

# Türkiye'nin sağlık politikaları yurt dışından iyi gözüküyor

MASSIAD Disiplin Kurulu Üyesi Cem Türker, "Türkiye'nin nüfusuna ve pazar potansiyeline bakınca fırsatların olduğu bir ülke olarak algılanabiliyoruz" dedi.



MASSIAD Disiplin Kurulu Üyesi Cem Türker

## Yusuf KÜRKCÜOĞLU

**M**ASSIAD Disiplin Kurulu Üyesi Cem Türker, medikal sektörde yurt dışı bağlantılı yatırımlar ve ülkeye getirdiği faydalar üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

### Medikal sektörde yurt dışı bağlantılı yatırımlarla ilgili bilgi

### verebilir misiniz? Bu yatırımlar son yıllarda artıyor mu?

Bildiğiniz gibi yurt dışı bağlantılı yatırımlar iki şekilde geliyor, birincisi bir nevi para satma yöntemi olan yatırım finansman şirketleri, diğeri de hazır Pazar elde ederek büyümesini daha hızlı kılmak isteyen, kendi bransında farklı ülkelere yatırım ya-

pan uluslararası sağlık üreticileri. Bankalar sendikasyon kredisi olarak dünyada para satma maliyetleri sadece Libor ve Eurobor maliyetlerine % 1 kâr ilave ederek yani maksimum % 1,5-% 2 yıllık kazanç ile para satabiliyorlar. Bunun yerine yatırım şirketleri kurarak ticari ya da üretici firma satın aldıklarında risk almalarına rağmen % 10-15 EBITDA sağlayan şirketleri büyütüp satarak çok daha fazla para kazanabiliyorlar. Bu yaklaşım tabii ki sağlık sektöründe de yatırımı artırdı. Sektörümüzde bazı üretici firmalar ve bazı hastaneler yatırım finansman ortaklarına bir kısım hisselerini sattılar. Eğer yatırım finansman şirketi sektörü iyi anlar ortaklık doğru yönetilirse ortakların şahsi hisselerini satarak iyi gelir elde etmesi yanında, büyüme için gereken işletme sermayesinin de artırılma imkanı şirketi güçlendirir.

### Bir de firma satın almaları var değil mi?

Evet. O da bizim firmamızda yaşadığımız gibi firma satın alıp pazara hızlı bir şekilde girerek, dünyada çapındaki uygulamalarını ve ürün gruplarını dahil ederek büyüme sağlayan firmalar. Biz fabrikamız San Sağlık olarak faaliyet gösterirken 4 yılda % 33 pazar payına ulaştıktan sonra 2011'de, 63 ülkede fabrikası olan 102 ülkede faaliyet gösteren 12,5 milyar € cirosu olan İsveç kökenli SCA grubuna fabrikamızın % 100'ünü sattık. Biz ortaklar olarak girişimimizi kişisel kazançta çevirdik, aynı zamanda dünya uygulamalarını ve işletme sermayesi desteğini alarak büyümeyi hızlandırdık. Firmalar yatırıma odaklanıyorlar, ama bir o kadar da işletme sermayesinin önemli olduğu detayını atlıyorlar. Bu gelişme bizim faaliyet gösterdiğimiz hasta bezi sektöründe yatırımcıların istahını artırdı. Şu anda sektörümüzde ihracatı, iç Pazar talebini ve mevcut 16 makinenin üretim kapasitelerini dikkate alırsak, kapasite kullanım oranı sadece % 38'dir. Bu atıl kapasite

firmaların verimsiz yatırımları için büyük tehlike teşkil etmektedir.

### Ülkemizdeki yurt dışı bağlantılı medikal yatırımlar genellikle hangi branşlarda?

Yatırım firmalarının birinci tercihi şu anda hastaneler olarak gözüküyor; tüm hastaneler şu anda ya pazarda ortaklarını buldu, ya da görüşme halindedir. Üretici firmalar için ise brans ya da sektör önceliğinden ziyade; ciro, pazar hikayesi, marka değeri, yıllık EBITDA oranının sürdürülebilir olup olmaması, teknolojik avantajları yatırım, ya da uluslararası üretici firmaların cazibesini etkiliyor. Bence diğer şartların büyük kısmını karşılayan ciro 15 milyon USD üzerindeki her firma pazarda ortaklık teklifi alacak, ya da tamamen satılmaya aday durumda.

### Yurt dışından bakıldığında Türk medikal sektörü nasıl değerlendiriliyor?

Yurt dışından bakıldığında ilk etapta önemli ilk etken ülke riski, ikinci olarak hükümetin sağlık politikaları ve bunları uygulamadaki tutarlılığı. Firmalar kendilerini bu konularda güvende hissettikten sonra potansiyel firmaları değerlendirmeye başlıyorlar. Türkiye sağlık politikaları yurt dışından gayet iyi gözüküyor bence. Özellikle ayakta ve yatarak tedavilerde geri ödeme sistemlerinin Avrupa uygulamalarına göre artı ve eksi yönleri bulunmasına rağmen oluşturulmuş, alt yapısı olan ciddi bir sistemin bulunması Türkiye'yi bu açıdan çok cazip kılıyor.

### Türkiye'deki medikal ve sağlık hizmetleri pazarının büyüklüğü yatırım çekmede cazip oluyor mu?

Su anda sağlık sektöründeki cirolarımız, özellikle ihracatımız çok düşük. Ama nüfus miktarına ve pazar potansiyeline bakınca fırsatların olduğu bir ülke olarak algılanabiliyor.

### Yatırımlarda Türk firmaların ortaklıkları oluyor mu?

Bizim sektörden Türk firmaları da Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleri'nde yatırımlar yapıyorlar, yapmaya devam ediyorlar. Ama sağlık sektörü olarak değerlendirsek bu konudaki faaliyetler çok zayıf maalesef. Türkiye sağlık sektöründeki tüm sarf ve cihaz ihtiyaçlarının % 95'inin ithal ürünlerle karşılanıyor olması bu konudaki zaafımızı fazlasıyla vurguluyor.

### Gelecekte bu tür yatırımların

### daha da artacağını düşünüyor musunuz?

Kesinlikle artacak. Ülke riskini artırmazsak, dünyadaki karmaşık olaylara karşı politik stabilizasyonumuzu bozmasak, sağlık politikalarımızı istikrarlı uygular, toplam bütçedeki oranını artırır sağlık sektörümüzü büyütürsek, bu ön şartlardan sonra firma imkânları da yatırım cazibesini artırır, artış kaçınılmazdır.

### Bu tür yatırımlar medikal ihracatın artmasında da etken değil mi?

Oluşturulan ortaklık yatırım finansman şirketi değil de kendi faaliyet alanında yaratılmış uluslararası bir firma olursa yeni gelecek know-how, ya da bu firmaların mevcut potansiyel ihracat alanları ülkemiz ortaklarına kullanırsa, yeni bir ihracat alanı imkânı doğmuş olur. Bu ortaklıklar bir artı birin iki ettiği bir düzen olmamalı. Multinational firmaların ellerindeki kendi sektöründeki bilgi ve pazar potansiyellerinin paylaşıldığı bir yapı ile bir artı birden üçün çıktığı bir yapı oluşturulmalıdır.

### İstihdama da etki ediyor mu bu yatırımlar?

Bu yatırımlar büyümenin getirdiği istihdam ihtiyacı yanında, uluslararası firmaların yerli firmalara göre ekstradan yarattığı pozisyonlarla nitelikli personel kullanma ihtiyacı gittikçe artmaktadır.

### Yüksek rekabetin getirdiği koşullara ayak uydurabilmek için firmaların dış pazar deneyimlerinin önemi ile ilgili neler söylersiniz?

Aynen Avrupa'ya uyum yasaları çerçevesinde Türkiye'nin birçok mevzuatı

düzeltilmiş gibi, ihracat yapan firmalar da yurt dışı firmalar tarafından hem ürün bazında, hem de üretim proseslerinde iyileştirmeye destek olmaktadır. Bunun yanında SCA gibi çokuluslu firmaların en büyük avantajı, tüm dünyadaki kardeş firmaların üretim, pazarlama, satış ve özellikle geri ödeme sistemlerini destekleyen, pazarı büyütme için devlet desteği meydana getiren kamu lobi çalışmalarında en iyi uygulamalarını paylaşarak lokalde kullanma imkânını bulmaktır. Bu konuda çokuluslu firmaların en büyük sorumluluğu sektörümüzü bilgilendirecek, farklı görüş açacak fikirleri ülkemize taşımalarıdır.

### PPP Projelerine tıbbi cihaz satmak isteyen firmalara Hükümet'in, "Türkiye'de üretim yapın" demesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Medikal sektöre nasıl bir katkı sağlanmış olur?

PPP projeleri (Public Private Partnership) yani kamu özel ortaklığı projeleri ile yeni hastane yapıları, bina, otopark, güvenlik, camasır, yemek vs hizmetleri 25 yıl müteahhit firmadan kiralandıktan sonra devletin hastaneleri kendi işletmesi için gereken cihaz yatırımı devreye girdiğinde ciddi bir yatırım potansiyeli ortaya çıkacak. Maalesef yine yabancı yatırımcı açısından bu cihaz yatırımı çok cazip. Devlet yerli üreticilere cihazı siz üretin tavsiyesi haricinde bir teşvik metodu sunmamıştır. TÜBİTAK'ın, Kalkınma Ajansları, Sanayi Bakanlığı, KOSGEB gibi kurumların yeni yatırımlar için verdiği destek haricinde PPP projeleri için üreticilerimize yerli üretim adına yeni bir potansiyel gözüküyor.



Cem Türker ve Genel Yayın Yönetmeni Yusuf Kurkcuoğlu.