

medikalNEWS

International Turkish Health & Medical Magazine Yıl : 1 Sayı: 11 Ocak 2016 ISSN:2149-1992



MASSIAD Başkanı F.A. Tolga Sözen:

**“Güçlü STK’lar
güçlü sektörü meydana getirir”**



Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği (MASSİAD) Başkanı
F.A.Tolga Sözen, Medikal News'in sorularını cevaplandırdı...

"Güçlü STK'lar güçlü sektörü meydana getirir"

"Sektör STK'lara gerektiği kadar sahip çıkmıyor. Bu konu bizim uzun yıllardır kanayan yaramız. Şöyle ki sadece İstanbul olarak düşündüğümüzde İstanbul'da yaklaşık 2000- 2500 civarı Medikal firma bulunuyor ve bu firmaların %10'u bile herhangi bir derneğe üye değiller. Son dönemdeki ekonomik, politik sorunlardan kaynaklanan iş kaygısı içinde bir derneğe üye olmak firmaların en son aklına geliyor, hatta üye olmaktan kaçınıyorlar. Güçlü STK'lar güçlü sektörü meydana getirir."



MASSİAD Başkanı F.A. Tolga Sözen

"Genel Kurulumuz 13 Şubat 2016 tarihinde gerçekleştirilecek. MASSİAD geleneğinde 2 dönem kuralı var. Buna dayanarak önümüzdeki dönemde de adaylığımı koyacağım."



F.A. Tolga Sözen



lara demek üyelerimiz de katılmıdır. Ve özellikle geri ödemeler konusunda görüşmelerimiz ve yazışmalarımız devam etmektedir. Ben ve diğer Yönetim Kurulu Üyelerimiz TOBB, İTO, İSO, İhracatçılar Birliğinde görev yapmaktayız ve toplantılarda ortak sorunlarımızı dile getirmekteyiz. Dernek olarak İTO'ya yakın üyemiz ile birlikte İSEK (İstanbul Sağlık Endüstrisi Kümeleşmiş Olusumu) içinde de yer almaktayız. Sektörün ortak sorunları için ortak çözümler üretmek açısından bu kurumların içinde olmanın da önemli olduğu bilincindediriz. Ayrıca fuar kongre ve seminerlerde bizim için önemli. Örg. 2015 yılında ilk defa TÜYAP fuanında MASSİAD Pavilyonu yaparak 9 firmamız ile yer aldık. Bu sene de aynı şekilde fuara

Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği (MASSİAD) Başkanı F.A.Tolga Sözen, Medikal News'in sorularını cevaplandırdı.

MASSİAD'da ilk döneminizi tamamlamak üzeresiniz. Sizin döneminizde neler yaptınız? Biraz anlatır mısınız?
Biz dernek olarak sektörümüz ile ilgili her oluşumun ve etkinliğin içinde olmaya çalışıyoruz. Özellikle kurumlar ile ilişkilerimizi sıcak tutmaktayız. Bu noktada Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TITCK) ve sektör STK'larının katılımı ile yapılan aylık rutin toplantılara mutlaka katılıyoruz. Bu toplantılarda kurumun TITUBB sisteminde yaşanan sorunları, Tıbbi Cihaz Yönetmeliğinde yapılması gereken düzenlemeler gibi sektörümüzü ilgilendiren her konuda görüşlerimizi iletebileceğimize oldu. TITCK, sektör strateji toplantılarına da katılım göstererek 2016-2020 Tıbbi Cihaz Sektör Stratejisi Belgesi ve Eylem Planı hazırlıklarında katkımız oldu. 2015 yılında Ürün Takip Sistemi (ÜTS) ile ilgili çalışmalara katıldık, yayınlanacak yönetmelikle ilgili sektörün beklentilerini ve görüşlerimizi aktardık. 2016'da da ÜTS ile ilgili çalışmalara katılıp, yönetmeliğe katkı vermeye çalışacağız. SGK ile özellikle SUT pozitif listeler ile ilgili çalışmalar yaptık, bu çalışma-

katılmayı düşünmekteyiz. Üyelerimize yönelik hem dernek olarak hem de her zaman desteğimiz olan İTO ve İSO'da Yönetmelik bilgilendirme toplantıları, Piyasa Gözetim Denetim gibi konularda seminerler düzenledik. En son olarak Üyelerimize Aralık ayı içinde kahvaltılı organizasyonu düzenledik ve kahvaltılı sonrası herkesin sorunlarını dile getirebileceği bir toplantı yaptık. Ve dernek olarak üye firmalarımıza çözüm ortaklarımız ile hem danışmanlık hem de MASSİAD'a özel fiyatlarla hizmet alımlarını sağlamak açısından çalışmalar yaptık ve hâlâ devam etmektedir.

MASSİAD Genel Kurulu ne zaman gerçekleştirilecek? Yeniden adaylığınız söz konusu mu?

Genel Kurulumuz 13 Şubat 2016 tarihinde gerçekleştirilecek. Benim özel bir iddiam yok ama MASSİAD geleneğinde 2 dönem kuralı var. Buna dayanarak önümüzdeki dönemde de adaylığımı koyacağım. Bu arada yönetime talip olacak bir aday olursa ve bu adayın MASSİAD geleneğini hakkıyla devam ettireceğine inanırsam kendisine de yardımcı olurum.

Sektör MASSİAD'a yeterince sahip çıkıyor mu?

Güçlü STK'lar güçlü sektörü meydana getirir. Maalesef sektör STK'lara gerektiği

kadar sahip çıkmıyor. Bu konu bizim uzun yıllardır kanayan yaramız. Söyle ki sadece İstanbul olarak düşünüldüğümüzde İstanbul'da yaklaşık 2000- 2500 civarı Medikal firma bulunuyor ve bu firmaların %10'u bile herhangi bir derneğe üye değiller. Son dönemdeki ekonomik, politik sorunlardan kaynaklanan iş kayışı içinde bir derneğe üye olmak firmaların en son akline geliyor, hatta üye olmaktan kaçınıyorlar. Bizim göndermiş olduğumuz bilgilendirme makilerini herhangi bir yerden temin etmeleri durumunda kendilerini çok becerikli görüyorlar. Ama bunu da unutmamak gerekir ki bu sıkıntılar birlik içinde çözüme ulaştırılabilir. Kurumlar bile her söylemlerinde sektörün STK'lar altında toplanması ve tek ses olarak hareket etmeleri gerektiğini söylüyorlar. Muhatap alacakları STK seçimlerinde de sektörü en fazla oranda temsil eden kurumları seçmeye çalışıyorlar. Su an MASSİAD diğer dernekler içerisinde en çok üyeye sahip olanı, bunun yanında bilgi, donanım ve beceri olarak da diğerlerine fark attığı için Kurumlar nezdinde her zaman dikkate alınmaktadır. Son dönemde özellikle Tıbbi Cihaz Yönetmeliğinde uygulamaları aşamasında gördük ki, bir STK üyesi olan firmalar konulara hakim ikin diğer firmalar Yönetmelik hakkında bir şey bilmeyi bırakın Yönetmelikten haberleri bile yok. Biz MASSİAD olarak sektörü ilgilendiren bu fevkalade önemli konuda üyelerimizin yanında üyemiz olmayan, erişilemediğimiz tüm firmalara da bilgilendirme göndermekteyiz. Gelen sorulara, telefonlara dernek çalışanlarımız ile destek olmaya çalışıyoruz. Kamuyu oluşturmamız, Kurumlar nezdinde daha sözlü geçer bir konuma gelebilmemiz için sektör firmalarını sizin aracılığınız ile bir kere daha buradan herhangi bir sektör Sivil Toplum Kuruluşu'na üye olmaya, destek olmaya davet ediyorum. Tabi bizi seçerlerse daha memnun oluruz.

MASSİAD'ın kaç üyesi bulunuyor? İstanbul dışından üyeleriniz var mı?

Derneğimizin şu an 34 üretici-tedarikçi, 71 ihalatçı, 34 toptancı-perakendeci ve bir kaç diğer alanlarda faaliyet gösteren toplam 159 üyesi bulunmaktadır. Dernek olarak Şubat 2014 tarihinde yapılan Genel Kurul toplantımızda alınan karar ile Türkiye'ye açıldık. Artık Marmara bölgesi dışından da Türkiye'nin her bölgesinden üye kabul edebileceğimize. Türkiye'ye açılma amacımız kesinlikle diğer derneklerimiz ile rekabet etmek onlardan üye kapmak değildir. Zaten, Marmara bölgesi dışından herhangi bir üyelik talebi aldığımız zaman, o bölgede TÜMDEF üyesi bir dernek var ise arayanı o derneğe yönlendiriyoruz. Ancak, buna rağmen ben MASSİAD'ı tercih ediyorum diyene de tabii ki hayır demiyoruz.

İstanbul dışında şube açma durumunuz olacak mı?

İstanbul dışında bir şube açılması gibi bir

"Dernek olarak her konuda üyelerimizi bilgilendirmeye çalışıyoruz. Sektörümüzü ilgilendiren konular hakkında mevzuat, kanun, genelge, duyuru vb. konular günlük olarak takip edilerek üyelerimize sirküler edilmekte, gerekli acil konular sms ile bildirilmekte ve web sayfamızda güncel yayınlamaktayız."



F.A. Tolga Sözen

planımız yok ayrıca bugün için tercih de etmiyoruz. Çünkü bir sube açmak, faal hale getirmek, kadro atamak maalesef düşünüldüğü kadar kolay değildir ve maliyetli bir çalışmadır. Biz MASSIAD olarak sektörün önemli derneklerinden biriyiz. Etkin olmadıktan sonra bir sube açmak hiç bir fayda sağlayacaktır. Lakin biz her zaman yaptığımız toplantılarda diğer şehirdeki firmaların derneğimize üye olmalarını, mümkünse Yönetim Kurulunda yer almalarını, kendi bölgelerinde oluşturmaları çalışma grupları bizim ile devamlı temasta kalarak güncel konuları karşılıklı olarak paylaşmalarını öneriyoruz. Zaman zaman gereklikce derneğimizden gidecek bir Yönetim Kurulu üyesi ile de birebir toplantılar yapmayı planlıyoruz.

MASSIAD üyeleri sektör hakkındaki gelişmeleri dernekten takip ediyorlar sanırım. Üyelerinize neler sunuyorsunuz?

Biz dernek olarak her konuda üyelerimizi bilgilendirmeye çalışıyoruz. Sektörümüzü ilgilendiren konular hakkında mevzuat, kanun, genelge, duyuru vb. konular günlük olarak takip edilerek üyelerimize sirküler edilmekte, gerekli acil konular sms ile bildirilmekte ve web sayfamızda güncel yayınlamaktayız. Bunun dışında sektörlü ilgilendiren konularda dernek olarak üyelerimize ve bazı konularda daha fazla katılımcı sağlanabilmesi için İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Sanayi Odası (İSO) aracılığı bilgilendirme toplantıları yapılmaktadır. Bu aşamada İTO ve İSO'na her zaman destekleri için teşekkür ederiz. Son yıllarda kurumlar, yapılacak Yönetmelik, mevzuat ve uygulamalarda sektörün görüşünü dikkate almaya başlamıştır. Bu konularda STK'lar görüş istenmektedir. Biz bu tarz çalışmaların üye firmalarımızla yapmaya çalışıyoruz, firmalardan görüşlerini talep ediyoruz. Bu şekilde hem firmalarınız konudan haberdar oluyor hem de

bizim göremediğimiz birçok detay hakkında görüşlerini gönderiyorlar. Düzenlediğimiz sosyal etkinliklerle hem üyelerimizi bir araya getiriyor ve bu etkinlik içinde kısa görüş alışverişinde bulunabileceğimiz toplantılar yapıyoruz. Dernek çözüm ortaklarımız ile firmalara hizmet sunularında bulunuyoruz. Avukatımız, Muhasebecimiz her konuda firmalarımızın talepleri doğrultusunda destek vermektedir. Ayrıca, ReedTüyap ile federasyonumuz arasında yapılan protokol kapsamında dernek üyeleriniz özel fiyatlarla fuarda yer almaktadır.

Kiwa Meyer; ISO Belgelendirme konusunda, 4M Danışmanlık Tic. Ltd.Sti.; Sağlık Bakanlığı ile ilgili Hizmetler, Yatırım ve İhracatta Devlet Destekleri, Devlet Destekleri, İthal İzinleri, Yabancı Personel Çalışma ve İkamet izinleri-Turizm, Fikri ve Sınai Haklar konusunda, DeltaMED Ajans ve Dil Hizmetleri Ltd. Sti.; Çeviri Hizmetler, Ruhsatlandırma İşlemleri, Medikal Araştırma ve Tıbbi Dokümantasyon konusunda, KADRO OSGB Eğitim Danışmanlık Hizmetleri Ltd.Sti.; İş Sağlığı ve Risk Analizi, İlk Yardım Eğitimleri konusunda, Biz Life Danışmanlık, Arge Danışmanlığı, Kobi Danışmanlığı, Yatırım Danışmanlığı, AB Proje Danışmanlığı, Kalite Yönetimi Ajansı Proje konusunda, Avclar Sigorta Aracılık Hizm. Ltd.Sti.; genis teminatlü sigorta hizmetleri konusunda, Turuncu Web; İnteraktif çözümlerin yanında, kurumsal danışmanlık, eğitim ve network altyapı çözümleri konusunda dernek üyelerimize hizmet vermektedir. Denek olarak üyelerimize yönelik eğitim çalışmalarımız devam etmektedir. Daha önceki senelerde, Zaman Yönetimi, Krizi Yönetimi, Stres Yönetimi, Kurumsal İletişim, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Ofis kontrolü gibi birçok konuda kişisel eğitimler verilmiştir. Bu sene bunlara ilave olarak sektörümüzü ilgilendiren yönetmelikler ve uygulamalar ile ilgili de eğitimler düzenlemeyi planlıyoruz ve bu konuda eğitim firmaları ile görüşmelerimiz devam etmekte. Kısaca biz dernek olarak, firmalarınızla her zaman ortak bir çalışma içinde olup sektörün sesi olmak ve onların sıkıntılarını ilgili kurumlara iletmekte görevliyiz.

Yeni dönemde ne gibi çalışmalarda bulunacaksınız?

MASSIAD olarak bu güne kadar yaptığımız çalışmalara bu dönemde de hızla devam edeceğiz, sektör sorunlarımızı periyodik olarak TITCK, SGK, TKHK, Maliye Bakanlığı'na kurumlarda bazında dile getirmeye ve raporlamaya devam edeceğiz. Kurum bazı raporlarımız ilgili tüm kurumlara, Bakan-

lıklara, ilgili Müstesarlara ve en son Bakanlıkta düzenli olarak sunulacaktır. Bültemizdeki KHB Genel Sekreterlikleri, Halk Sağlığı Kurumları, İl Sağlık Müdürlükleri, Üniversitelerin Rektör, Dekan ve ilgili yöneticilerini ziyaret edip üyelerimizin sorunlarını aktarmaya ve karşılıklı görüş alışverişinde bulunmaya devam edeceğiz. Üyelerimize yönelik bilgilendirme toplantıları, eğitimler etkinlikler düzenleyeceğiz. Dinamik bir sektör olduğumuzdan güncel gelişmeler doğrultusunda hem kurumlar nezdinde hem de üyelerimizin talepleri doğrultusunda gerekli oluşumların ve etkinliklerin içinde olacağız. Bunların yanında üyelerimizin bireysel ve kurumsal gelişmeleri, küresel rekabet, değişken iç Pazar dinamiklerine daha iyi uyum sağlayabilmeleri için eğitim, bilgi ve kaynak paylaşımı desteklerini arttırmayı planlıyoruz. Aynı şekilde, ihracat, yeni ürünlerin pazara sunulması için yabancı dernek, ateselikler ve kurumlarla daha sıkı temaslar kurmayı planlamaktayız.

İstanbul Sağlık Endüstrisi Kömelenmesi ile ortak çalışmalarınız var mı?

Uzun süredir Tıbbi Cihaz sektörlü stratejik bir sektör olarak değerlendirilmekte Ar-Ge ve yerli üretim konusunda teşvik edilmeye çalışılmaktadır. Bunun yanında kaynakların etkili paylaşımı için kümelenmeler ve teknokentlerin sayısı hızla artmaktadır. Bunun da ülkemize yüksek teknoloji ürünlerin gelişmesinde çok faydalı olacağını düşünmekteyiz. Biz de İstanbul bölgesi olarak İstanbul Sanayi Odası'nın da desteği ile kurulan İstanbul Sağlık Endüstrisi Kömelenmesi'ne (İSEK) üye olduk. Ben ayrıca İSEK'in de Yönetim Kurulu üyesiyim. Kömelenme olarak, sektörümüzde üretimin geliştirilebilmesi için tüm ilgili paydaşları özellekle, Üniversite ve Sanayii bir araya getirip yeni fikirlerin ürüne dönüşmesini bir fikri protipe dönüştürmüş kuluçka firmalarının pazara girişlerini hızlandırmaya, endüstrinin gerçek ihtiyaçlarına göre üniversitemizdeki araştırma çalışmalarının ve altyapıların planlanmasına, kaynakları ortak kullanarak veya alt yapısı olan kurumlara gereken desteği vererek Tıbbi Cihaz Sanayinin öncelikli ihtiyacı olan Biyopsedöjeerlik, Ürün güvenli testlerini yapabilecek akredite laboratuvarlar oluşturulması veya geliştirilmesi, mevcut üreticilere Kullanılabilirlik standardına gibi harmonize standartlara uyum sağlanması için destek ve yardımcı olmaya çalışıyoruz. Üretim yapan, yapmayı düşünen, bir fikri olan tüm firmaları bu Kömelenme içerisinde yer almaya bekliyoruz.

Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz

Kurumu Başkan ve SGK Başkanı değişti. Bürokrasidedeki sık görev değişiklikleri sektöre nasıl yansıyor? Bürokrasi ve Hükümet ile diyalogunuz nasıl?

"Kur artışlarında firmaların finansal maliyetlerini çok artırmakta, gündemde olan Şehir Hastanelerinin alımlarını ne şekilde yapılacağı konusundaki uygulama belirsizliği sektörlü düşündüren bir konu."



F.A. Telga Sözen

Dernek olarak kurumlar ile iletişiminiz uzun yılların birikimi ve çalışması sonucu iyidir. Sektörümüzün ana hamisi TITCK Başkanlığına gelen Doç. Dr. Osman Ankar Nacar daha önce de kurumda görev yapmış ve sektöre çok yakın, sektör hakkında oldukça birikimi olan bir yöneticidir. Biz bu durumdan çok memnunuz. Daha önce de olduğu gibi diyalogumuzun devam edeceğini umuyoruz. Diğer Yöneticilerimiz de çok değerli kimselerdir, onların da sektörümüze katkısının çok olacağını düşünüyoruz. Bu değişimler olumlu olmasının yanında umut edertz ki uzun vadeli bir görevlendirme olur. Çünkü kurumlarda olan sık değişiklikler bizim sorunlarımızın çözümü noktasında sıkıntı yaratmaktadır. Birine konuyu tam anlatmış ve yapılacaklar konusunda mutabık kalmış iken ilgili kişinin değişmesi tüm çalışmalarını yeniden başlatmamıza neden olmaktadır. Zaten zor olan konuları tekrar tekrar anlatmak bizde de bıkkınlık yaratmaktadır.

Tıbbi Cihaz Eğitim Sistemi (TCESIS) ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyim?

Bunu sadece TCESIS olarak düşünmeyelim, bu eğitim esas Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği'nin sadece bir parçasıdır. Yönetmelik yayınlanana kadar sektörümüzde ne firmaların ne de çalışanların bir tanımı yoktu. Tıbbi malzeme sektörüne girebilmek için herhangi bir ön koşulun aranmamasında ve isteyen birleri, firma kurup bir malzemeyi hastanelere satabilir, istediğinde de firmasını kapatabilirdi. Sektöre emek verenler, ser-

mayesini yatırımlar bu meslekten gelecek bekleyen herkes yıllardır "bu işin neden yasağı yok?", "bu mesleğin için bir standardı yok?", "bu iş neden basitçe yapılmaktadır?", "bu iş kötü cantacıların elinde kalmıştır" ve "bu mesleği yapanlara neden saygı duyulmuyor?" şeklindeki soruları sormuştur. Bu Yönetmeliğin yayınlanması ile tüm bu sorular cevap bulmuş ve tıbbi cihaz sektörünün yasal bakımdan sağlıklı gelişmesi için bir rehber olmuştur. Tıbbi cihaz satışı yapan tüm işletmelerin mutlaka; belgeli bir sorumlu müdür bulundurulması, bu işletmelerde satış, tanıtım ve klinik destek elemanı olarak görev yapan tüm personelin belgelendirmeleri şartı getirilmiştir. Bu yönetmelik, sektöre emeğini zamanını harcayan, sermayesini yatıran ve bu işten gelecek bekleyen herkesi mutlu etmiştir. Artık hem firmalar hem de çalışanlar bir kimlik sahibi oluyor ve en önemlisi de sektör olarak bir meslek grubu oluyoruz. Sektörde faaliyet gösterecek firmalar artık bu yönetmelik kapsamında Yetkilendirilmesi zorunlu hale gelmiş olup tüm çalışanlarının da TCESIS eğitim sistemi üzerinden

gerekli eğitimleri almaları gerekiyor. Tıbbi cihaz eğitim sistemi, tıbbi cihaz reklam ve satış yönetmeliğinin içinde bulunan tıbbi cihaz satışı ve tanıtımı konusunda görev yapacak Sorumlu müdür, klinik destek elemanı ve satış elemanlarının eğitim alacakları bir sistemdir. Sektörümüzde bu işi yapacak kişiler bu eğitimden geçmek zorundadır. Artık tıbbi cihaz sektörünün bir eğitim sistemi var. Eğitim alan personel yapacağı işle ilgili olarak temel bilgilere sahip olacak. Bir mesleği olduğunun farkında olacak. Sektör başka sektörlerden eleman alımı yapmayarak, kendi sektörü içinde eleman bulabilecek. Elemanların da değeri ve kıymeti artacak tabii. Firmalara yeni giren eleman yapacağı iş hakkında temel bilgileri almış olarak hazır gelecek. Burada yalnız bu eğitimi firmanın verdiği ürün eğitimi ile karıştırmamak lazım. Firmalar sadece kendi ürünleri ile ilgili eğitimi vermektedirler ama eğitim alanın bir steril alana nasıl girip çıkması gerektiği veya ürtinleri nasıl muhafaza etmesi gerektiği hususunda fazla durmamaktadır, temel eğitim almış olan bir kişi bunu zaten bilecektir. Sağlık sektöründe faaliyet gösteren bir sektör olarak elemanların, bilerek iş yapması, iş güvenliği bakımından işverenin sorumluluklarını azaltacaktır. Bu sektörümüzün gelişmesi için önemli bir adımdır. Çalışanların eğitimi olması sektörde saygınlığın artmasına katkı sağlayacaktır. TCESIS eğitim sisteminin faydaları yanında az da olsa sorun olan bazı alt yapı ve sistem düzenlemeleri yapılması ge-

rekmetedir. Örg. Çağrı merkezine ulaşım sorunu olduğundan alt yapı çalışmasının yapılması, evrak kontrollerinin daha hızlı yapılması, duyuruların ve bildirimlerin sms ile sertifika sahiplerine bildirilmesi, en son 1 ay önce aldığımız bilgiler doğrultusunda TCESIS toplam başvuru kişi sayısı (SM-STE-KDE) toplam 30.313'dür. Lakin Yönetmelikte ilk aşamada çözüm bekleyen önemli ve sektörlü zora sokan bir kaç husus bulunmaktadır. Bunu dile getirmeden geçemeyeceğim. Geçici maddelerdeki süreler, biliyorsunuz Yönetmelik çıkmadan önce faaliyette olan firmalara ve firma çalışanlarına Geçici Madde 2 (1 ve 2) ile hakları tanıdı. Lakin bu süreler firmaların ve elemanların sıkıntıya sokmuştur. Sorumlu Müdür olmak isteyen firma sahiplerinin firmalarının Yönetmelikten önce 1 yıl faaliyette olduklarını, çalışanların ise yine Yönetmelikten önce 2 yıl sektörde çalıştığını kanıtlanması konuları. Bu sürelerde 1 ay - 15 gün ile hak kaybı yaşayan firma sahipleri ve çalışanlar oldukça fazladır ve her gün bizlere ve derneğimize bu tarz sorunlarını ileten onlarca mail atıyoruz. Geçici Madde 1 ise Yönetmelik çıkmadan önce faaliyette olan firmalara Yetki belgesi alabilmeleri için tüm işlemleri tamamlayıp, eğitimler, sınavlar, müracaatları 18 aylık geçici süresi vermiştir. Ancak esasında bu sadece 5 aydır çünkü TCESIS eğitim sisteminin açılması ve geçici maddede Temmuz 2015'te yapılan düzenlemelerden sonra firmalar ancak işlemlere başlayabilmiştir ve ne yazık ki bu süre yeterli olmamıştır. Bu iki konu sektör firmalarını ve çalışanları çok fazla mağdur etmiştir. Bu konuda kesinlikle istenen çalışma sürelerindeki sınırlama kaldırılıp firmalar için Yönetmelik yayınlanmadan önce faaliyette olduklarını ve çalışanlar içinde yine Yönetmelik yayınlanmadan önce sektörde çalıştıklarını kanıtlanmaları yeterli olmalıdır. Bu mağduriyet ve hak kayıplarının önüne geçilebilmesi için geçici maddelerde mutlaka süre uzatımı yapılmalıdır diye düşünmekteyim. Diğer önemli bir konu ise İl Sağlık Müdürlüklerine yapılan Yetki Belgesi müracaatı belgeleri içinde istenen "İş Yeri Acma ve Çalıştırma Ruhsatı" dir. İstanbul ve diğer birçok ilde maalesef sıkın problemleri nedeniyle birçok firma bu belgeyi alamamaktadır. Son aldığımız bilgilere göre İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü'ne yapılan müracaatlarda eksik evrak olarak bu belge nedeniyle dosyalar beklemektedir.

Tıbbi cihaz sektöründe son dönemde birçok yasal değişiklikler oldu. Bunlar sektöre nasıl yansıtı? Sektörün devam eden sorunları neler?

Sektör için en önemli değişiklik ve olumlu gelişme Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliğinin çıkmasıdır. Geçici dönemde biraz sıkıntılar yaşanacak olsa da bu yönetmelik ile sektörümüzün bir tanımı yapılmış oldu. Tabii bizi ilgilendiren

"Hükümetin en önem verdiği konu Sağlık sektörüdür. Bu aşamada bizler sektör olarak bunu çok iyi değerlendirmemiz gerekmekte. Çünkü sektörümüz için geri ödeme ve fiyatlandırma en kritik konu içindedir."



F.A. Tolga Sözen

sadece bu değil, neredeyse her gün yeni bir şeyler yayınlanıyor, artık neye bakacağımızı şaşırık.

Sektörün sorunları söylemekte bitmez, bunlara örnek vermek gerekirse;
En önemli iki konu Ödemeler ve SUT fiyat ve listeleri;

Geri ödeme sistemi ve fiyat politikası; fiyatlar devamı aşağıya çekiliyor, SUT fiyatları uzun zamandır revize edilmediği gibi SGK 2014 yılında %60'lara varan fiyat indirimleri yapmıştır. Listelerin ve fiyatların herhangi bir rasyonel kriter bazında belli periyotlarda güncellenmemesi, listelerde limitli Kamu-üniversite ödemeleri, üniversite-lerde 2-4 yılı bulan vadeler, devlet hastanelerinde bile 8-10 aya varan ödeme süreleri sektör firmalarını kapanma noktasında getirmiş ve birçok firma su an ekonomik sıkıntı içindedir. Bunun yanında diğer önemli konuları şöyle sıralayabiliriz. Döviz kurlarındaki yükselme, belirsizlik, Yerli malî ürünlerin tercih edilmesi yönünde hastanelere üreticilere destek vermemesi, %15 yerli malî fiyat avantajının bir türlü uygulamaya geçmemesi, 20.08.2015 tarihinde YÖK ve Sağlık Bakanlığı arasında imzalanan protokol ile Üniversite hastanelerinin tıbbi malzeme ihtiyaçlarını Sağlık Bakanlığı'na bağlı sağlık kuruluşlarından temin etmeleri uygulaması başlamıştır. Bu uygulamanın belirsizliği, Üniversite hastanelerinin daha önceki alacaklarının nasıl ödeneceği ve tabii su an kamu hastanelerinin ödemeleri de 1 yılı aşmaya başlamışken bu durumda ne olacağı konusu belirsizdir. Sağlık Bakanlığı'na

bağlı hastane ve kurumlarca yapılan mal alım ihalelerinde Türk Lirası ile birlikte yabancı para birimlerinin kullanılabilmesi ki bu ihale ürünlerde çok önemlidir. Malzeme teslim sürelerinin ve adetlerin belirsizliği, verilen siparişlerin fatura tutarları çok düşük olması firmalara külfet getirmektedir. 2-3 yıla varan uzun ihalelerin yapılması firmaları zorlamaktadır. Kur artışlarında firmaların finansal maliyetlerini çok artırmakta, Gönödemde olan Sehir Hastanelerinin alimlerini ne şekilde yapacağı konusundaki uygulama belirsizliği sektörü düşündürdiren bir konu. Sektörümüzde %8 KDV ile satılan bazı ürünlerin girdilerinde kullanılan hammaddeler %18 KDV ile alınmakta olup firmaların KDV farkı yüzünden maddi olarak mağduriyet yaşamaları, Damga vergisi alınarak sözleşmesi yapılan ihalelerde bir kalemden %20 eksiltme yapılmakta ve daha sonra farklı kalemden veya aynı kalemden tekrar %20 artış yapılabilmektedir. Bu durumda zaten önce ödenmiş olan damga vergisi tekrar artırımda istenmektedir. Böyle durumlarda ya eksiltmeye karşılık gelen damga vergisinin firmaya iadesi yapılmalı ya da artırım yapıldığında eksiltmeye tekbül eden damga vergisinden mahsup edilmeli.

İhalelerde sözleşmeden sonra hastaneler bazı kalemlerde %20 indirim yapıyor, lakin ihale süresinin tamamlanmasına yakın indirim yapıldıktan sonra kalan malzemenin yine belli bir kısmını almıyor, bunun için firmaya karşılıklı fesh sözleşmesi yapma talebinde bulunuyor ve firmalar mecburiyetten kabul etmek durumunda kalıyor. Sözleşme yapılırken tüm vergilerini ödemiş, teslim edilecek düşüncesi ile hazır tuttukları bu malzemeler firmalara hem maddi hem de fazla stok olarak külfet getiriyor. KİK'da özellikler tıbbi cihaz alımları için şartnamelerde bir standart oluşturulması gerekmektedir. Döner Sermaye Saymanlıklarının ödemelerde uygulanacak esaslarla ilgili yönetmeliklerin, işletmeler tarafından farklı yorumlanarak, tıbbi cihaz ödemelerinin geç yapılması, Mal alımı ihalelerinde yüklenicinin personel çalıştırılmasının söz konusu olduğu durumlarda işçilik giderlerinin ihale bedeline dahil edilmesi yönünde düzenleme yapılması. rollerinin çok sık değ neden olmaktadır. Bunlar su an aklıma gelen en kritik sorunlar, tüm sorunlarımızı tek tek yazmaya kalksak sanırım derginizin yetmez ama zaman içinde önem sırasına göre her sorunu irdelleyip ele almamız gerekiyor.

Firmaların yaşanan olumsuzluklardan daha az etkilenmeleri için önerileriniz neler?

Ne yazık ki 2015'te meydana gelen tüm olumsuz gelişmelerin yansması 2016 yılında olacak. Su an Hükümet programında öncelikli olarak güvenlik, dış politika ve yeni

anayasa var. Bize sorunlarımızın gelene kadar daha çok zaman var gibi gözüküyor. Allah hepimizin yardımcısı olsun. Meslektaşlarımıza tavsiyemiz önümüzdeki kasa döneminde çok dikkatli hareket etmeleri, iyi hesap yapmaları yönündedir.

Başbakan Ahmet Davutoğlu, Türkiye Cumhuriyeti 64.Hükümeti 2016 Yılı Eylem Planı'na açıkladı. Eylem Planı'nda, "Sağlık araç ve gereçleri ile stratejik ve yerli ilaçların geri ödeme, fiyatlandırma ve ruhsatlandırma süreçleri iyileştirilecek" deniyor. Sizin görüşünüz ne? Nasit bir iyileştirme olabilir?

Hükümetin en önem verdiği konu Sağlık sektörüdür. Bu aşamada bizler sektör olarak bunu çok iyi değerlendirmemiz gerekmekte. Çünkü sektörümüz için geri ödeme ve fiyatlandırma en kritik konu içindedir. 64.Hükümeti 2016 Yılı Eylem Planı içinde yaklaşık 10 Eylem sektörümüzü ilgilendiren konulardır. Bu Eylem Planı bizim için önemlidir ve üyelerimiz ile de paylaştık. 10 Kalkınma Planı içinde bulunan Sağlık Endüstrisi Yönlendirme Komitesi kurulması ile ilgili 23.12.2015 tarihli Resmi Gazete'de "Sağlık Endüstrileri Yönlendirme Komitesi" konulu 2015/19 sayılı Genelge yayınlandı. Bu komite ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik olarak ortak veri kullanımını sağlayacak ve alt yapısı geliştirilecek ve ilgili kurumlar arasında eşgüdüm sağlanacak. Ayrıca bu komitede STK'lar yer alacak bu çok olumlu ve sektörümüz için önemli bir gelişmedir. Ayrıca bu Eylem Planı uygulaması için TITCK tarafından Türkiye Tıbbi Cihaz Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı hazırlanmış son aşamasına gelmiştir ve sektörümüzü ilgilendiren konular kapsamında eylem planları oluşturulmaktadır. Bunu da en kısa zamanda üyelerimizle paylaşacağız. Tabii tüm bu eylem planlarının ve gelişmelerin sürdürülebilir olması çok önemli, yenilikçi tedavilere daha açık olduğu, sonuç odaklı, fayda odaklı terapielerin dikkate alındığı bir sistem geliştirilirse sektörün gelişmesine büyük etken olacaktır. Buradaki tek aksaklık için bizim açısından öngörülebilir ve uyumlu şekilde yürütülmesi. Bunu açmak istiyorum: her kamu kurumu su anda yalnızca kendi ile ilgili hususlara bakıyor ve diğer kamu kurum uygulamaları ile tam bir uyum sağlayamıyor. Bize bu noktada Bakanlıklar arası daha iyi bir koordinasyon mekanizması, belki Basbakanlık Müsteşarlığı seviyesinde bir koordinasyon merkezi lazım diye düşünüyoruz. Biz Tıbbi Cihaz sektörü için ana muhtar tabii ki Sağlık Bakanlığı olacak, ama Çalışma, Bilim, Sanayi ve Teknoloji, Kalkınma, Ekonomi, Maliye ve Gümrük ve Ticaret Bakanlıkları ve onların ilgili tüm uygulamaları da bizler için bir o kadar önemli. Yoksa tek başımıza her birine halimizi ayrı ayrı anlatmaya enerjimiz yetmez.