 17, S:8, 2009, s. 1245.

1. Pazar potansiyeli, çalışan maliyetleri, ekonomik büyüme oranı ve hükümet politikaları açısından bölgenin incelenmesi,
2. Politik, ekonomik, yasal ve altyapı açısından bölgenin ele alınması olarak sıralanabilmektedir.

Türkiye’de 1954-2010 yılları arasında faaliyet gösteren toplam 25,948 adet yabancı sermayeli şirketin %60,9’u Marmara Bölgesi’nde, %15,5’i Akdeniz Bölgesi’nde, %13,8’i Ege Bölgesi’nde ve %7,8’i İç Anadolu Bölgesi’nde bulunmaktadır. Diğer bölgelerin çektiği DYSY toplam oranı ise %1,9 olarak gerçekleşmiştir.¹⁹² Dolayısıyla DYSY’de başı Marmara Bölgesi’nin çektiği görülmektedir. Özellikle İstanbul’un büyük bir metropoliten olması, sahip olduğu altyapı, sağladığı ulaşım ve haberleşme kolaylığı, Türkiye’de en fazla DYSY çeken il olmasını kanıtlar niteliktedir.¹⁹³ Ayrıca İstanbul’un önemli konumu, bölgesel pazarlara olan yakınlığı, liman şehri olması, ticaret yolları üzerinde bulunması vb. gibi faktörler de İstanbul’u DYSY yapmak açısından cazip kılmaktadır.¹⁹⁴

Tablo 10: Yabancı Sermayeli Şirketlerin İllere Göre Dağılımı (İlk 10 İl)

İl	Şirket Sayısı (1954-2010)	Toplam Uluslararası Sermayeli Şirket Sayısı İçindeki Payı (%)	Şirket Sayısı (2010)	Toplam Uluslararası Sermayeli Şirket Sayısı İçindeki Payı (%)
İstanbul	14,568	56,1	1,997	59,7
Antalya	3,233	12,5	376	11,2
Ankara	1,736	6,7	198	5,9
Muğla	1,548	6,0	207	6,2
İzmir	1,379	5,3	91	2,7
Bursa	527	2,0	57	1,7
Aydın	464	1,8	55	1,6
Mersin	437	1,7	47	1,4
Kocaeli	309	1,2	35	1,0
Adana	190	0,7	27	0,8
Diğer İller	1,557	6,0	254	7,6
Toplam	25,948	100	3,344	100

Kaynak: Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Ankara, Mayıs 2011, s. 26.

¹⁹² **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu**, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Mayıs 2011, s. 29.

¹⁹³ Nuri Yavan, Hamdi Kara, “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Bölgesel Dağılışı”, **Coğrafi Bilimler Dergisi**, C:1, S: 1, 2003, s. 35.

¹⁹⁴ Lale Berkoz, “The Interregional Location of Foreign Investors in Turkey”, **European Planning Studies**, C:9, S:8, 2001, s. 923.

Tablo 10’da görüldüğü gibi, İstanbul’un önde geldiği bu sıralamada Antalya ikinci ve Ankara üçüncü sıralarda yer almaktadır. Antalya, Muğla ve Aydın daha çok turizm açısından DYSY’leri çekerken; Ankara başkent olmanın avantajından yararlanmaktadır. Dolayısıyla ÇUI’ler idari merkezden çok uzaklaşmamayı ve bu şehirde toplanmayı tercih edebilmektedirler. Öte yandan İzmir’in liman kenti olması, Türkiye’nin 3. metropol ve sanayi şehri olması vb. gibi sahip olduğu özellikleri DYSY çekmek açısından önemlidir. Bursa, Kocaeli ve Adana ise daha çok endüstri alanında DYSY çekmektedir. Bu üç ilin sahip olduğu konum, limanlara yakınlığı ve ulaşım avantajları da göz önünde bulundurulması gereken özellikleridir. Mersin ise daha çok endüstri ve ticaret açısından yatırım çekmektedir.¹⁹⁵

Tablo 10’dan görüldüğü gibi DYSY’lerin yapıldığı ilk 10 il, ilk dört bölgeyi kapsamaktadır. Başta Marmara olmak üzere Akdeniz, Ege ve İç Anadolu bölgeleri, Türkiye’nin DYSY çekmek amacıyla lokomotif bölgeleri olarak değerlendirilebilmektedir.

3.2.2. Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı

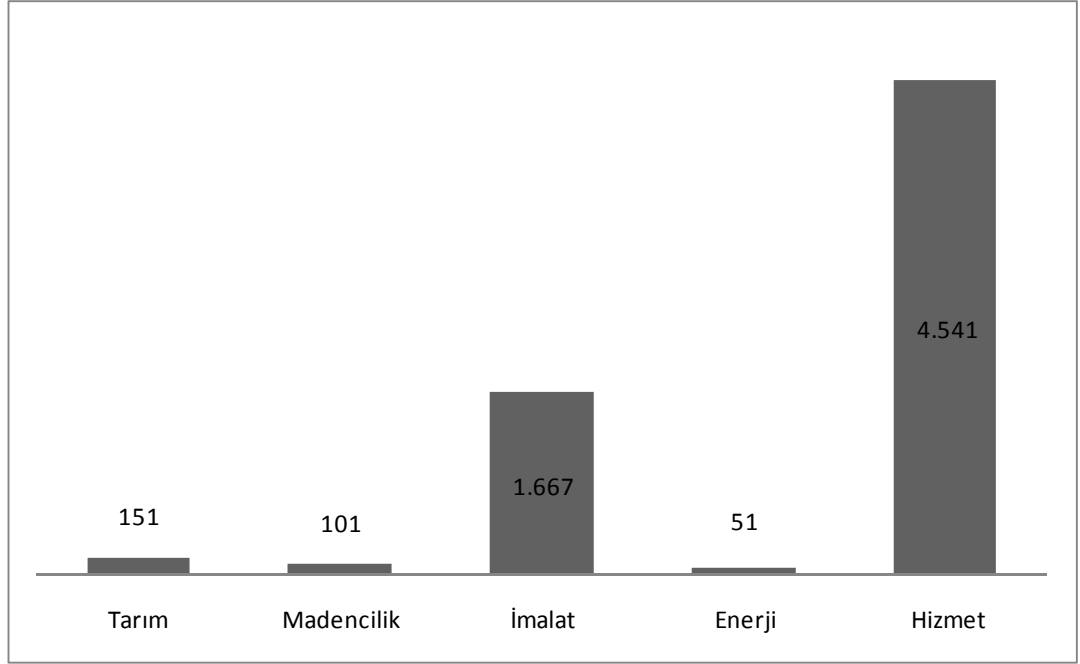
Türkiye’de 1980 sonrası DYSY yatırımları incelendiğinde, iki sektörde önemli boyutlarda yatırımın gerçekleştirildiği görülmektedir. Bunlar, imalat ve hizmet sektörleridir. Daha önceleri imalat sektörü talep görürken, son dönemlerde yaşanan değişiklikler ve yeni eğilimlerle birlikte hizmet sektörüne daha yüksek oranlarda yatırım yapılmıştır.¹⁹⁶ Şekil 7’de Türkiye’deki yabancı sermayeli şirketlerin sektörlere göre dağılımı gösterilmektedir. Tarım, madencilik ve enerji sektörlerine yapılan yatırımlar düşük kalırken, tarım ve özellikle hizmet sektörleri ileri düzeyde DYSY çekmektedir. Hizmet sektörü içerisinde en çok ilgiyi ticaret alanında faaliyet gösteren, otel, pansiyon vb. gibi turizm alanında aktif olan ve restoran, kafe vb. gibi

¹⁹⁵ Nuri Yavan, Hamdi Kara, **a.g.m.**, s. 36-38.

¹⁹⁶ Yılmaz Güven, “Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, C:3, S:1, 2008, s. 85.

yeme-içme alanında hizmet veren yabancı sermayeli şirketler olarak görülebilmektedir.

Şekil 7: Türkiye’de Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sektörlere Göre Dağılımı*



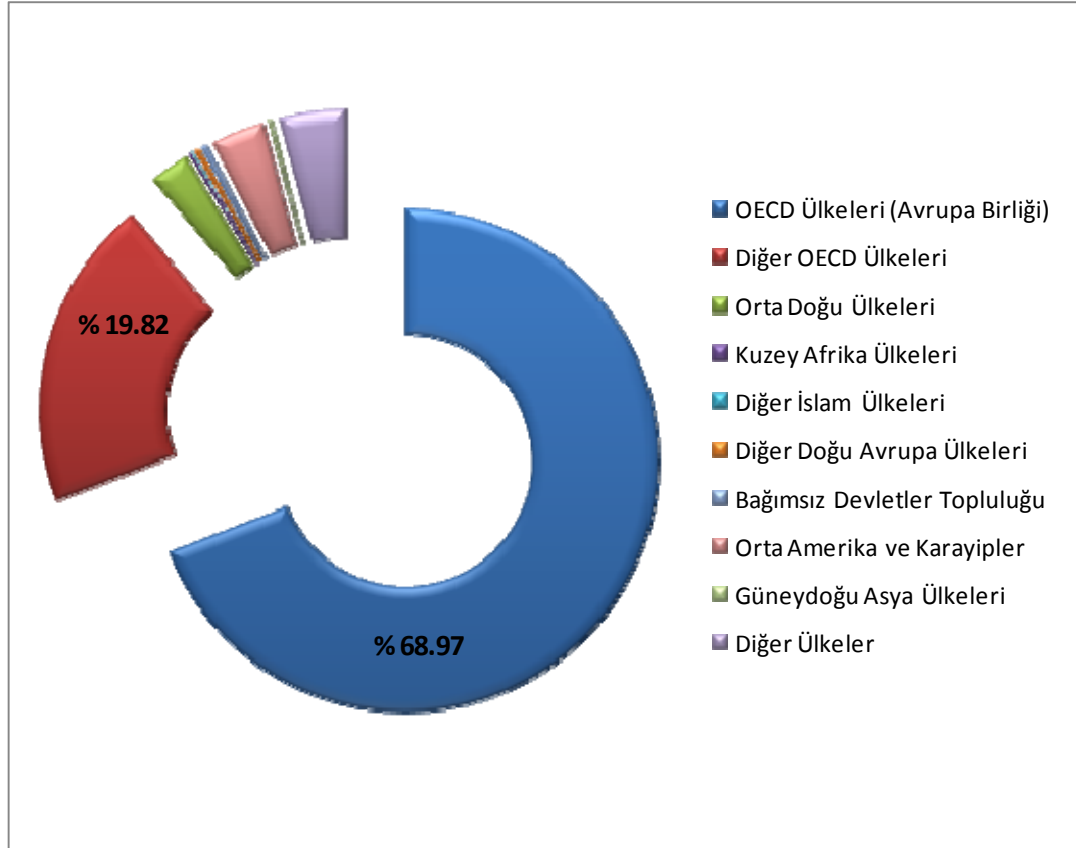
Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır. (Çevrimiçi), <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EF9E6B78-D8D3-8566-4520B75308F4457B>, 15 Kasım 2011.

* 30.06.2003 tarihi itibarıyla

Türkiye’ye DYSY’lerde ülkelere göre bir dağılım yapmak gerekirse önceliği AB ülkelerinin çektiği, ardından Amerika’nın da içinde bulunduğu diğer OECD ülkelerinin geldiği görülmektedir. Şekil 7’ye bakıldığında 2003 ve sonrası olmak üzere ülkelerin dağılımları görülebilmektedir. 2003 yılından bu yana AB ülkelerinin yaptığı toplam yatırım 5.5 milyar TL’yi geçmiştir. Diğer OECD ülkeleri içindeki Amerika’nın ise yatırımı 631 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.¹⁹⁷

¹⁹⁷ (Çevrimiçi), <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EF9E6B78-D8D3-8566-4520B75308F4457B>, 17 Kasım 2011.

Şekil 8: Yabancı Sermayeli Firmaların Ülkelere Göre Dağılımı*



Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır. (Çevrimiçi), <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EF9E6B78-D8D3-8566-4520B75308F4457B>, 15 Kasım 2011.

* 30.06.2003 tarihi itibarıyla.

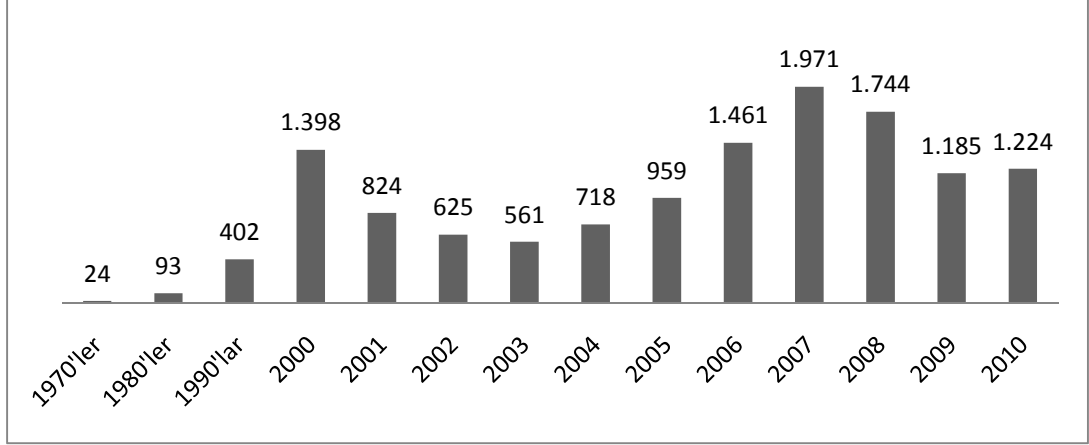
Şekil 8’de, çoğunluğu AB Ülkeleri ve diğer OECD ülkeleri olmak üzere Türkiye’ye gelen DYSY’lerin, ülke bazında çeşitlilik gösterdikleri görülmektedir. Bu çeşitlilik, Türkiye’nin DYSY çekmede başarı kazanmaya başladığını fakat bu alanda daha fazla atılım yapılması gerektiğini göstermektedir.

3.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Çekmede Türkiye’ye Rakip Olan Ülkeler

DYSY’lerin öneminin artmasıyla birlikte dünya genelinde gerçekleştirilen DYSY’lerin oranı da artış göstermiştir. Fakat bu artış, küresel ekonomik krizler nedeniyle dalgalanma göstermektedir. Şekil 10’dan görüldüğü gibi, 2008 küresel ekonomik krizine bağlı olarak, dünya genelinde DYSY’lerde 2009’da, 2007 yılına

göre yaklaşık olarak %34'lük bir düşüş yaşanmıştır. Bu düşüşün ardından 2010 yılında DYSY'lerde bir artış yaşanarak 2007 yılına göre %37'lik bir düşüş kaydedilmiştir. Dolayısıyla bir önceki yıla göre %3'lük bir artış söz konusudur.

Şekil 9: Dünya Geneline Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (milyar \$)



Kaynak: World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development, UNCTAD, İsviçre, s.2 ve Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2009 Yılı Sonu Değerlendirme Raporu, YASED, İstanbul, Şubat 2010, s. 5.

Gelişmekte olan ülkelerin DYSY'lerden yüksek pay alabilme istekleri, gelişmiş ülkelere göre daha fazla olmaktadır. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler, daha fazla DYSY çekmek için potansiyel yatırımcı ülkelere bazı kolaylıklar tanımakta, imkanlar sunmakta veya çeşitli teşvikler vermektedirler. Bu teşviklere örnek olarak, altyapısı tamamlanmış arsa veya binaların yabancı yatırımcıya verilmesi, bürokratik işlemlerin azaltılması ve yabancı yatırımcılara özel vergi muafiyetlerinin uygulanması verilebilir. Rekabet ortamında ülkelerin yabancı yatırımcı çekmek için sağladıkları bu tür kolaylıklar, ÇUI'ler açısından ülke alternatiflerinin artmasına neden olmuştur. Dolayısıyla ÇUI'ler daha seçici davranarak, kendilerine en uygun imkanları sunan ülkeleri tercih edeceklerdir.¹⁹⁸

Türkiye'nin yabancı yatırım çekmede çoğunlukla istenilen sonuçlara ulaşamamasının nedenleri arasında ağır bürokratik işlemler, yolsuzluk, makroekonomik ve politik istikrarsızlık v.s. gibi etkiler gösterilmektedir. Ayrıca

¹⁹⁸ Aykan Candemir, **a.g.e.**, s. 83.

1990’lardan sonra Doğu Avrupa ülkelerinin de kendilerini göstermeye başlaması ve DYSY’leri çekmeleri nedeniyle Türkiye biraz geride kalmıştır. Çoğu Doğu Avrupa ülkesinin AB’ye girmesiyle birlikte bu ülkelere yapılan DYSY’lerde önemli artışların olduğu görülmektedir. Türkiye’nin de 2005 yılında AB üyesi olması için görüşmelere başlaması, Doğu Avrupa ülkeleri ile Türkiye’nin DYSY çekme açısından karşılaştırılmalarına neden olmuştur.¹⁹⁹ Bu açıdan değerlendirildiğinde, son yıllarda öne çıkan Macaristan, Polonya ve 2009 itibariyle gelişmiş ülkeler sıralamasında yer alan Çek Cumhuriyeti DYSY çekme konusunda başarı elde etmiş ve Türkiye’nin bu alanda rakipleri olarak nitelendirilmiştir. Bu üç ülke, Türk ilaç sektörü içerisinde karşılaştırmalı olarak değerlendirilecektir.

3.4. Türkiye’nin Rekabet Gücü

Bir ülkenin rekabet üstünlüğü, sektörlerini geliştirmesine ve yenilemesiyle doğru orantılıdır. Firmaların, dünyanın en iyi rakip firmalarına karşı avantaj sağlamaları, baskı ve rekabete bağlıdır. Bunun nedeni ise, pazarda güçlü yerel rakiplerin, atılgan yerel tedarikçilerin ve talepkar yerel tüketicilerin olmasıdır. Dolayısıyla küresel rekabetin arttığı bir dünyada ülkeler daha çok öneme sahip olmuşlardır.²⁰⁰

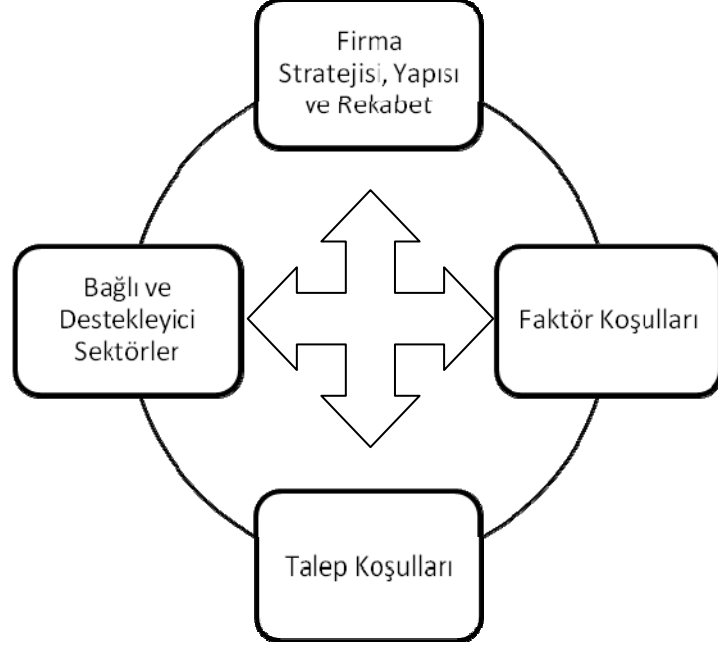
Bir ülkenin belli bir sektörde başarılı olmasını Porter, yarattığı “Elmas Modeli”nde açıklamaktadır. Porter’a göre bir sektördeki faktör koşulları, talep koşulları, bağlı ve destekleyici sektörler ve firma stratejisi, yapısı ve rekabetin yarattığı etkiler, o ülkenin diğer ülkelere göre rekabet üstünlüğü kazanmasında çok önemlidir.²⁰¹ Şekil 9’da “Elmas Modeli”nde görülebileceği gibi, bu etkilerin kendileri ve birbirleriyle olan ilişkileri, bir sektörün gelişmesine ve değerlendirilmesine çok büyük katkıda bulunmaktadır.

¹⁹⁹ Levent Kosekahyaoglu, “A Comparative Analysis of FDI in Turkey and The CEES: Is There Any Link Between FDI and Trade?”, **Journal of Business Economics and Management**, C:7, S:4, 2006, s. 183-184.

²⁰⁰ Michael E. Porter, “The Competitive Advantage of Nations”, **Harvard Business Review**, C:68, (Mart-Nisan 1990), s. 73.

²⁰¹ Michael E. Porter, **The Competitive Advantage of Nations**, The Free Press, New York, 1990, s. 281.

Şekil 10: Elmas Modeli



Kaynak: Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990, s. 282.

Porter bu koşulları şu şekilde açıklamaktadır:²⁰²

- **Faktör Koşulları:** Bir ülkedeki çalışanlar, işlenebilir topraklar, doğal kaynaklar, sermaye ve altyapı gibi üretim faktörleri, her hangi bir sektörün rekabet edebilir seviyeye gelebilmesi için elinde bulundurduğu en önemli silahlarıdır. Çalışanların sayısı, eğitimi, maliyeti, fiziksel kaynakların kalitesi, ulaşılabilirliği, ülkedeki yer altı kaynakları, sektörü desteklemek amacıyla ülkenin elinde bulundurduğu sermaye ve rekabeti olumlu yönde etkileyebilecek haberleşme, ulaşım gibi sistemler, faktör koşullarını oluşturmaktadır.
- **Talep Koşulları:** Yerel pazarın, sektörün ürettiği malı veya hizmeti alma sırasında ortaya çıkardığı taleplerdir. Yerel taleplerin yerel firmalara en açık şekilde ulaşması, o ülkenin rekabet üstünlüğü kazanmasını sağlamaktadır. Aynı zamanda ülkeler rekabet üstünlüğünü yerel alıcıların yine yerel firmaları daha iyisini yapmalarına zorlamasıyla kazanmaktadır. Ayrıca, bir ülkedeki yerel

²⁰² Michael Porter, *a.g.e.*, s. 288.

alıcıların sofistike ve talepkar olmaları, sektörün sürekli en yenisini ve en gelişmişini üretmesini sağlamaktadır.²⁰³

- **Bağlı ve Destekleyici Sektörler:** Bir ülkenin uluslararası düzeyde rekabet edebileceği bağlı ve destekleyici sektörlerinin olması, ülkenin rekabet üstünlüğü kazanması açısından önemlidir. Yerel bağlı ve destekleyici sektörler, yenilik ve gelişimde öncü olmaktadır.
- **Firma Stratejisi, Yapısı ve Rekabet:** Yerel rekabete göre firmaların oluşturulması, organize edilmesi ve yönetilmesini içermektedir. Ülkelere göre firmaların amaçları, stratejileri ve firmaların organize edilme şekilleri değişmektedir. Önemli olan bu seçimleri doğru bir şekilde oluşturulması ve eşleştirilmesidir. Bu şekilde belirli bir sektörde ülkenin rekabet üstünlüğü sağlanabilmektedir.

Bu dört koşulun birleşiminden doğan model, ülkelerin ve firmaların uluslararası pazarlarda başarılı olmaları açısından izlemeleri gereken önemli bir modeldir. Bu model sayesinde rekabet avantajı yaratabilir, bu avantaj sayesinde öncü ve rakiplerine karşı güçlü bir pozisyonda olabilirler.

Türkiye, **World Economic Forum (WEF)** tarafından her yıl hazırlanan **Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu (World Competitiveness Report)**'na göre, dünya ekonomileri sıralamasında yerini yükseltmeye başlamıştır. Özellikle Türkiye'nin dünya rekabet gücü sıralamasında başarı göstermesinin nedeni olarak, 2001 ve sonrasında gerçekleştirilen makroekonomik politikalar ve kamu maliyesi reformlarının tam olarak yerine getirilmesi gösterilmektedir.²⁰⁴

Stratejik yönetim alanında dünyanın önde gelen bilim insanlarından biri olan Michael E. Porter, Türkiye için yapmış olduğu rekabet analizi çalışmasında Türkiye'nin 2001'den bu yana bir gelişme ve büyüme içerisinde olduğunu fakat bu

²⁰³ Michael Porter, **a.g.m.**, s. 82.

²⁰⁴ **Investment Environment and Foreign Direct Investments in Turkey**, TUSIAD, İstanbul, 2004, s. 2.

büyümenin yeterli seviyelerde gerçekleşmediğini belirtmektedir. Türkiye ile aynı gelişim düzeyine sahip olan ülkelerin büyüme hızlarının Türkiye’den daha fazla olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla, Türkiye’nin rekabet gücü alanında yaşamış olduğu gelişim kendi içerisinde büyük ancak benzer ülkelere göre düşük kalmaktadır. Bu sorunu çözmek amacıyla istihdamın artırılmasının gerekliliğinden bahsetmektedir. İstihdam seviyesi doyurucu olabilir ve ekonomiye katkı daha üst seviyelere çıkarılabilirse, GSMH’da önemli bir artış gerçekleşebilir. Dolayısıyla bu durum, stratejik bir sorun olarak algılanmaktan çıkar. Ayrıca Porter, Türkiye’nin DYSY çekme oranının istenilen seviyelerde olmadığını belirtmektedir. Türkiye’nin sermayeye ihtiyaç duyduğunu ve bu sermayeyi de DYSY yoluyla karşılaması gerektiğini vurgulamaktadır. Türkiye’nin DYSY çekmedeki eksikliklerinden birini, ekonomideki bazı gelişmelerin rekabetçi düzeyde olmaması olarak açıklamaktadır. Bir başka nedenini ise, coğrafi konumunun getirdiği avantajını iyi değerlendirememesi olarak belirtmektedir. Bu anlamda daha fazla DYSY çekmek için **Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı’nın (TYTDA)** dışında başka yolların da kullanılarak Türkiye’nin tanıtımının yapılmasının gerektiğini vurgulamaktadır. Porter’a göre, Türkiye’nin yakın çevre ve bölgeleri göz önünde bulundurması, rekabet üstünlüğü sağlamasında yardımcı olacaktır. Ayrıca Porter’ın bu alanda vurguladığı bir diğer önemli nokta ise, Türkiye’nin ülke olarak rekabet üstünlüğü sağlaması için “temel prensipler” oluşturması ve bu temel prensiplerin ilgili kesimler tarafından kabul edilmesi gerekliliğidir.²⁰⁵

Dünya Rekabet Gücü 2012 Yılı (The World Competitiveness Scoreboard 2012)’nda belirtildiği üzere Türkiye, 2011 yılına göre yerini, yükselterek 39’dan 38’e yükselmiştir. Buna karşılık Çek Cumhuriyeti üç basamak gerileyerek 33., Polonya ise aynı kalarak 34. sırada yer almıştır. Macaristan da Türkiye’nin altında kalarak 2011 yılına göre iki basamak yükselmiş ve 45. sırada yer

²⁰⁵ Turkcell’in 16 Ekim 2009’da düzenlemiş olduğu İşTcell Liderler Konferansı, (Çevrimiçi), <http://www.sadikkokoz.com/tr/-michael-e-porter-ile-turkcell-istcell-liderler-konferansi>, 22 Kasım 2011.

almıştır.²⁰⁶ Bu sonuçlara göre Türkiye, rekabet gücünü artırmış ancak Çek Cumhuriyeti ve Polonya'nın gerisinde kalmıştır. Bunun nedenleri arasında ise, Türkiye'nin altyapısının yetersiz olması ve işgücünün ucuz fakat eğitim açısından yetersiz kalması gösterilebilmektedir. Ayrıca, AR-GE yatırımlarını çekme açısından Türkiye'nin, bu üç ülkenin gerisinde kaldığı söylenebilir.²⁰⁷ Dolayısıyla Türkiye ekonomisini ilerletmeye, politik istikrarı sağlamaya devam eder ve ülke tanıtımını iyi yaparsa, daha fazla DYSY çekecek ve bu ülkeleri geçebilecek konuma gelebilecektir.

3.5. Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Artırmak Amacıyla Geliştirilebilecek Stratejiler

2003 yılında DYY kanununda yapılan yeni düzenlemelerle birlikte Türkiye’ye gelen DYSY’lerde ciddi artışlar gözlemlenmiştir. Fakat bu DYSY’lerin istenilen düzeyde olmadığı ve Türkiye’nin elinde bulundurduğu çeşitli avantajları daha iyi değerlendirmesinin gerekliliği bilinmektedir. Bu nedenle Türkiye’nin daha fazla DYSY çekebilmesi için yapabilecekler TUSİAD tarafından şu şekilde sıralanmaktadır;²⁰⁸

- Türkiye’deki politik, ekonomik istikrarın ve yasal alanda şeffaflığın sağlanması,
- Özel sektörün gelişiminin öneminin vurgulanması,
- Özelleştirmeye daha fazla yer verilmesi,
- Pazar ekonomisindeki reforma daha önem verilmesi,
- Daha durgun ve ayrımcılığın olmadığı bir iş ortamı yaratılması,
- Kayıtsız ekonomik işlemlerin önüne geçilmesi için önlemlerin alınması,
- Yolsuzluklara karşı önlemlerin alınması ve önüne geçilmesi,
- İşçi ücretlerindeki Sosyal Güvenlik Primlerinin azaltılması,
- Vergilendirme sistemini daha basit hale getirerek, çeşitli işlemlerdeki vergi oranlarının düşürülmesi,

²⁰⁶ (Çevrimiçi), <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>, 22 Mayıs 2012.

²⁰⁷ Kamil Yılmaz, *Türkiye İçin Doğrudan Yabancı Yatırım Stratejisi’ne Doğru*, YASED Yayınları, 2007, s. 12.

²⁰⁸ *Investment Environment and Foreign Direct Investments in Turkey*, TUSİAD, 2004, s. 35.

Loewendahl'lerin²⁰⁹ yapmış oldukları çalışmada, Türkiye'nin daha fazla DYSY çekmek için yapabilecekleri Tablo 11'de gösterilmektedir.

Tablo 11: Türkiye'nin DYSY Oranını Artırması İçin Yapması Gerekenler

	Kısa Vadeli (1 yıl)	Orta Vadeli (2-4 yıl)	Uzun Vadeli (5-10 yıl)
Ekonomik Etkenler	- Enflasyon oranının tek haneli rakamlara indirilmesi, - Bilişim ve telekomünikasyon altyapısının geliştirilmesinin gerekliliği, - Eğitimde reformun sağlanması, - Ar-Ge'ye daha fazla destek verilmesi.	- Bilişim ve telekomünikasyon altyapısının dünya standartlarına kavuşturulmasının sağlanması, - İnternet ağının ve kullanımının daha yaygın hale getirilmesi, - Enflasyon oranının tek haneli rakamlarda tutulmasındaki istikrarın sağlanması, - Yeniliklere daha açık olunmasının gerekliliği.	Bilgi ekonomisine geçişin sağlanması.
Yatırım Ortamının İyileştirilmesi	- Özelleştirmeye daha fazla önem verilmesi, - Var olan yatırım promosyon faaliyetlerine yeni bir bakış açısının getirilmesi, - Yatırım promosyon faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla fonların oluşturulması, kaynakların yaratılması.	- Yatırım promosyon ajansının kurulması, - Yatırım için yapılacak olan teşviklerin azaltılması, - Yatırım promosyonunu, ekonomik kalkınma politikasına entegre edilmesi, - DYSY ve ekonomik kalkınma amacıyla bölgesel ajans ağlarının yapılması.	- Türkiye amacıyla bir marka çalışmasının yapılması ve imaj yaratılması, - Çevre ülkeler ve çeşitli ülke gruplarıyla güçlü ortaklıkların kurulmasının artırılması, - Türkiye'nin mevcut konumunu kullanarak, ekonomik merkez haline getirilmesi.
Politik ve Kurumsal Etkenler	- Ortak Pazar'a girmek amacıyla gerekli olan kanunların çıkarılması, - DYSY'nin önüne çıkabilecek ve engel olabilecek kurumsal ve siyasi mevzuatların kaldırılmasının sağlanması ve bunlara yeni bir düzen getirilmesi.	- DYSY'nin önünde oluşabilecek yolsuzluk, bürokrasi vs. gibi engellerin kaldırılması, - Fikri mülkiyet haklarının tamamen korunması, - AB yapısal fonlarına erişilmesi.	- AB'ye tam üyeliğin gerçekleştirilmesi, - Bölge ekonomisi ve siyasi ilişkilerinde gelişmelerin sağlanması ve bu ilişkilerin sağlamlaştırılması.

Kaynak: Henry Loewendahl, Ebru Ertugal Loewendahl, "Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct Investment", **European Network of Economic Policy Research Institutes**, Working Paper No:8, 2001, s. 37.

Tablo 11'de belirtilen ve 2001 yılında gerçekleştirilen bu çalışmada ekonomik, politik-kurumsal etkenler ve yatırım ortamının iyileştirilmesi için yapılması

²⁰⁹ Henry Loewendahl, Ebru Ertugal Loewendahl, **a.g.m.**, s. 37.

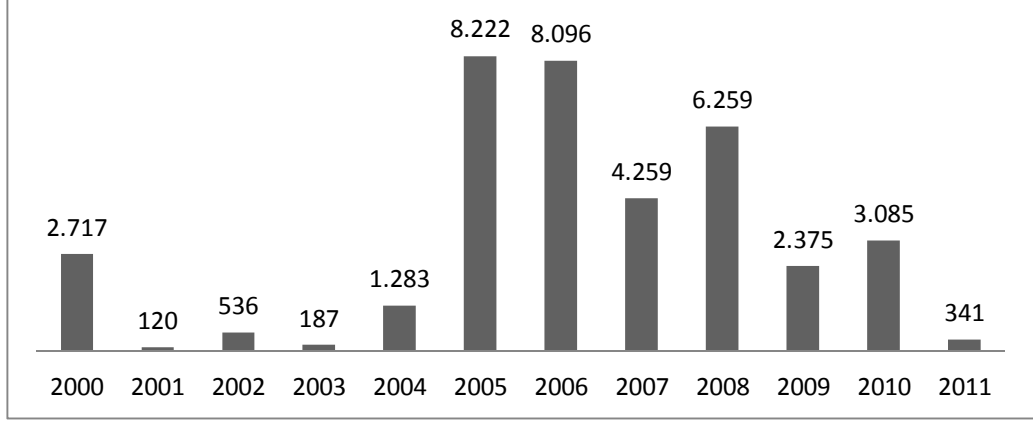
gerekenler, kısa, orta ve uzun vadeli programlar halinde gösterilmektedir. 2011 yılının sonlanmasıyla birlikte 10 yıllık uzun vadeli programın da kendisini doldurduğu görülmektedir. Dolayısıyla, bu 10 yıllık süreç içerisinde gerçekleşmesi, yerine getirilmesi beklenen gerekliliklerin aynı başlıklar altında değerlendirilmesi şu şekilde yapılabilir:

- **Ekonomik Etkenler:** Türkiye'nin 2004-2010 yılları arası enflasyon oranının tek haneli rakamlarda olduğu ve bu konuda bir istikrarın sağlandığı görülebilmektedir. Bu 7 yıl içerisinde sadece 2008 yılında, kriz ile birlikte enflasyon oranı 10,1 olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılında ise hedeflenen enflasyon oranı 5'tir.²¹⁰ Eğitimde gerçekleştirilen çeşitli reformların yanı sıra, gerekli olan düzenlemelerin yapılması devam etmiştir. Ayrıca internet kullanımdaki artış ve internetin yaygınlaştığı da belirtilebilmektedir. 2004 yılında internet kullanıcı oranı %7.5 iken, 2006 yılında bu oran %13.9, 2010 yılında ise %45'e çıkmıştır.²¹¹
- **Yatırım Ortamının İyileştirilmesi:** Türkiye'de özelleştirme ile ilgili önemli adımlar atılmış ve bu alanda özelleştirmeler gerçekleştirilmiştir. Türkiye'de yapılan özelleştirmeler içerisinde en bilinen kurumlar Petrol Ofisi, Türk Telekom, TÜPRAŞ vs. olarak sıralanabilmektedir. Şekil 11'de 2000-2011 yılları arası gerçekleştirilen özelleştirmeler görülebilmektedir. Özellikle 2005 ve 2006 yıllarında özelleştirmelerde önemli artışlar görülebilmektedir.

²¹⁰ (Çevrimiçi), <http://www.hazine.org.tr/tr/index.php/ekonomi/enflasyon>, 20 Mayıs 2012.

²¹¹ (Çevrimiçi), <http://www.internetworldstats.com/eu/tr.htm>, 30 Kasım 2011.

Şekil 11: Türkiye’de 2000-2011 Yılları Arasında Gerçekleştirilen Özelleştirme İşlemleri (milyon \$)



Kaynak: (Çevrimiçi), http://www.oib.gov.tr/program/uygulamalar/yillara_gore.htm, 30 Kasım 2011.

Ayrıca yatırım ortamının iyileştirilmesi amacıyla YOİKK’in ve YDK’nın kurulmalarından daha önce de bahsedilmiştir. Bununla birlikte TYDTA’nın Türkiye’nin reklamını yapmak amacıyla işlemlere başlaması da bu alanda atılan adımlardan biri olmaktadır. Aynı zamanda Türkiye, stratejik konumunun etkisiyle birlikte, çevre ülkelerle olan ilişkilerini ilerletmeye ve ekonomik merkez haline gelmeye çalışmaktadır.

- **Politik ve Kurumsal Etkenler:** 10 yıllık dönem içerisinde gerçekleştirilmeye çalışılan en önemli adımlardan bir tanesi AB’ye üyelik konusunda yapılmış olan çalışmalardır. Bu süreç içerisinde AB’ye tam üyelik sağlanamamıştır ancak üyeliğin gerçekleştirilmesi amacıyla somut ve aktif bir çok adım atılmıştır. İlerleyen yıllarda bu amacın gerçekleştirilmesi beklenmektedir. Bunun dışında, DYSY’nin önüne geçebilecek siyasi ve bürokratik engellerin aşılması konusunda da ilerlemeler kaydedilmiştir. Özellikle AKP hükümetinin şirket kurulması sırasında gerekli olan evrakların ve imzaların azaltılması amacıyla yaptığı çalışmalar örnek olarak gösterilebilmektedir.

Tablo 11’de belirtilen ve 10 yıllık süreç içerisinde gerçekleştirilmesi beklenen kriterlerin dışında, YDK’nın yaptığı son toplantıda daha fazla DYSY çekmek için Türkiye’nin yapması gerekenler belirtilmiştir. Bunlar:²¹²

- Makroekonomik istikrarın sürdürülmesi,
- Kayıt dışı ekonomi ile ilgili gerekliliklerin yerine getirilmeye devam etmesi. Bu bağlamda, adil rekabetin sağlanması, işletmelerin verimliliklerinin artırılması, çalışanların sosyal haklarının korunması vs. gibi konularda çalışmaların devam ettirilmesi,
- Hukuki alt yapının sağlamlaştırılması için gerekli olan düzenlemelerin yapılması ve daha modern kanunların çıkartılması. Ayrıca yargı sistemindeki hızın, etkinliğin ve tutarlılığın daha aktif hale getirilmesi,
- Yenilenebilir enerji, ulaşım, telekomünikasyon gibi sektörlerin altyapı ile ilgili sıkıntılarının çözümlenmesi ve bu sektörlerle ilgili atılımların, ilerlemelerin gerçekleştirilmesi,
- KOBİ’lerin yatırım ortamına sağladıkları genel etkilerinin artırılması amacıyla uygulanacak politikaların yapılması ve KOBİ’lere verilecek desteğin, hizmetin artırılması,
- Mesleki eğitim üzerine gidilmesi ve yabancı dil öğreniminin artırılmaya çalışılması. Böylelikle, işgücü piyasasının niteliğinin artırılması,
- Üniversiteler ile iş dünyası arasındaki bağın artırılması, AR-GE yatırımlarının çoğaltılması, fikri mülkiyet haklarının korunmasıdır.

Yukarıdaki önerilerin gerçekleştirilmesi, Türkiye’ye gelecek olan DYSY’lerin artmasına neden olacaktır. ÇUI’ler, öncelikle yatırım yapmak istedikleri ülkelerde, yatırımlarının finansal açıdan kar sağlamalarını beklemektedirler. Dolayısıyla, ülkedeki yasal uygulamaların yabancı yatırımlara uygun şekilde düzenlenmesi gerekmektedir. Ayrıca kaliteli işgücüne, yeterli altyapıya, bilgiye, Ar-Ge olanaklarına sahip olmak, ülkenin DYSY çekmek amacıyla sağlamlaşmasına ve tercih edilmesine yol açacaktır.

²¹² (Çevrimiçi), http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up/ydk/ydk2008_sonuc_tr.pdf, 30 Kasım 2011.

3.6. Türkiye'nin Politik Çevresi ve Yabancı Yatırımcılar Açısından Algılanabilecek Politik Riskler

Türkiye'nin stratejik konumu, çevre ülkelerle olan ilişkilerini yönlendirmede önemli bir etkiye sahiptir. Türkiye'nin hem Avrupa hem de Asya'nın ortasında bulunması, bu kıtalardaki ülkelerle olan siyasi ilişkilerini etkilemektedir. Ayrıca Türkiye, sahip olduğu coğrafi avantajdan daha fazla yararlanarak bölge ülkeleri arasında gücünü artırmaya ve daha fazla söz sahibi olmaya çalışmaktadır.²¹³ Bu durum özellikle 2010'da başlayan Arap Baharı ile daha çok güçlenmeye başlamıştır.

Arap Baharı ile birlikte ortaya çıkan bir diğer durum ise, Suriye'nin yaşamış olduğu iç savaş nedeniyle Türkiye'nin güvenliği üzerindeki endişelerin artması, dolayısıyla Türkiye'nin politik riskinin bölge ülkelerin ortalamasına göre yükselmesidir.²¹⁴ Bu durum, Türkiye'ye yapılması düşünülen yatırımları engelleyebilme potansiyeli yaratabilmektedir.

AKP'nin dokuz yıldır yönetimde olmasıyla birlikte AB'ye girmek için yapılan başvurular hızlandırılmış ve Ekim 2005'te görüşmelere başlanmıştır. Türkiye'nin AB üyesi olması için yapılan görüşmeler yaklaşık yedi yıldır devam etmektedir. Bu süreç içerisinde Bulgaristan ve Romanya'nın 2007 yılında AB'ye üyelikleri sağlanmıştır. Fakat Türkiye ile ilgili sorunlar hala çözülmemekle birlikte, AB tarafından net bir üyelik tarihi de verilmemektedir. Bu durum ise Türkiye açısından belirsizliklerin yaşanmasına neden olmaktadır.

Türkiye'nin 2005'te AB ile görüşmelere başlaması, yapılacak olan yatırımların artışa geçmesini sağlamıştır. Bunun nedeni ise, Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde çeşitli başlıklar altında gerçekleştirmesi gereken düzenlemeler olmuştur. Böylelikle

²¹³ Aliye Pekin Celik, Leylac Naqvi, "Turkey: Current and Future Political, Economic and Security Trends", **Canadian Defence and Foreign Affairs Institute**, 2007, s. 2.

²¹⁴ Aegis Advisory, "Political Risk Remains High as Syrian Conflict Raises Security Concerns", **Hedge Funds Review**, 19 Nisan 2012, (Çevrimiçi), <http://www.hedgefundsreview.com/hedge-funds-review/news/2167176/political-risk-remains-turkey-syrian-conflict-raises-security-concerns>, 24 Mayıs 2012.

Türkiye’de yapılan yatırımlar için daha olumlu ve güvenilir bir ortam sağlanmış olacaktır.

AB üyeliğinin gerçekleşmesi için gerekli olan müzakerelerde 33 başlık bulunmaktadır. Bu başlıklardan 13’ü üzerinde görüşmeler gerçekleştirilmiştir. 17 başlık ise AB ülkeleri tarafından çeşitli nedenlerle açılmamıştır. Geriye kalan 3 başlığı da Türkiye açmak istememiştir. Bu başlıklar, kamu ihaleleri, rekabet, sosyal politikalar ve istihdam olmaktadır. Bu başlıkların açılmamasının nedeni olarak, AB’ye girmek için görüşme yapan diğer ülkelerin bu başlıkları tam üye olmadan önce açmaları ve üyeliklerinin gerçekleşmesinden sonra bu başlıklar için yapılması gerekli düzenlemeleri gerçekleştirmeleri gösterilmektedir.²¹⁵ Dolayısıyla Türkiye, bu anlamda AB’den olumlu bir ışık görmediği sürece bu başlıkları açmayacağını belirtmiştir. AB’ye girme sürecinin kısa sürede tamamlanamayacağı öngörülmektedir. Ayrıca bu süreçte karşılaşılan ve politik risk olarak algılanabilecek en büyük sorunlardan biri Kıbrıs konusunda ortak bir noktaya varılamamasıdır.²¹⁶

Türkiye-Amerika ilişkilerine bakıldığında ise eskisine göre daha iyi ilişkiler içerisinde oldukları görülmektedir. Özellikle 2007 yılında taraflar arasında, Irak başta olmak üzere, gerçekleştirilen çeşitli ortaklıklar sayesinde ilişkiler daha olumlu yönde gitmiştir. Bu durum, Türkiye’nin kendini, bölge ülkelere göre daha sağlam bir şekilde konumlandırmasına da neden olmuştur.²¹⁷ Fakat Amerika’nın daha önce Irak’a yaptığı gibi, Türkiye’nin komşu ülkelerinden birine açabileceği savaş, Türkiye-Amerika ilişkilerinde sorunlara yol açabilir. Böyle bir durum, Türkiye’nin politik riskini de artırmada önemli ve etkili olacaktır.²¹⁸

Dolayısıyla Türkiye’nin komşuları, AB ülkeleri ve Amerika ile olan politik ilişkileri, Türkiye’ye yapılması düşünülen yatırımları olumlu ve olumsuz yönde

²¹⁵ Zeynep Gürcanlı, “AB Müzakerelerinde Bir İlk”, **Hürriyet Gazetesi**, 16 Mayıs 2012, (Çevrimiçi), <http://hurarsiv.hurriyet.com.tr/goster/haber.aspx?id=20567356&tarih=2012-05-16>, 24 Mayıs 2012.

²¹⁶ **AMB Country Risk Report: Turkey**, 2011, s. 3.

²¹⁷ İsmail Duman, “Türkiye-ABD İlişkileri Altın Çağını Mı Yaşıyor?”, **Dünya Bülteni**, 18 Mayıs 2012, (Çevrimiçi), <http://www.dunyabulteni.net/?aType=haber&ArticleID=210371>, 24 Mayıs 2012.

²¹⁸ Aliye Pekin Çelik, Leylac Naqvi, **a.g.m.**, s. 4.

etkilemektedir. Bu nedenle, güncel politik gelişmelerin, Türkiye’ye zarar vermeden ele alınması ve Türkiye’nin yabancı yatırımcılar için güvenilir bir ortam sağlaması çok önemlidir.

Bu bölümün ana konu başlığından biri olan Türkiye’de gerçekleştirilen DYSY’ler, detaylı bir şekilde incelenmiştir. Diğer bir konu başlığı olan Türkiye’deki ilaç sektörü ise yine detaylı bir şekilde aşağıda incelenecektir.

3.7. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından Türk İlaç Sektörü

Türkiye’de, yabancı yatırımcılar tarafından potansiyel bir pazar olarak değerlendirilen ve büyüme oranı yüksek olan ilaç sektörü içerisinde 300’ün üzerinde şirket bulunmaktadır. Bu 300 şirketin 57’sini ÇUI’ler oluşturmaktadır.²¹⁹ Sektör içerisindeki 49 üreticinin 13’ü yine yabancı sermayeli ilaç firmalarının olarak gözükmektedir.²²⁰

Türkiye pazarı yabancı yatırımcılar açısından önemli olarak değerlendirilmektedir. Bunun nedenlerine bakıldığında öncelikli olarak yerel jenerik yani eşdeğer ilaç sanayinin güçlü ve bu alanda talebin yüksek olması gösterilmektedir.²²¹ Dolayısıyla Türkiye’de referans yani orijinal ilaca göre jenerik ilaç tüketiminin daha fazla olduğu söylenebilmektedir.

Türkiye ilaç pazarında jenerik ilaçların payı artarak devam etmektedir. Bu alandaki istatistiklere bakıldığında Eylül 2011 sonu itibariyle tutar bazında %38, kutu bazında ise %46’lık bir artışın yaşandığı söylenebilmektedir. Bu nedenle referans ilaç pazarına oranla jenerik ilaç pazarının fırsatları daha fazla olarak belirtilmektedir.²²² Şekil 12’ye bakıldığında 2003-2010 yılları arasında referans ve eşdeğer ilaçların kutu ölçeğinde pazar payları görülebilmektedir.

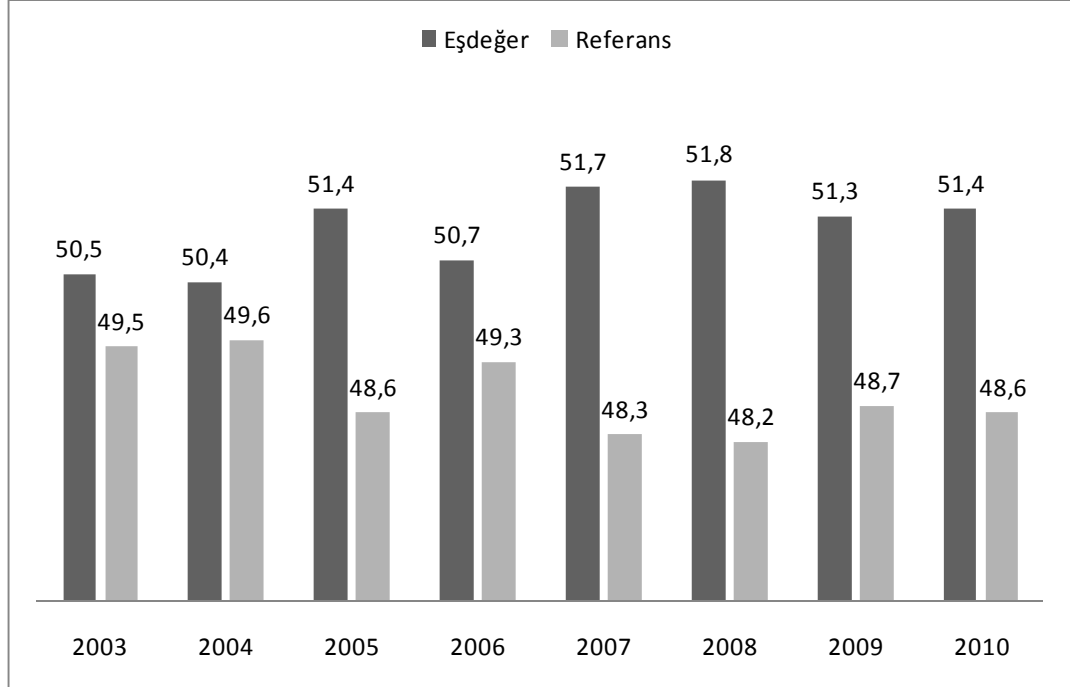
²¹⁹ Nilüfer Gözütok Ünal, “Yine de Yatırıma Geliyorlar”, *Capital Aylık İş ve Ekonomi Dergisi*, Yıl: 19, S. 12, 2011, s. 182.

²²⁰ (Çevrimiçi), http://www.ieis.org.tr/asp_sayfalar/index.asp?sayfa=215&menuk=12, 8 Şubat 2012.

²²¹ *İlaç Sektörü Birleşme ve Satın Almaları – Türkiye İlaç Pazarındaki Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri 2006-2009 Dönemi İncelemesi*, PricewaterhouseCoopers, İstanbul, 2009, s. 2.

²²² *IMS Market Prognoses 2012-2016 Report: Europe-Turkey*, Mart 2012, s. 72.

Şekil 12: 2003-2010 Yılları Arası Eşdeğer ve Referans İlaçların Kutu Ölçeğinde Pazar Payları (%)



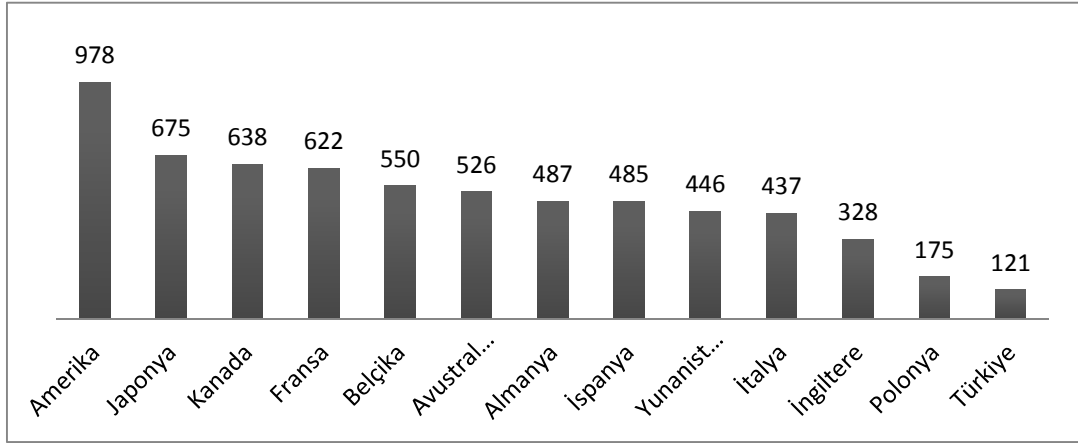
Kaynak:(Çevrimiçi), http://www.ieis.org.tr/asp_sayfalar/index.asp?sayfa=220&menuk=12, 8 Şubat 2012.

Yabancı yatırımcıların Türkiye pazarına artan ilgisine neden olabilecek bir diğer gelişme ise, pazarın büyüyeceği ile ilgili beklentilerdir. Türkiye nüfusu, genç olarak nitelendirilmektedir ancak ortalama yaşam süresinde bir artışın gerçekleşeceği, dolayısıyla yaşlı nüfusun da artacağı beklentiler içerisinde. 2010 yılında yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki oranı % 6 iken, bu oranın 2020 yılında % 7,5; 2030 yılında ise % 10,4 olması tahmin edilmektedir.²²³ Bu durum, yaşlılık dolayısıyla yaşanabilecek hastalıklar sonucunda ilaca olan talebin artmasına neden olacaktır. Ayrıca kişi başına düşen ilaç tüketiminin düşük seviyelerde olması da pazarın büyüme potansiyeli olacağına dair bir işaret olarak gösterilebilmektedir.²²⁴

²²³ **The Pharmaceutical Industry in Figures**, European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations, 2010, s. 28.

²²⁴ **İlaç Sektörü Birleşme ve Satın Almaları – Türkiye İlaç Pazarındaki Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri 2006-2009 Dönemi İncelemesi**, PricewaterhouseCoopers, İstanbul, 2009, s. 2.

Şekil 13: Dünyada Kişi Başına Düşen İlaç Tüketimleri - 2010 (\$)



Kaynak: (Çevrimiçi), http://www.ieis.org.tr/asp_sayfalar/index.asp?sayfa=220&menuk=12, 8 Şubat 2012.

Şekil 13’de, Türkiye ile Amerika ve AB ülkelerinde kişi başına düşen ilaç tüketimi karşılaştırılmaktadır. Buna göre, Türkiye’de kişi başına düşen ilaç tüketim oranının 121 \$ olduğu görülmektedir. Bu oran, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında çok düşük kalmaktadır. Bu durum, yabancı yatırımcıların pazara giriş yapmaları için önemli bir neden olarak gösterilmektedir.

Türkiye’nin sahip olduğu coğrafi konum, yabancı yatırımcıların bu sektöre yatırım yapması açısından önem taşımaktadır. Avrupa, Asya ve Afrika kıtalarının ortasında yer almasından dolayı, ÇUI’ler bölgede aktif olabilmek için Türkiye’ye yatırım yapmayı tercih etmektedirler. Ayrıca Türkiye’nin sahip olduğu insan kalitesi ve üretim avantajları da yatırım yapmak için gerekli olan nedenler arasında gösterilebilmektedir.²²⁵

Türkiye, dünya genelindeki en önemli 15 ilaç pazarı arasındadır. Bu pazarlar Amerika, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, İspanya ve Kanada’nın içinde bulunduğu 8 gelişmiş ülke ve Çin, Hindistan, Rusya, Brezilya, Meksika, Güney Kore

²²⁵ Nilüfer Gözütok Ünal, **a.g.m.**, s. 184.

ve Türkiye'nin içinde bulunduğu 7 gelişmekte olan ülke pazarlarıdır.²²⁶ Tablo 12'de, Türkiye'nin 2005 ve 2010 yıllarında sırasıyla 14. ve 16. sıralarda olduğu ve 2015 yılı tahminlerine göre ise, dünya genelindeki en büyük ilaç pazarları sıralamasında 14. sırada yer alacağı görülebilmektedir. Aynı zamanda tabloda, 2005 ve 2010 sıralamasında yer almayan fakat 2015 tahminlerinde dünya ilaç pazarına sırasıyla 13. ve 18. sıradan girmesi beklenen Venezuela ve Arjantin gibi yeni rakipler de bulunmaktadır.

Tablo 12: İlaç Pazarında Ülkeler Sıralaması

	2005	2010	2015 (Tahmin)
1	ABD	ABD	ABD
2	Japonya	Japonya	Japonya
3	Fransa	Çin	Çin
4	Almanya	Almanya	Almanya
5	İtalya	Fransa	Fransa
6	İngiltere	İtalya	Brezilya
7	İspanya	Brezilya	İtalya
8	Kanada	İspanya	Hindistan
9	Çin	Kanada	İspanya
10	Brezilya	İngiltere	Rusya
11	Meksika	Rusya	Kanada
12	Avustralya	Hindistan	İngiltere
13	Kore	Avustralya	Venezuela
14	Türkiye	Meksika	Türkiye
15	Hindistan	Kore	Kore
16	Rusya	Türkiye	Avustralya
17	Hollanda	Polonya	Meksika
18	Belçika	Hollanda	Arjantin
19	Polonya	Belçika	Polonya
20	Yunanistan	Yunanistan	Belçika

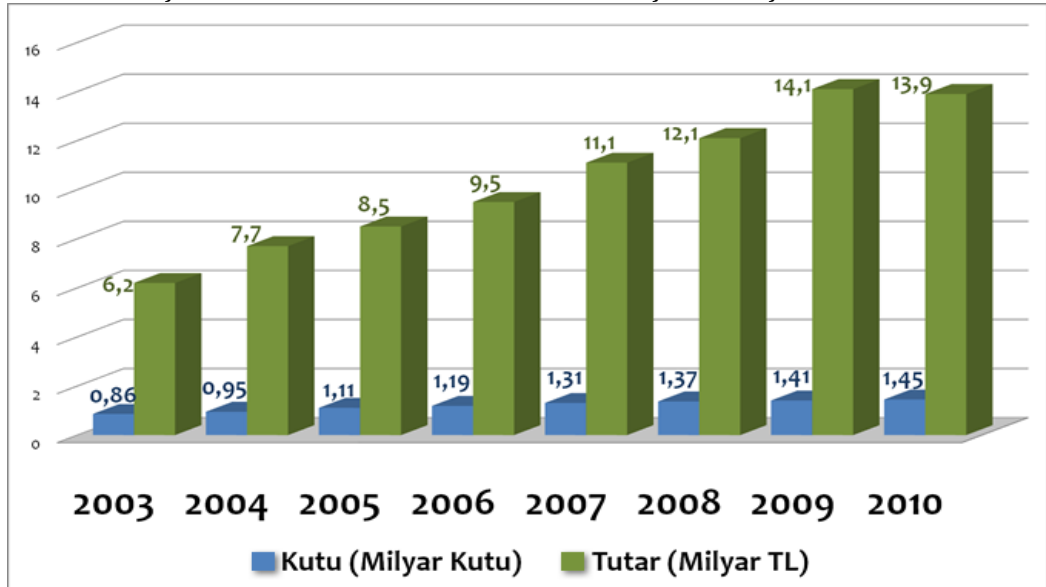
Kaynak: (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/DataCenter/Table.aspx?p=330>, 8 Şubat 2012.

²²⁶ Can Buharalı, **Türkiye’de ve Dünya’da İlaç Sanayi – Gelişme Potansiyelleri**, Deloitte, İstanbul, Aralık 2009, s. 4.

3.7.1. Türkiye İlaç Pazarı

Dünya ilaç pazarının 2010 yılında %4,5 büyüme gerçekleştirmiş olması, aynı oranda Türkiye’de de gelişim göstereceği beklentilerini artırmış ve uzmanların bu konuda yaptığı araştırmalar sonucunda Türkiye ilaç pazarının 2013 yılına kadar ortalama olarak %13-16 arasında büyüebileceği belirtilmiştir.²²⁷ Şekil 14’te 2003-2010 yılları arasında Türkiye’deki reçeteli ilaç pazarı ile ilgili detaylar görülmektedir.

Şekil 14: Kutu ve Tutar Bazında Reçeteli İlaç Pazarı



Kaynak: (Çevrimiçi), <http://www.tisd.org.tr/recetiliilacPazari.asp>, 9 Şubat 2012.

Reçeteli ilaç pazarının 2003 yılından itibaren bir artış içerisine girmesine neden olarak, hükümetin “Sağlıkta Dönüşüm Programı”nı uygulamaya başlaması gösterilebilmektedir. Sağlıkta Dönüşüm Programı’nın amacı, sunulacak sağlık hizmetlerinin etkili, verimli ve bütün vatandaşlar açısından adaletli olmasını sağlamaktır.²²⁸ Bu anlamda planlanan program dahilinde:²²⁹

- Planlayıcı ve denetleyici bir Sağlık Bakanlığı’nın kurulması,

²²⁷ Nilüfer Gözütok Ünal, **a.g.m.**, s. 184.

²²⁸ **Sağlıkta Dönüşüm**, T.C. Sağlık Bakanlığı, Ankara, Aralık 2003, s. 24.

²²⁹ **Sağlıkta Dönüşüm**, T.C. Sağlık Bakanlığı, Ankara, Aralık 2003, s. 26.

- Bütün Türkiye vatandaşlarını tek çatı altında toplayan genel sağlık sigortasının oluşturulması,
- Yaygın ve erişimi kolay bir sağlık hizmetinin gerçekleştirilmesi (Aile hekimliğine geçilmesi, etkili ve kademeli bir sevk zincirinin oluşturulması),
- Donanımlı sağlık personelinin yetiştirilmesi,
- Sistemin desteklenmesi amacıyla eğitim ve bilim kurumlarının artırılması,
- Nitelikli hizmet için kalitenin artırılması,
- Kurumsal bir yapının oluşturulması ve
- Sağlık bilgi sisteminin kurulması sağlanmıştır.

Dolayısıyla, Sağlıkta Dönüşüm Programı içerisinde yer alan, vatandaşların bağlı oldukları sigorta gruplarına (SSK, Bağ-Kur, Emekli Sandığı) göre Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) çatısı altında toplanması ve devlet hastanelerinin içinde bulunan eczanelerin dışında, 2005 yılından itibaren SGK ile anlaşmalı olan serbest eczanelerin devreye girmesi, buna bağlı olarak vatandaşların eski sisteme göre ihtiyaç duydukları ilaçlara daha kolay bir şekilde ulaşmaları, reçeteli ilaç pazarında artış yaşanmasının nedeni olarak gösterilebilmektedir.

Ayrıca Sağlıkta Dönüşüm Programı'nın son basamağı olan Genel Sağlık Sigortası (GSS)'nin de 1 Ocak 2012'den itibaren yürürlüğe girmesiyle birlikte Türkiye içerisinde yaşayan bütün vatandaşlar sigortalı olacaktır. Dolayısıyla GSS ile birlikte reçeteli ilaç pazarının daha da büyüyeceği beklenmektedir. Şekil 14'ten de görüldüğü gibi, 2003 yılından itibaren reçeteli ilaç pazarında kutu ve tutar oranları 2009'a kadar her yıl artış göstermiş, 2010 yılında ise %0,02'lik bir düşüş yaşamıştır.

Geçmiş yıllara bakıldığında Türkiye ilaç pazarının, diğer ilaç pazarlarına göre daha çok büyüdüğü belirtilmektedir. Tutar bazında büyüme, hükümetin maliyetler üzerindeki kontrolleriyle çerçevelendirilmeye çalışılsa da, kutu bazındaki büyüme oranları devam etmektedir.²³⁰

²³⁰ IMS Market Prognoses, s. 72.

Türkiye’deki ilaç pazarı içerisindeki pazar payı dağılımına bakıldığında ilk sıralarda çoğunlukla ÇUI’lerin olduğu görülebilmektedir. Dolayısıyla pazar payı almanın zor olduğu bu sektörde şirketler arasındaki rekabet oldukça yoğun olarak değerlendirilebilmektedir. Tablo 13’e bakıldığında sektör içerisindeki ilk 30 şirketin pazar payları dağılımları görülebilmektedir.

Tablo 13: Türkiye’deki İlk 30 İlaç Şirketinin TL Pazar Paylarının Yıllara Göre Dağılımı (%)

Şirket (Distribütör)	2010	2009	2008	2007	Şirketlerin 2009 Yılı Ciroları (TL)*
Abdi İbrahim	7,57	6,77	6,88	6,75	487.703.518
Novartis	6,42	6,62	6,48	6,46	----
Bilim	5,08	4,72	4,51	4,63	469.633.130
Pfizer	4,85	5,26	5,83	5,80	----
GlaxoSmithKline	4,22	4,51	4,36	4,28	646.333.713
East Pharma	3,97	3,67	4,05	4,94	----
Sanofi	3,90	4,52	4,94	5,58	----
Bayer	3,40	3,34	3,41	3,48	----
Astra Zenaca	3,21	3,39	3,60	3,51	----
Sanovel	3,13	3,19	3,28	3,20	----
M.S.D.	2,96	3,43	3,79	4,16	----
Roche	2,84	2,92	2,63	2,79	----
Ulagay	2,69	2,62	2,48	2,47	----
Zentiva	1,96	2,23	2,28	2,49	----
Santa Farma	1,89	1,96	1,77	1,66	----
Ali Raif	1,87	1,59	1,45	1,35	233.652.004
Abbot	1,80	1,72	1,62	1,57	----
Nobel	1,75	1,93	1,97	1,94	260.196.214
Boehringer Ing.	1,75	1,90	1,85	1,72	----
Nevzat	1,67	1,67	1,36	1,23	634.643.690
Biofarma	1,62	1,62	1,77	1,34	----
Sandoz	1,60	1,59	1,93	1,67	----
Novo Nordisk	1,44	1,36	1,27	1,22	----
Johnson & Johnson	1,30	1,23	1,20	1,28	----
Lilly	1,27	1,16	1,09	1,17	----
Servier	1,24	1,60	1,88	2,00	----
Actavis	1,15	1,45	1,72	2,24	----
Celtis İlaç	1,09	0,98	0,56	0,02	----
Eczacıbaşı İlaç Pazarlama	0,94	0,96	1,03	1,09	874.700.000
Basel Kimya	0,89	1,03	1,14	0,95	----

Kaynak: Dünya’da ve Türkiye’de İlaç Sektörü Raporu, **Earnst&Young Sunum**, 2011, s. 30.

*Türkiye’nin En Büyük 500 Şirketi, (Çevrimiçi),

<http://www.capital.com.tr/siralamalar/html/2010.htm>, 16 Temmuz 2012.

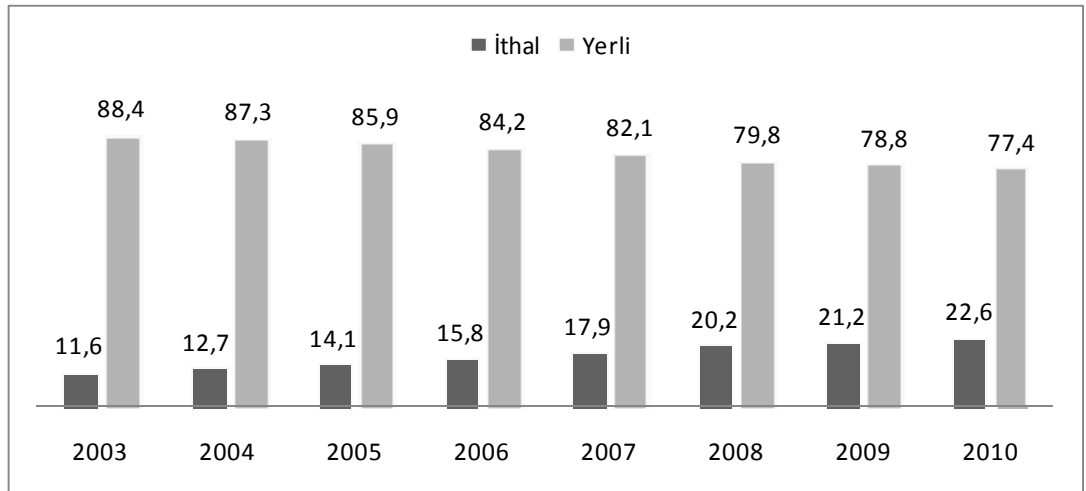
Tablo 13’den de görülebileceği üzere 2010 yılında sektördeki ilk 30 şirket pazarın %79,47’sine, ilk 10 şirket ise %45,75’ine sahiptir. Dolayısıyla bu ilk 10 şirket içerisindeki rekabetin daha yoğun olduğu ve sektörün içinde daha çok ilk 10

şirketin aktif olduğu söylenebilmektedir. Ayrıca ilk 30 ilaç firması içerisinde 25 ÇUİ bulunmaktadır. Bu durum ise, ilaç pazarında çoğunluklu olarak yabancı sermayeli yatırımcıların bulunduğunu göstermektedir.

Türk ilaç sektöründe faaliyette bulunan ilaç firmalarının çoğu İstanbul'da olmak üzere, Marmara bölgesinde üretim yapmaktadır. Tekirdağ, Düzce, Kocaeli, Balıkesir ve Sakarya ilaç üretimlerinin yapıldığı başlıca şehirlerdir. Bunun dışında Ankara, Samsun, Kırklareli, Adıyaman ve Konya'da da ilaç üretim tesisleri bulunmaktadır.²³¹

Sektördeki ithal-yerli ilaç dağılımlarına bakıldığında yerli ilaçların daha çok kullanıldığı, ithal ilaçların kullanım oranlarının düşük olduğu Şekil 15'de görülebilmektedir.

Şekil 15: Türkiye’de İlaç Sektöründe Kutu Bazında İthal-Yerli İlaç Dağılımı (%)



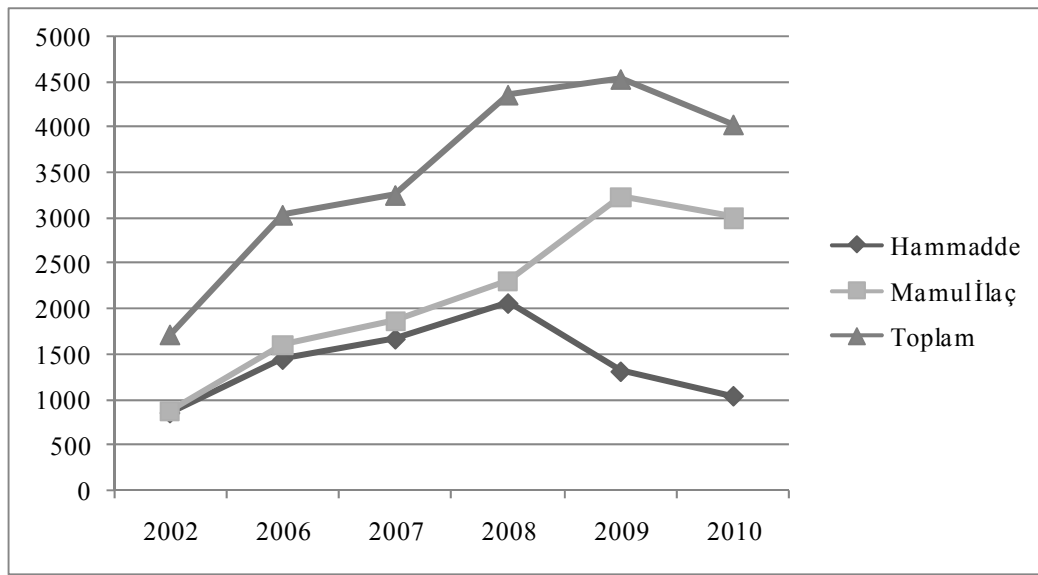
Kaynak: Çevrimiçi, http://www.ieis.org.tr/asp_sayfalar/index.asp?sayfa=220&menuk=12, 10 Şubat 2012.

Şekil 15'deki bu durum, Türkiye’de jenerik ilaç sanayinin güçlü ve talebin yoğun olması nedeniyle orijinallerine göre daha ucuz olan eşdeğer ilaçların tercih edilmesiyle açıklanabilmektedir.

²³¹ (Çevrimiçi), http://www.ieg.gov.tr/Default.aspx?sayfa=kalite_sb_izin&lang=tr-TR, 10 Şubat 2012.

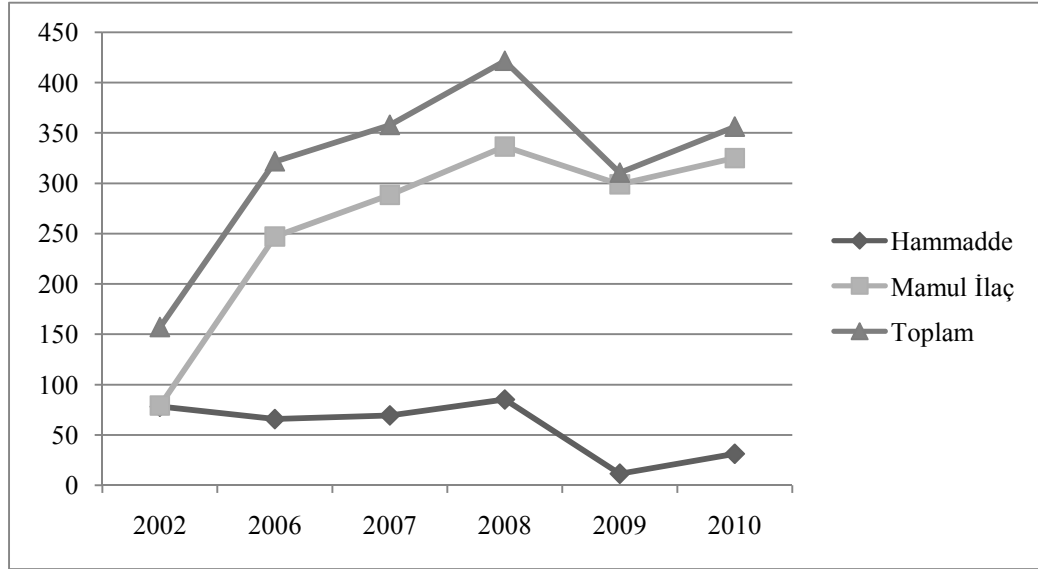
Türkiye’deki ithal ve yerli ilaç dağılımından sonra Şekil 16 ve Şekil 17’ye bakıldığında Türkiye’nin ilaç ve hammadde bazında ithalat ve ihracat oranları görülebilmektedir. Bu oranlar incelendiğinde, Türkiye’nin ilaç ve hammadde ithalatçısı olduğu, ihracatının ise çok düşük seviyelerde kaldığı görülebilmektedir.

Şekil 16:Türkiye’nin İlaç ve Hammadde İthalatı (milyon \$)



Kaynak: (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/DataCenter/Graphic.aspx?p=732>, 14 Şubat 2012.

Şekil 17: Türkiye'nin İlaç ve Hammadde İhracatı (milyon \$)



Kaynak: (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/DataCenter/Graphic.aspx?p=731>, 14 Şubat 2012.

2010 yılı verilerine göre Türkiye'nin ilaç ithalatı 4 milyar \$'ı bulmuş, buna karşın ihracatı 356 milyon \$ seviyesinde kalmıştır. Türkiye'nin ithalatçı konumunda ilaç aldığı başlıca ülkeler arasında Almanya, İngiltere, Fransa ve İsviçre bulunmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'nin ihracat yaptığı başlıca ülkeler arasında yine Almanya, İngiltere ve İsviçre bulunmaktadır. Bu ülkelere ek olarak Irak da Türkiye'nin ilaç ihracatı yaptığı ülkeler arasında yer almaktadır.²³²

Türkiye'nin net ithalatçı konumundan çıkıp ihracatçı konuma geçebilmesi için ilaç sektörüne olan yatırımların artırılması gerekmektedir. Bu anlamda izlenebilecek iki yol olduğu söylenebilir. Bunlardan birincisi, üretimin Türkiye'de yapılmasıdır. İkincisi ise, Ar-Ge'ye olan ilginin artırılmasıyla bu alandaki yatırımların çoğalmasındır. Dünya genelinde Ar-Ge'ye yapılan yatırımlar her yıl 90 milyar \$'ın üzerinde gerçekleşmektedir. Türkiye'de ise bu oran 2007 yılından beri 38 milyon \$ civarındadır.²³³ Dolayısıyla Türkiye'de bu alanda ciddi bir açığın olduğu söylenebilmektedir.

²³² IMS Market Prognoses, s. 77.

²³³ Can Buharalı, 2009, s. 11.

Türkiye’de uygulamaya 19 Haziran 2012’de başlanan yeni teşvik sistemi ile Türk ilaç sektörü, yatırımlar açısından daha önemli bir sektör haline dönüşmektedir.²³⁴ Yeni uygulamaya göre teşvikler 4 başlık altında incelenmektedir. Bunlar; genel teşvik uygulamaları, bölgesel teşvik uygulamaları, büyük ölçekli yatırımlar ve stratejik yatırımlardır. Türk ilaç sektörü de yeni teşvik sisteminde önemsenen bir sektör olarak ön plana çıkmaktadır. Buna göre, yatırım tutarı 20 milyon TL’nin üstünde olan ilaç yatırımları öncelikli yatırımlarda değerlendirilecektir. Ayrıca, ilaç üretimi yatırımlarındaki alt sınır 100 milyon TL’den 50 milyon TL’ye indirilmiştir.²³⁵ Dolayısıyla Türk ilaç sektörü, yabancı yatırım çekmek açısından cazip hale getirilmeye çalışılmaktadır.

3.7.2. Türk İlaç Sektöründe Yatırımı Etkileyen Temel Konular

Türkiye’deki ilaç sektörünün genel hatlarıyla incelenmesinden sonra, sektör için önem arz eden temel konulardan olan fiyatlandırma, araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleri, ruhsatlandırma ve veri/patent korumaları başlıkları sırayla ele alınacaktır.

3.7.2.1. Fiyatlandırma

Türkiye’de, ilaç fiyatlarını belirli bir sistem üzerinden yürütmek için 2004 yılından itibaren “referans fiyat” uygulaması yapılmaya başlanmıştır. Referans fiyat uygulaması, AB içerisinde ilaç fiyatlarının en ucuz olduğu 5 ülkenin seçilmesi ve yine bu ülkeler içerisinde ilaçları en düşük fiyatta satan ülkenin uyguladığı fiyatların baz alınması şeklinde gerçekleşmektedir. Bu uygulama içerisinde referans olarak yer alan ülkeler İspanya, İtalya, Fransa, Yunanistan ve Portekiz’dir.²³⁶ Türkiye’de gerçekleştirilen uygulama içerisinde fiyatlar, referans olarak alınan bu 5 ülke içerisindeki en düşük oranda satış yapan ülkenin fiyatlarından %53 ile %65 oranında

²³⁴ Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar, (Çevrimiçi), <http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120619.htm&main=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120619.htm>, 16 Temmuz 2012.

²³⁵ Yeni Teşvik Sistemi: Yatırımlarda Devlet Yardımları, T.C. Ekonomi Bakanlığı, Ankara, 2012, s. 2, 37 ve 44.

²³⁶ (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/Sektorel-Bilgiler/SSS.aspx#defaultplace>, 18 Şubat 2012.

daha düşük olarak belirlenmektedir.²³⁷ Dolayısıyla bu uygulama öncesinde Türkiye'deki ilaç firmaları, Avrupa'da en yüksek fiyattan ilaç satışı yapan ülkelerden de fazla oranlarda ve karlarla satışlarını yapmaktayken, bu uygulama sonrasında eskiye göre elde ettikleri karları önemli oranda azalmıştır.

Ayrıca, ilerleyen dönemlerde referans ülke sayısının 10'a çıkarılması konusu gündemini korumaktadır. Bu durum karşısında ilaç firmaları, Bulgaristan ve Polonya gibi ilaç fiyatlarının düşük olduğu ülkelerin, referans ülkeler arasına girmesi açısından endişe yaşamaktadır.²³⁸

İlaçların fiyatlandırılması, sektör içerisinde ciddi anlamda güncelliğini koruyan bir konudur. Hükümet, kamu ilaç harcamalarını kontrol altına alabilmek için genellikle iki yol izlemektedir. Bunlar, fiyat indirimleri ve iskontolardır. Bu konu üzerinde, özellikle son 3 yıldır, hükümet ile ilaç üreticileri arasında ciddi sorunlar yaşanmaktadır. Bu alanda yaşanan en son krizlerden biri, 5 Kasım 2011 tarihinde kamu ilaç alımlarındaki iskonto oranlarının artırılması ve aynı hafta içerisinde 10 Kasım 2011 tarihinde ilaç fiyatlarının düşürülmesi olmuştur. Bu artışların ilaç sektörüne bir yıllık maliyeti ise 2 milyar TL olarak hesaplanmıştır.²³⁹ Hükümetin en büyük alıcı olduğu ilaç sektöründe yaşanan bu tür sıkıntılar, ilaç üreticilerinin, ecza depolarının ve eczacıların da ciddi anlamda darbe almasına neden olmaktadır. Bu nedenle, yapılan fiyat değişikliklerine karşı verilen tepkiler sonucunda, 17 Aralık 2011 tarihinde SGK'nın aldığı kararla kamu ilaç alımlarındaki iskonto oranlarında eski oranlara dönmüştür. 2004-2011 yılları arasında ilaç fiyatları üzerinde yapılan iskontolar ve fiyat indirimleri Tablo 14'de görülmektedir.

²³⁷ (Çevrimiçi), http://www.ieis.org.tr/asp_sayfalar/index.asp?sayfa=1500&menuk=10&haberId=818, 18 Şubat 2012.

²³⁸ **IMS Market Prognoses**, s. 58.

²³⁹ Turgut Tokgöz, 22 Kasım 2011 tarihli Bloomberg HT Röportajı, (Çevrimiçi), http://tvarsivi.com/player.php?v=443&z=2011-11-22_09:11:00, 18 Şubat 2012.

Tablo 14: Türkiye’de 2001-2011 Yıllarında İlaç Fiyatlandırmaları

Fiyat İndirimleri	İskonto Oranları
2004- Referans fiyat uygulaması başlanmış ve referans ilaçlar referans fiyatın %100’üne, eşdeğer ilaçlar %80’ine göre fiyatlandırılmıştır.	2005- Eşdeğer ilaçlarda ve 6 yılını geçirmiş referans ilaçlarda %11, diğer tüm ilaçlarda ise %4 iskonto uygulanmıştır.
2009- Referans fiyat tavanı, eşdeğeri olan referans ilaçlar ve eşdeğer ilaçlar için %66 olmuştur.	2008- Bütün ilaçlarda iskonto oranı %11 olmuştur.
2009- İlaç fiyatları 1,9595 TL2lik Avro döviz kuru üzerinden hesaplanmıştır.	2009- Eşdeğeri olmayan referans ilaçlarda %12 ek iskonto uygulaması başlamıştır. (%11+%12)
2011- Referans fiyat tavanı, eşdeğeri olan referans ilaçlar ve eşdeğer ilaçlar için %60 olarak yenilenmiştir.	2010- Bütün ürünlere %9,5 iskonto oranı getirilmiştir. Dolayısıyla referans ilaçların iskonto oranı %32,5, eşdeğer ürünlerin iskonto oranı ise %20,5 olmuştur.
	2011- Eşdeğeri olmayan referans ürünlerin iskontosu %41, eşdeğer ürünlerin iskontosu %28 olarak belirlenmiştir.

Kaynak: Türkiye İlaç Endüstrisi’nin Küreselleşmesi için Devlet ile Ortak Yol Haritası, The Boston Consulting Group, s. 125, (Çevrimiçi), http://www.ieis.org.tr/YAYINLAR/BCG%20RAPOR_kasim_2011.pdf, 19 Şubat 2012.

Tablo 14’den de görülebileceği üzere, özellikle referans ve eşdeğer ürünler üzerine yapılan iskonto oranlarının katlanarak artması, ilaç sektörü içerisinde çeşitli sorunların ve krizlerin yaşanmasına neden olmuştur.

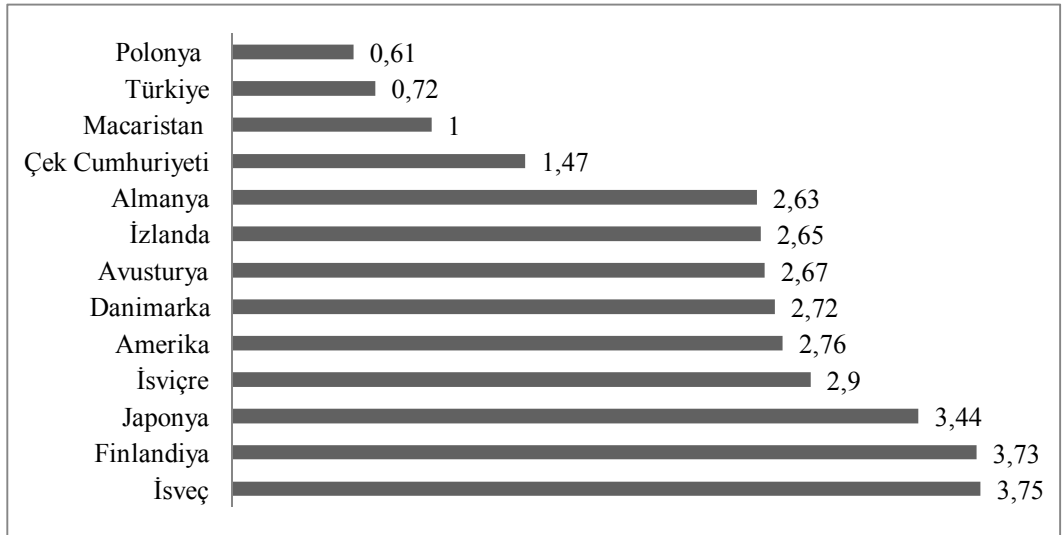
İskonto oranlarının ve fiyat değişimlerinin yoğun olduğu ilaç sektörü, ciddi etkilerle karşılaşabilmektedir. İlaç sektörü insan sağlığı açısından çok büyük öneme sahiptir. Dolayısıyla sektör içerisinde kaliteden ödün verme gibi bir durum söz konusu olmamaktadır. Bu nedenle, araştırmacı ilaç firmalarının, yeni molekül ve/veya ilaç bulma süreci içerisinde karşılaştıkları maliyetler üst seviyelerde olabilmektedir. İlaç sektörü ve üretici ilaç firmalarının sürdürülebilirliği, Ar-Ge yatırımlarının devamlılığı vb. gibi konular, maliyetlerin karşılanmasıyla gerçekleşmektedir. Maliyetlerini ilaçların satış fiyatlarından çıkarmak isteyen ilaç firmaları, son yıllarda karşılaştıkları iskonto ve fiyat indirimleri nedeniyle zor ve sıkıntılı zamanlar geçirmektedirler.

3.7.2.2. Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) Faaliyetleri

Üretici ilaç firmalarının yeni molekül ve/veya ilaç araştırması yaparken Ar-Ge'ye ayırdıkları yüksek oranlardaki yatırımlar nedeniyle ilaç sektörünün katma değeri yükselmektedir. Bir molekülün, insanların kullanabileceği bir ilaca dönüştürülmesi, 10 ile 15 yıl arasında değişmekte ve bu süreç için gerekli olan yatırım 1.3 milyar \$'a varabilmektedir.²⁴⁰ Dolayısıyla bu süreç, firmalar açısından hem uzun hem de pahalı olmaktadır.

Türk ilaç sektöründe Ar-Ge'ye ayrılan yatırımlar dünya genelinde düşük olmakla birlikte, gerekli alt yapının ve insan gücünün olduğu bilinmektedir. Şekil 18'de, 2008 yılında ülkelerin gayri safi milli hasıllarının (GSMH) içindeki ilaca ayrılan Ar-Ge yüzdeleri görülmektedir. Ar-Ge harcamalarında başı çeken ülkelerin İsveç ve Finlandiya olduğu görülmektedir. Türkiye ise % 72'lik oranı ile oldukça geride kalmaktadır.

Şekil 18: Dünya İlaç Sektöründe GSMH İçindeki Ar-Ge Harcamaları -2008 Yılı (%)



Kaynak: The Pharmaceutical Industry in Figures, European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations, 2010, s. 12.

²⁴⁰ Can Buharalı, *Türkiye'de Sağlık Ekonomisi ve İlaç Sanayi*, Deloitte, İstanbul, 2011, s. 18.

Türkiye’de, Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması amacıyla Maliye Bakanlığı’nca hazırlanan ve 12 Mart 2008 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren **5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Kanunu**, bu alanda yapılacak olan yatırımların artması amacıyla yeni bir düzenleme olarak değerlendirilebilmektedir. Bu kanunla, Ar-Ge merkezlerine bir takım muafiyetler sunulmuştur. Bu muafiyetlerin içerisinde Ar-Ge ve yenilik harcamalarının tamamında indirimine gidilmesi, Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge elemanlarının ücretleri üzerinden hesaplanan gelir vergilerinin %80’inin alınmaması (doktoralı olanlar için bu oran %90 olarak belirlenmiştir), işverenlerin Ar-Ge çalışanları amacıyla ödemesi gereken sigorta primlerinin belirli bir süreyle devlet tarafından karşılanması ve Ar-Ge amacıyla gerçekleştirilen her türlü faaliyetle ilgili gerekli belgelerden damga vergisinin alınmaması sayılabilmektedir.²⁴¹ Fakat araştırmacı ilaç sanayi bu kanundan yeterince faydalanamamaktadır. Uygulamada karşılaşılan molekül keşfiyle ilgili yapılan çalışmaların Türkiye’de gerçekleştirilmesi ve Türkiye’ye getirilen ilaç üretim izni öncesinde kaydedilen aşamaların en az 2’sinin yurtiçinde yapılması zorunlulukları aşıldığı takdirde, Türkiye’de yapılacak klinik araştırmaların oranında bir artışın gerçekleşeceği beklenmektedir.²⁴²

Uluslararası yenilikçi ilaç firmaları, Ar-Ge yatırımlarını yapmak için bazı gereklilikleri önemsediklerini belirtmektedirler. Bu gereklilikler:²⁴³

- Kuvvetli bilimsel bir altyapıya sahip olma,
- Eğitim seviyesi yüksek araştırma çalışanlarının olması,
- Fikri Mülkiyet Haklarına duyulması gereken saygı,
- İyi araştırma merkezlerinin olması,
- Üniversite ve Sanayi arasındaki işbirliği,
- İlaç düzenlemelerinde şeffaflık,
- Yenilikçiliğin devamı için ödüllendiren bir pazar yapısının olması,

²⁴¹ (Çevrimiçi), <http://www.sanayi.gov.tr/Pages.aspx?pageID=543&lng=tr>, 16 Şubat 2012.

²⁴² Can Buharalı, 2009, s. 15.

²⁴³ Engin Güner, “Krizden Çıkmanın Yolu Yenilikçilik ve Ar- Ge”, 2010, (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/Makale-Detay.aspx?ArticleId=627&type=M>, 16 Şubat 2012.

- Finansal açıdan desteğin sağlanması olarak belirtilmektedir.

Türkiye, Ar-Ge alanında gerekli ihtiyaçların karşılanması durumunda, merkez olmaya aday bir ülke olarak değerlendirilmektedir. Bu alanda yapılması gereken çalışmalar içerisinde uzun vadeli, şeffaf, öngörülebilir ve istikrarlı politikaların oluşturulması, yapısal reformların gerçekleştirilmesi, yatırım ortamının iyileştirilmesi ve ilaç sektörünü geliştirmeye yönelik politikaların izlenmesi sayılabilmektedir. Dolayısıyla Türkiye, ilaç sektöründe gerek üretim gerek Ar-Ge çalışmaları olarak potansiyel bir ülke konumundadır. Bu alandaki eksikliklerini de tamamlamasıyla birlikte Ar-Ge yatırımları için tercih edilecek ülkeler arasına girecektir.

3.7.2.3. Ruhsatlandırma

İlaçların, insanların kullanılabilir hale gelmesinden sonra, satışa sunulması için ruhsatlandırılması gerekmektedir. Her ülkenin, kendi yasaları içerisinde belirledikleri prosedürlere göre ilaçların ruhsatlandırılma işlemleri vardır. Türkiye’de bu işlemler, 19 Ocak 2005 tarihinden itibaren yürürlüğe giren ve 22 Nisan 2009’da güncellenerek son halini alan **Beşeri Tıbbi Ürünler Ruhsatlandırma Yönetmeliği**’nce yapılmaktadır. Bu yönetmelik; ruhsat başvurusu, ruhsat başvurusunda bulunabilecek kişiler, başvuruda sunulması gereken bilgi ve belgeler, ruhsatlandırma süresi, ruhsatlandırma kriterleri, başvuruların değerlendirilmesi, ruhsatın verilmesi, ruhsatın geçerlilik süresi vb. gibi konuları detaylandırmaktadır.²⁴⁴ Türkiye’de ilaçların ruhsatlandırılması işlemleri Sağlık Bakanlığı’na gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla, yönetmelik gereği ve Sağlık Bakanlığı onaması dışında ilaçlar, satışa sunulamamaktadır.

Türkiye’de ilaçların ruhsatlandırılması işlemleri oldukça uzun sürmektedir. Bu süreci kısaltmak amacıyla, 30 günlük ön incelemenin ardından onay süresi, 210 gün olarak belirlenmiştir. Fakat bu süre, özellikle onkoloji ilaçlarında 655 güne kadar

²⁴⁴ **Beşeri Tıbbi Ürünler Ruhsatlandırma Yönetmeliği**, (Çevrimiçi), <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/23079.html>, 20 Şubat 2012.

çıkabilmektedir.²⁴⁵ Ayrıca 31 Aralık 2009 tarihinde dünyada uygulamaya konulan **İyi Üretim Uygulamaları (Good Manufacturing Products-GMP)** adlı yönetmelikle birlikte ruhsatlandırma işlemleri daha da uzun süre almaktadır. GMP uygulamasıyla birlikte 1 Mart 2010 tarihinden geçerli olmak kaydıyla, Sağlık Bakanlığı tarafından kabul edilen ve denetimi yapılan tesisler uygulama dışında bırakılacak şekilde, GMP sertifikası olmayan firmaların ruhsat başvurularının geri çevrilmesi gündeme gelmiştir. GMP uygulaması öncesinde izlenen prosedürler daha değişik olmuştur. Sağlık Bakanlığı, ABD Gıda ve İlaç İdaresi (US FDA) ve Avrupa İlaç Ajansı (EMA) tarafınca verilen GMP sertifikalarını kabul etmekte ve tanımakta idi. Dolayısıyla bu sertifikalarla yapılan ruhsatlandırma başvuruları işleme alınmaktaydı. Ancak bu kurumlar, Sağlık Bakanlığı tarafından verilen GMP sertifikalarını tanımamaktaydılar. Buna karşılık olarak Sağlık Bakanlığı da, bu kurumların verdiği GMP sertifikalarını tanımama kararı almıştır.²⁴⁶

GMP'nin amacı, üretilen ilacın denetimlerinin yapılarak en sağlıklı şekilde son kullanıcı olan vatandaşa iletilmesini sağlamaktır. Türkiye'deki ruhsatlandırma işlemlerinin hızı oldukça düşük olmakla birlikte, sürece GMP'nin de eklenmesi, sürenin uzamasına neden olabilecektir.²⁴⁷ AİFD'nin yapmış olduğu bir ankete göre, AİFD üyesi firmaların Mart 2010 ve Eylül 2011 yılları arasında 550 ürün, 26 ülke ve 327 üretim yeri için GMP denetim başvurusu yapmıştır. Toplamda 254 üretim yerinin denetim başvurusu Teftiş Kurulu'na ulaşmıştır. Bu yerlerden 137'si için denetim tarihi beklenmektedir. 32'si için denetim tarihi belirlenmiştir. 85'i ise denetlenmiş ve bu üretim yerlerinin 26'sı için sertifika düzenlenmiştir. Bu 26 üretim yerinde toplam 97 ürün üretilmektedir. Bu süreç içerisinde, denetimi tamamlanan ürünler için geçen zaman ortalama olarak 11,5 ay olarak belirlenmiştir.²⁴⁸ Dolayısıyla bu alandaki işlemler oldukça yavaş ilerlemektedir. Bu durum, ilaç

²⁴⁵ **Türkiye'de Hastaların Kanser İlaçlarına Erişimi Raporu**, i3 Innovus, AİFD, İstanbul, s. 3, (Çevrimiçi), http://www.aifd.org.tr/Img/content_pictures/innovus/innovus.pdf, 21 Şubat 2012.

²⁴⁶ Can Buharalı, 2011, s. 14.

²⁴⁷ Can Buharalı, 2011, s. 15.

²⁴⁸ **GMP Denetimleri Anketi**, AİFD, Eylül 2011, s. 5, (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/PDF/ArastirmaYayinlar/tr/15.pdf>, 21 Şubat 2012.

firmalarını harcanan zaman ve maliyet açısından; hastaları ise yeni ilaçlara erişimleri açısından zora sokmaktadır.

3.7.2.4. Veri ve Patent Korumaları

Türk ilaç sektörü açısından dikkate alınması gereken bir diğer konu ise Fikri Mülkiyet Hakları altında incelenen veri ve patent korumalarıdır. Türkiye’de, araştırmacı ilaç firmalarının Ar-Ge çalışmaları süresince elde ettikleri verilerin, ilacın ruhsatlandırılması işlemlerinde ilgili kurumlara iletilmesi gerekliliği sonucunda, bu firmaların yaptıkları çalışmaların rakip firmalara aktarılmasını engellemek amacıyla 2005 yılından itibaren **“veri koruması”** uygulaması yapılmaktadır.²⁴⁹ Bu uygulamanın geçerliliği, ürünün AB’ye üye olan herhangi bir ülkede ilk defa ruhsatlandırılmasını takiben 6 yıl olarak belirlenmiştir.²⁵⁰ Patent koruması ise, yeni tedaviler ve tıp alanındaki Ar-Ge çalışmalarının koruma altına alınması olup, geçerlilik süreci molekülün bulunmasından itibaren 20 yıl olarak belirlenmiştir. Türkiye’de bu uygulama 1995 yılında kabul edilmekle birlikte, 1999 yılında uygulamaya konmuştur. Dolayısıyla 1995 yılından önceki patent başvuruları, koruma kapsamında değildir.²⁵¹

Ar-Ge çalışmalarının devamlılığı ve ülkeye Ar-Ge yatırımlarını çekmek açısından bu iki konu oldukça önemlidir. Daha önce de belirtildiği gibi, bir ilacın keşfi ve üretime geçme süresi 10-15 yılı bulabilmektedir. Dolayısıyla patent koruma süresinin geçerliliği aslen 5 ile 10 yıl arasında değişmektedir. Patent süresi bittiği andan itibaren referans ilaçların jeneriklerinin üretimine başlanabilmektedir. Bu durum, araştırmacı ilaç firmalarının buldukları yeni ilaçların satışları üzerinden maliyetlerini çıkarma olanağını kısıtlamakta, dolayısıyla yeni Ar-Ge çalışmaları için satışlardan gelecek olan finansmanın kısmen kesilmesine neden olmaktadır. Türkiye’deki jenerik ilaç pazarının büyük olduğu düşünüldüğünde, araştırmacı ilaç firmalarının kayıplarının yüksek seviyelerde olduğu anlaşılabilmektedir.

²⁴⁹ (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/Yeni-ilac-ve-ar-ge/Veri-Korumasi.aspx>, 22 Şubat 2012.

²⁵⁰ Can Buharalı, 2011, s. 16.

²⁵¹ (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/Yeni-ilac-ve-ar-ge/Patent-Korumasi.aspx>, 22 Şubat 2012.

Türkiye’de ise bu durum farklıdır. İlaç sektörünün gelişiminin sağlanması ve yatırımların çekilmesi amacıyla hükümet-sanayi-üniversiteler arasındaki işbirliğinin artırılması, bununla birlikte sektörde şeffaflığın, öngörülebilirliğin ve sürdürülebilirliğin sağlanması gerekmektedir. İlaç sektöründe aktif çalışmaları olan Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği (AİFD)’nin Nisan 2011’de yapmış olduğu bir anket, bu anlamda çarpıcı sonuçlar vermektedir. Ankete göre sektör içerisinde öngörülebilirliğin çok düşük seviyede olduğu, araştırmacı ilaç firmalarının görüşlerine değer verilmediği ve hükümetin ilaç sektörünün gelişmesini sağlamak amacıyla uygun politikalar yapmadığı görülmektedir. Ayrıca anket içerisinde, ilaç sektöründe belirleyici başlıklardan biri olan fiyatlandırma konusunda yaşanan sıkıntılara da yer verilmiştir. Ankete göre, son zamanlarda üst üste gelen ek iskонтoların araştırmacı ilaç firmalarına olumsuz yönde zarar vereceği, bu nedenle bazı yatırımların iptal edildiği, yapılması düşünülen 1 ile 10 milyon \$ arasında değişen bazı yatırımların ise iptal edilebileceği, Ar-Ge çalışmalarını yine yatırım bazında sektöre uğrayabileceği ve yurtdışında ithal edilen ilaçlarda düşüşlerin yaşanabileceği gibi sonuçlar çıkmıştır.²⁵² Sektör içerisindeki araştırmacı ilaç firmalarının yaşamış olduğu bu sıkıntılar, yatırımların azalmasına ve sektörün olumsuz yönde etkileneceğine işaret etmektedir.

3.7.3. Türk İlaç Sektörüne Rakip Olabilecek Ülkelerin Karşılaştırılması

Daha önce de belirtildiği gibi, Türkiye’ye DYSY alanında rakip olan ülkeler arasında Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti gösterilmektedir. Tablo 5’e bakıldığında bu üç ülke içinde özellikle Polonya’nın 2010 yılında Türkiye’nin hemen arkasında olduğu, 2015 yılında ise yine birkaç sıra geriden takip edeceğinin tahmin edildiği görülebilmektedir. Bu üç ülkenin ilaç sektörlerini incelemek gerekirse;

²⁵² AİFD Sektör Anketi, Nisan 2011, (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/PDF/ArastirmaYayinlar/tr/11.pdf>, 20 Şubat 2012.

3.7.3.1. Macaristan

Batı Avrupa ülkeleri içerisinde Macaristan, en büyük ve en gelişmiş ilaç sektörlerinden birine sahiptir. 2010 yılında yapılan satışlar 117,2 milyon \$'ı bulmuş ve ihracatı, ilaçlar ve medikal ürünler toplamında 1 milyar \$'a ulaşmıştır. Ayrıca DYSY çekme amacıyla, bölge ülkeleri arasında oldukça yüksek seviyelerdedir. İlaç sektöründeki ÇUI'lerin bir kısmı yerel üretim ve Ar-Ge alanında yatırımlar gerçekleştirmektedirler.²⁵³ Macaristan, jenerik ilaç üretimi için uygun bir pazar olarak değerlendirilmektedir.²⁵⁴ Pazardaki 25 araştırmacı ilaç firmaları arasında AstraZeneca, Bayer ve Merck firmaları da bulunmaktadır. Üretici firmalar arasında ise GlaxoSmithKline, Pfizer ve Sanofi gibi ÇUI'ler yer almaktadır.²⁵⁵ Macaristan'da ilaç sektöründe gerçekleştirilen patent başvuruları sayısı ve oranı oldukça yüksektir. Dolayısıyla bu alandaki atılım oldukça fazladır. Sektör-araştırma enstitüleri-üniversite arasındaki işbirliği olumlu yönde görülmektedir. Dolayısıyla sektör, gelişime açık bir dönüşüm içerisinde.²⁵⁶

3.7.3.2. Polonya

Polonya, Avrupa ülkeleri içerisinde 6. büyük ilaç pazarı olmakla birlikte, 5 milyar €'luk bir pazara sahiptir.²⁵⁷ Merkez ve Batı Avrupa ülkeleri içerisinde ise ikinci sırada yer almaktadır. Polonya'daki büyük nüfus, ilaçlara olan talebin artmasına neden olmaktadır. Aynı zamanda 2011-2016 yılları arasında Polonya ilaç sektörünün, ekonominin güçlenmesi, ithalatın artması ve nüfusun yaşlanmasıyla beraber büyüyeceği beklenmektedir.²⁵⁸ Şekil 19'da 2007'den 2013'e kadar olan süreç içerisinde Polonya ilaç sektörünün büyüme oranları görülebilmektedir. 2012 ve 2013 yılları için yapılan yorumlar tahminidir.

²⁵³ (Çevrimiçi), <http://www.hita.hu/Content.aspx?ContentID=966b6ae5-0f7a-47a5-8fdd-b59169f34199>, 28 Şubat 2012.

²⁵⁴ **Macaristan Ülke Raporu**, DEİK, İstanbul, 2005, s. 9.

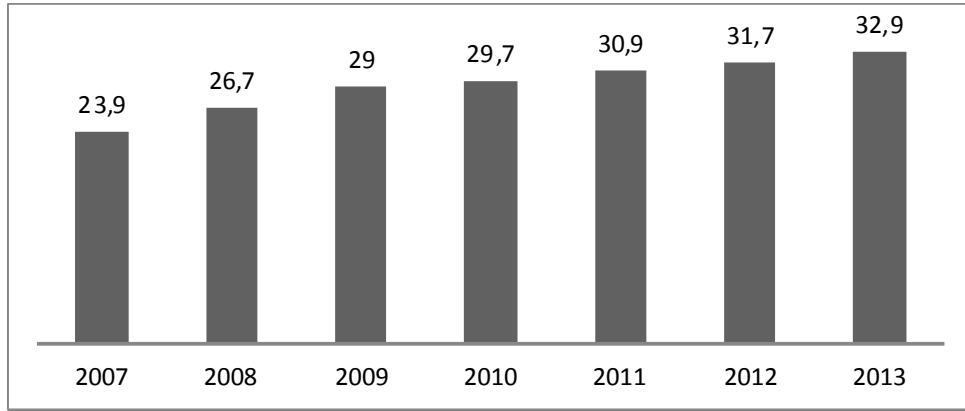
²⁵⁵ (Çevrimiçi), http://www.espicom.com/Prodcatt2.nsf/Product_ID_Lookup/00000346?OpenDocument, 28 Şubat 2012.

²⁵⁶ (Çevrimiçi), <http://www.magvosz.org/rovateng.phtml?rovateng=gyogyszeripareng>, 28 Şubat 2012.

²⁵⁷ **Poland Pharma Report**, Focus Reports, 2011, s. 5, (Çevrimiçi), http://issuu.com/focusreports/docs/phex_poland_2011, 28 Şubat 2012.

²⁵⁸ (Çevrimiçi), http://www.espicom.com/Prodcatt2.nsf/Product_ID_Lookup/00000363?OpenDocument, 28 Şubat 2012.

Şekil 19: 2007-2013 Yılları Arası Polonya İlaç Pazarı Büyüme Oranları



Kaynak: Monika Stefanczyk, “Polish Pharmaceutical Market: Modest Growth Expected Between 2011 and 2013”, **PMR Publications**, 2011, s. 3.

Polonya ilaç sektörü içerisinde üretim yapan başlıca ÇUI’ler arasında GlaxoSmithKline, Sanofi-Aventis ve Novartis gösterilebilmektedir.²⁵⁹ Polonya’da genellikle modern ve yenilikçi ilaçlara talep gelişmektedir. Bu ilaçlar da nadiren yerli üreticiler tarafından üretilmektedir. Bunun nedeni, yerli üreticilerin yeni moleküller bulmaları için yapmaları gereken Ar-Ge çalışmalarına kaynak sağlanamamasıdır.²⁶⁰ Dolayısıyla ülkeye Ar-Ge yatırımlarının yapılması gerekmektedir.

3.7.3.3. Çek Cumhuriyeti

Çek Cumhuriyeti ilaç pazarı, AB ülkeleri içerisinde 18. sıradadır. Dolayısıyla AB ülkelerinin ilaç pazarı toplamının %1.1’ni oluşturmaktadır. Jenerik ilaç üretimi oldukça yüksektir. Bu sektör içerisinde faaliyet gösteren ÇUI’ler arasında Zentiva, GlaxoSmithKline, Merck ve Roche bulunmaktadır. Çek Cumhuriyeti’nin ilaç ithalat oranı 2010 yılında 4 milyar \$ seviyesinde olmuştur. Bu ithalat seviyesinin daha da artması beklenmektedir.²⁶¹

Bu üç ülkenin ilaç sektörleri değerlendirildiğinde öncelikli olarak jenerik ilaç pazarlarının kuvvetli olduğu görülmektedir. Özellikle bu 3 ülkedeki jenerik pazarının

²⁵⁹ **Poland Pharma Report**, s. 9.

²⁶⁰ (Çevrimiçi),

http://www.espicom.com/Prodcat2.nsf/Product_ID_Lookup/00000363?OpenDocument,

28 Şubat 2012.

²⁶¹ Songül Bektaşoğlu, **Çek Cumhuriyeti Ülke Raporu**, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, Nisan 2011, s. 39.

%70 artması beklenmektedir. Ayrıca, bu ülkelerdeki ucuz üretim ve diğer Avrupa ülkelerine göre iş gücü maliyetlerinin düşük olması nedeniyle Ar-Ge yatırımlarında artış olacağı beklenmektedir. Bu durum, ÇUI'lerin bu ülkelere yatırım yapmaları için önemli nedenlerden birini oluşturmaktadır.²⁶² Bu üç ülkenin pazar büyüklükleri Tablo 15'de gösterilmektedir.

Tablo 15: Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nin 2006-2009 Yılları Arasında İlaç Sektöründe Gerçekleştirdikleri Pazar Değerleri (Milyon €)

Yıllar	Macaristan	Polonya	Çek Cumhuriyeti
2006	2.013	5.240	1.670
2007	2.070	6.320	1.862
2008	2.200	7.440	1.815
2009	2.050	6.960	2.109

Kaynak: (Çevrimiçi), http://www.ceepharm.com/Basic_data_on_pharma_in_CEE.shtml, 29 Şubat 2012

Tablo 15'den görülebildiği gibi, üç ülke arasında özellikle Polonya önemli bir pazar büyüklüğüne sahiptir. Özellikle, 2007 yılında 2006'ya göre %20'lik bir artış yakalamıştır. Polonya'nın ardından Çek Cumhuriyeti gelmektedir. Çek Cumhuriyeti'nin ilaç pazarı 2008 yılında 2007'ye göre %11,5'luk, daha sonra ise 2009 yılında 2008' göre %16,2'lik bir büyüme gerçekleştirmiştir. Macaristan'ın büyüme oranları ise daha düşük seviyelerde kalmıştır.

Bu olumlu yönlerinin dışında bu 3 ülkedeki ilaç sektöründe çeşitli sıkıntılar da bulunmaktadır. AB kuralları ve düzenlemelerini tamamlamamaları ve ülke içerisinde yolsuzlukların devam etmesi, yatırımcılar açısından sorun yaratmaktadır. Fakat Merkez ve Batı Avrupa ülkeleri içerisinde bu 3 ülke, ilaç sektörünün başını çekmektedir ve bu alanda gelecek vaat etmektedirler.²⁶³

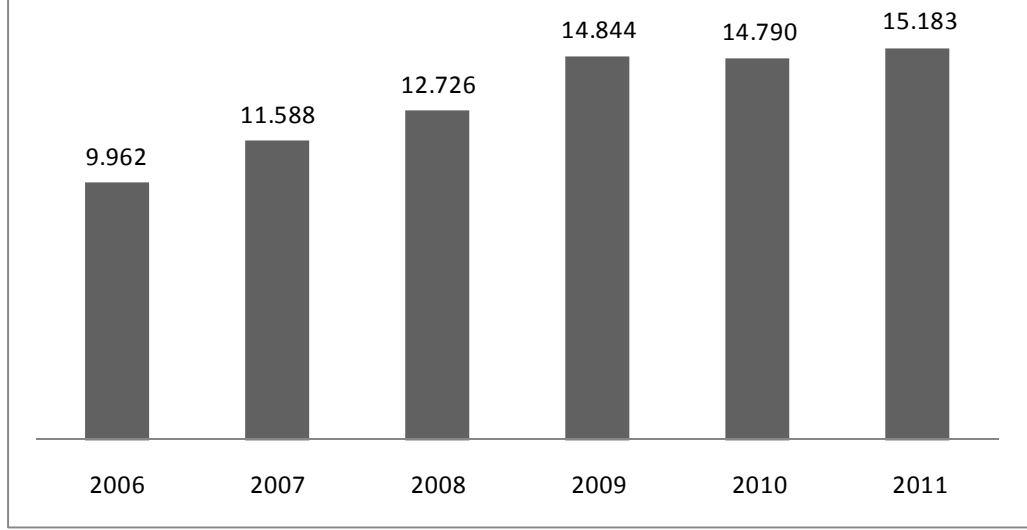
Daha önceden de belirtildiği gibi, ülkemizde ilaç sektörü içerisinde yaşanan olumsuzluklara rağmen, Türkiye'nin yatırım yapma açısından potansiyel ülkeler

²⁶² (Çevrimiçi), http://pharmalicensing.com/public/articles/view/1169475631_45b4c82f37694, 29 Şubat 2012.

²⁶³ (Çevrimiçi), http://pharmalicensing.com/public/articles/view/1169475631_45b4c82f37694, 29 Şubat 2012.

içerisinde olduğu bilinmektedir. Türkiye’deki ilaç pazarının büyüklüğü Şekil 22’de görülmektedir.

Şekil 20: Türkiye’deki İlaç Pazarı Büyüklüğü (Milyon TL)



Kaynak: (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/DataCenter/Graphic.aspx?p=595>, 29 Şubat 2012.

Şekil 20’den görüldüğü gibi ilaç pazarı büyüklüğü, 2009 yılından itibaren artışa geçmiştir. 2011 yılında ise pazar daha çok büyümüştür. Pazar büyüklüğünün artması, yabancı yatırımcıların da pazara olan ilgisini artıracaktır.

3.7.4. Türkiye İlaç Pazarının Stratejik ve Politik Açıdan Değerlendirilmesi

Dünya genelinde önemli bir sektör olarak değerlendirilen ilaç sektörü, Türkiye için de oldukça önemlidir. Dolayısıyla, bu sektörün Türkiye için stratejik anlamda nasıl ele alındığı ve sektörün hangi politik etkenlere maruz kaldığı, sektörün devamlılığı açısından önemlidir.

3.7.4.1. Türkiye İlaç Pazarının Stratejik Açıdan Değerlendirilmesi

Türk ilaç sektörü içerisinde, daha önce belirtildiği gibi özellikle fiyatlandırma alanında yaşanan sıkıntılar, sektörü olumsuz yönde etkilemektedir. Tablo 16’da Deloitte tarafından hazırlanmış SWOT analizi görülmektedir. Özellikle zayıf

noktalar içerisinde yer alan sağlık harcaması oranlarının düşüklüğü ve patent ve fikri mülkiyet konularında yaşanan olumsuzluklar önemsenmelidir. Ayrıca, tehditler içerisinde yer alan ve sağlık harcamalarındaki bütçe açıklarını kontrol altına almak amacıyla yapılan fiyat politikaları, yatırımcılar ve sektör açısından büyük bir sorun olarak değerlendirilmektedir. 2004-2011 yılları arasında ilaç fiyatlarında 250 kez düşüş yaşanmıştır.²⁶⁴ İlaç fiyatlarında yaşanan her türlü düşüş, vatandaşların ilaçlara daha kolay erişimi açısından olumlu bir adım olarak görülse de; araştırmacı ilaç firmaları başta olmak üzere sektör içindeki diğer ilaç firmalarının gelirlerini azaltıcı bir unsur olması nedeniyle olumsuz yönde etkilenmelerine neden olmaktadır.

Tablo 16: Türk İlaç Sektörünün SWOT Analizi

Güçlü Yönler	Zayıf Yönler
• Ölümle sonuçlanabilecek hastalıkların ve ölüm oranlarının azalması, • Nüfusun artması ve demografik avantaj, • Halkın sağlık konusunda daha bilinçli davranması, • Nitelikli çalışanlar, • İlaç sektörü içerisindeki DYSY'nin artması, • Sektörün, AB'ye uyumlu hale gelmesi için yapılan çalışmaların devamlılığı, • Hükümetin sağlık sektörünü geliştirmesi amacıyla atacağı adımlar.	• Türkiye'nin, kişi başı sağlık harcamaları bakımından çoğu Avrupa ülkelerinden geri kalması, • Patent ve fikri mülkiyet konularında uluslararası standartlara ulaşamama, • İleri teknoloji isteyen ilaçların ithalatına olan gereklilik,
Fırsatlar	Tehditler
• AB ile ilgili uyum çalışmalarının, sektördeki potansiyeli artırması, • Nüfusun artış hızı ve ilaç tüketim oranlarının azlığı nedeniyle pazarın potansiyel olarak görülmesi, • Yatırımların artmasını sağlamak amacıyla yeni Ar-Ge yasasının düzenlenmesi ve yürürlüğe girmesi, • Dünyadaki en hızlı büyüyen pazarlar içinde gösterilmesi, • Sağlık sisteminde yapılan düzenlemeler sonucunda daha fazla kişinin sağlık hizmetlerine ulaşımının sağlanması.	• Hükümetin, fiyatlandırma ve geri ödeme konularındaki olumsuz düzenlemeleri, • Sosyal sigorta sistemi içerisinde oluşan bütçe açıklarının azaltılmasının gerekliliği, • Modernizasyon masraflarının, yasal çerçeve ve endüstri standartlarının uluslararası normlar düzeyine ulaşmasını engelleme olasılığı .

Kaynak: Türkiye Sağlık Sektörü Raporu, Deloitte, İstanbul, Ağustos 2010, s. 20.

²⁶⁴ (Çevrimiçi), <http://www.medimagazin.com.tr/ilac-sanayi/saglik-bak/tr-ilac-fiyatlari-7-yilda-250-defa-dustu-8-61-39230.html>, 4 Mart 2012.

Türkiye'nin coğrafi konumu, stratejik bir öneme sahiptir. Ortadoğu, Arap ülkeleri ve Balkanlara olan yakınlığı nedeniyle, Türkiye üzerinden bu pazarlara olan erişim kolay olmaktadır. Fakat ilaç fiyatlarının düşürülmesi politikası, ÇUI'lerin Türkiye pazarında kalmalarının ne kadar doğru bir strateji olduğunu sorgulamalarına neden olmaya başlamaktadır. ÇUI'ler için Türkiye pazarı çoğunlukla, dünya karlılık oranları içerisinde küçük bir yüzde olarak yer almaktadır. Türkiye'nin stratejik konumu, ÇUI'lerin kar etmeseler bile, diğer pazarlara ulaşımının kolay olması nedeniyle Türkiye pazarında kalmalarını tercih etmelerini sağlamaktaydı. Ancak bu durum, uygulanan düşük fiyat politikaları nedeniyle tersine dönmeye başlamaktadır. Artık ÇUI'ler, dünya karlılık oranlarında küçük bir yüzdeye sahip olan Türkiye pazarlarını (uzun vadede) kapatmayı düşünebilmektedirler. Bu durum ise, jenerik ilaç üreticisi firmaların Türkiye pazarını tercih etmelerine neden olacaktır. Bu anlamda Türkiye'nin jenerik ilaç üretimine kayması ve Asya ülkelerinden yatırımları çekmesi beklenmektedir.²⁶⁵ Dolayısıyla, Türkiye'nin elinde bulundurduğu “stratejik konum” avantajı güçlü bir nokta; ancak uygulanan fiyat politikaları nedeniyle bazı yatırımları kaybetme riski ise bir tehdit olarak değerlendirilebilmektedir.

Araştırmacı ilaç firmalarının en önemli faaliyeti Ar-Ge faaliyetidir. Dolayısıyla, yeni moleküllerin bulunması amacıyla en gerekli olan yatırım, ilaç satışlarından elde edilecek gelirlerdir. Bu gelirlerin ise sürekli bir şekilde kesintiye uğratılması, bu açıdan sektörü önemli ölçüde zedelemektedir.

İlaç sektörü, gelişime açık, son teknolojiyi kullanan ve Ar-Ge yatırımlarının en çok yapıldığı sektördür. Ülkeye Ar-Ge yatırımlarını çekmek, bir anlamda ülkenin eğitim seviyesinin kalkınmasına da neden olmaktadır. Dolayısıyla hükümetin bu sektörü lokomotif sektörlerden biri haline getirmesi, sektörü stratejik olarak belirlemesi ve yatırımlarını buna göre yapması gerekmektedir.

²⁶⁵ İstanbul Eczacı Odası Başkanı Semih Güngör ile yapılan kişisel görüşme, 10 Şubat 2012.

3.7.4.2. Türkiye İlaç Pazarının Politik Risk Açısından Değerlendirilmesi

Türk ilaç sektörü yabancı yatırımcılar açısından cazip bir ülke olarak değerlendirilmektedir. Türkiye, hızla büyüyen ve gelişen bir ülke olarak değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, sağlık sisteminde ilaç tüketimi her geçen gün artmaktadır. Dolayısıyla, dünyanın en karlı sektörleri arasında 3. sırada olan ilaç sektörü, Türkiye'nin de olumlu yönde etkilenmesine neden olmaktadır. Türk ilaç sektörü içerisindeki çoğu yerli firma, ÇUI'ler tarafından satın alınmaktadır. Fakat sektör içerisinde en büyük sorun, ilaçların fiyatlandırılması konusunda olmaktadır. Bu durum ise, hükümetin ilaç sektörüne uygulamış olduğu politik bir etken olarak değerlendirilebilmektedir. Hükümetin ilaç sektörüne uygulamış olduğu fiyat politikaları, bir çok farklı sonucu doğurmaktadır. Bunlar:²⁶⁶

- Türk ilaç sektöründe fiyatlandırma iki kurum tarafından yapılmaktadır. Bunlar;
 1. Sağlık Bakanlığı'nın belirlediği perakende satış fiyatı,
 2. SGK'nın belirlediği kurum fiyatları.

Türk ilaç sektöründe en büyük alıcı olan SGK'nın amacı, sağlık sistemini gelen primlerle kar etmeye çalışmaktır. Dolayısıyla, SGK ilacı daha ucuza mal etmek için iskonto oranlarını artırarak fiyatları düşürme yolunu tercih etmektedir.

- SGK'nın yarattığı bu sistem, jenerik ilaçlarda fiyat rekabetinin fazla olmasından dolayı, jenerik ilaçlara olan talebin artmasına neden olacaktır.
- İlaç sağlık açısından önemli bir konumda olmakla birlikte ilaçta kaliteden ödün verme gibi bir durum söz konusu olmamalıdır. Ancak fiyatların indirilmesi, ilaç üreticisi firmaların, gerekli hammadde kalitesini düşürmek zorunda kalmasına neden olabilecektir. Dolayısıyla ilaçların kalitesi gün geçtikçe düşebilecektir. Ar-Ge faaliyetleri de bu nedenle zarar görecektir.

²⁶⁶ İstanbul Eczacı Odası Başkanı Semih Güngör ile yapılan kişisel görüşme, 10 Şubat 2012.

- İlaç fiyatlarının düşük olması nedeniyle, Türkiye’ye jenerik ilaç üretimi alanında yatırım yapmayı düşünen ÇUI’lerin sayısı artmaktadır.
- Türk ilaç sektörü içerisinde olan ÇUI’ler, yeni ürünlerini Türkiye pazarına getiremez konuma gelmektedir çünkü ilaç sektörü içerisinde uygulanan fiyat politikası, buna engel olmaktadır. Yeni jenerasyon ilaçların maliyeti yüksek ve satış fiyatları üzerinden elde edilecek karlar düşük olduğundan, ÇUI’ler bu alanda kendilerine getiri elde etmenin zor olduğunu düşünmektedirler.
- Bu durum ise, OTC (Over The Counter-Tezgah Üstü) ürünlerin ön plana çıkmasına neden olmaktadır. OTC ürünler, SGK tarafından ödenmeyen ve reçetesiz ilaçlar grubuna giren ürünler olarak değerlendirilmektedir. OTC ürünlerde karlılık oranının çok yüksek olması, Türk ilaç sektöründe de OTC ürün algısının gelişmesine neden olmuştur. İlerleyen dönemlerde Türkiye’nin OTC cenneti olması beklenmektedir. Çünkü ÇUI’ler, ilaçlardan elde edemedikleri karları, OTC ürünlerden elde etmeyi düşünmektedirler.

Bir başka politik etken ise Ar-Ge’ye yapılan yatırımların düşük olmasıdır. Ar-Ge yatırımları ve yeni ilaçların bulunması dünyada önemli boyutlarda olmaktadır. Ancak Türk ilaç sektörü içerisinde Ar-Ge’ye olan yatırımlar düşük seviyelerde kalmaktadır. Bu durum, hükümetin Ar-Ge yatırımlarına yeterince önem vermemesinden kaynaklanmaktadır. Hükümetin bu alanda yaptığı çalışmalar istenilen seviyelerde gerçekleşmemektedir. Türkiye’nin Ar-Ge alanında merkez olma potansiyelinin yüksek olduğu düşünülmektedir. Bunun nedenlerinden biri olarak da, maliyetlerin düşük olması gösterilmektedir. Ar-Ge’ye olanak sağlayacak alt yapı oluşturulabilir, çeşitli politikalar geliştirilebilir ve sanayinin bu alanda bakışı değişirse, Türkiye’nin Ar-Ge alanında önemli yatırımları çekebilecek konuma gelmesi beklenmektedir.

Politik etkenler içerisinde yer alabilecek bir başka konu ise, Türkiye’nin ilaç ithalatçısı olmasıdır. Türkiye’nin ilaç ithalatı yapan ülke konumundan çıkıp, ilaç ihracatçısı konumuna gelmesi için, Türkiye’deki ulusal ilaç sanayinin yeniden

yapılandırılması gerekmektedir. Bu da, Ar-Ge'ye olan yatırımların artırılması ve sağlık sektörüne bir takım imtiyazların sağlanmasıyla gerçekleşebilmektedir. Dolayısıyla, sağlığa ayrılan kaynakların artırılması ve hükümetin sağlık sektörüne olan bakış açısının değişmesi gerekmektedir.

3.7.5. Türkiye İlaç Sektöründe Sürdürülebilirlik

Türkiye'deki ilaç sektörü içerisinde yer alan yerel firmaların, gün geçtikçe satıldıkları ve bu şekilde ÇUI'lerin yönetimine geçtikleri bilinmektedir. Bunun nedeni olarak, çoğunlukla, yerli ilaç üreticisi firmaların ilaç sektöründeki fiyatlandırma politikalarına dayanamamaları gösterilmektedir. İlaç fiyatlandırma politikalarında olumlu adımlar atılmadığı sürece, bu satışların devam edeceği, dolayısıyla yerli ilaç üreticisi firmaların ilaç sektöründe yok olacağı beklenmektedir.²⁶⁷

Bu nedenle, Türk ilaç sektöründe sürdürülebilirliğin sağlanması gerekmektedir. Fakat sürdürülebilirliğin önünde bir takım engeller bulunmaktadır. Bunlar:²⁶⁸

1. Yerli ilaç üreticilerinin önemini kaybetmesi,
2. İlaç sektöründeki dış ticaret açığı,
3. Kapasitenin yeterince kullanılmaması,
4. Üretimde katma değer düşük tutulması,
5. Türk ilaç sektöründe ulusal bir stratejinin oluşturulmamasıdır.

Daha önce de belirtildiği gibi, Türk ilaç sektörü, yaşanan bir takım olumsuzluklara rağmen, potansiyel vadeden ve çeşitli yatırımları çekebilecek potansiyele sahip bir sektördür. Dolayısıyla, düzenlenecek doğru politikalarla, sanayi-devlet yardımlaşmasının gerçekleşmesiyle ve sektör içerisindeki tarafların (üretici firmalar, ecza depoları ve eczacılar) bir araya gelmesiyle, Türk ilaç sektörünün canlanması ve parlayan bir sektör haline gelmesi mümkün olabilecektir.

²⁶⁷ İstanbul Eczacı Odası Başkanı Semih Güngör ile yapılan kişisel görüşme, 10 Şubat 2012.

²⁶⁸ Yavuz Dizdar, "Türkiye İlaç Endüstrisinin Yeni Yol Haritası: Endüstri Devlet İşbirliği", **Dünya Gazetesi**, 7 Mart 2012, (Çevrimiçi), <http://www.dunya.com/turkiye-ilac-endustrisinin-yeni-yol-haritasi-endustri-devlet-isbirligi-147647yy.htm>, 26 Mart 2012.

Bu nedenle, uygulanabilecek bazı politikalar şu şekilde özetlenebilir.²⁶⁹

1. Uluslararası ticaretin getirdiği sorumluluklar çerçevesinde yerli ilaç üretiminin ve ihracatının desteklenmesi,
2. Uygulanmakta olan teşvikler için bir çalışma grubunun oluşturulması,
3. Kullanılan hammadde ve ara maddelerde uygulanan KDV oranlarının, mamul rn KDV'leriyle eşitlenmesi,
4. İlaç sektörüne uygun organize sanayi bölgelerinin oluşturulması,
5. Sanayi içerisinde işbirliklerinin araştırılması ve gerçekleştirilmesi,
6. Üretim maliyetlerini düşürmek için, hammadde maliyetlerin düşük olduğu ülkelerde yatırımların gerçekleştirilmesi amacıyla çeşitli çalışmaların yapılması.

Yukarıda belirtilen politikalardan yola çıkarak ve Türk ilaç sektörünün elinde bulundurduğu avantajları kullanarak, bu sektörü cazip hale getirmek ve yatırımları çekmek söz konusu olabilir.

Türk ilaç sektörünün genel olarak değerlendirilmesinin ardından, 4. Bölümde Türk ilaç sektörü içerisinde yapılan ve/veya yapılması dşnlen yatırımlarda, politik etkenlerin derecesi lecek ve bu araştırma sonucunda çıkan verilerin değerlendirilmesi yapılacaktır.

²⁶⁹ Yavuz Dizdar, **a.g.m.**

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK İLAÇ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN DOĞRUDAN YABANCI SERMAYELİ FİRMALARIN İLAÇ SEKTÖRÜNÜ POLİTİK RİSK AÇISINDAN DEĞERLENDİRMESİ

Çalışmamızın araştırma kısmını oluşturan bu bölümde, Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren doğrudan yabancı sermayeli firmaların, sektörün yatırım olanaklarını politik risk açısından değerlendirmeleri incelenecektir.

4.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli ilaç firmaları açısından Türkiye’deki politik riski değerlendirmek ve bu riskin doğurduğu sorunları ortaya çıkartmaktır.

İlaç sektörü üzerine yapılan diğer çalışmalar incelendiğinde; sektörün daha çok pazarlama, lojistik, insan kaynakları ve strateji açısından ele alındığı, politik risk ve yatırım çekme açısından ise diğer konulara göre daha kısıtlı sayıda çalışmanın yapıldığı gözlenmiştir.

4.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma, Türk ilaç sektöründe belirtilen sorunları ve sorunların boyutlarını ele almak amacıyla ve bu alanda kapsamlı bir çalışmanın eksikliği nedeniyle keşifsel

araştırma olma özelliğini taşımaktadır.²⁷⁰ Bu nedenle araştırmada, nitel araştırma yöntemlerinden biri olan “derinlemesine mülakat yöntemi” seçilmiştir. Derinlemesine mülakat, seçilmiş bir konuda ilgili kişilerle detaylı şekilde görüşmelerin yapılmasıdır.²⁷¹ Bu yöntemin seçilmesinin nedeni, araştırmaya konu olan sektör içerisindeki gelişmelerin ve temel konuların, sektör içerisindeki yetkili kişilerin bakış açılarına göre değerlendirilmesini sağlamak ve bakış açılarını ortaya çıkarmaktır.²⁷²

Nitel araştırma yöntemleri, yüz yüze görüşmelerin yapıldığı derinlemesine mülakat, insanların kültürlerini yaşarken gözlemlenildiği etnografik gözlem, yazılı metinlerin değerlendirildiği doküman analizleri ve filmlerin, televizyon programlarının incelendiği görsel analizlerden oluşmaktadır.²⁷³

Derinlemesine mülakatın sağladığı çeşitli faydalar vardır. Bunlar; araştırmacının yönelttiği sorulara daha detaylı cevaplar alabilmesiyle ilgili olarak ek sorular yöneltebilmesini sağlayan “esneklik”; anketlere oranla daha doğru ve kolay bilgi edinilmesini sağlayan “cevap oranı”; karşı tarafın vücut hareketlerini incelemeye ve bu hareketlerden verilen cevabın doğruluğunu ölçmeye fırsat tanıması nedeniyle “sözel olmayan davranışları gözlemlene fırsatı”; araştırmacının yapılan mülakatta daha etkili cevaplar alabilmesi için gerekli olan “ortam üzerindeki kontrolü”; görüşme sırasında araştırmacının “soruların sırasında” değişiklik yapmasına olanak sağlaması; mülakat sırasında “anlık tepki”lerin ölçülmesi ve araştırmacıyı bazı durumlarda farklı alanlara yönlendirmesi, derinlemesine mülakatın yapılacağı kişilerin önceden belirlenmesi ve yöneltilen sorulara kendi görüşleri doğrultusunda cevap vermesinden dolayı “veri kaynağının teyidini sağlaması”; araştırmacının yapılan mülakatta olması nedeniyle sorulara verilen cevapların “tam

²⁷⁰ A. Ercan Gegez, **Pazarlama Araştırmaları**, Geliştirilmiş İkinci Baskı, Beta Yayınevi, İstanbul, Nisan 2007, s. 37.

²⁷¹ A. Ercan Gegez, **a.g.e.**, s. 58.

²⁷² Ali Yıldırım, Hasan Şimşek, **Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri**, Seçkin Yayıncılık, 8. Baskı, Ankara, Mayıs 2011, s. 40.

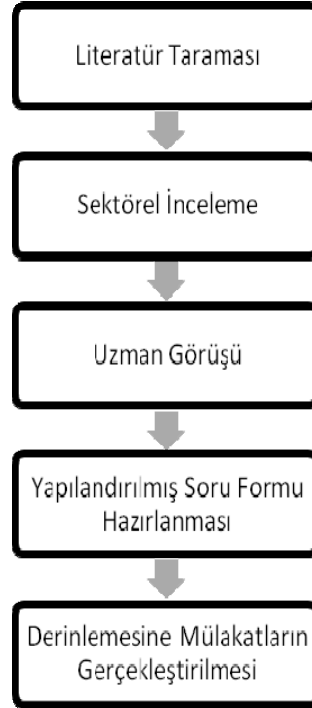
²⁷³ Scott W. Vanderstoep, Deirdre D. Johnston, **Research Methods for Everyday Life: Blending Qualitative and Quantitative Approaches**, Jossey-Bass A Wiley Imprint, 2009, s. 189.

olması” ve ankete göre elde edilen verilen şekiller, oklar, grafikler vs. gibi yollar kullanılarak “derinlemesine bilgiye ulaşılması”dır.²⁷⁴ Ayrıca, birebir gerçekleştirilen derinlemesine mülakatlar, grup çalışmaları gibi olmadığından, kişi tepki alabileceği korkusunu yaşamadan sorulara daha rahat cevap vermektedir. Derinlemesine mülakatın bir diğer avantajı da moderatörün mülakatların gerçekleştirilmesi sırasında çok fazla kişiyi aynı anda yönetmek zorunda kalmamasıdır.²⁷⁵

4.3. Araştırma Süreci

Teze konu olan araştırmada Şekil 21’deki sistematik basamaklar takip edilmiştir. Bu basamaklar sırasıyla; literatür taraması, sektörel inceleme, uzman görüşlerinin alınması, yapılandırılmış soru formunun hazırlanması ve derinlemesine mülakatın gerçekleştirilmesinden oluşmaktadır.

Şekil 21: Araştırma Sürecini Oluşturan Sistematik Basamaklar



²⁷⁴ Arif Özerbaş v.d., **Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, Ed. Remzi Y. Kıncal, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, Şubat 2010, s. 149-150.

²⁷⁵ A. Ercan Gegez, **a.g.e.**, s. 59-60.

- **Literatür Taraması:** Tezin ana konusu, ilaç sektöründe Türkiye’ye gelen DYSY’ler üzerinde politik riskin etkisinin incelenmesidir. Bu nedenle, öncelikle DYSY’ler incelenmiştir. Ardından politik risk detaylandırılmıştır. Daha sonra ise Türkiye’ye gelen DYSY’ler ve ilaç sektörü ele alınmıştır. Son olarak da araştırma yapılmıştır.
- **Sektörel İnceleme:** Üçüncü bölüm içerisinde belirtilen ve araştırmaya konu olan “Türkiye’deki İlaç Sektörü” öncelikle genel hatlarıyla incelenmiştir. Daha sonra ise, sektör içerisinde karşılaşılan 4 temel konu belirlenmiştir. Bunlar; fiyatlandırma, Ar-Ge faaliyetleri, ruhsatlandırma, veri ve patent korumaları olmuştur. Ardından Türk ilaç sektörü politik risk açısından değerlendirilmiştir.
- **Uzman Görüşü:** Yapılan literatür taraması ve sektörel incelemenin ardından, yapılandırılmış soru formunu hazırlamak amacıyla uzman görüşlerinden faydalanılmıştır. Bu süreçte, sektör içerisinde aktif bir şekilde faaliyet gösteren İstanbul Eczacı Odası Başkanı Sayın Semih Güngör ile yapılan görüşmenin çok önemli katkısı olmuştur.
- **Yapılandırılmış Soru Formunun Hazırlanması:** Uzman görüşlerinin alınmasıyla birlikte, derinlemesine mülakatların gerçekleştirilmesi amacıyla sektörle ilgili sorular funneling yöntemi kullanılarak hazırlanmıştır.
- **Derinlemesine Mülakatların Gerçekleştirilmesi:** Araştırma sürecini oluşturan son basamakta, sektörle ilgili detaylı bilgiye sahip olunmasının ve uzman görüşlerinin alınmasının ardından hazırlanan yapılandırılmış soru formunun cevaplandırılması amacıyla, daha önceden randevu alınmış yabancı sermayeli ilaç firmaları ve sektörde faaliyet gösteren kurumlarla birebir görüşmeler yapılmıştır. Derinlemesine mülakat sürecini oluşturan bazı basamaklar vardır. Bunlar; katılımcı seçimi, süre, ortam, soru formu, geri dönüş oranı, soru sırası ve ses kaydından oluşmaktadır.²⁷⁶

²⁷⁶ Ali Yıldırım, Hasan Şimşek, **a.g.e.**, s. 147.

- **Katılımcı Seçimi:** Gerçekleştirilen derinlemesine mülakat sürecinde katılımcılar Türk ilaç sektöründe çeşitli kurumlarda ve yabancı sermayeli firmalarda çalışan orta düzey yöneticilerden oluşmaktadır.
- **Süre:** Soruların cevaplanması için tanınan süre 40 ile 50 dakika arasında olmuştur.
- **Ortam:** Mülakatlar, şirketlerin ve kurumların toplantı odalarında gerçekleştirilmiştir.
- **Soru Formu:** Araştırmada, Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli ilaç firmalarına ve Türk ilaç sektörünü değerlendiren kurumlara, cevaplamaları amacıyla yapılandırılmış soru formu hazırlanmıştır. Yapılandırılmış soru formu hazırlamadaki amaç, derinlemesine mülakatın yapıldığı kişilerin verdikleri cevaplarda, birbirlerine benzeyen ve birbirlerinden farklılaşan görüşleri belirlemek ve bunlar arasında bir karşılaştırma yapmaktır.²⁷⁷ Bu nedenle soru formu, funneling yöntemi kullanılarak genelden özele doğru düzenlenmiştir. Buradaki amaç, sorulara cevap verecek yetkili kişilerin konuya odaklanmasını sağlamaktır.

Araştırmanın bulgularını sağlaması istenen yapılandırılmış soru formu Türkçe olarak hazırlanmıştır. 20 Şubat 2012 tarihinden itibaren, seçilen yabancı sermayeli firmalarda ve Türk ilaç sektörünü değerlendiren kurumlarda çalışan, ilaç sektörü ile ilgili bilgisi olan ve soru formunu doğru bir şekilde değerlendirebilecek yetkililerle derinlemesine mülakat yapabilmek için randevu talepleri istenmeye başlanmıştır. Bu talebe 27 Şubat 2012 tarihine kadar geri dönülmesi istenmiştir.

- **Geri Dönüş Oranı:** Derinlemesine mülakatın yapılması için istenilen randevulara oldukça kısıtlı geri dönüş olması nedeniyle randevu talepleri yinelenmiş ve bu tarih 5 Mart 2012'ye kadar uzatılmıştır. 21 yabancı

²⁷⁷ Ali Yıldırım, Hasan Şimşek, **a.g.e.**, s. 120.

sermayeli şirketten 7'si olumlu geri dönüş yapmıştır. Firmaların geri dönüş oranı %33,33 olmuştur. Türk ilaç sektörünü değerlendiren 5 kurumdan da 3'ü olumlu geri dönüş yapmıştır. Kurumların geri dönüş oranı ise %60 olmuştur.

- **Soru Sırası:** Yapılandırılmış soru formundaki sorular cevaplandırılırken soruların sırasında bir değişiklik gerçekleştirilmemiştir.
- **Kayıt:** Mülakatları kayıt altına almada izinli olarak ses kayıt cihazından yararlanılmıştır. Ses kayıt cihazının kullanılması, araştırmacıya kolaylık sağlamaktadır. Sorulara verilen cevapların not alınması sorununu ortadan kaldırır. Bu durum, araştırmacının karşısındaki kişiye ve verdiği cevaplara odaklanmasına yol açar. Böylelikle araştırmacının soru sorma ve dinleme olasılığı artmış olur.²⁷⁸

Türk ilaç sektörünün değerlendirilmesinin alınması amacıyla yabancı sermayeli ilaç firmalarına ve sektördeki kurumlara, yapılandırılmış soru formundaki sorular yöneltilmiştir. Bu çerçevede, hükümet kararlarının olumlu ve olumsuz etkileri, ilaç firmalarının yorumlarıyla birlikte politik risk açısından değerlendirilmeye çalışılmıştır.

4.4. Araştırmanın Kapsamı

Bu araştırmada politik risk, ikinci bölümde yer alan yerel istikrarsızlık, savaş hareketleri, terörizm, kamulaştırma vs. gibi nedenler üzerinden değil, hükümetin ilaç sektörü üzerindeki etkisi baz alınarak işlenmektedir. Dolayısıyla, Türk ilaç sektöründe yaşanan, karşılaşılan ve/veya algılanan politik risk, hükümet kararları çerçevesinden ele alınacaktır.

Araştırmaya, politik riske maruz kalan, etkilerini birebir yaşayan yabancı sermayeli ilaç firmaları dahil edilmiştir. Ayrıca ikinci bir grup olarak, sektörle etkileşimde bulunan ve objektif değerlendirmeler yapan kurumlar araştırma

²⁷⁸ Ali Yıldırım, Hasan Şimşek, **a.g.e.**, s. 147.

kapsamına alınmıştır. Bu doğrultuda, yurtdışı kaynaklı olan ve ülkelerin ilaç sektörlerini değerlendiren, bu anlamda ilaç firmalarının ileriye görmesini ve stratejik kararlar almasını sağlayan **IMS Health**'in Türkiye ofisi; Türk ilaç sektörünü, çatısı altında topladığı yerli ve yabancı ilaç firmaları ile değerlendiren **İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası (İEİS)** ve ilaç firmalarının satışlarının gerçekleştiği son nokta olan eczaneleri temsilen **İstanbul Eczacı Odası** ile yapılan görüşmelere yer verilmiştir. Dolayısıyla, Tablo 17'den de görüldüğü gibi araştırmada iki grup bulunmaktadır.

Tablo 17: Araştırmada Bulunan Gruplar

1. Grup – Araştırmaya Katılan İlaç Firmaları	2. Grup – Araştırmaya Katılan Kurumlar
Abbott	İEİS
Actavis	IMS
Amgen (Mustafa Nevzat)	İstanbul Eczacı Odası
Astra Zeneca	
Merck Sharp & Dohme	
Pfizer	
Sanofi	
Toplam: 7	Toplam: 3

Araştırmada Türk ilaç sektörü, var olan yabancı sermayeli şirketler ve IMS, İEİS tarafından, doğrudan yabancı yatırım çekme potansiyeli amacıyla değerlendirilmiştir. Aynı zamanda, Türk ilaç sektörü içerisinde karşılaşılan fiyatlandırma, Ar-Ge faaliyetleri, ruhsatlandırma, veri ve patent korumaları gibi temel konuların, yabancı yatırımların gelmesi üzerindeki etkileri ele alınmıştır.

Bu amaçla hazırlanan yapılandırılmış soru formu iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm, Türk ilaç sektörü açısından genel değerlendirmeleri kapsamaktadır. İkinci bölümde ise, fiyatlandırma, Ar-Ge faaliyetleri, ruhsatlandırma, veri ve patent korumaları gibi faktörlerin sıralanması gerçekleştirilmiş ve yabancı sermayeli ilaç firmaları ve Türk ilaç sektörünü değerlendiren kurumlardaki yetkili kişilerce, bu alanda karşılaşılan ve politik risk olarak algılanabilecek sorunların açıklanması sağlanmıştır. Ayrıca, Türk ilaç sektöründe yaşanan politik risklerin, sektöre olan yatırımları nasıl etkilediği veya etkileyeceği konusunda bir sonuca varılmaya çalışılmıştır.

4.5. Araştırmanın Kısıtları

Araştırmada nitel araştırma yönteminin kullanılması, geri dönüş oranının %33,33 olması ve istatistiki bir veriye çevrilememesi araştırmanın temel kısıtlarını oluşturmaktadır. Ayrıca, araştırmada sadece Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli ilaç firmalarıyla görüşülmesi ve görüşülen firma sayısının az olması diğer kısıtları oluşturmaktadır. Firmaların soru formundaki bilgileri stratejik nitelikte bilgiler olarak değerlendirmesi geri dönüş oranını etkileyen önemli bir faktör olmuştur. Bu oranı artırmak amacıyla şirketlere tekrar randevu talebi iletilmesine rağmen, olumlu geri dönüş sağlanamamıştır.

4.6. Araştırmanın Örneklemi

Araştırmaya konu olan şirketler, aylık iş ve ekonomi dergisi olan Capital'in 2011 yılının 12. sayısında yayınladığı “Yine de Yatırıma Geliyorlar” adlı haberinde belirtilen ve çalışmanın 3. Bölümde Tablo 13'te 2007-2010 yılları arası TL pazar paylarına sıralanmış olan ve Türkiye’de faaliyet gösteren ilk 30 ilaç firması baz alınarak belirlenmiştir. Bu firmalar sırasıyla: Abdi İbrahim, Novartis, Bilim, Pfizer, GlaxoSmithKline, East Pharma, Sanofi, Bayer, Astra Zeneca, Sanovel, Merck Sharp&Dohme (MSD), Roche, İ.E. Ulagay-Menarini Group, Zentiva, Santa Farma, Ali Raif, Abbott, Nobel, Boehringer Ing., Amgen, Biofarma, Sandoz, Novo Nordisk, Johnson&Johnson, Lilly, Servier, Actavis, Celtis İlaç, Eczacıbaşı İlaç Pazarlama, Basel Kimya’dır. Tezin ana konusu doğrultusunda bu şirketler içerisinde yerli sermayeli olanları ayrılmış ve yabancı sermayeli olanları seçilmiştir. Dolayısıyla sayı 30’dan 21’e düşmüştür. Türkiye’de faaliyet gösteren 21 yabancı sermayeli şirketin tümü araştırmaya davet edilmiş, ancak 7 şirket araştırmaya katılacağını belirtmiştir. Bu firmalar: MSD, Abbott, Astra Zeneca, Pfizer, Sanofi, Amgen ve Actavis’tir.

Araştırmaya katılan gözlemci kurumlarda ise bir seçim yapılmamış, bu alanda çalışan 5 kurum araştırmanın içeriği açısından uygun bulunmuştur. Bu kurumlar, Türk ilaç sektöründe öncü oldukları ve bu sektörü her boyutuyla inceledikleri için seçilmişlerdir. Fakat bu kurumlardan sadece 3’ü olumlu geri dönüş yapmışlardır.

Derinlemesine mülakatlar, 12 Mart 2012 ile 16 Nisan 2012 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Cevap oranları ise, Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren yabancı şirketlerde %33,33'ü ve Türk ilaç sektörünü değerlendiren kurumlarda %60'ı bulmuştur. Gerçekleştirilen derinlemesine mülakatlarla ilgili istatistikler Tablo 18'de gösterilmektedir.

Tablo 18: Derinlemesine Mülakat İstatistikleri

Randevu Talep Edilen Şirket Sayısı	21	Randevu Talep Edilen Kurum Sayısı	5
Randevu Talebine Olumlu Dönüş Yapan Şirket Sayısı	7	Randevu Talebine Olumlu Dönüş Yapan Kurum Sayısı	3
Geçerli Yapılandırılmış Soru Formu Sayısı	7	Geçerli Yapılandırılmış Soru Formu Sayısı	3
Net Geri Dönüş Oranı	% 33,33	Net Geri Dönüş Oranı	%60

4.6.1. Araştırmaya Katılan Firma ve Kurumlarla İlgili Bilgiler

Yapılandırılmış soru formuna cevap veren 7 yabancı sermayeli firma ve 3 kurumla ilgili bilgiler, alfabetik sırayla Tablo 19'da gösterilmektedir.

Tablo 19: Araştırmaya Katılan Firma ve Kurumlara Ait Bilgiler

İlaç Firması ve Kurum Adı	Türkiye Pazarında Faaliyete Başlama Yılı	Pazar Payı (2010)	Çalışan Sayısı
Abbott	1987	1,80	1000
Actavis	2003	1,15	250
Amgen (Mustafa Nevzat)	2012	1,67	1400
Astra Zeneca	1999	3,21	600
Merck Sharp&Dohme (MSD)	1993	2,96	600
Pfizer	1957	4,85	800
Sanofi	1950	3,90	2000
İEİS	1964	---	15
IMS	1990	---	100
İstanbul Eczacı Odası	1953	---	72

Tablo 19'da görüldüğü gibi yabancı sermayeli şirketlerin ve kurumların kuruluş tarihleri değişim göstermektedir. Araştırmaya katılan yabancı sermayeli ilaç firmalarından en eskisi olan Pfizer 1957 yılında Türkiye'de faaliyete başlamıştır. Dolayısıyla 55 yıldır Türkiye pazarında varlığını sürdürmektedir. Türkiye pazarına

giren en son firma ise Amgen olmuştur. Amgen, bir Türk ilaç firması olan Mustafa Nevzat'ın hisselerinin %95,6'sını satınalarak Türkiye ilaç pazarına Nisan 2012'de girmiştir. ²⁷⁹ Araştırmaya katılan ve Türk ilaç sektörünü değerlendiren kurumlara bakıldığında İEİS'nin 1964 yılında, IMS'nin 1990 yılında ve İstanbul Eczacı Odası'nın ise 1953 yılında faaliyetlerine başladıkları görülmektedir. Ayrıca çalışan sayıları sırasıyla 15, 100 ve 72 olarak görülmektedir.

4.6.2. Araştırmaya Katılan Yöneticilerle İlgili Bilgiler

Araştırma kapsamında yöneltilen yapılandırılmış soru formunu yanıtlayan yöneticilerle ilgili bilgiler Tablo 20'de gösterilmektedir.

Tablo 20: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Bilgileri

Yabancı Sermayeli Firmalar	Pozisyonu	Firmalarda ve Kurumlardaki Çalışma Süresi
Abbott	Pazar Erişim Müdürü	2 yıl
Actavis	Satış ve Pazarlama Müdürü	2,5 yıl
Amgen	İstanbul Bölge Müdürü	13 yıl
Astra Zeneca	Kurumsal İlişkiler Müdürü	3 yıl
MSD	Kurumsal İlişkiler Müdürü	19 yıl
	Satış Müdürü	19 yıl
Pfizer	İstanbul Bölge Müdürü	10 yıl
Sanofi	Pazarlama Müdürü	8 yıl
İEİS	Endüstriyel İlişkiler Müdür Yardımcısı	7 yıl
	İlaç Politikaları ve Araştırma Müdürü	2 ay
IMS	Müşteri Temsilcisi	5 yıl
İstanbul Eczacı Odası	İstanbul Eczacı Odası Başkanı	34 yıl

Tablo 20'de görüldüğü gibi, araştırmaya katılan firma ve kurumlardaki kişilerin pozisyonları ve sektördeki çalışma süreleri farklılık göstermektedir. Buna göre sektörde diğerlerine oranla daha az çalışma süresine sahip olanlar, aslında yine sektör içerisinden gelen, ancak firma değişikliği nedeniyle pozisyonlarına yeni başlamış kişilerdir.

²⁷⁹ (Çevrimiçi), <http://ekonomi.milliyet.com.tr/mustafa-nevzat-ilac-abd-lilere-satildi/ekonomi/ekonomidetay/25.04.2012/1532485/default.htm>, 25 Nisan 2012.

4.7. Araştırmanın Bulguları

Yapılandırılmış soru formunu cevaplandıran, sektörle ilgili bilgilerini ve yorumlarını paylaşan 7 ilaç firması ve 3 gözlemci kurumun görüşleri aşağıda belirtilmektedir. Buna göre firmaların ve kurumların yapısal soru formundaki sorulara verdikleri cevaplar, aşağıda belirtilen konu başlıkları altında ele alınmaktadır.

4.7.1. Türk İlaç Sektörü ve Türk İlaç Sektörünün Yabancı Yatırımcılar Açısından Cazibesi

Türk ilaç sektörünün büyüyen bir pazar olması, yabancı yatırımcıların pazara gelmesini ve yatırım yapmasını cazip hale getirmektedir. Aynı zamanda, Türkiye’de giderek yaşanan nüfus, hastaların ilaca erişimlerinin kolaylaşması, sağlık hizmetlerinin giderek kaliteleşmesi, halkta sağlık bilincinin ve sigortalanan insan sayısının artması, pazarın gelişmekte olan ilaç pazarları arasında gösterilmesi ve pazarın doygunluk oranına ulaşmamış olması Türk ilaç sektörüne yatırım yapılması için sıralanabilecek nedenler arasında gösterilmektedir.

Abbott’taki yetkili, Türk ilaç sektörüne yabancı firmaların yatırım yapmasını şu şekilde değerlendirmektedir:

“Türkiye ekonomisinin genel olarak iyiye doğru gitmesi, yabancı yatırımcıların Türkiye’ye olan ilgisini artırmaktadır. Bu olumlu gidişatın yanı sıra, Türk ilaç sektörüne yatırım yapılması için en büyük nedenlerden biri, kişi başına düşen ilaç harcamalarının Avrupa ve ABD’ye oranla daha düşük olmasıdır.”

Dolayısıyla, ilaca olan talebin ve kişi başına düşen ilaç harcamalarının artması beklenmektedir.

Actavis'teki yetkili ise yorumunu şu şekilde belirtmiştir:

“Türkiye’de temel amaç, hastalıklardan korumak değil, oluşan hastalıkları tedavi etmektir. Dolayısıyla, hastalıkların oluşumunu engelleyici önlemler alınmadığı sürece, ilaç tüketimi devam edecektir. Diğer önemli nokta ise, vatandaşların yüksek oranda ilaç kullanma alışkanlığıdır. Bu nedenle yabancı ilaç firmaları açısından Türkiye pazarı cazip görünmektedir.”

Bu konuda ilaç firmalarına, Türkiye’nin stratejik konumunun, sektöre olan yatırımları nasıl etkilediği de sorulmuştur. Bazı ilaç firmaları Türkiye’nin stratejik konumunu önemli olarak değerlendirmişlerdir. Özellikle Türkiye’de üretimin yapılması ve diğer ülkelere ihracatın gerçekleştirilmesi söz konusu olduğunda, Türkiye’nin Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetler’e olan yakınlığı, bu pazarlara açılmak için çok önemli bir etken olarak değerlendirilmektedir.

Amgen’daki yetkili Türkiye’nin konumunun, Türk ilaç sektörüne olan etkisini şu şekilde belirtmektedir:

“Türkiye’nin coğrafik konumu, Ortadoğu’ya açılmak açısından çok önemli. Amgen’in Mustafa Nevzat’ı satın almasının nedenleri arasında Türkiye’yi, Ortadoğu pazarına açılmak amacıyla bir üs olarak kullanmak gösterilebilir. Ayrıca Mustafa Nevzat, Türki Cumhuriyetlerde ve Ortadoğu’da tanınmış bir markadır. Dolayısıyla yatırımını, hem markanın tanınmışlığını hem de Türkiye’nin stratejik konumunu kullanmak amacıyla gerçekleştirmiştir.”

Bu görüşün aksine, bazı ilaç firmaları stratejik konumun eskisi kadar önemli olmadığını belirtmişlerdir.

MSD'deki yetkili bu durumu şu şekilde yorumlamaktadır:

“Türkiye'nin stratejik konumu, yatırımcı için büyük bir önem taşımamaktadır. Artık yabancı ilaç firmaları Türkiye pazarına yatırım yapmak istediklerinde ‘Neden Türkiye pazarına girmeliyim?’ sorusunu cevaplandırmaya çalışmaktadırlar. Örneğin Çin’de ilaç sektörüne yapılacak olan yatırımlarda tutarlılık, öngörülebilirlik ve teşvikler baz alınmaktadır. Türkiye’de ise teşvikler az kalmakta, tutarlılık ve öngörülebilirlik ise öne çıkan ve karşılaşılan durumlar olmamaktadır.”

Dolayısıyla Türk ilaç sektörünün yabancı yatırımcılar açısından daha cazip kılınabilmesi için sektördeki olumsuzlukların azaltılması gerekmektedir.

4.7.2. İlerleyen Dönemlerde Türk İlaç Sektörüne Yapılacak Yatırımlar

Gerçekleştirilen derinlemesine mülakatlarda alınan yorumlara göre, Türk ilaç sektöründe önümüzdeki 5 yıl içerisinde çeşitli birleşme ve satınalmaların gerçekleşmesi beklenmektedir. Bu anlamda Türk ilaç sektörüne olan ilginin devam edeceği söylenebilir. Ayrıca yerli ilaç firmalarının, yabancı ilaç firmaları tarafından satın alınmasının gündemde olduğu belirtilmektedir. Bu doğrultuda yabancı ilaç firmalarının öncelikle ortak olmayı tercih ettikleri, daha sonra ise satışların ve karlılık oranının paralelliğinde, ortak oldukları yerli firmayı satınalmayı düşündükleri belirtilmektedir.

İEİS'deki yetkili bu durumu şu şekilde açıklamaktadır:

“Gelişmiş pazarların büyümesi, büyük ilaç firmalarının geliştirmekte olan pazarlarda arayış içerisine girmelerine neden olmuştur. Türkiye de Brezilya, Çin, Hindistan ve Rusya gibi geliştirmekte olan ilaç pazarları içerisinde yer aldığından, önümüzdeki 5 yıl içerisinde sektörde birleşme ve satınalma, joint venture ve Ar-Ge anlamında yatırımlar beklenmektedir.”

Bu konuda AstraZeneca'daki yetkili ise değerlendirmesini şu şekilde yapmıştır:

“Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Türk ilaç sektörüne yatırımlar beklenmektedir. Fakat bu durum, dünya genelinde de gerçekleşmesi beklenen bir gelişmedir. 2012-2013 global bütçe görüşmeleri nedeniyle dünya ilaç devleri zor bir dönem geçirmektedirler. Bu zor dönemleri başarıyla atlatan ilaç şirketleri, önümüzdeki 50-100 yıl içerisinde de devamlılıklarını sürdürebileceklerdir. Dolayısıyla bu var olma savaşı içerisinde çeşitli yatırımların yapılması olasıdır.”

Yapılan derinlemesine mülakatlarda, önümüzdeki 5 yıl içerisinde Türk ilaç sektörüne yapılabilecek yatırımlar konusunda öne çıkan önemli bir nokta da yerli ilaç firmalarının satışının söz konusu olması durumunda, satış değerlerinin olması gerekenden iki-üç katı fazlası olması ve bundan dolayı bazı yabancı firmaların satınalma işleminden vazgeçmesi olmuştur. Dolayısıyla sektör içerisinde birleşmelerin daha çok gerçekleşmesi beklentiler arasındadır.

Abbott'taki yetkili ise değişik bir yorumda bulunarak bu konudaki görüşlerini şu şekilde belirtmiştir:

“Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK)'nın ilaçlarda fiyat indirimlerini ve iskonto oranlarını artırması, sektördeki karlılığın eskisine göre azalmasına neden olmuştur. Bu nedenle yerli firmaların satın alınması eskisine göre daha az gerçekleşecektir. Fakat birleşmelerde bir artış beklenmektedir.”

Dolayısıyla sektör içerisinde gerçekleşmesi beklenen yatırımlar, ilaç firmalarının hem küresel hem de yerel boyutta verecekleri stratejik kararlar doğrultusunda belirlenecektir. Ayrıca, sektör içerisindeki gelişmeler de bu tür yatırımların yapılmasında etkili olacaktır.

Amgen'daki yetkilinin bu konudaki görüşleri şu şekildedir:

“Amgen'in Mustafa Nevzat'ı satınalmadaki en önemli neden, Mustafa Nevzat'ın Türkiye ilaç pazarındaki güçlü, oturmuş ve yaygınlaşmış olan satış ekibidir. Mustafa Nevzat'ın varlıklarına bakıldığında, satışın yapıldığı kadar değerli bir firma olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla Amgen'in bu kadar yüksek bir miktarda ödeme yapmasının en büyük nedeni, Türkiye ilaç pazarına önemli derecede hakim olan satış ekibidir.”

Bu başlık altında yabancı ilaç firmalarına birleşmeyi veya satınalmayı düşündükleri yerli ve/veya yabancı ilaç firmaları olup olmadığı da sorulmuştur. Bazı firmalar bu soruya cevap vermemeyi tercih ederken bazıları da böyle bir düşüncelerinin olmadıklarını belirtmişlerdir. Fakat Pfizer'deki yetkilinin bu soruya verdiği cevap şu şekildedir:

“Pfizer Türkiye, önümüzdeki aylarda bir yerli ilaç firması ile birleşme gerçekleştirecektir. Bunun nedeni, Pfizer Türkiye olarak bir yatırım arayışı içerisinde olmamızdır. Daha büyük üretim tesislerine ihtiyaç duymaktayız.. Bu doğrultuda 2009 yılında Hadımköy'de çok geniş bir arazi alımı gerçekleştirilmiştir. Buradaki amaç, Türkiye'de ilaç üretimini gerçekleştirip bütün Orta Doğu'ya ihracatını yapmaktır. Fakat 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik kriz nedeniyle bu proje ertelenmek zorunda kalmıştır.”

Dolayısıyla sektör içerisindeki yatırım kararları, küresel gelişmelerden de etkilenmektedir.

4.7.3. Türk İlaç Sektörüne Yabancı Yatırımcıları Çekmek İçin Yapılması Gerekenler

Yapılan derinlemesine mülakatlarda Türk ilaç sektöründe eksik olarak görülen ve yabancı yatırımcıları çekmek için atılması gereken adımlar arasında sürdürülebilir ve istikrarlı politikaların izlenmesi, ilaç fiyatlandırmalarının verilen hizmete uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi, özellikle Ar-Ge faaliyetlerinde yeni moleküllerin bulunması için Ar-Ge alanındaki teşviklerin artırılması ve bu çalışmaların gerçekleştirilmesi için büyük bütçelerin ayrılması yer almaktadır.

MSD'deki yetkili görüşlerini şu şekilde belirtmektedir:

“Hükümetin, ilaç sektörüne daha fazla yatırım çekmesi için bu sektörü stratejik öneme sahip lokomotif bir sektör olarak değerlendirmesi gerekmektedir.”

Bu anlamda, hükümetin ilaç sektörünü önemsemesi ve düzenlemelerini bu yönde gerçekleştirmesi gerekmektedir.

4.7.4. Türkiye ile Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti İlaç Pazarları Karşılaştırmaları

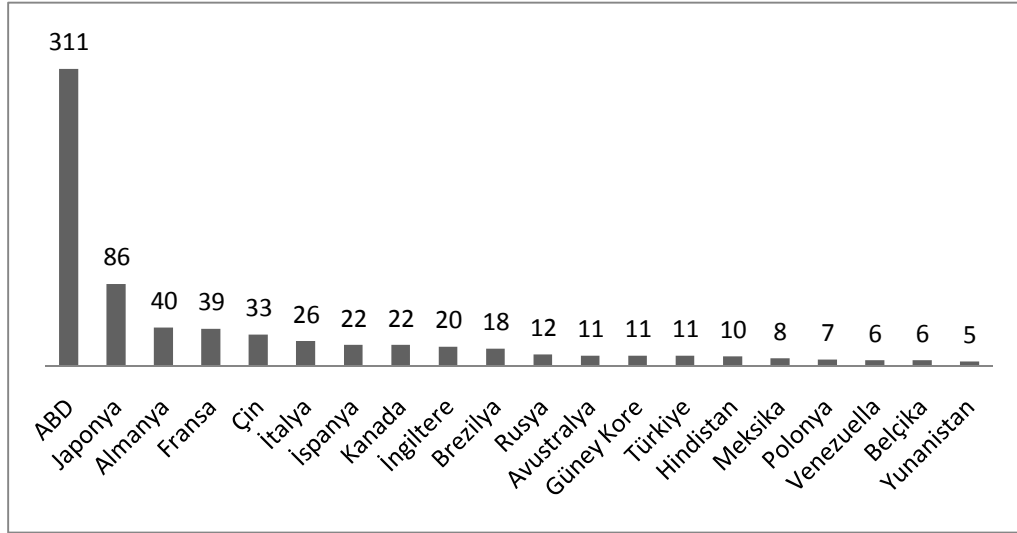
Bu 3 ülke ile Türkiye'nin ilaç sektörleri karşılaştırıldığında, Türkiye ilaç pazarının diğerlerine göre daha büyük gelişim gösterdiği görülmektedir. Yabancı ilaç firmaları ve sektördeki kurumlar tarafından Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti pazarları, doygunluklarına ulaşmış ve gelişimlerini tamamlamış pazarlar olarak nitelendirilmektedir. Türkiye'nin ise gelişmekte olan bir ilaç pazarına sahip olması rekabet gücü açısından incelendiğinde, bu ülkelerden daha fazla tercih edilmesine neden olmaktadır.

Pfizer’deki yetkili konu ile ilgili olarak değerlendirmesini şu şekilde yapmıştır:

“Pfizer, bu üç ülkede pazarın daha fazla büyüyeceğini öngörmediği için bu ülkeleri tek bir ülke olarak değerlendirmektedir. Buna bağlı olarak satış elemanları, Pfizer Türkiye’den daha azdır. Ayrıca, devletin bu ülkelerdeki karşıladığı ilaç oranları, Türkiye’nin karşıladığı ilaç oranından daha düşüktür. Yani, devletin geri ödeme listesine aldığı ilaç oranları bu ülkelerde %50 ile %55 arasındayken, bu oran Türkiye’de %85 ile %90’ı bulmaktadır. Dolayısıyla Türkiye ilaç pazarı bu ülkelere göre daha cazip konumdadır.”

Değerlendirmeye alınabilecek bir başka nokta ise, bu ülkelerin pazar paylarının Türkiye’ninkinden daha düşük olmasıdır.

Şekil 22: 2010 Yılında Ülkelere Göre İlaç Pazarları (Milyar \$)



Kaynak: İEİS, IMS

Şekil 22’de görüldüğü gibi, ülkelere göre ilaç pazarları değerlendirildiğinde Türkiye’nin arkasından sadece Polonya’nın geldiği görülmektedir. Macaristan ve Çek Cumhuriyeti ise bu sıralama içerisinde yer almamaktadır.

2004 yılında referans fiyat uygulamasına geçilmiş olmasıyla birlikte bu ülkelerdeki ilaç fiyatları ile Türkiye’deki ilaç fiyatları karşılaştırıldığında, Türkiye’deki ilaç fiyatlarının daha düşük olduğu görülmektedir. Fakat daha önce de belirtildiği gibi, genel olarak pazar büyüklükleri ve pazar doygunluk oranları karşılaştırıldığında, Türkiye’nin daha avantajlı bir konuma sahip olduğu söylenmektedir.

4.7.5. 2015’te Türkiye’nin Dünya İlaç Pazarları Arasındaki Yeri

Daha önce, üçüncü bölümde belirtildiği gibi, 2015 yılında Türkiye’nin ilk 15 ilaç pazarı içerisinde 14. sırada yer almasına yönelik bir tahminde bulunulmuştur. Araştırmaya katılan firma ve kurumlara, Türkiye’nin 2015’te dünya ilaç pazarları arasında belirtilen sırada yer alması konusundaki görüşler sorulmuştur. Aynı zamanda, Türkiye’nin ilerleyen yıllarda dünya ilaç pazarları sıralamasında daha üst sıralara gelme ihtimali konusunda değerlendirme yapmaları istenmiştir. Buna göre, fiyatlandırma konusunda yaşanan sıkıntılar ve ilaç fiyatlarının azaltılmasının, Türkiye’nin bu sıralamadaki yerini düşüreceği belirtilmiştir.

Dünya ilaç pazarları sıralamasını belirleyen bu tablolar, belirlenen para cinsinden ilaç pazarlarındaki yıllık satışlara bakılarak hazırlanmaktadır. Uygulanan fiyat politikaları nedeniyle ilaç firmalarının cirolarının azalması, Türk ilaç sektörünün bu anlamda düşüşe geçmesine neden olmaktadır.

Bu anlamda İEİS’deki yetkili yorumunu şu şekilde yapmaktadır:

“Türkiye 2009 yılında dünya ilaç pazarları sıralamasında 12., 2010 yılında 14. ve 2011 yılında da 15. sırada yer almıştır. Görüldüğü üzere Türkiye, birbirini takip eden yıllarda bir gerileme yaşamıştır. Bunun nedeni olarak, ilaç fiyatlarındaki düşüş gösterilmektedir. Buna göre, ilerleyen yıllarda Türkiye’nin sıralamadaki yeri, fiyat politikalarına bağlı olarak değişim

gösterecektir. İlaç sektörünün beklentileri karşılanabilirse, Türkiye bu sıralamada ilk 15 içerisinde yer alabilir.”

Dolayısıyla, referans fiyat sisteminin katı bir şekilde uygulanması, ilaç firmalarının kazanımlarını düşürmektedir. Bu durum da Türkiye ilaç pazarının, dünya ilaç pazarları arasındaki konumunu zedelemektedir.

4.7.6. İlaç Firmalarının Türkiye Pazarında Kalma Nedenleri

Yapılan derinlemesine mülakatlarda ortaya çıkan sonuca göre, ilaç firmalarının, sektör içerisinde yaşanan olumsuzluklar ve fiyat indirimlerine rağmen Türkiye pazarında kalma nedenleri olarak önceden yapılmış yatırımları korumak, sektördeki olumsuz etkilerin hükümet yetkilileri ile bir araya gelerek düzeltilebileceği inancı, nüfusunun ve sigortalı insan sayısının artışta olması, potansiyel vaat eden ve gelişen bir pazar olması yer almaktadır.

Bu soru altında ilerleyen yıllarda Türkiye pazarında çıkma kararlarının alınma olasılığı da değerlendirilmiştir. Buna göre firmalar karlılık oranlarının çok düşük olması ve bu pazarda kalmalarının bir anlamının olmaması durumunda, pazardan çıkma kararının alınabileceğini belirtmişlerdir. Fakat firmaların şu andaki pozisyonları gereği böyle bir düşüncelerinin olmadıkları ve Türkiye pazarında kalmaya devam edecekleri anlaşılmaktadır. Aynı zamanda ilaç firmaları için Türkiye pazarından çıkmak ve ilerleyen zamanlarda tekrar pazara girmek çok maliyetli olarak değerlendirilmektedir.

Bu konuda MSD'deki yetkili görüşlerini şu şekilde belirtmektedir:

“MSD, geleceğe yönelik hedeflerinde Türkiye'yi önemsemektedir. Bu nedenle MSD, Türkiye pazarından çıkma kararı almayı düşünmemektedir. Ayrıca pazardan çıkma ve tekrar giriş yapma maliyetleri çok yüksek olmaktadır. Başka bir durum ise, pazardan çıkıp bir süre sonra tekrar giriş yapıldığında, eski pazar payının

tekrar yakalanmasının zor olabilmesidir. Örneğin, Rusya’da yaşanan ekonomik kriz nedeniyle MSD bu pazardan çıkma kararı almıştır. Fakat kriz bittiğinde ve pazara tekrar girildiğinde MSD’nin, Rusya ilaç pazarından kriz sırasında çıkmayan firmaların yakalamış olduğu pazar paylarına ulaşamadığı görülmüştür. Bu nedenle Türkiye pazarında kalmak MSD için daha mantıklı bir karardır.”

Dolayısıyla pazardan çıkma ve sonrasında tekrar giriş yapma kararı, var olan pazar payının da kaybolmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle pazardan çıkma kararının, olumlu ve olumsuz yönleriyle çok iyi değerlendirilmesi gerekmektedir.

Ayrıca belirli alanlarda çalışan ve o alanlarda uzmanlaşan ilaç firmaları için bu durum daha farklı olmaktadır. Kanser, kalp, tansiyon vb. gibi alanlarda ilaç geliştiren ilaç firmaları için maliyetler daha yüksek olmaktadır.

Actavis’teki yetkilinin bu konudaki değerlendirmesi şu şekildedir:

“Spesifik alanda çalışan bazı firmalar (onkoloji, diyabet..) Türkiye pazarından çıkma kararı alabilir.”

AstraZeneca’daki yetkili ise Türkiye pazarından çıkma konusundaki yorumunu daha farklı bir şekilde gerçekleştirmiştir:

“Türkiye ilaç pazarı, firmalara çok büyük bir karlılık yaşatmamaktadır. Fakat ilaç firmalarının Türkiye pazarından çıkması, küresel düzeyde bir prestij kaybı ve stratejik bir hata olarak algılanacaktır. Aynı zamanda, ilaç indirimlerinin yarattığı olumsuz sonuçlar ve bu indirimlerin devam etmesi sonucu yaşanabilecek diğer sıkıntılar, firmaların kar edememesi sonucu Türkiye pazarından çıkma kararı almasını tetikleyebilir. Böyle bir durumun gerçekleşmesi, Türkiye’nin prestij kaybı yaşamasına neden olabilir.”

Dolayısıyla Türkiye pazarı, ilaç firmalarının küresel düzeyde çok düşük bir yüzdesini oluşturmalarına rağmen, firmalar açısından önemli bir pazar olarak görülmektedir.

4.7.7. Politik Faktörler ve Türk İlaç Sektörü

Bu başlık altında iki konu birden incelenecektir. Bunlar; politik faktörlerin Türk ilaç sektörüne olan etkileri ve ilaç firmalarının önündeki politik engellerdir.

Yabancı ilaç firmaları ve kurumlarla yapılan derinlemesine mülakatlar, Türk ilaç sektöründe politik faktörlerin büyük etkisinin olduğunu göstermektedir. Özellikle sektör içerisinde en büyük alıcının devlet olması, hükümetin bu sektördeki etkisini artırmaktadır. Bu anlamda görülen en önemli politik faktör olarak hükümetin fiyatlandırma konusunda izlediği politikalar gösterilmektedir. İlaç fiyatlarının yılda iki ve/veya üç kez indirim uğraması, ilaç firmalarının hem cirolarını hem de yıllık planlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu nedenle ilaç firmaları, karlılık oranları düşük olan ilaçlarını pazardan çekmeyi tercih etmişlerdir.

İEİS'deki yetkili bu konudaki görüşünü şu şekilde belirtmektedir:

“Türk ilaç sektöründeki firmaların karlılık oranları, izlenen fiyat politikaları nedeniyle düşüşe geçmiştir. Karlılığın düşmesi ise farklı ürün hatlarının ortaya çıkmasına veya hiç ürün getirmemeye neden olabilir.”

MSD'deki yetkili yorumunu şu şekilde yansıtmaktadır:

“Hükümetin yaptığı düzenlemeler ve belirlediği politikalar nedeniyle yeni ilaçların Türkiye'ye getirilmesi zor duruma girmektedir. Bu durumda ise daha çok hastalar zarar görmektedir.”

Bu konudaki görüşlerini Actavis'teki yetkili ise şu şekilde açıklamaktadır:

“Hükümetin borçlanma yükünün fazlalığı ortaya çıktığında, bunu telafi edebileceği en kolay alan olarak ilaç sektörü görülmektedir. Bu durum ise ilaç firmaların direkt ve olumsuz yönde etkilemektedir.”

Hükümetin, sürekli olarak ilaçlarda fiyat indirimlerini gerçekleştirmesinin ve iskonto oranlarını artırmasının nedeni, ilaç alanında gerçekleştirilecek maliyetleri kısıtlamaktır. Dolayısıyla hükümetin belirlediği bütçenin yeterli olmayacağının anlaşılmasıyla birlikte, fiyat indirimleri ve iskonto oranlarında yeniden düzenlemeler yapılmaktadır. Burada önemli olan bir başka nokta ise, hükümetin belirlediği yıllık ilaç bütçesinin, AİFD, İEİS, TİSD gibi Türk ilaç sektöründeki yerli/yabancı ilaç firmalarını çatısı altında toplayan kurumların belirledikleri ilaç bütçesinin altında kalmasıdır. 2012 yılı için SGK’nın belirlediği ilaç bütçesi 15.5 milyar TL, 2013 yılı için 16,03 milyar TL ve 2014 yılı için 17,2 milyar TL olmuştur. Fakat İEİS Genel Sekreteri Turgut Tokgöz’ün belirttiği rakamlar 2013 yılı için 21,5 milyar TL, 2014 yılı için 23,7 milyar TL ve 2015 yılı için 26,1 milyar TL olmaktadır. İki taraf açısından belirlenen bütçeler arasındaki farkların yüksek olması, ilaç firmaları açısından ciddi sıkıntıların yaşanmasına, hatta bu fiyatlarla Türkiye pazarında neden kalmaları gerektiğinin sorgulanmasının başlamasına neden olabilecektir.²⁸⁰

Aynı zamanda, ilaç alımlarında kur farkından kaynaklanan zararların devlet tarafından karşılanmaması da, ilaç firmalarını sıkıntıya sokan bir durumdur.

Bu konudaki görüşlerini Sanofi’deki yetkili şu şekilde açıklamaktadır:

“TL-€ dönüşüm kuru 2009 yılından beri 1,95TL/€ olarak uygulanmaktadır Ancak reel kur 2,3 TL/€ seviyesine yükselmiştir. Bu bağlamda Sağlık Bakanlığı’nın kuru Merkez Bankası seviyesine

²⁸⁰ Aysel Alp, “İlaçta Büyük Pazarlık Başladı, 16 Milyar TL’lik Masada Kartlar Açıldı”, Hürriyet Gazetesi, 8 Mayıs 2012, (Çevrimiçi), <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/20509983.asp>, 18 Mayıs 2012.

yükseltmesi gerekliken yaklaşık 1 yıldan beri herhangi bir somut adım atılmaması, sektör açısından ciddi sıkıntılar yaratmaktadır.”

Bu nedenle yabancı ilaç firmaları bu yönde yeni bir düzenlemenin gerçekleşmesini istemektedir.

4.7.8. Türk İlaç Sektöründe Tezgah Üstü (Over The Counter-OTC) Pazarı

Türk ilaç sektöründe gelişmiş bir OTC pazarı bulunmamaktadır. Bu alanın kuvvetlendirilmesi için bazı düzenlemeler gerçekleştirilmiş ancak bu düzenlemeler uygulamaya konamamıştır. Bu düzenlemeler içerisinde OTC'ye dahil olan ürünlerin zincir eczanelerde veya marketlerde satılabilmesi de bulunmaktadır. Aslında, bu uygulamanın gerçekleşmemesinin en büyük nedeni, eczanelerin bu alanda çıkabilecek sorunlardan, akılcı ilaç kullanımında kendilerine düşen görevden mahrum bırakılmadan ve kendi cirolarının kayba uğramasından dolayı endişe duymalarıdır.

Dünya pazarlarında OTC ürünlerin ekonomik büyüklüğü 100 milyar \$'ı bulabilmektedir. Bu oran Türkiye'de 450 ile 750 milyon \$ arasında değişmektedir. Yine dünya genelinde reçetesiz ilaçların, ilaç sektöründeki genel payı ise %6'yı bulmaktadır. Bu oran Türkiye'de de aynıdır.²⁸¹

OTC ürünler, genellikle hastaların erişiminin kolay olduğu çeşitli ağrı kesici, öksürük, ateş düşürücü gibi ilaçlardan oluşmaktadır. Fakat, OTC pazarının kuvvetlendirilmesi konusunda gerçekleştirilmesi gereken en önemli kriter, hangi ilaçların OTC listesine gireceğinin belirlenmesidir. Yani, var olan OTC ürünlerin çeşitliliğinin artıp artmaması yönünde bir karara varılması gerekmektedir.

²⁸¹ Sadun Duran, "Başbakan Market Sinyali Verdi, Reçetesiz İlaç Girişimcisi Patladı", **Eczacının Sesi E-Gazetesi**, 20 Mart 2010, (Çevrimiçi), http://eczacininsesi.com/?yon=forum_soru_detay&id=7977, 18 Mayıs 2012.

İlaç firmaları açısından OTC pazarının gelişmesi olumlu olarak karşılanmaktadır. Çünkü OTC'ye uygun ve reçetesiz satılan ürünleri olan ilaç firmaları için bu pazar daha karlı olacaktır. İlaç firmaları için OTC pazarının önemi, karlılıkların korunarak satışların daha fazla yapılabileceği bir alan olmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca, devlet OTC ürünleri ödemeyeceği için bu ilaçlardan sağlanan geri dönüşüm daha hızlı olacaktır.

Actavis'teki yetkilinin bu konudaki yorumu şu şekildedir:

“OTC pazarının daha sağlam bir şekilde oluşturulması, ilaç firmalarının ayakta kalmasını sağlayacaktır. Çünkü büyük müşteri artık devlet değil kullanıcının direkt kendisi olacaktır.”

Bu konuda AstraZeneca'daki yetkilinin görüşü ise şu şekildedir:

“OTC pazarının genişletilmesi ve kuvvetlendirilmesi, maliyet konusunda Sağlık Bakanlığı'nı rahatlatacaktır.”

Şu anki uygulamaya bakıldığında, reçetesiz ilaç pazarındaki bazı OTC grubu ilaçların devlet tarafından geri ödemesinin yapıldığı bilinmektedir. Fakat burada önemli olan nokta, hastaların sağlık sigortalarından yararlanarak bu grup ilaçların (ilaçları tümüyle bitirmemiş olmalarına rağmen) sürekli olarak alımını gerçekleştirmeleridir. Bu durum ise, Sağlık Bakanlığı'nın maliyetlerini artırmaktadır.

MSD'deki yetkili görüşlerini şu şekilde belirtmektedir:

“OTC grubu ürünlerin reçeteden çıkarılması, hastaların ceplerinden para vererek bu ürünleri almalarını ve daha bilinçli bir şekilde tüketmelerini sağlayacaktır. Devletin ödemelerinde küçük bir paydayı oluşturan bu grup ilaçlar yüzünden gerçekten tedaviye ihtiyaç duyan hastaların masrafları karşılanamaz duruma gelmektedir.”

Dolayısıyla bu alandaki düzenlemelerin bir an önce gerçekleştirilmesi ve OTC grubu ilaçların çerçevesinin belirlenmesi gerekmektedir.

4.7.9. Türk İlaç Sektörünün İhracat Olanakları

Daha önce de belirtildiği gibi, Türkiye'nin ilaç ihracatı, ithalatına göre daha düşük kalmaktadır. Bu nedenle, Türkiye'nin ilaç ihracatçısı konumuna geçebilmesi için bazı atılımlar yapması gerekmektedir. Bunlar yabancı ilaç firmaları ve kurumlar tarafından, Ar-Ge'ye olan teşviklerin artırılarak yeni moleküllerin araştırılmasının sağlanması, üretim maliyetlerinin düşürülerek rekabetçi bir üretim ortamının oluşturulması, ilaç üretiminin ve (hammaddenin çok daha ucuza getirtilip) hammadde üretiminin desteklenmesi olarak sıralanmaktadır.

İEİS'deki yetkili bu alandaki çalışmalarını şu şekilde belirtmektedir:

“Türk ilaç sektörünü ihracatçı konuma getirmesi amacıyla yaptığımız bazı çalışmalar var. Bu çalışmalarda hükümetin yapması gerekenleri belirtmekteyiz. Örneğin, Türk ilaç sektörünün tanıtımı amacıyla bir ajansın kurulması, bürokratların ve/veya bakanların yurtdışında Türk ilaç sektörü ile ilgili bilgilendirmeler yapmaları, sektörünün bilinirliği açısından önemli olacaktır. Ayrıca, Sağlık Bakanlığı'nın ilaç ruhsatlandırma prosedürlerini kolaylaştırması adına 'karşılıklı tanınmaları' kolaylaştıracak bir yol izlemesi ve özellikle Ekonomi Bakanlığı'nın ülkeler arası yapılacak ithalat ve ihracat anlaşmalarında, Türk ilaç sektörünü öne sürmesi de bu konuda atılabilecek önemli adımlardandır.”

Bu alanda doğru politikaların izlenmesi, Türk ilaç sektöründe ihracatın artmasına ve Türkiye ilaç pazarının daha değerli hale gelmesine neden olacaktır.

4.7.10. İlaç Firmalarının Hükümetten Beklentileri

Türk ilaç sektöründe faaliyette bulunan yabancı ilaç firmalarının en önemli beklentilerinden bir tanesi, fiyatlandırma politikalarında çok sert uygulamaların gerçekleşmemesidir. Devletin en büyük alıcı olması, ilaç firmalarını sıkıntıya sokmakta ve olumsuz yönde etkilemektedir. İlaç firmalarının, devletin en büyük alıcı olarak elinde bulundurduğu kozu ve bundan kaynaklanarak uyguladığı politikaları sorgulaması gibi bir şansı olmamaktadır. Dolayısıyla, hükümetin elinde bulundurduğu bu gücü hem sektörün hem de devletin yararına olacak şekilde kullanması gerekmektedir.

AstraZeneca'daki yetkili bu konudaki görüşlerini şu şekilde açıklamaktadır:

“Türk ilaç sektöründe bir taraflaşma olduğu görülmektedir. Hükümet ayrı, yabancı ve yerli ilaç firmaları ayrı hareket etmektedir. Aslında böyle bir gelişme içerisinde olmamız lazım çünkü sağlık herkesi birleştiren çok önemli bir konu. Dolayısıyla herkes aynı yöne odaklanmalı ve sağlığın birleştirici gücünü kullanmalıdır.”

Ayrıca yabancı ilaç firmalarının hükümetten beklentileri arasında şeffaflık, açıklık ve öngörülebilirlik de bulunmaktadır. Bütçelerin yapılması ve ruhsatlandırma süreçlerinde, ilaç firmalarının kendilerini görebilme imkanları bulunmamaktadır. Dolayısıyla hangi ilaç firmasına ne kadar düşeceği veya ruhsatlandırma sürecinde kaçınıcı sırada oldukları tam olarak bilinmemektedir. Ayrıca yeni ilaçların pazara giriş sürecinde ruhsatlandırma işlemlerinin daha kısa sürmesi de istenmektedir.

Yukarıda belirtilen 10 başlıkta Türk ilaç sektörünün genel olarak değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu anlamda sektörün yaşadığı sorunlar belirtilmiş ve bu sorunların çözümleri için bazı yöntemler açıklanmıştır.

Yapılandırılmış soru formunun ikinci kısmında, sektörde yatırım kararlarını etkileyebilecek politik risk faktörleri olarak adlandırılan fiyatlandırma, Ar-Ge faaliyetleri, ruhsatlandırma, veri ve patent korumaları ile ilgili olarak yaşanan gelişmeler ve sorunlar sırasıyla detaylandırılacaktır.

4.7.11. Fiyatlandırma

Türk ilaç sektörü içerisinde değerlendirilebilecek ana sorunlardan bir tanesi ilaçların fiyatlandırılmasıdır. Yabancı ilaç firmalarının varlıklarını sürdürebilmeleri için karlılık önemli bir konudur. 2004 yılından itibaren referans fiyat uygulamasına geçilmesi ve Türkiye’deki ilaç fiyatlarında, belirlenen 5 referans ülkedeki ilaç fiyatları arasından en düşüğünün seçilmesi, buna ek olarak ilaçlara fiyat indirimlerinin uygulanması, sektör içerisindeki yerli ve yabancı ilaç firmalarını olumsuz yönde etkilemektedir. Yabancı ilaç firmaları “orjinator” yani “referans” ilaç üreticisi oldukları için bu firmalar fiyatlandırma politikalarından daha fazla etkilenmektedirler.

Aslında, referans fiyat uygulaması, hastaların ilaca erişimlerini artırmak amacıyla bütün dünyada yapılmış iyi bir uygulama olarak kabul edilmektedir. Ancak burada önemli olan, uygulamanın doğru bir şekilde gerçekleştirilmesidir.

Sanofi’deki yetkili bu konudaki görüşlerini şu şekilde açıklamaktadır:

“Referans fiyat uygulaması devlet bakış açısı ile, artan harcamaların kontrol altına alınabilmesi için sonuçları somut olarak gözlemlenebilecek ve Türkiye’nin yapısına en uygun sistem olarak değerlendirilmektedir. Ancak uygulamaların sınırları net olmadığından ve devlet tarafından bazı mevzuat maddelerine uyulmadığından dolayı, sektör açısından birtakım sorunlara yol açmaktadır.”

Olumsuz yönde ilerleyen fiyatlandırma politikaları nedeniyle, Türk ilaç sektöründeki öngörülebilirlik düşmektedir. Bu durum ise, yatırımların gelmesini olumsuz yönde etkilemektedir.

Sanofi'deki yetkili bu konudaki görüşlerini şu şekilde belirtmektedir:

“Çokuluslu işletmeler (ÇUI) öncelikle, yatırım yapmak için uygun ortamın varlığına göre hareket etmektedirler. Devlet teşvikleri, yetişmiş insan sermayesinin varlığı ve bunun gibi birçok etkenin yanı sıra sağlık çevresinin de stabil olması büyük önem arz etmektedir. Bu çerçevede sürdürülebilirlik konusunda belirsizlikler olması durumunda yatırım kararları diğer ülkelere kayabilmektedir. Ülkemizin Türk ilaç sektörüne yabancı yatırımcı çekme konusunda stratejisini belirlemesi ve net bir biçimde ortaya koyup yatırım ortamını iyileştirecek adımları atması gerekmektedir.”

Yabancı ilaç firmalarının ve kurumları değerlendirmelerine göre, fiyat indirimleri ve iskonto oranlarının artırılması, sektörde ciro bazında küçülmenin gerçekleşmesine neden olmuştur. Bu nedenle yabancı ilaç firmaları satışlarını artırmaya yönelmişlerdir. Bu durum ise sektörde kutu bazında artışların devam ettiğini göstermektedir. Ayrıca yaşanan bu olumsuzlardan dolayı işten çıkarılan çalışan sayısı da artışa geçmiştir.

Amgen'daki yetkili Türk ilaç sektöründeki küçülmeyi şu şekilde değerlendirmektedir:

“Türk ilaç sektörü son 4 yılda ciddi bir küçülme yaşamıştır. Sektörde çalışan mümessil sayısı 4 yıl öncesine kadar 150.000 iken, bu rakam 90.000'e kadar düşmüştür.”

Türk ilaç sektöründe faaliyette bulunan yabancı ilaç firmaları, sadece Türkiye'deki referans fiyat uygulamasından etkilenmemektedir. Dünya genelindeki referans fiyat uygulamasında da sorunlarla karşılaşmaktadırlar.

Bu sorunlardan en önemlisini Abbott'taki yetkili şu şekilde açıklamaktadır:

“Eskiden Türkiye, diğer ülkeler tarafından referans ülke olarak seçilmemekteydi. Fakat bir süredir Türkiye, özellikle Irak ve Türkiye Cumhuriyetleri’de referans ülke olarak seçilmeye başlandı. Bu durum, küresel ilaç devlerini olumsuz yönde etkilemeye başlamıştır. Bunun nedeni, hem Türkiye’de hem de bu pazarlarda bulunan ilaç firmalarının, ilaçlarını Türkiye’deki fiyatlardan daha ucuza satmak zorunda kalmalarıdır. Dolayısıyla, spiral bir etki yaşanmaktadır.”

Bu nedenle yabancı ilaç firmaları, olumsuz olarak etkilenecekleri ürünleri Türkiye ilaç pazarına sokmama kararı alabilmektedirler. Ayrıca yabancı ilaç firmaları, gerçekleştirilen fiyat politikalarından olumsuz yönde etkilendikleri için hammadde alımlarında ucuz ülkelere yönelmeyi tercih etmeye başlamışlardır. Bu durum ise, ilaçların kalitesinde düşüşe neden olabilmektedir.

Türk ilaç sektörü içerisinde düşük fiyatların görüldüğü jenerik ilaç pazarına bakıldığında ise, ileri derecede rekabetin olduğu söylenmektedir. Bu durum, orjinator ilaç firmalarının referans ilaçlarının pazar içerisinde kendilerine yer bulmalarını olumsuz yönde etkilemektedir.

4.7.12. Ar-Ge Faaliyetleri

Yapılan derinlemesine mülakatlarda yabancı ilaç firmalarının ve kurumların özellikle üzerinde durduğu konu, Türk ilaç sektöründe yeni molekül araştırması ve bunun geliştirilmesi için yapılan çalışmalardan çok, var olan moleküllerin geliştirilmesi üzerine yoğunlaşılması sorunu olmuştur. Yani, referans ilaç üretimi

yerine jenerik ilaçların bir başka kopyasının yapılması amacıyla araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde “geliştirme” üzerinde durulmaktadır.

Rakamsal boyutta incelendiğinde, Türkiye’de Ar-Ge’ye ayrılan rakamın 36 milyon \$ olduğu daha önce belirtilmiştir. Aslında yabancı ilaç firmaları, Türkiye’de Ar-Ge’ye olan ilginin bu kadar az olmasının nedeni olarak, fikri mülkiyet haklarındaki eksiklikleri göstermektedirler.

Astra Zeneca’daki yetkili Türkiye’de Ar-Ge faaliyetlerine yapılan yatırımları şu şekilde değerlendirmektedir:

“Dünyada hükümetlerin Ar-Ge faaliyetlerine yaptıkları yatırım 100’de 1 iken, Türkiye’de bu oran 1000’de 1 olmaktadır.”

Sanofi’deki yetkili ise Ar-Ge alanına yapılan yatırımların düşük olmasını şu şekilde yorumlamaktadır:

“Ülkemizde son yıllarda bu konu ile ilgili bir dinamizm yakalanmak ile birlikte ne yazık ki Ar-Ge teşvikleri yeterli bulunmamaktadır. Ar-Ge teşviklerinin iyi kurgulanması, hem yerli hem de yabancı sermayenin bu alana yapacağı yatırımları artıracaktır.”

MSD’deki yetkili ise bu konudaki görüşlerini şu şekilde belirtmektedir:

“Türk ilaç sektöründe Ar-Ge faaliyetlerinin artması için yabancı ilaç firmalarının kendilerini güvende hissetmeleri gerekmektedir. Bu konuda hazırlanan yeni Ar-Ge kanunu çok yeterli olmamaktadır. Ar-Ge faaliyetlerinin artması ile birlikte fikri mülkiyet haklarının da değerlendirilmesi gerekmektedir. Fikri mülkiyet hakları korunmadığı sürece, yabancı ilaç firmaları Ar-Ge yatırımı yapmaktan kaçacaklardır. Bu anlamda, devletin 2023

yılına kadar ilaç sektörüyle ilgili ciddi politikalar oluşturması, hedeflerini ve amaçlarını belirlemesi gerekmektedir.”

Amgen'daki yetkilinin yorumu ise şu şekildedir:

“Devletin, Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren ilaç firmalarıyla birleşerek bir Ar-Ge kanalı oluşturması ve çalışmalarını bu şekilde gerçekleştirmesi gerekmektedir. Devletin, elinde bulundurduğu gücünü Ar-Ge alanına yansıtarak çeşitli atılımların gerçekleşmesine olanak sağlaması gerekmektedir.”

Türk ilaç sektörü içerisinde Ar-Ge faaliyeti yapan firmaların sayısı oldukça az olarak belirtilmektedir.

Sanofi'deki yetkilinin bu konudaki açıklamaları şu şekildedir:

“Türk ilaç sektöründe Ar-Ge merkezi sertifikasına sahip 4 ilaç firması vardır. Bunlardan sadece Sanofi ÇUI niteliğe sahiptir. Ar-Ge kanun ve yönetmeliğinde ilaç sektörü için farklı düzenlemeler yapmak gerekmektedir. Örneğin, Ar-Ge alanında faaliyetleri olan ilaç firmaların diğer firmalardan farklı bir kabulü olacağı ve ödüllendirilebileceği gibi konular ele alınabilir. Bu da, en çok Ar-Ge yatırımı yapan ilk 3 ilaç firmasının ruhsat onay süreçlerinin hızlandırılması şeklinde gerçekleştirilebilir.”

Ar-Ge faaliyetlerinde sanayi-devlet-üniversite işbirliğine bakıldığında, sanayi ve devletin birbirleriyle iletişim içerisinde olduğu ancak üniversitelerin bu iletişim içerisinde çok fazla yer almadıkları görülmektedir.

Bu anlamda İEİS'deki yetkili yapılabilecekleri şu şekilde açıklamaktadır:

“Üniversitelerin bu işbirliği içerisinde yer alması için ilgili bölümlerin açılması gerekmektedir. Şu anda verilen eğitim sadece

eczacı yetiştirmek üzerinedir. Dolayısıyla, Ar-Ge alanında çalışabilecek elemanlar yetiştirmek üzere müfredatların gözden geçirilmesi ve hatta bu alanla ilgili bölümlerin açılması gerekmektedir.”

Sanofi'deki yetkilinin yorumu ise şu şekildedir:

“Sanayi- üniversite işbirliklerinin artırılması gerekmektedir. Bunun için araştırmacıları teşvik eden mevzuata ihtiyaç vardır. Araştırmacıların diğer iş yüklerinin azaltılarak, araştırmalara ayırdıkları zamanın performans kriterlerinde özendirici şekilde yer alması gerekmektedir.”

Türk ilaç sektörü, gerekli destekler verildiği sürece, yeni moleküllerin bulunması amacıyla bir Ar-Ge merkezi olma potansiyeli taşımaktadır. Fakat şu anda böyle bir durum gerçekleşmemektedir. Var olan altyapı ve işgücü kalitesinin potansiyeli, Ar-Ge alanında merkez olabilmek için yeterli olmamaktadır.

İEİS'deki yetkili yapılması gereken düzenlemeleri şu şekilde sıralamaktadır:

“Devletin Ar-Ge faaliyetlerini artırması ve bu alanda yapılacak yatırımları çekmesi için öncelikle destek vermesi gerekmektedir. Örneğin, bir Ar-Ge merkezinin açılması için gerekli olan Ar-Ge çalışan sayısı şu anda en az 50 kişidir. Fakat bu sayı fazla olarak değerlendirilmektedir. Bu alanda yapılabilecek bir düzenlemeyle bu sayı 25'e indirilebilir. Aynı şekilde yurtdışından gelecek olan Ar-Ge çalışanlarına çalışma izni alması konusunda bazı kolaylıklar sağlanabilir.”

Ar-Ge alanında olumlu yönde düzenlemeler yapmak ve jenerik Ar-Ge'sinden daha çok, yeni molekül bulma çalışmalarına yönelmek Türk ilaç sektörünün geleceğini garanti altına almasını sağlayacaktır.

4.7.13. Ruhsatlandırma

Türk ilaç sektöründe değerlendirilmesi gerek önemli konulardan bir diğeri de ruhsatlandırma süreci ve İyi Üretim Uygulamaları (Good Manufacturing Products-GMP) sertifikasının alınmasıdır. 1 Mart 2010 yılında uygulamaya konan ve pazara sunulacak bütün ilaçlarda alınması zorunlu tutulan bu sertifika; ABD Gıda ve İlaç İdaresi (US FDA) ve Avrupa İlaç Ajansı (EMA)’nın, Sağlık Bakanlığı’nın verdiği sertifikaları kabul etmemesi nedeniyle, yine Sağlık Bakanlığı’nın bu kurumların verdiği sertifikaları tanımamasına yol açmış ve kendi GMP sürecini uygulayarak sertifika vermesini zorunlu tutmasıyla ortaya çıkmıştır.

Aslında bu uygulama “karşılıklı tanıma”nın gerçekleşmemesi nedeniyle Sağlık Bakanlığı’nın yaptığı yerinde bir davranış olarak görülmektedir. Bu konuda ortaya çıkan esas sorun, uygulamanın gerçekleştirildiği sürelerde bir standardın olmamasıdır. GMP sertifikalarının verilmesi için belirlenen süre 210 gündür. Fakat bu süreç genellikle zamanında sonlandırılmamaktadır. GMP sertifikasını almak isteyen yabancı ilaç firmaları genellikle 2 ve/veya 2,5 yıl beklemek zorunda kalmaktadırlar. GMP sertifikasının alınmasından sonra ise ruhsat başvurusu yapılmaktadır. Ruhsat almak için geçen süre de yine 2,5 ve/veya 3 yılı bulabilmektedir. Dolayısıyla bir ilacın pazara sunulması yaklaşık olarak 4,5 ve/veya 5 yılı bulabilmektedir. Bu durum, yabancı ilaç firmaları açısından ciddi bir zaman kaybı olarak görülmektedir.

Abbott’taki yetkili ruhsatlandırma süreciyle ilgili sıkıntıları şu şekilde açıklamaktadır:

“GMP sürecinde karşılaşılan en yaygın sorunlardan bir tanesi, Avrupa’da ve/veya Amerika’da ruhsatlandırılmış bir ilacın, Türkiye ilaç pazarına girerken yeniden ruhsatlandırılmasının yapılmasıdır. Aslında devletin bunu yapmasında bir sakınca yok. FDA veya EMA’nın verdiği her ruhsat, ilaçların kalitesini ve güvenilirliğini kanıtlamak zorunda değil. Fakat burada önemli

olan GMP ve ruhsat başvurularının paralel bir şekilde gerçekleştirilememesidir. İki süreç aynı anda işleyebilirse, ilacın ruhsatlandırılması süreci kısaltacak ve ilaç hastalara daha kısa bir süre içerisinde ulaşacaktır.”

Pfizer'deki yetkili ise ruhsatlandırma işlemleri sırasında karşılaştıkları sıkıntıları şu şekilde belirtmektedir:

“Devlet, yabancı ilaç firmalarının ruhsatlandırma sürecini uzatmaktadır. Bunun için gerekli belgelerin dışında başka belgeler de istemektedir. Örneğin, ruhsatlandırma işlemi içerisinde bulunan ilacın, hastalar üzerindeki etkisini ölçmek isteyebilmektedir. Fakat bizim bu belgeyi hazırlayabilmemiz için, o ilacın diğer pazarlardaki satışlarını ve hastalar üzerindeki etkilerini yaklaşık olarak 2 yıl boyunca izlememiz gerekebilmektedir. Dolayısıyla ilacın Türkiye pazarına girme süreci uzamaktadır.”

Ayrıca devlet bazı durumlarda, ilacın referans veya jenerik olmasını gözetmeksizin, pazara sunulmasını onaylamayabilmektedir. Bu durum bazen pazarın şişmesini engellemek bazen de ek maliyetlerden kurtulmak için yapılmaktadır.

4.7.14. Veri ve Patent Korumaları

Fikri mülkiyet hakları altında incelenen veri ve patent korumaları, yabancı ilaç firmaları ve kurumlara göre, Türk ilaç sektöründe karşılaşılan bir diğer sorundur. Aslında bu alanda yapılan bazı düzenlemeler ve bu alanda alınmış yeni kararlarla ilaçlara ait verilerin korunması ve yine ilaçların patent süreleri belirli bir zaman dilimi için koruma altına alınmıştır.

Bu konuda üzerinde durulması gereken asıl nokta, yeni molekülün patentinin alınmasından sonra, molekülün ilaca dönüşmesi için geçen sürenin 12 ile 15 yıl arasında değişiyor olmasıdır. Yani, Türkiye'deki patent koruma süresi 20 yıl ile sınırlı olduğundan ve molekülün ilaca dönüşmesinin ardından ilaç firmalarının eline

kalan süre 5 ile 8 yıl arasında değişmektedir. Fakat bu zaman dilimi içerisinde ruhsatlandırma süreci de katıldığı zaman ilacın pazara sunulması ve ilaçtan elde edilmesini beklenen karlılığın süresi azalmaktadır.

Ayrıca, Türk ilaç sektöründe ağırlıklı olarak jenerik üretimin olması, yabancı ilaç firmalarına, yeni çıkan referans ilacın jeneriğinin yapılacağı endişesini yaşatmaktadır.

Pfizer'deki yetkili bu konudaki görüşlerini şu şekilde açıklamaktadır:

“Yeni molekülün ilaca dönüşüm süresini kısaltmak gibi bir durum söz konusu olamaz. Sonuç olarak insan sağlığı her şeyden önemlidir. Bu anlamda ilacın, yapılan bütün testlerden geçmesi ve insan sağlığı açısından tehdit yaratmayacak bir hale gelmesi gerekmektedir. Bu konuda izlenebilecek bir yol olarak, GMP ve ruhsat başvurularının paralel bir şekilde devam ettirilmesi gösterilebilir. Böylelikle hem zamandan tasarruf sağlanmış olacaktır hem de ilaçtan beklenen karlılık süresi uzayacaktır. Bir başka yol olarak, patent sürelerinin uzatılması söylenebilir.”

Türk ilaç sektöründe var olan veri ve patent korumalarının sağlamlaştırılması amacıyla uzun vadede bazı düzenlemelerin yapılması gerekecektir. Aksi takdirde bu durum, yabancı ilaç firmaları açısından yaşanan ciddi sıkıntılardan biri olmaya devam edecektir.

4.8. Öneriler

Yapılan araştırma kalitatif ve keşifsel olma özelliklerini taşımaktadır. Dolayısıyla, bu araştırmadan çıkan bulguların değerlendirilmesi sonucunda yeni bir model dahilinde bir ölçek hazırlanarak kantitatif bir araştırma yapılabilir. Ayrıca, bu çalışmanın bulguları, Türk ilaç sektöründe yatırım alanında yapılabilecek diğer çalışmalara bir girdi olarak da kullanılabilir.

4.9. Genel Değerlendirmeler

Türk ilaç sektörünün yatırım çekme oranı incelendiğinde, sektörde faaliyet gösteren ilk 30 firma içerisinde yer alan 21 firmanın yabancı sermayeli oldukları görülmektedir. Bu firmaların, sektör içerisinde sahip oldukları pazar payları önemli oranlardadır. Dolayısıyla Türk ilaç sektörü içerisinde bulunan 21 yabancı sermayeli ilaç firması, Türk ilaç pazarının şekillenmesini de sağlamaktadır.

Sağlıkta Dönüşüm Programı doğrultusunda vatandaşlara daha iyi hizmetin verilmesi için atılan adımlar, Türk ilaç sektörü içerisinde de kendini göstermiştir. Özellikle, bu programın son ayağı olan Genel Sağlık Sigortası (GSS)’nin da uygulamaya geçmesiyle birlikte, hem sigortalı insan sayısında artış sağlanmış hem de hastaların devlet güvencesi altında ilaca erişimi daha kolaylaşmıştır. Aslında bu durum, Türk ilaç sektörü içerisinde faaliyet gösteren mevcut ilaç firmaları ve bu sektöre yatırım yapmayı düşünecek olan yabancı sermayeli ilaç firmaları açısından olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. 2011 yılı verileri incelendiğinde, Türkiye’nin sahip olduğu 74 milyonluk nüfus, ilaç firmaları açısından önemli bir oran olarak görülmektedir.²⁸²

Tablo 21’de yabancı ilaç firmaları ve kurumlarla yapılan derinlemesine mülakatlar sonucunda ortaya çıkan sonuçlar değerlendirilmekte ve Türk ilaç sektöründeki sıkıntılar genel olarak ele alınmaktadır.

**Tablo 21: Derinlemesine Mülakat Görüşmeleri Sonuçlarına Göre
Türk İlaç Sektörünün Genel Değerlendirmesi**

Yapılandırılmış Soru Formunda Yöneltilen Sorular	Elde Edilen Bulgular
1. Türk İlaç Sektörünün Yabancı Yatırımcılar Açısından Cazibesi	Türkiye’nin yoğun nüfusu nedeniyle tüketici oranı yüksektir. Bununla birlikte Genel Sağlık Sigortası (GSS)’nin uygulamaya geçmesi, hastaların devlet güvencesiyle ilaç tüketimlerini artırmalarına neden olacaktır. Dolayısıyla pazar, doyum noktasına ulaşmamıştır. Ayrıca Türkiye, gelişmekte olan ilaç pazarları arasında yer almaktadır. Bu durum da, yabancı yatırımcıların sektöre yatırım yapmaları açısından önemli bir neden olarak değerlendirilmektedir.
2. İlerleyen Dönemlerde	Sektörde ilerleyen dönemlerde satınalmaların ve/veya birleşmelerin

²⁸² (Çevrimiçi) <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=10736>, 19 Mayıs 2012.

Türk İlaç Sektörüne Yapılacak Yatırımlar	gerçekleşmesi beklenmektedir.
3. Türk İlaç Sektörüne Yabancı Yatırımcıları Çekmek Amacıyla Yapılması Gerekenler	Türk ilaç sektöründe eksik olarak görülen yönlerin düzeltilmesi gerekmektedir. Bunlar; sürdürülebilir ve istikrarlı politikaların izlenmesi, ilaç fiyatlarının olması gerek düzeyde ayarlanması, Ar-Ge alanındaki teşviklerin artırılması ve bu çalışmaların gerçekleştirilmesi için büyük bütçelerin ayrılması olarak sıralandırılmaktadır.
4. Türkiye ve Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti İlaç Pazarları	Türkiye ilaç pazarı, bu ülkelerin ilaç pazarlarıyla karşılaştırıldığında, Türkiye'nin daha avantajlı olduğu görülmektedir.
5. 2015'te Türkiye'nin Dünya İlaç Pazarları Arasındaki Yeri	Daha önceden yapılan tahminlerde Türkiye'nin 2015 sıralamasında 14. sırada yer alması beklenmektedir. Fakat pazarın ciro bazında küçülmesi, bu tahminin gerçekleşmesini engelleyebilmektedir.
6. Yabancı İlaç Firmalarının Türkiye'de Kalma Nedenleri	Yabancı ilaç firmaları, Türk ilaç sektöründe yaşanan olumsuzlukların düzelebileceğine dair olan inançlarını devam ettirmektedirler. Dolayısıyla bu olumsuzlukların gelip geçici olduğunu düşünmektedirler. Ayrıca yapılmış olan yatırımları korumayı istemektedirler.
7. Politik Faktörler ve Türk İlaç Sektörü	Politik faktörlerin Türk ilaç sektörüne etkisi yüksek boyutlarda olmaktadır. Özellikle fiyatlandırma konusu ve bu nedenle ortaya çıkan gerginlikler en büyük politik faktör olarak görülmektedir. Ardından Ar-Ge faaliyetleri, ruhsatlandırma, veri ve patent korumalarında yaşanan sorunlar gelmektedir.
8. Türk İlaç Sektöründe OTC Pazarı	OTC pazarının Türk ilaç sektöründe oturmamış olması yabancı ilaç firmaları tarafından bir kayıp olarak görülmektedir çünkü yabancı ilaç firmaları açısından OTC pazarı "getirisi yüksek" bir pazar olarak değerlendirilmektedir.
9. Türk İlaç Sektörünün İhracatı	Türk ilaç sektöründe gerçekleştirilen ihracat oranı, ithalat oranından daha az kalmaktadır. Dolayısıyla bu açığın kapatılması gerekmektedir. Bu anlamda izlenebilecek yollardan bir tanesi, Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması ve yeni molekül keşiflerine yoğunlaşılmasıdır.
10. İlaç Firmalarının Hükümetten Beklentileri	Bu konudaki en büyük beklenti ilaç fiyatlarının sürekli aşağıya çekilmemesidir. Ayrıca şeffaflık, açıklık ve öngörülebilirliğin artırılması da beklentiler içerisinde.
11. Fiyatlandırma	Türk ilaç sektörü içerisinde çözülmesi gereken en önemli sorun olarak görülmektedir. 2004 yılında referans fiyat uygulamasının başlaması ve devletin belirlediği bütçenin dışına çıkılması, ilaç fiyatlarına ek fiyat indirimleri ve iskonto oranlarının getirilmesine neden olmaktadır.
12. Ar-Ge Faaliyetleri	Türk ilaç sektöründe jenerik ilaçların Ar-Ge faaliyetleri üzerinde durulması, sektörün ilerlemesini engellemektedir. Bu nedenle yeni molekül keşfini artıracak uygulamaların ve teşviklerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir.
13. Ruhsatlandırma	Sağlık Bakanlığı tarafından GMP sertifikalarının verilmesi amacıyla yapılan denetimler, yabancı ilaç firmaları ve kurumlar tarafından olumsuz değerlendirilmemektedir. Fakat GMP sertifikasını almak için beklenen sürenin çok fazla olması, yabancı ilaç firmalarının önlerini görememelerine neden olmaktadır. Bu nedenle bu sürenin

	210 günden fazla olmaması gerektiği düşünülmektedir.
14. Veri ve Patent Korumaları	Bu alanda yaşanan sorunlarla daha çok patent koruma süresinde karşılaşılmaktadır. Patent süresinin 20 yıl olması fakat bu sürecin yeni molekülün keşfi ile başlayıp ilaca dönüşümüne kadar olan süreyi kapsamaması yeterli görülmemektedir. Yeni molekülün keşfinden itibaren ilaca dönüştürülmesi süresi 12-15 yıl arasında değiştiğinden, geriye kalan süre ilacın satışından elde edilecek karları yeterince karşılamamaktadır. Patent süresinin bitmesiyle jenerik ilaç üretimine başlanılacağından orijinal ürünün jeneriklerinin yanında rekabet şansı azalacaktır.

Araştırma için hazırlanmış olan sorulardan elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, **hükümet kararlarının** Türk ilaç sektöründe karşılaşılan en önemli politik faktör olarak ön plana çıktığı gözlenmiştir. DYSY’lerde önemli olan yatırım yapan şirketin yatırımlarının geri dönüş oranının yüksek olması, karlılık beklentisi ve yatırımın sürdürülebilir olmasıdır. Bu kapsamda, DYSY’lerin karlılıklarını ve rekabet güçlerini etkileyebilecek unsurların başında ürün fiyatları gelmektedir. Fiyatlandırmanın yanı sıra; AR-GE faaliyetleri, ruhsatlandırma, veri ve patent koruması gibi konuların yatırımın sürdürülebilirliğini sağlaması açısından ön plana çıktığı gözlenmiştir.

Bu anlamda Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli ilaç firmalarını etkileyen en önemli unsur referans fiyatlandırma olduğu gözlenmiştir. Bu sisteminin etkileri üç şekilde değerlendirilmektedir;

1. Referans fiyatın Türk ilaç sektöründe de uygulamaya geçirilmesi, hastaların ilaca eskisine göre daha uygun fiyatlarla ulaşmasına neden olmuştur.
2. Fakat bu fiyatlandırma, araştırmacı ilaç firmalarının kazanımlarının düşmesine ve sektör içerisindeki varlıklarını sürdürebilmede sıkıntılarla karşılaşmalarına yol açmıştır.
3. Aynı şekilde küresel ilaç pazarlarında faaliyette bulunan ÇUI’ler, dünya genelindeki referans fiyat uygulamasından olumsuz yönde etkilenebilmektedirler. Bulundukları pazarların bir kısmının referans ülkeler

içerisinde olması nedeniyle, faaliyet gösterdikleri diğer pazarlarda daha düşük fiyatlarla ilaçlarını satmak zorunda kalabilmektedirler.

Referans fiyat sisteminin Türk ilaç sektörü içerisindeki uygulaması, devletin en büyük alıcı olması nedeniyle, daha çok devlet tekelinde ve istediğini yaptırma düşüncesi doğrultusunda ilerlemektedir. Belirlenen bütçenin aşılması durumunda ortaya çıkan fark, ilaç firmalarına ödetilmek istenmektedir. Yabancı ilaç firmaları ise fiyatlandırma konusunda ortak bir yol izlenmesi, kendi fikirlerinin sorulması ve dikkate alınmasını istemektedirler. Ayrıca bu anlamda üzerlerine düşen görevi yerine getirmekten yana bir tavır izlemektedirler.

Hükümet ile yabancı ilaç firmaları arasında yaşanan fiyatlandırma sorunu nedeniyle, yurtdışında geliştirilmiş olan yeni jenerasyon ilaçların Türk ilaç sektörüne girememesi gündemdedir. Çoğu yabancı ilaç firması için Türkiye ilaç pazarı, dünya ilaç pazarları arasında %1'lik bir dilimi oluşturmaktadır. Dolayısıyla yabancı ilaç firmaları, bu ilaçlardan yeterince kar edemeyeceklerini düşündükleri için ve küresel referans fiyat etkisini yaşamamak amacıyla Türkiye pazarına ilaç bazında girmemeyi tercih edebilmektedirler. Bu durum, hastaların daha çok jenerik ilaçlarla tedavi olmalarına neden olmaktadır.

Referans fiyat sisteminin etkisi, geniş kapsamda değerlendirilmesi gereken bir konudur. Bu doğrultuda gerçekleşmesi beklenen bir diğer etki Türk ilaç sektörünün, dünya ilaç sektörleri arasındaki yerinin önümüzdeki yıllarda düşüşe geçeceğinin belirtilmesidir. Türk ilaç sektörü gelişmekte olan ilaç pazarları arasında gösterilmektesyken, devletin izlediği fiyatlandırma politikaları sonucunda yabancı ilaç firmalarının karlılıklarının düşmesi engellenememektedir. Her ne kadar Türkiye ilaç pazarı, yabancı ilaç firmaları tarafından önemli bir pazar olarak değerlendirilmekteyse de fiyatlandırma konusunda yaşanan olumsuzlukların yabancı ilaç firmalarının altından kalkamayacağı bir şekle gelmesi halinde, Türk ilaç sektöründen çıkışların yaşanabilmesine yol açabileceği de unutulmamalıdır. Böyle bir olasılığın gerçekleşmesi durumunda, ağırlıklı olarak jenerik ilaç üretiminin

gerçekleştirdiği Türk ilaç sektörüne çok ciddi bir darbe gelebileceği göz ardı edilmemelidir.

Ar-Ge faaliyetleri değerlendirildiğinde ise, Türk ilaç sektöründeki yatırımların jenerik üretimi desteklemek amacıyla yapıldığı görülmektedir. Türk ilaç sektörünün daha çok jenerik üretime doğru kayması, yenilikçi ilaçların araştırılmasını çoğunlukla engellemektedir. Bu anlamda, veri ve patent korumalarından kaynaklanan eksikliklerin de değerlendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca ruhsatlandırma süreçlerinde yaşanan zaman kayıpları ve bu kayıpların patent süresi içerisinde gerçekleşmesi, yenilikçi ilaç üretimi önündeki en önemli sorunlardan biridir. Dolayısıyla ruhsatlandırma, veri ve patent korumaları ile Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması konuları birbirleriyle bağlantılı olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin elinde bulundurduğu işgücü kalitesi, altyapı uygunluğu ve stratejik konumu beraber ele alındığında, Türkiye'nin ilerde Ar-Ge merkezi olamaması için bir neden oluşturmamaktadır. Fakat şu anda yapılan uygulamaların daha iyiye gitmesi ve devletin önemli oranda destek vermesi gerekmektedir. Türk ilaç sektöründe Ar-Ge yatırımlarının gerçekleşmesi ve yeni moleküllerin üretiminin artırılması, Türkiye'nin ihracatının artmasına olumlu yönde etki edebilir. Böylelikle Türkiye, net ithalatçı konumundan sıyrılarak ihracatçı konumuna geçebilir. Türk ilaç sektörünün yeni molekül üretimi için yapılması gereken Ar-Ge faaliyetlerinde yakalayacağı avantaj, ülkenin hem ilaç sektöründe hem de ekonomik alanda gelişmesine neden olabilir.

Türkiye'nin Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti ilaç pazarları ile karşılaştırılması yapıldığında, bu pazarların büyüme oranlarının ve nüfus artış hızlarının düşük olması nedeniyle Türkiye'nin gerisinde kaldığı görülmektedir. Dolayısıyla, Türkiye ilaç pazarının rekabet avantajı açısından daha şanslı olduğu belirtilmektedir.

Türk ilaç sektöründe OTC uygulamasının tam olarak oturmaması, OTC ürünleri olan yabancı ilaç firmaları için bir eksiklik olarak görülmektedir. Bu

anlamda OTC yasaının çıkartılması ve çerçevesinin doğru bir Şekilde belirlenmesi, yabancı ilaç firmalarını karlılık açısından rahatlatacaktır.

SONUÇ

Küreselleşmenin etkisiyle dünya geneline yayılma isteği artmış ve bu doğrultuda şirketler başka ülkelerde kendilerini göstermek istemişlerdir. DYSY, özellikle ÇUI'lerin farklı ülke pazarlarında faaliyetlere geçerek büyümelerini ve küreselleşmelerini sağlayan bir stratejidir. Dünya genelinde yapılan DYSY'lerin çok büyük bir bölümü ÇUI'ler tarafından gerçekleştirilmektedir. ÇUI'lere bu olanağı sağlayan ve DYSY yapmalarını kolaylaştıran en önemli faktörlerden bir tanesi, finansal açıdan güçlü olmalarıdır. Diğerleri ise sahip oldukları deneyim, altyapı, bilgi, stratejik karar alma yetenekleri olarak sıralanabilir.

ÇUI'ler, çeşitli nedenlerle DYSY yapmayı tercih edebilmektedir. Bu nedenler arasında hammaddeye daha yakın olmak, ucuz işgücünün olduğu ülkelere yönelmek, dolayısıyla maliyetleri azaltmak, faaliyette bulunduğu iç pazarın doygunluk sınırına gelmesi nedeniyle doymamış pazarlara yönelmek, ürettikleri mal ve/veya hizmetin ihracının yapıldığı ülkelerde karşılaşılan tarife ve kota sınırlamaları nedeniyle ithalatçının ülkesinde üretime geçmek vb. gibi gösterilmektedir.

Dünyada yapılan DYSY'lerin çoğu gelişmiş ülkelerde gerçekleştirilmektedir. Fakat DYSY'ler, gelişmekte olan ülkeler için de önemlidir. Bu doğrultuda ülkeler, DYSY'leri kendilerine çekmek için yarışmaktadırlar. DYSY'leri bu kadar önemli kılan en büyük nedenlerden biri, DYSY'nin yapıldığı ülkenin ekonomik açıdan kalkınmasını sağlamasıdır. Ayrıca ÇUI'lerin altyapısını ve teknolojisini getirmesi, ülkedeki rekabeti artırması ve istihdam sağlaması da DYSY'lerin olumlu katkılarından. Bunun yanı sıra, DYSY'lerin, ÇUI'lerin ülkenin stratejik öneme sahip sektörlerinde faaliyet göstermeleri, ellerinde bulundurdıkları finansal gücü ülke ekonomisini ve/veya siyasetini kendi lehlerine çevirecek şekilde kullanmaları, yine ellerinde bulundurdıkları teknolojik altyapı ve deneyim nedeniyle yerel üreticinin zorlanması ve dolayısıyla yerel üreticinin bu rekabet ortamında ezilmesi vb. gibi olumsuz yönleri de bulunmaktadır.

ÇUI'ler, DYSY'nin temel belirleyicilerini kullanarak DYSY yapmayı düşündükleri ülkeye girme veya girmeme kararı almaktadırlar. Bu temel belirleyiciler üç ana başlıkta toplanmaktadır. Bunlar; ülkedeki ekonomik şartlar, ülkedeki hükümetin uyguladığı politikalar ve ülkedeki iş ortamıdır. Ülkedeki ekonomik şartların içinde piyasaların durumu, ülkedeki kaynaklar ve ülkenin rekabet ortamı girmektedir. Ülkedeki hükümetin uyguladığı makro politikalar; ülkedeki özel sektör, ülkedeki ticaret ve sanayi ortamı ve ülkenin uyguladığı DYSY politikaları olarak nitelendirilmektedir. Ülkedeki iş ortamında ise, ÇUI'lerin risk algılamaları ve ÇUI'lerin yer seçme, satın alma, entegrasyon ve transfer konusunda yaşadığı sorunların boyutu değerlendirilmektedir.

DYSY'lerin önem kazanmasıyla birlikte DYSY teorileri oluşturulmaya başlanmıştır. Bunlar, ülkelerin ellerinde bulundurdıkları faktör donatımının (emek veya sermaye) kullanımına göre hareket etmelerinin gerekliliğini öne çıkartan Heckscher-Ohlin Modeli, yeni ürünün pazara sunulması, ürünün olgunlaşması ve ürünün standartlaşması basamaklarını içeren Ürün Devreleri Teorisi, sahiplik/mülkiyet, konumsal ve içselleştirme avantajlarını taşıyan OLI Paradigması Teorisi, tarifelerde, kotalarda ve başka şekillerde çıkabilecek sorunlar nedeniyle ÇUI'lerin İçselleştirme Teorisi'ni uygulayarak DYSY gerçekleştirmesi ve yatay/dikey entegrasyon yatırımlarını içeren Yeni DYSY Teorisi'dir.

ÇUI'lerin ülke pazarlarına girerken değerlendirmeleri gereken en önemli kriterlerden biri de yatırım yapılması düşünülen ülkenin çevresel faktörleridir. Çevresel faktörler içerisinde ülkenin ekonomik, sosyo-kültürel, yasal ve fiziki çevreleri bulunmaktadır. Bu çevrelerin her biri DYSY'yi olumlu ve/veya olumsuz yönde etkileme olasılığı taşımaktadır. Dolayısıyla ÇUI'ler, yatırım yapmayı düşündükleri ülkelerdeki bu çevreleri çok iyi değerlendirmeli ve yatırım kararlarını buna göre şekillendirmelidirler.

ÇUI'lerin ülke pazarlarına girerken göz önünde bulundurmaları gereken bir başka önemli faktör ise o ülkenin politik risk taşıyıp taşımadığıdır. Yani, yatırım

yapılması düşünölen ölkedeki politik uygulamalar, hükümet kararları, politik düzen vb. gibi etmenler, yatırımı olumlu ve/veya olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu nedenle ölkenin politik risk yaratma durumu, ÇUI'lerin yatırım kararlarını etkileyebilecek önemli bir faktördür.

Politik risk makro ve mikro olmak üzere iki kategoride incelenmektedir. Makro risk, bir ölkede veya bölgede faaliyet gösteren bütün yabancı sermayeli firmaları olumsuz şekilde etkileyen gelişmelerdir. Mikro risk ise, ölkede içerisindeki belirli sektörleri kapsayan ve belirli yabancı sermayeli firmaları etkileyen olumsuz olaylardır.

Politik riski yaratan nedenlere bakıldığında ise, ölkede gerçekleşen siyasi veya sosyal düzensizliklerden dolayı ortaya çıkan yerel istikrarsızlık, yatırım yapılması düşünölen ölkede yaşanan savaş hareketleri, ölkedeki hükümetin oluşturduğu ekonomik iklim, uluslararası ticareti etkileyen davranışlar, politik kararlılık, parasal düzenlemeler ve ölkedeki bürokrasiyi içeren politik iklim, ölkede içerisinde yönetimi beğenmeyen karşıt grupların halkı rahatsız edecek hareketlerde bulunması, suikastler gerçekleştirmeleri, direnişte olmaları vb. gibi hareketleri içeren terör olayları ve yabancı sermayeli firmaların sahip oldukları taşınmazlarının devletin mülkiyetine geçmesini kapsayan kamulaştırma hareketleri ve hükümetin yabancı yatırımcılara karşı tutunduğu tavırları içeren hükümet kararları görölmektedir.

ÇUI'lerin karşılaştıkları üç çeşit politik risk vardır. Bunlar; ÇUI'lerin varlıklarındaki sahiplik oranlarının değişebilme riskini içeren mülkiyet riski, ölkede içerisinde hükümetlerin izledikleri politikalar, prosedürler ve kurallar sonucunda ÇUI'lerin faaliyetlerinin kısıtlanmasına neden olan işletim riski ve ÇUI'lerin kazançlarını, teknolojilerini vb. gibi edinmişliklerini transfer etmede karşılaştıkları sorunlar dolayısıyla yaşayabileceği transfer riskidir. Bu risklerin hepsi ÇUI'lerin ölkede içerisindeki faaliyetlerini kısıtlayabilecek seviyededir. Dolayısıyla hükümetler, ölkede içerisinde bu tür risklerin oluşmasını engellemeli ve yabancı yatırımcıları cezbedici adımlar atmalıdır.

DYSY'lerin incelenmesi ve politik riskin detaylandırılmasının ardından Türkiye'ye gelen DYSY'lere bakıldığında daha fazla DYSY çekmek amacıyla farklı dönemlerde yapılan bazı düzenlemeler görülmektedir. Bu düzenlemelerden ilki, 1954 yılında çıkartılan **6224 No'lu Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu**'dur. Bu kanunun ardından 24 Ocak 1980 tarihinde **8/168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi** çıkarılmıştır. Bu iki düzenlemede de DYSY'ler istenilen seviyeye getirilememiştir. Bu nedenle 2003 yılında **4875 No'lu yeni Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu**'nu çıkartılmıştır. Bu kanunla birlikte bazı yeni düzenlemeler ve uygulamalara geçilmiştir. Bu yeni kanunun amacı, Türkiye'ye gelen DYSY'lerde artış sağlamaktır.

Türkiye'nin AB müzakerelerine başlaması ve bu yolda atılan önemli adımlar sayesinde Türkiye, DYSY çekebilme potansiyelini artırabilmektedir. Bu doğrultuda Türkiye, doğu Avrupa ülkeleri arasında gösterilen ve AB'ye girmiş olan Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti ile DYSY çekme açısından karşılaştırılmaktadır. Bu üç ülke de gerçekleştirdikleri çeşitli düzenlemeler sayesinde ülkelerine yüksek düzeylerde DYSY'ler çekmişlerdir. Türkiye ise bu ülkelerin gerisinde kalmıştır. Özellikle Dünya Rekabet Gücü 2011 Yıllığı'nda belirtildiği üzere Türkiye, 2010 yılında 39. sırada, Çek Cumhuriyeti 30. sırada, Polonya 34. sırada Macaristan ise 47. Sırada yer almıştır. Dolayısıyla Türkiye, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nin gerisinde kalmış, Macaristan'ı ise geçmiştir. Türkiye'nin daha fazla DYSY çekmesi amacıyla politik ve ekonomik istikrarın sağlanması, yatırım ortamının daha çok iyileştirilmesi için yeni düzenlemelerin getirilmesi, özelleştirmenin artırılması, şeffaflığın sağlanması vb. gibi birçok uygulamanın yapılması gerekmektedir.

Tezin araştırma konusu olan Türk ilaç sektöründe yapılan incelemede; sektörde faaliyet gösteren yaklaşık 300 firmanın 57'sinin yabancı sermayeli ilaç firmaları olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, yabancı sermayeli ilaç firmalarının Türk ilaç sektörüne ilgisi bulunmaktadır. Bu ilgiye gösterilebilecek nedenlerden biri, Türkiye'deki yüksek nüfus ve büyük pazar potansiyelidir. Bu potansiyel, Türk ilaç

sektörünün gelişmekte olan pazarlar içerisinde gösterilmesine neden olmaktadır. Ayrıca, Türkiye’de kişi başına düşen ilaç harcamaları da düşük seviyelerdedir.

2003 yılında “Sağlıkta Dönüşüm Programı”nın uygulamaya geçmesiyle Türkiye’deki reçeteli ilaç pazarı da artış göstermiştir. Özellikle ilaçların, kutu bazında artışı görülmüştür. Türkiye’de ağırlıklı olarak jenerik ilaçların üretimi gerçekleştirildiği için, pazar içerisinde yerli ilaçların ithal ilaçlara göre daha etkin olduğu söylenmektedir. Ayrıca Türk ilaç sektöründe gerçekleştirilen ithalat oranı, ihracat oranından daha yüksektir. Dolayısıyla Türkiye bu alanda eksik kalmıştır.

Teze konu olan Türk ilaç sektörü, bu alanda yatırım yapmış yabancı sermayeli şirketler açısından ele alınmış ve sektör içerisindeki yatırım koşulları incelenmiştir. Burada amaç, sektörün politik risk açısından değerlendirilmesidir. Politik riski oluşturan nedenler arasından ise hükümet kararları seçilmiş ve sektöre olan etkileri bu şekilde detaylandırılmıştır.

Araştırmayı gerçekleştirmek amacıyla nitel araştırma yöntemlerinden “derinlemesine mülakat” yöntemi seçilmiştir. Araştırmanın örnekleminin oluşturulması sırasında hem sektör içerisinde faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketler hem de sektörü değerlendiren kurumlar seçilmiştir. Dolayısıyla hem sektör içerisinde gerçekleştirilen uygulamalardan birebir etkilenen yabancı sermayeli ilaç firmaları hem de sektörü tarafsız bir şekilde değerlendiren ve stratejik açıdan nasıl ilerlenmesi gerektiğini bildiren kurumlarla derinlemesine mülakatlar yapılmıştır.

Yabancı sermayeli şirketlerin seçilmesinde belirlenen kriter, üçüncü bölümde yer alan ve Tablo 13’te Türk ilaç sektöründe 2007-2010 yılları arasındaki pazar paylarına göre sıralanan ilk 30 ilaç firması olmuştur. Bu firmalar arasından yabancı sermayeli olanları seçilmiş ve bu sayı 21’e düşürülmüştür. 21 yabancı sermayeli ilaç firması arasından ise 7’si ile derinlemesine mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Türk ilaç sektörü içerisinde faaliyet gösteren kurumların sayısının az olması nedeniyle kurumlarda belirli bir kriter uygulanmamıştır. Bu doğrultuda İstanbul Eczacı Odası,

İEİS ve IMS Health'in Türkiye ofisi yetkilileri ile derinlemesine mülakatlar yapılmıştır.

Derinlemesine mülakatların uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi için funneling yöntemi kullanılarak genelden özele doğru sıralandırılmış bir yapılandırılmış soru formu hazırlanmıştır. Bu soru formu oluşturulurken özellikle sektör içerisindeki sorunlar ele alınmıştır. Bu doğrultuda, Türk ilaç sektöründe yatırımları etkileyen dört temel konu üzerinde durulduğu belirlenmiştir. Bunlar fiyatlandırma, Ar-Ge faaliyetleri, ruhsatlandırma, veri ve patent korumalarıdır. Bu dört alanda yaşanan sorunlar dolayısıyla hükümet ile yabancı ilaç firmaları arasında önemli gerginlikler yaşanmaktadır. Özellikle sektör içerisinde öne çıkan en büyük sorunun fiyatlandırma olduğu gözlenmiştir. 2004 yılında referans fiyat sistemine geçilmesiyle birlikte ilaçların fiyatlarında sürekli olarak bir düşüş yaşanmaktadır. Bu düşüş yabancı ilaç firmalarının cirolarına olumsuz yönde etki etmektedir. Karlılık oranları düşen firmalar, hükümetin uyguladığı fiyat politikalarına uyum sağlamaya çalışmaktadırlar fakat bu durum bazen çok zorlayıcı olabilmektedir. Bu nedenle bazı firmalar Türkiye pazarına rekabet etmede zorluk çekeceğini düşündüğü yeni jenerasyon ürünlerini sokmama kararı almaktadır. Bu durum ise hastaların ilaçtan mahrum kalmasına neden olmaktadır. Ayrıca ilacın hammaddesinin kalitesinde düşme yaşanması ve sektörde küçülmenin gerçekleşmesi, fiyatlandırmada yaşanan sorunlardan dolayı gerçekleşen sıkıntılardır.

Ar-Ge faaliyetlerinde yaşanan en önemli sorun ise, yapılan Ar-Ge çalışmalarının jenerik ilaç üretimi üzerine olmasıdır. Değerlendirilmesi gereken bir başka önemli nokta da uygun altyapı ve çalışan gücü varken Türkiye'nin bir Ar-Ge merkezi olamamasıdır.

Ruhsatlandırmada öne çıkan konu ise GMP sertifikasında 210 günlük sürenin aşılmasıyla birlikte yabancı ilaç firmalarının planlarını, programlarını düzenleyememeleri ve ilacı piyasa geç sürmeleridir.

Veri ve patent korumalarında ise karşılaşılan sorun, GMP sertifikasının ve ruhsatlandırma işlemlerinin patent süresi içerisinde değerlendirilmesi olmaktadır. Bu durum, ilaçtan elde edilmesi beklenen karı düşürmektedir.

Türk ilaç sektörüne yapılan veya yapılabilecek yatırımlar politik risk açısından ele alınmış, sektör içerisinde karşılaşılan temel sorunlar incelenmiş ve hükümet kararlarının sektöre olan etkileri değerlendirilmiştir. Türk ilaç sektörü içerisinde faaliyet gösteren ÇÜİ'ler açısından en önemli politik risk fiyatlandırma konusunda yaşanan sorunlar olmuştur. Bu doğrultuda karşılaşılan diğer sorunlar ise birbirleriyle bağlantılı olarak değerlendirilebilmektedir. Ayrıca, hükümetin sektöre uyguladığı kararlar doğrultusunda ÇÜİ'lerin faaliyetlerinin sınırlandığı ve bu anlamda hükümetin adil olamayan fiyat kontrolleri uygulaması sonucu ÇÜİ'lerin işletim riski ile karşı karşıya oldukları görülmektedir. Hükümetin, Türk ilaç sektöründeki en büyük alıcı olması, fiyatları belirlemedeki en önemli kriteri olmuştur. Dolayısıyla, hükümetin elinde bulundurduğu pazarlık gücü, Türk ilaç sektörü açısından olumsuz olarak değerlendirilmektedir.

Türkiye'nin, genç nüfusu ile birlikte gelişmekte olan ilaç pazarları arasında yer alması, Türk ilaç sektörünü güçlü bir konuma getirmektedir. Özellikle Türkiye'nin stratejik konumu, yakın pazarlara açılmak için çok önemli bir etken olarak değerlendirilmektedir. Bu durum, yabancı ilaç firmalarının Türkiye'ye DYSY yapma kararı alırken, Dunning'in ortaya koymuş olduğu OLI Paradigması Teorisi içerisinde "konumsal avantaj" olarak da gösterilebilmektedir. Aynı zamanda nüfusun artmaya devam etmesi ve kişi başına düşen ilaç harcamalarının düşük olması, Türk ilaç sektöründe tüketimin artacağına yönelik en önemli işaretlerden biri olmaktadır. Dolayısıyla bu artış, pazara yatırım yapmayı düşünen yabancı yatırımcılar için değerlendirilebilecek bir fırsat olarak görülmektedir. Buna karşılık, referans fiyat uygulamasına geçilmesi ve ilaçların fiyatlarının düşürülmesi, Türk ilaç sektörü için dezavantaj görülmektedir. Yabancı ilaç firmaları bu fiyat politikalarıyla başa çıkmakta zorlanmaktadırlar. Dolayısıyla devlet ile yabancı ilaç firmaları arasında yaşanan bu anlaşmazlık bir tehdit olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca sektör

içerisindeki öngörülebilirliğin az olması da yabancı ilaç firmaları açısından bir tehdit olarak algılanmaktadır. Veri ve patent korumalarında yaşanan sorunlar da Türk ilaç sektörünün bu alandaki zayıflığını göstermektedir. Bu anlamda gerekli düzenlemelerin yapılması ve güvenilir bir ortam sağlanması gerekmektedir.

Türk ilaç sektörü, içinde yaşanan sorunların çözülmesi, devletin “stratejik sektörler”den biri olarak değerlendirmesi, doğru ve destekleyici düzenlemelerin yapılması sonucunda, şu andaki pozisyonundan çok daha ilerilere gidebilecek bir güce sahiptir. Bu anlamda yaşanan sıkıntıların orta yol bulunarak üstesinden gelinmesi ve devlet olarak ilaç sektörüne verilen değerin artırılması gerekmektedir.

Türkiye, son 10 yılda ekonomisinin gelişmesi ve yapılan bazı siyasi atılımlar ile birlikte, ABD, AB ve dünya ülkeleri tarafından daha tanınır ve bilinir bir ülke haline gelmiştir. Özellikle ekonomi alanında yaşanan gelişmeler doğrultusunda Türkiye ekonomisi, dünyanın en büyük ekonomileri arasında 17. sırada gösterilmektedir.²⁸³ Türkiye’nin kalkınmak için seçtiği ana hedeflerinden biri DYSY’lerdir. Dolayısıyla Türkiye, DYSY’nin önemini kavramış ve bu doğrultuda öncelikle yeni DYSY kanunun düzenleyerek yabancı yatırımcıların önünü açmıştır. Ayrıca **Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK)**, **Yatırım Danışma Konseyi (YDK)** ve **Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA)** gibi kurumların kurulması da Türkiye’nin daha fazla DYSY çekmek amacıyla atmış olduğu önemli adımlar olarak gösterilmektedir. Türkiye adına bu gelişmelerin yaşanması, ÇUI’lerin Türkiye’yi yatırım yapılabilecek ülkeler sınıfında değerlendirmelerine neden olmaktadır.

Bu gelişmelerin yaşanmasına karşın Türkiye, hala istenilen düzeyde DYSY çekmekte başarılı olamamıştır. Bu konuda, Porter’ın da belirttiği gibi, atılması gereken adımlar arasında Türkiye’nin rekabet gücünü artırması, coğrafik konumundan daha fazla yararlanması, tanıtımını daha iyi yapması, ekonomik ve

²⁸³ “Dünyanın En Büyük Ekonomileri”, **Anadolu Ajansı**, 24 Haziran 2011, (Çevrimiçi), http://www.sabah.com.tr/fotohaber/ekonomi/dunyanin_en_buruk_ekonomileri?tc=21&albumId=23302&page=21, 19 Mayıs 2012.

politik anlamda yabancı yatırımcılara daha güvenilir bir ortam sağlaması gerekmektedir.

Türkiye'nin nüfusu ve artış gösteren yeni sektörleri, her türlü ÇÜİ açısından yatırım yapmak için potansiyel nedenlerdir. Dolayısıyla, Türkiye'nin DYSY çekmedeki eksiklikleri gidermesi, bu alandaki çalışmalarını artırması ve elinde bulundurduğu avantajları kullanmasıyla birlikte DYSY çekmedeki başarılı ülkelerden biri olacağı ve rakiplerini geride bırakacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

- AJAMI, Riad A. v.d., **International Business: Theory and Practice**, Prentice-Hall, 2. Baskı, 2006.
- ARIKAN, Deniz, **Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Arıkan Basım, 2006.
- BALL, Donald, A., MCCULLOCH Wendell H. Jr., **International Business: The Challenge of Global Competition**, McGraw-Hill, 6. Baskı, 1995.
- CANDEMİR, Aykan, **Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama**, Yased Yayınları, İstanbul, C:1, 2006.
- CENGİZ, Emrah v.d., **Küresel Pazarlama Yönetimi**, Beta Basım, İstanbul, Ekim 2008.
- CENGİZ, Emrah v.d., **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, Beta Basım, 2. Baskı, İstanbul, 2007.
- CLARK, Ephraim, **Numerical Methods in Finance**, Kluwer Academic Publisher, Londra, 2005.
- DANIELS, John D., RADEBAUGH, Lee H., **International Business: Environments and Operations**, Prentice Hall, 9. Basım, 2001.
- DANIELS, John D., RADEBAUGH, Lee H., SULLIVAN, Daniel P., **International Business: Environments and Operations**, Prentice Hall, 10. Baskı, 2004.
- DEMİRCAN, Hayrettin, **Dünya’da ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Stratejileri**, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara, 2003.
- DERESKY, Helen, **International Managment: Managing Across Borders and Cultures-Text and Cases**, Prentice Hall, 6. Basım, New Jersey, 2008.
- EROL, İbrahim, BAYRAKTAROĞLU, Ali, ÇİVİ, Emin, **Uluslararası Pazarlama**, Emek Matbaacılık, Manisa, 1998.
- ERTEK, Tümay, **Makroekonomiye Giriş**, Beta Basım, İstanbul, 2004.

- GEGEZ, A.Ercan, **Pazarlama Araştırmaları**, Geliştirilmiş İkinici Baskı, Beta Yayınevi, İstanbul, Nisan 2007.
- GÖVER, Z. Tuğrul, **Doğrudan Yabancı Yatırımların Uluslararası Ticarete Etkileri: Türkiye Değerlendirmesi**, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Başbakanlık Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Hazine Müsteşarlığı Matbaası, Ankara, 2005.
- KARLUK, Rıdvan, **Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı**, T.C. Merkez Bankası İnsan Kaynakları Genel Müdürlüğü, Ankara, 2001.
- KORKMAZ, Sezer v.d., **Pazarlama: Kavramlar, İlkeler, Kararlar**, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2009.
- MUCUK, Mehmet, **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları: Teori ve Türkiye Uygulaması**, Çizgi Kitabevi, Konya, 2011.
- MUTLU, Esin Can, **Uluslararası İşletmecilik: Teori ve Uygulama**, Beta Yayınevi, İstanbul, 2008.
- ÖZCAN, Murat, **Uluslararası Pazarlama**, Türkmen Kitabevi, 3. Baskı, İstanbul, 2010.
- ÖZERBAŞ, Arif v.d., **Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, Ed. Remzi Y. Kıncal, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, Şubat 2010.
- PHATAK, Arvind V., **International Management: Concepts and Cases**, South-Western College Publishing, 1997.
- PORTER, Michael E. Porter, **The Competitive Advantage of Nations**, The Free Press, NewYork, 1990.
- RUGMAN, Alan M., COLLINSON, Simon, **International Business**, Prentice Hall Financial Times, 4. Basım, 2006.
- RUGMAN, Alan M., HODGETTS, Richard M., **International Business: A Strategic Management Approach**, Financial Times Prentice Hall, 2. Basım, 2000.
- RUGMAN, Alan M., **Inside The Multinationals 25th Anniversary Edition: The Economics of Internal Markets**, Palgrave Macmillan, 2006.
- SEYİDOĞLU, Halil, **Uluslararası Finans**, Güzem Can Yayınları, Geliştirilmiş 4. Baskı, İstanbul, 2003.

- SEYİDOĞLU, Halil, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, Geliştirilmiş 15. Baskı, Güzem Yayınları, İstanbul, 2003.
- TROMPENAARS, Fons, TUMER, Charles Hampden, **Riding The Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Global Business**, McGraw Hill, 2. Baskı, 1998.
- VANDERSTOEP, Scott W., JOHNSTON, Deirdre D., **Research Methods for Everyday Life: Blending Qualitative and Quantitative Approaches**, Jossey-Bass A Wiley Imprint, 2009.
- YILDIRIM, Ali, ŞİMŞEK, Hasan, **Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri**, Seçkin Yayıncılık, 8. Baskı, Ankara, Mayıs 2011.
- YILMAZ, Kamil, **Türkiye İçin Doğrudan Yabancı Yatırım Stratejisi'ne Doğru**, YASED Yayınları, 2007.

Makaleler

- ALTAY, Hüseyin, “ Güç Mesafesi, Erkeklik-Dişilik ve Belirsizlikten Kaçınma Özellikleri ile Başarı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C:9, S:1, 2004, ss. 301-321.
- ALTUG, Sumru G., DEMERS, Fanny S., Demers, Michel, “Political Risk and Irreversible Investment”, **CESifo Economic Studies**, C:53, S:3, 2007, ss.430-465.
- ARSLAN, H. Bader, “Şirket Evliliğindeki Başarısızlığın Temel Nedenleri”, **Active**, (Temmuz-Ağustos 2001), ss. 1-14.
- ASLANOĞLU, Suphi, “Bir Büyüme Stratejisi olarak Franchising Sistemi; Firmalar Açısından Önemi, Mevzuat Boyutu ve Muhasebe Uygulaması”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C: 8, No: 1, 2007, ss. 71-94.
- BAEK, Kyeonghi, QIAN, Xingwan, “An Analysis on Political Risks and the Flow of Foreign Direct Investment in Developing and Industrialized Economies”, **Economics, Management and Financial Markets**, C:6, S:4, 2011, ss. 60-91.
- BERKOZ, Lale, “The Interregional Location of Foreign Investors in Turkey”, **European Planning Studies**, C:9, S:8, 2001, ss.979-994.

- BERKOZ, Lale, TURK, Sevkiye Sence, "Locational Preferences of FDI Firms in Turkey: A Detailed Examination of Regional Determinants", **European Planning Studies**, C: 17, S:8, 2009, ss. 1243-1256.
- BOTRIC, Valerija, SKUFLIC Lorena, "Main Determinants of Foreign Direct Investment in Southeast European Countries", **Transition Studies Review**, C:13, No:2, 2006, ss. 359-377.
- BRAINARD, S. Lael, "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off Between Proximity and Concentration", **NBER Working Paper**, S: 4269, (Şubat 1993), ss. 1-45.
- CELIK, Aliye Pekin, NAQVI, Leylac, "Turkey: Current and Future Political, Economic and Security Trends", **Canadian Defence and Foreign Affairs Institute**, 2007, ss. 1-11.
- CHAMBERS, Richard, JACOBS, Rachal, "Assessing Political Risk", **Internal Auditor**, C:64, 2007, ss. 58-64.
- De MOURA, Diogo Faria v.d., "An Analysis of the Political Risks Environment in American Developing Countries", **International Journal of Academic Research**, C:3, S:4, 2011, ss. 287-291.
- DOZ, Yves L., PRAHALAD, C.K., "How MNCs Cope With Host Government Intervention", **Harvard Business Review**, C:58, S:2, 1980, ss.149-157.
- DUMLUDAG, Devrim, "An Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey: The Role of the Institutional Context", **Journal of Business Economics and Management**, C:10, S:1, 2009, ss. 15-30.
- DUNNING, John H., "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", **International Journal of the Economics of Business**, C:8, No:2, 2001, ss.173-190.
- ERKILEK, Asım, "Transnational Corporations: A Comparative Analysis of Inward and Outward FDI in Turkey", **UNCTAD/ITE/IIT/35**, C:12, S:3, 2003, ss. 80-105.
- FITZPATRICK, Mark, "The Definition and Assessment of Political Risk in International Business: A review of the Literature", **Academy of Management Review**, C:8, No:2, 1983, ss. 249-254.
- GEGEZ, A. Ercan, "Politik Risk Analiz Yöntemleri ve Risk Değerlendirilmesinde Karşılaşılan Bazı Sorunlar", **Öneri Dergisi**, C:1, S:6, 1997, ss:187-191.
- GELGEL, Günseli Öztekin, "Turkish Foreign Direct Investment Act", **Annales de la Faculte Droit d'Istanbul**, C:38, S:55, 2006, ss. 291-299.

- GHEMAWAT, Pankaj, “Distance Still Matters”, **Harvard Business Review**, 2001, ss. 137-147.
- GÜLTEKİN, Nihat, SIĞRI, Ünsal, “Bir Kültür Boyutu Olarak Bireycilik-Ortaklaşa Davranışçılık ve Örgütsel Kültüre Yansımaları”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C:23, S:2, 2007, ss. 273-284.
- GÜNAY, Nazan, “Türkiye’de Hazır Giyim ve Konfeksiyon Endüstrisinde Uygulanan Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri: Sorunlar ve Çözüm Yolları”, **Ege Academic Review**, C:5, 2005, ss. 89-97.
- GÜVEN, Yılmaz, “Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, C:3, S:1, 2008, ss.75-97.
- HOFSTEDE, Geert, “Cultural Dimensions in Management and Planning”, **Asia Pacific Journal of Management**, 1984, ss. 81-99.
- HOWELL, Llewellyn D., “Political Risk and Political Loss for Foreign Investment”, **International Executive**, C:34, 1992, ss. 485-498.
- HOWELL, Llewellyn D., CHADDİCK, Brad, “Models of Political Risk for Foreign Investment and Trade: An Assessment of Three Approaches”, **Columbia Journal of World Business**, 1994, ss.71-91.
- JENSON, Nathan, “Political Risk, Democratic Institutions and Foreign Direct Investment”, **The Journal of Politics**, C:70, S:4, 2008, ss. 1040-1052.
- KHATTAB, Adel Al, ANCHOR, John, DAVIES, Eleanor, “Managerial Perceptions of Political Risk in International Projects”, **International Journal of Project Management**, S:25, 2007, ss. 734-743.
- KOBRIN, Stephen J., “Political Risk: A Review and Reconsideration”, **Journal of International Business Strategies**, C:10, No:1, 1979, ss. 67-80.
- KOSEKAHYAOGLU, Levent, “A Comparative Analysis of FDI in Turkey and The CEES: Is There Any Link Between FDI and Trade?”, **Journal of Business Economics and Management**, C:7, S:4, 2006, ss. 183-200.
- KÖSE, Sevinç, TETİK, Semra, CUMA Ercan, “Örgüt Kültürünü Oluşturan Faktörler”, **Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, C:7, S:1, 2001, ss. 219-242.
- LOEWENDAHL, Henry, LOEWENDAHL Ebru Ertugal, “Turkey’s Performance in Attracting Foreign Direct Investment”, **European Network of Economic Policy Research Institutes**, Working Paper No:8, 2001, ss. 1-44.

- NARULA, Rajneesh, DUNNING, John H., “Endüstriyel Kalkınma, Küreselleşme ve Çokuluslu işletmeler: Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Yeni Gerçeklikler”, Çev. Hidayet Keskin, **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C:12, No:2, 2008, ss. 415-443.
- OKSAY, Suna, “Çokuluslu işletme Teorileri Çerçevesinde Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek Değerlendirilmesi”, **Dış Ticaret Müsteşarlığı Dergisi**, No:8, 1998, ss. 21-31.
- PORTER, Michael E., “The Competitive Advantage of Nations”, **Harvard Business Review**, C:68, (Mart-Nisan 1990), ss. 73-91.
- RESTREPO, Diana, CORREIA, Ricardo, POBLACION, Javier, “Political Risk and Corporate Investment Decisions”, **Business Economic Series**, 2012, ss. 1-22.
- ROBOCK, Stefan H., “Political Risk: Identification and Assessment”, **Columbia Journal of Business**, 1971, C:6, ss. 6-20.
- ROOT, Franklin R., “Environmental Risks and The Bargaining Power of Multinational Corporations”, **International Trade Journal**, C:3, S:1, 1988, ss. 111-124.
- ROOT, Franklin R., “The Expropriation Experience of American Companies”, **Business Horizons**, C:11, 1968, ss. 69-74.
- SHAPIRO, Alan C., “Managing Political Risk: A Policy Approach”, **Columbia Journal of World Business**, C:16, 1981, ss.63-70.
- SHMIDT, David A. “Analyzing Political Risk”, **Business Horizons**, C:29, 1986, ss. 43-50.
- SİĞRİ, Ünsal, TIĞLI, Mehmet, “Hofstede’nin Belirsizlik ten Kaçınma Kültürel Boyutunun Yönetmel – Örgütsel Süreçlere ve Pazarlama Açısından Tüketici Davranışlarına Etkisi”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C:21, S:1, 2006, ss. 327-342.
- SIMON, Jeffrey D., “Political Risk Assessment: Past Trends and Future Prospects”, **Columbia Journal of World Business**, 1982, ss. 62-70.
- ŞAHİN, Ali Ekber, “Eğitim Araştırmalarında Delphi Tekniği ve Kullanımı”, **Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi**, C:20, 2001, ss.215-220.
- ŞEN, Ali, KARAGÖZ, Murat, “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Büyüme ve İhracata Etkisi”, **Sosyal Siyaset Konferansları**, İstanbul, 2005, ss. 1063-1076.

TATOGLU, Ekrem, “Locational Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Economy: Evidence from Turkey”, **Multinational Business Review**, C. 10, S. 1, 2002, ss. 1-7.

TATOGLU, Ekrem, GLAISTER, Keith W., “An Analysis of Motives for Western FDI in Turkey”, **International Business Review**, C:7, 1998, ss. 203-230.

TATOGLU, Ekrem, GLAISTER, Keith W., “Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey”, **Thunderbird International Business Review**, C:40 (3), 1998, ss.279-314.

ÜNAL, Nilüfer Gözütok, “Yine de Yatırıma Geliyorlar”, **Capital Aylık İş ve Ekonomi Dergisi**, İstanbul, Yıl: 19, S. 12, 2011, ss. 181-186.

VERNON, Raymond, “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, **The Quarterly Journal of Economics**, C:80, No:2, 1966, ss.190-207.

YAVAN, Nuri, KARA, Hamdi, “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Bölgesel Dağılışı”, **Coğrafi Bilimler Dergisi**, C:1, S: 1, 2003, ss. 19-42.

YILMAZ, Nadir Kemal, COOKE, Fang Lee, DELLIOS, Rosita, “Turkey’s FDI Policy and Chinese Foreign Direct Investments in Turkey: Some Economic and Management Implication”, **Global Business Review**, C:9, S:19, 2008, ss. 19-44.

Raporlar

AMB Country Risk Report: Turkey, 2011.

BUHARALI, Can, **Türkiye’de Sağlık Ekonomisi ve İlaç Sanayi**, Deloitte, İstanbul, 2011.

BUHARALI, Can, **Türkiye’de ve Dünya’da İlaç Sanayi – Gelişme Potansiyelleri**, Deloitte, İstanbul, Aralık 2009.

IMS Market Prognoses 2012-2016 Report: Europe-Turkey, Mart 2012.

Investment Environment and Foreign Direct Investments in Turkey, TÜSİAD, İstanbul, 2004.

İlaç Sektörü Birleşme ve Satın Almaları – Türkiye İlaç Pazarındaki Birleşme ve Satın Alma Faaliyetleri 2006-2009 Dönemi İncelemesi, PricewaterhouseCoopers, İstanbul, 2009.

OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4. Baskı, 2008.

Sağlıkta Dönüşüm, T.C. Sağlık Bakanlığı, Ankara, Aralık 2003.

Poland Pharma Report, Focus Reports, 2011, s. 5, (Çevrimiçi),
http://issuu.com/focusreports/docs/phex_poland_2011, 28 Şubat 2012.

The Pharmaceutical Industry in Figures, European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations, 2010.

Türkiye İlaç Endüstrisi'nin Küreselleşmesi için Devlet ile Ortak Yol Haritası, The Boston Consulting Group, s. 125, (Çevrimiçi),
http://www.ieis.org.tr/YAYINLAR/BCG%20RAPOR_kasim_2011.pdf, 19 Şubat 2012.

Türkiye Sağlık Sektörü Raporu, Deloitte, İstanbul, Ağustos 2010.

Türkiye'de Hastaların Kansere Erişimi Raporu, i3 Innovus, AİFD, İstanbul, s. 3, (Çevrimiçi),
http://www.aifd.org.tr/Img/content_pictures/innovus/innovus.pdf, 21 Şubat 2012.

Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2001 Yılı Raporu, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Ankara, 2000.

Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2009 Yılı Sonu Değerlendirme Raporu, YASED, İstanbul, Şubat 2010.

Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Ankara, Mayıs 2011.

Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2011 Yılı Raporu, T.C. Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Müdürlüğü, Ankara, Nisan 2012.

Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Değerlendirme Raporu, YASED, İstanbul, Ağustos 2011.

World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development, UNCTAD, İsviçre, 2011.

Yeni Teşvik Sistemi: Yatırımlarda Devlet Yardımları, T.C. Ekonomi Bakanlığı, Ankara, 2012.

Konferanslar, Sunumlar ve Kişisel Görüşmeler

Dünya’da ve Türkiye’de İlaç Sektörü Raporu, Earnst&Young Sunum, 2011, s. 30.

İstanbul Eczacı Odası Başkanı Semih Güngör ile yapılan kişisel görüşme, 10 Şubat 2012.

Turkcell’in 16 Ekim 2009’da düzenlemiş olduğu İşTcell Liderler Konferansı, (Çevrimiçi), <http://www.sadikkokoz.com/tr/-michael-e-porter-ile-turkcell-istcell-liderler-konferansi>, 22 Kasım 2011.

İnternet Kaynakları

ADVISORY, Aegis, “Political Risk Remains High as Syrian Conflict Raises Security Concerns”, **Hedge Funds Review**, 19 Nisan 2012, (Çevrimiçi), <http://www.hedgefundsreview.com/hedge-funds-review/news/2167176/political-risk-remains-turkey-syrian-conflict-raises-security-concerns>, 24 Mayıs 2012.

AİFD Sektör Anketi, Nisan 2011, (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/PDF/ArastirmaYayinlar/tr/11.pdf>, 20 Şubat 2012.

ALP, Aysel, “İlaçta Büyük Pazarlık Başladı, 16 Milyar TL’lik Masada Kartlar Açıldı”, **Hürriyet Gazetesi**, 8 Mayıs 2012, (Çevrimiçi), <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/20509983.asp>, 18 Mayıs 2012.

DİZDAR, Yavuz, “Türkiye İlaç Endüstrisinin Yeni Yol Haritası: Endüstri Devlet İşbirliği”, **Dünya Gazetesi**, 7 Mart 2012, (Çevrimiçi), <http://www.dunya.com/turkiye-ilac-endustrisinin-yeni-yol-haritasi-endustri-devlet-isbirligi-147647yy.htm>, 26 Mart 2012.

DUMAN, İsmail, “Türkiye-ABD İlişkileri Altın Çağını Mı Yaşıyor?”, **Dünya Bülteni**, 18 Mayıs 2012, (Çevrimiçi), <http://www.dunyabulteni.net/?aType=haber&ArticleID=210371>, 24 Mayıs 2012.

DUNNING, John H., “Re-evaluating The Benefits of Foreign Direct Investment”, 1994, s.3, (Çevrimiçi), http://unctad.org/en/docs/iteiitv3n1a3_en.pdf, 22 Eylül 2011.

DURAN, Sadun, “Başbakan Market Sinyali Verdi, Reçetesiz İlaç Girişimcisi Patladı”, **Eczacının Sesi E-Gazetesi**, 20 Mart 2010, (Çevrimiçi), http://eczacininsesi.com/?yon=forum_soru_detay&id=7977, 18 Mayıs 2012.

GMP Denetimleri Anketi, **AİFD**, Eylül 2011, s. 5, (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/PDF/ArastirmaYayinlar/tr/15.pdf>, 21 Şubat 2012.

- GÜNER, Engin, “Krizden Çıkmanın Yolu Yenilikçilik ve Ar- Ge”, 2010, (Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/Makale-Detay.aspx?ArticleId=627&type=M>, 16 Şubat 2012.
- GÜRCANLI, Zeynep “AB Müzakerelerinde Bir İlk”, Hürriyet Gazetesi, 16 Mayıs 2012, (Çevrimiçi), <http://hurarsiv.hurriyet.com.tr/goster/haber.aspx?id=20567356&tarih=2012-05-16>, 24 Mayıs 2012.
- OECD İstatistik Terimler Sözlüğü**, (Çevrimiçi) <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1028>, 18 Eylül 2011.
- RUGMAN, Alan M., “Theoretical Aspects of Multinational Enterprises from Emerging Economies with Particular Reference to China”, 2007, s. 2. (Çevrimiçi), <http://www3.qeh.ox.ac.uk/slptmd/Rugman.pdf>, 18 Eylül 2011.
- TOKGÖZ, Turgut, 22 Kasım 2011 tarihli Bloomberg HT Röportajı, (Çevrimiçi), <http://tvarsivi.com/player.php?y=443&z=2011-11-22 09:11:00>, 18 Şubat 2012.
- Vertical versus Horizontal FDI, (Çevrimiçi) <http://econweb.tamu.edu/aglass/VerticalVsHorizontalFDI.pdf>, 23.09.2011.
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname**, (Çevrimiçi), <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/06/20110608M1-3.pdf>, 20 Haziran 2012.
- Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar**, (Çevrimiçi), <http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120619.htm&main=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120619.htm>, 16 Temmuz 2012.
- “Türkiye Yatırım Danışma Konseyi Altıncı Toplantısı Sonuç Bildirgesi”, 2010, s.1, (Çevrimiçi) <http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up//Sonuc%20bildirisi-YDK2010.pdf>, 10 Ekim 2011.
- Türkiye’nin En Büyük 500 Şirketi, (Çevrimiçi), <http://www.capital.com.tr/siralamalar/html/2010.htm>, 16 Temmuz 2012.
- (Çevrimiçi), <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EF9E6B78-D8D3-8566-4520B75308F4457B>, 15 Kasım 2011.
- (Çevrimiçi), <http://ekonomi.haberturk.com/makro-ekonomi/haber/735593-2023-hedefi-2011de-sasti>, 9 Mayıs 2012.

(Çevrimiçi), <http://ekonomi.milliyet.com.tr/mustafa-nevzat-ilac-abd-lilere-satildi/ekonomi/ekonomidetay/25.04.2012/1532485/default.htm>, 25 Nisan 2012.

(Çevrimiçi), http://pharmalicensing.com/public/articles/view/1169475631_45b4c82f37694, 29 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.aa.com.tr/tr/kategoriler/ekonomi/96509-odemeler-dengesi-raporu-aciklandi>, 10 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.aifd.org.tr/DataCenter/Graphic.aspx?p=595>, 29 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.anayasa.gen.tr/1982ay.htm>, 18 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.beri.com/aboutus.asp>, 25 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), http://www.ccepharma.com/Basic_data_on_pharma_in_CEE.shtml, 29 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.edc.ca/english/insurance.htm>, 21 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.eiu.com/public/how-we-work.aspx>, 27 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EF9E6B78-D8D3-8566-4520B75308F4457B>, 15 Kasım 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EF9E6B78-D8D3-8566-4520B75308F4457B>, 17 Kasım 2011.

(Çevrimiçi), http://www.espicom.com/Prodcatt2.nsf/Product_ID_Lookup/00000346?OpenDocument, 28 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm, 21 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.fcia.com/tradeCreditInsurance.html>, 21 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.hazine.org.tr/ekonomi/enflasyon.php>, 10 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.hita.hu/Content.aspx?ContentID=966b6ae5-0f7a-47a5-8fdd-b59169f34199>, 28 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), http://www.ieis.org.tr/asp_sayfalar/index.asp?sayfa=215&menuk=12, 8 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), http://www.ieis.org.tr/asp_sayfalar/index.asp?sayfa=220&menuk=12, 10 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>, 22 Mayıs 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.internetworldstats.com/eu/tr.htm>, 30 Kasım 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.invest.gov.tr/tr-TR/theagency/Pages/OurServices.aspx>, 11 Kasım 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.magyosz.org/rovateng.phtml?rovateng=gyogyszeripareng>, 28 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.medimagazin.com.tr/ilac-sanayi/saglik-bak/tr-ilac-fiyaatlari-7-yilda-250-defa-dustu-8-61-39230.html>, 4 Mart 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/1251.html>, 14 Kasım 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.miga.org/investmentguarantees/index.cfm>, 21 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), http://www.prsgroup.com/AboutUs_History.aspx, 25 Ekim 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.sanayi.gov.tr/Pages.aspx?pageID=543&lng=tr>, 16 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.tisd.org.tr/recetiIlacPazari.asp>, 9 Şubat 2012.

(Çevrimiçi), <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=10736>, 19 Mayıs 2012.

(Çevrimiçi), http://www.unctad.org/en/docs/iteiitv3n1a3_en.pdf, 22 Eylül 2011.

(Çevrimiçi), http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up/ydk/ydk2008_sonuc_tr.pdf, 30 Kasım 2011.

(Çevrimiçi), <http://www.yoikk.gov.tr/ydk/>, 11 Kasım 2011.

“Dünyanın En Büyük Ekonomileri”, **Anadolu Ajansı**, 24 Haziran 2011,

(Çevrimiçi), http://www.sabah.com.tr/fotohaber/ekonomi/dunyanin_en_buruk_ekonomileri?tc=21&albumId=23302&page=21, 19 Mayıs 2012.

EKLER

YAPILANDIRILMIŞ SORU FORMU

- Türkiye’yi ilaç sektöründe, yabancı ilaç firmaları açısından, cazip kılan nedir? Türkiye’nin coğrafi konumu stratejik açıdan ne kadar önemli?
- Önümüzdeki 5 yıl içerisinde ilaç sektörüne yatırım anlamında girişler bekleniyor mu? (joint venture, satınalma birleşme, AR-GE vs.)
- Sizin satınalmayı veya birleşme yapmayı düşündüğünüz yerli ilaç firmaları var mı?
- Türkiye’deki ilaç sektörüne yabancı yatırımcıları çekmek için neler yapılmalıdır, nasıl uygulamalara geçilmelidir, eksikler nelerdir?
- Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti ilaç pazarları ile Türkiye’nin karşılaştırılması yapıldığında ortaya nasıl bir tablo çıkmaktadır? Buna göre Türkiye ilaç pazarının rekabet gücü nedir?
- Türkiye’nin 2015’te dünya ilaç pazarları sıralamasında ilk 15 ülke içerisinde olacağına yönelik tahminler için ne düşünüyorsunuz?
- İlerleyen senelerde ilaç sektörünün dünya pazarları sıralamasında daha üst sıralarda yer alması mümkün müdür?
- Türkiye pazarındaki ilaç firmalarının, devam eden fiyat indirimlerine rağmen Türkiye’de kalma nedenleri nedir?
- İlerleyen senelerde Türkiye pazarından çıkma kararları alınabilir mi?
- Politik faktörlerin ilaç şirketlerine olan etkileri nelerdir?
- Türkiye’deki ilaç firmalarının önündeki politik engeller nedir?
- Türkiye ilaç sektöründe (ilerde) OTC pazarının artması ilaç şirketlerine ne gibi kazanımlar veya kayıplar sağlayacaktır?
- Türkiye’nin ilaç sektöründe ihracatçı konumuna geçmesi için neleri gerçekleştirmesi gerekmektedir?
- İlaç firmalarının hükümetten beklentileri nelerdir?

- **Fiyatlandırma**

1. Hükümetin sektör içerisinde uyguladığı fiyatlandırma politikalarını nasıl buluyorsunuz?
2. Referans fiyat uygulaması doğru bir uygulama mıdır? Bu uygulamanın yarattığı olumsuz etkiler var mıdır?
3. Bu politikalar, üretici ve araştırmacı ilaç firmalarını nasıl etkiliyor?
4. Bu politikalar nedeniyle yatırımlar nasıl etkileniyor? Mevcut ilaç şirketlerinin karlılık oranları nasıl etkilenmektedir?
5. Fiyatlandırmanın yarattığı olumsuz sonuçlar nedeniyle iptal etme kararı aldığınız veya ertelemeyi düşündüğünüz yatırımlar var mı?
6. Hükümetin uyguladığı fiyat indirimleri nedeniyle sektörde bir küçülme beklenmekte midir?

- **AR-GE Faaliyetleri**

1. Türkiye'deki AR-GE faaliyetlerinin ve AR-GE'ye ayrılan yatırımın düşük olmasının nedenleri nelerdir?
2. Düzenlenen yeni **AR-GE Faaliyetlerinin Desteklenmesi Kanunu**, araştırmacı ilaç firmalarına yeteri derecede kolaylık sağlıyor mu? Sağlamıyorsa ne gibi değişiklikler veya eklemeler yapılmalıdır?
3. Türkiye'de AR-GE faaliyeti gerçekleştiren kaç tane firma vardır? Bu firmaların sayısını artırmak için neler yapılmalıdır?
4. Üniversite-Sanayi-Devlet işbirliği yeterli mi?
5. Bu alanda çalışan işgücü kalitesi nasıl ve alt yapı uygun mu?
6. Türkiye'nin ilaç sektörü açısından AR-GE merkezi olma potansiyeli var mıdır? Yoksa bu alandaki eksiklikleri nelerdir?

- **Ruhsatlandırma**

1. Türkiye’de ilaçların ruhsatlandırılması için yapılan prosedürlerin uzun olmasının nedenleri nedir?
2. İyi Üretim Uygulamaları (GMP)’nin uygulamaya başlanmasıyla ruhsatlandırma işlemleri daha uzamakta mıdır?
3. Bu süreyi ve gerekli işlemleri en az seviyeye indirmek için neler yapılmalıdır?

- **Veri ve Patent Korumaları**

1. Türkiye’deki veri ve patent korumaları ile ilgili düzenlemeler yeterli midir?
2. Patent süresinin uzatılması gerekli midir?