



Başkanlarım

28 Eylül-1 Ekim tarihleri arasında SGK tarafından organize edilen Tıbbi Malzeme Sektör Çalıştayına ait notlar şu şekildedir;

- Program açılışında Recep Uslu çalıştayın açılışında çalıştay amacının “ SUT alan tanımlarındaki yanlışlıklar ve eksiklikler nedeniyle yapılan yanlış eşleştirmeleri gidermek” olduğunu dile getirdi. 2015 yılında tıbbi malzeme için 4 milyar harcadığını, 2016 yılında ise ilk 6 aydaki harcamanın 4,5 milyara ulaştığını vurguladı.
- Çalıştay süresince yapılan sunumlarda Kurum tarafından yayımlanan mevzuatlarda anlaşılamayan noktaların üzerinde duruldu. Dosyalar oluşturulurken yapılan hatalar anlatılarak, dosyaların renklerine, fihristine dikkat edilmesi, mülga olan mevzuata göre dosya hazırlanmaması, evrakların eksiksiz olarak dosyaya konulması istendi. Ayrıca yönergenin 8. Maddesinin g bendinin önemli olduğu ve apostil ve yurtdışı onayı olmayan belgenin kabulünün yapılmayacağı vurgulandı.
- Alternatif Geri Ödeme yönetmeliği ile ilgili ilaç ile ilgili sözleşme yapılmış olmasına rağmen, tıbbi cihaz alanında sözleşme yapılmadığı ve Kurum olarak bu sözleşmeyi yapmak istediklerini vurguladılar. Sözleşme şekli ile ilgili de 2 model üzerinde duruyorlar. Bu süreçte Kalite veya iskonto taahhütü olan herkesle sözleşme yapmayı planlıyorlar.
 1. Kalite taahhütü modeli
 2. Volüme bağlı iskonto modeli
- Kalite taahhütü, kullanım süresi garantisini içermektedir. Garanti verilen sürede ürünün deforme olmaması, zarar görmemesi esastır. Zarar görürse de tazminat ödetilmesi gibi yaptırımlar planlanmaktadır. Tabi bu arada garanti süresince zarar gören ürünün ikame edilmesi, ve ikame sırasında oluşacak masrafların tamamı firmaya rücu edilecek..
- Volüm anlaşması ile ilgili kriterler var. Normalde A grubu başvuru yapılması gereken bir ürün var bilimsel kurulda değerlendirildikten sonra TMDK (Tıbbi malzeme değerlendirme komisyonu) sürecinde bazı malzemeler alternatif geri



ödeme komisyonuna aktarılabilir. Buna havale edilince firmanın bir bütçe çalışması sunması istenecek ve Kurum tarafında yıl sonunda bu bütçenin tutturulup tutturulmadığına bakılacak. Örnekleyecek olursak, diyelimki bir firma A ürününü üretti ve SUT listesinde henüz yer almıyor. Ancak SUT listesinde yer alan B ürününün yerine kullanılabileceğini iddia etmekte ve kendi ürünü kullanıldığında da SGK'nın kısa vadede daha fazla para ödeyecek olsa da uzun vadede kar edeceğini hazırladığı bütçe dosyası ile iddia etmektedir. Alternatif geri ödeme sözleşmesi sayesinde bu firma ile volüm sözleşmesi yapılacak yıl sonunda (yada sözleşme süresi sonunda) Kurum olası bir zarara uğrarsa bu bedelle ilgili firmayla mahsuplaşılacak. Ayrıca firmayla sözleşme yapılırken adet arttıkça fiyatta iskonto talep edecekler.. (yani 1000 adete kadar 20 TL, 1000-2000 arası alınırsa 15 TL'den vermesi istenecek). Bu da volüme bağlı iskonto modeli olarak firmalara sunulacak. Bu anlaşma modelinde ürünü satan tüm firmalarla Kurum görüşecek, iskonto yapanla sözleşme imzalayacak, yapmayanların ürünleri SUT listesinden çıkarılacak. Hastanelere sözleşme yapılan firmaların ve ürünlerin bilgileri iletilecek. Hastaneden kullanım bilgileri istenecek.. Ürünleri onlardan almaları önerilecek. Ancak hastane başka firmadan alırsa SGK'ya fatura edemez.. Ödeme SGK tarafından direk firmaya yapılacak, firma ister üniversite hastanesine satsın bu ürünü ister devlet hastanesine satsın, önemi yok.. Adli vakalar haricinde ürünün kullanıcı kaynaklı mı zarar gördüğü veya ürün kalitesinin mi yetersiz olduğu net değilse, bu yine firmadan rücu edilecek. Firma riskleri doğru hesaplayıp iskonto yapacak yani bu riski göze alabilen firmalarla anlaşma imzalanacak..

- Firmalar bu modellerle ilgili çekincelerini iletiler ve ikinci modelin uygulanabilir olmayacağını dile getirdiler.
- Tıbbi Cihaz sektörü adına konuşan Özgür Tomruk konuşmasını 5 başlık altında topladı
 - Tıbbi Cihaz Fiyatları (SUT fiyatlarının çok düşük olduğunu belirtti. Fiyatların hiç değişmediğinin üzerinde durdu..)



- Tahsilat Sorunu (3 yılı geçen vadeler nedeniyle sektörün sıkıntı yaşadığını belirtti. Hastanelerin tıbbi malzeme üzerinden kar sağlayarak SGK'ya fatura ettiğini anlattı)
- Kalite (SUT fiyat düşüklüğü nedeniyle kalitesiz ürünlerin piyasada olduğunu dile getirdi.)
- Yeni Ürünlerin Sektöre Girişi (Yeni teknoloji ürünlerini geri ödemelerdeki fiyatların düşüklüğü nedeniyle ülkeye getirmenin avantajlı olmadığını anlattı)
- SGK ile işbirliği (Bu dönemde yakalanan havanın güzel olduğunu ve özellikle mevzuat hazırlıklarında işbirliklerinin devamını temenni ettiklerini belirtti)
- Çalışma gruplarında Ostim'de yapılan çalışmanın benzeri yürütüldü.. Anlaşılmayan talepler konuşuldu, yeni kod açma konusunda halen sıcak bakmadıkları görüldü..

Çalıştay süresince GSS Genel Müdürü Gazi Alataş ile çeşitli toplantılar gerçekleştirildi. Bu toplantılardan biri **Ayaktan Tedavi Sözleşmesi Toplantısı** idi. Toplantıda Kurum olarak çok fazla ödeme yaptıkları ürünlerle ilgili sistem değişikliğine gitmeyi hedeflediklerini dile getirdiler. Amaçları daha fazla hastanın geri ödeme sistemine dâhil olması bu kapsamda ürünlerin gerekirse fiyatlarının artırılması ve daha kalite hale getirilmesi.. Bu kapsamla firmalarla çerçeve anlaşmaları yapacaklar..

İkinci toplantı **Genel Değerlendirme Toplantısı** idi.. Bu toplantıda sektör olarak Kurumdan beklentilerimizin karşılanmadığı dile getirildi. SUT listelerinde olması gereken ürünlerin, yönerge kapsamında başvuru yapmadan (dosya hazırlamadan ve ücret ödemedi) listelere dahil edilmesi beklenmekte idi. Ostim'de yapılan çalışmanın SGK'ca değerlendirilmesinin bitirilip karar verilen aksiyonların sunulması beklenmekte idi ancak bunlar gerçekleşmedi. Ostim çalışmasının çok benzeri yaşandı.. Sn. Alataş herşeyin bir anda olamayacağını, yönerge ile bir dönem başlattıklarını bundan sonraki süreci düzenli götürerek eskiden kalan iş yükünü de geriye dönük temizlemeyi planladıklarını ilettiler.

Gazi Bey ayrıca üniversitelerin teminde zorlandığı tıbbi malzemelere ait ödemelerin artık SGK tarafından yapılacağını ve firmaların da artık mağduriyetlerinin giderileceğini tekrar dile getirdi. Kısalan vade farkı sayesinde ürünleri daha ucuza alabileceklerini düşünüyorlar. Ürünlerin kalitelerini de arttırmamızı istiyorlar. Çerçeve anlaşmalar



yapacaklar. Sözleşmeler için teminat alınacağını bu bedeli çok yüksek tutmak istemediklerini ancak “çantacı” olarak nitelendirilen firmaların da ödeyemeyeceği bir bedel belirleyeceklerini sözlerine eklediler.

Sektör olarak bizlerden de SGK ile işbirliği içerisinde olup doktorlara “TIP EĞİTİMİ DESTEKLERİNİ BIRAKMAMIZI” isteyerek süreçleri yönetmelerini kolaylaştırmamızı istediler.

NOT: Çalıştay sunumları ektedir. Ayrıca Özgür TOMRUK’un yaptığı konuşma redakte edilip tarafımıza iletdikten sonra sizlere ulaştıracağım.