



röportaj

Dünya Çapında Türkiye Tıbbi Cihaz pazar payının %6-7'lere yükselmesi bekleniyor

Türkiye'de tıbbi cihaz üreticileri ve dağıtıcılarının 2015 yılı değerlendirmesi ve 2016 yılı için beklentileri üzerine MASSIAD Yönetim Kurulu Başkanı F.A. Tolga Sözen ile söyleşi gerçekleştirdik.



Tolga Sözen

MASSIAD olarak 2015 yılı sizin açınızdan ve üye firmalarınız açısından nasıl geçti?

Nasıl bir yıl oldu?

2015 yılı seçimler yılı oldu. Bir çok sorunumuz olmasına karşı hükümetin kurulamaması buna bağlı olarak kurumlardaki belirsizlikler bekleyen sorunlarımızın katlanarak çoğalmasına sebep olmuştur. Yine seçimler dolayısı ile biz dahil üyelerimizle birlikte hepimizde bir yığınlık oluştu, bekle gör moduna geçtik. Bunların yanın da üyelerimizi en çok etkileyen gelişmeler; Döviz kurlarındaki yükselme, SUT pozitif listelerinde devamlı ürünlerin çıkartılması, geri ödeme fiyatlarının hiçbir ürün için

güncellenmemesi ve tabiki kamu-üniversite ödemeleri, üniversite-lerde 2-4 yılı bulan vadeler, devlet hastanelerinde bile 8-10 aya varan ödemeler süreleri sektör firmalarını kapanma noktasına getirmiş ve birçok firma şu an ekonomik sıkıntı içindedir.

Türkiye'de tıbbi cihaz üreticileri ve dağıtıcılarının size gelen ya da gözlemleyebildiğiniz kadarıyla problemleri nelerdir? Bu problemlerin çözümüne ilişkin neler yapmaktasınız?

Sektörümüzde üreticilerin çözüm bekleyen sorunları çok fazla, bunlara örnek vermek gerekirse; SSK Sut fiyatlarının uzun zamandır revize edilmemesi hatta SGK'nın 2014 yılında

%60'lara varan fiyat indirimi, SUT pozitif listelerine malzeme girişindeki prosedür zorluğu, Mevzuatlarda yapılan sık değişiklikler ve bu değişiklikler için sektöre verilen sürenin az olması nedeniyle uygulama zorlukları, Şehir Hastanelerinin faaliyete geçmesi durumunda alımların nasıl yapılacağı da firmalar için bir belirsizlik oluşturmaktadır. Sektörümüzde % 8 KDV ile satılan bazı ürünlerin girdilerinde kullanılan hammaddeler % 18 KDV ile alınmakta olup firmaların KDV farkı yüzünden maddi olarak mağduriyet yaşamaları, 2-3 yıla varan uzun ihalelerin yapılması firmalar zorlamaktadır. Kur artışlarında firmaların finansal maliyetlerini çok arttırmakta. Ayrıca Damga vergisi alınarak sözleşmesi yapılan ihalelerde bir kalemde %20 eksiltme yapılmakta ve daha sonra farklı kalemde veya aynı kalemde 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 tekabül eden damga vergisinden mahsup edilmesi, diğer bir konuda ihalelerde sözleşmeden sonra hastaneler bazı kalemlerde %20 indirim yapıyor, laikin 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. Söz-

leşme yapılırken tüm vergilerini ödediği, teslim edilecek düşüncesi ile hazır tuttıkları bu malzemeler firmalara hem maddi hem de fazla stok olarak külfet getiriyor.

Sanırım en büyük sorunda SGK ile firmalar arasında yaşanmakta, pozitif liste sorunu var. Bu sorunun aşılması ile ilgili neler yapılmaktadır?

Geri ödeme sistemi ve fiyat politikası; devamlı fiyatların aşağıya çekilmesi; listelerin ve fiyatların herhangi bir rasyonel kriter bazında belli periyotlarda mutlaka güncellenmesi gerekmektedir. Pozitif listelerdeki alan tanımlarının yetersiz yapılması nedeni ile fiyatlandırma da adaletli yapılmamıştır. Eşleştirmeleri yapmamamız için çok kısa süre verilmesi (Dinamik bir sektör olduğundan eşleştirmeler ekranının Medşahıs sisteminin firmalara sürekli açık olmalı) Fiyatlandırmada ürünlerin ek katma değerleri gözönüne alınmalı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının bir an önce uygulamaya geçmesi gerekmektedir. SGK Kadrolarının çok sık değişmesi sorunlarının çözümü ve uygulama zorlukları yaşanmasına neden olmaktadır. Pozitif listeler ile ilgili tüm STK'ların ve firmaların katılımı ile bir çalışma yapılmış ve kuruma sunulmuştur. Maalesef son SUT listelerinde ne ürün ne de fiyat bakımından firmaları memnun edecek hiçbir olumlu gelişme olmamış hatta fiyatlar %60'lara kadar düşmüş listeler kısıtlanmıştır.

Türk üreticilerinin AB ülkeleri içerisinde pazardaki durumu nasıldır?

Dünya Sağlık Örgütü verileri esas alınarak küresel anlamda pazar dinamiklerine bakıldığında ise dünya nüfusunun yüzde 23'ünü oluşturan Amerika ve Avrupa'nın tıbbi cihaz pazarının yüzde 80'inden fazlasını

oluşturduğu görülmektedir. Diğer bir çarpıcı durum ise Dünya'daki en büyük 30 tıbbi cihaz firmasının küresel pazarda yüzde 89 pay sahibi olması, kalan 27.000 firmanın ise yüzde 11'lik kısmı paylaşıyor olmasıdır. Bu şirketlerin ilk başından dördünün ve ilk onundan yedisinin merkezleri ABD kökenlidir. Amerika Birleşik Devletlerindeki medikal teknoloji üreten firmaların bu çok ciddi başarısında ülkenin eşi benzeri olmayan girişim sermayesi yapısından oldukça faydalanmış oldukları aşikardır. Tıbbi cihaz sektörü oldukça karmaşık bir Finansal yapıdan beslenmektedir. Bu yapının ABD ve İngiltere dışında bir benzeri pek kurulamamışsa da Çin ve Brezilya bu konuda önemli adımlar atarak ciddi gelişmeler göstermektedir. Türkiye'nin küresel dağılımda özellikle üretim konusunda önemli bir yer edinebilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin tıbbi cihaz temininde her ne kadar yurt dışına bağımlı olsa da, maliyetleri düşürmek ve üretimi artırmak için off-set uygulamalarından faydalanması gerekmektedir. Dünya tıbbi cihaz pazar payımızın yüzde 2-3'ler yüzde 6-7'lere yükselmesi beklenmektedir. Bu da Türkiye'de üretimi arttırmak için önemli bir etken olacaktır.

2016 yılı için beklentileriniz nelerdir?

Ne yazık ki 2015'te meydana tüm olumsuz gelişmelerin yansımaları 2016 yılında olacak. Şu an gözüken Hükümet programında öncelikli olarak güvenlik, dış politika ve yeni anayasa var. Bize sıra kadar daha çok zaman var gibi gözüküyor. Allah hepimizin yardımcısı olsun. Meslektaşlarımıza tavsiyemiz önümüzdeki kısa dönemde çok dikkatli hareket etmeleri, iyi hesap yapmaları yönündedir. Bunun yanında Türkiye halen bü-

yüyen ve refah düzeyi artan bir ülke. Türkiye'nin 2023 hedefleri kapsamında ciddi büyüme beklentileri var. Kısa dönemde sıkıntı çok gözüküyor belki ama ben uzun döneme çok olumlu bakıyorum. Sağlıkta Dönüşüm Projesi'nin kurgusu çok iyi yapılmış. Bir taraftan sağlığa erişim kolaylaştırılıyor, geniş kapasiteli şehir hastaneleri planlaması ile Pazar büyütülüyor, bunu destekleyecek şekilde Tıbbi Cihaz üretimi için de teşvikler veriliyor. Offset gibi alım yöntemleri sağlık alanın da geliştirilmeye çalışılıyor, kamunun üzerindeki yükü hafifletebilecek yönde Sağlık Turizmi teşvik ediliyor. Bu durumda Türkiye'nin büyüyen Pazar içerisinde yer alması doğal. Tabi bu gelişmelerin sürdürülebilir olması çok önemli. Yenilikçi tedavilere daha açık olunmuş, sonuç odaklı, fayda odaklı terapilerin dikkate alındığı bir sistem geliştirilirse sektörün gelişmesine büyük etken olacaktır.

Buradaki tek aksaklık işin bizler açısından öngörülebilir ve uyumlu şekilde yürütülmesi. Bunu açmak istiyorum; her kamu kurumu şu 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 Başbakanlık müsteşarlığı seviyesinde bir koordinasyon merkezi lazım. Biz Tıbbi cihaz sektörü için ana muhatap tabiki 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.