

SGK hafta sonu karar alıyor, Pazartesi uyguluyor

MASSIAD Başkanı Tolga Sözen, "Modern ülkelerde sağlık alanına etki eden ciddi konularda tek başına ve sadece mali açıdan karar veren kurumlar olmaz" dedi.



MASSIAD Başkanı Tolga Sözen sorularımıza cevaplandırıyor.

Yusuf KÜRKCÜOĞLU

Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği (MASSIAD) Başkanı Tolga Sözen ile medikal sektörde yaşanan son gelişmeleri konuştuk.

Tıbbi Cihaz Ülkemizde gerçekten gelişen bir sektör mü?

Bizim insanımız genel olarak girişimcidir, sağlık sektöründe de hep ciddi girişimler olmuştur. Geçmiş dönemde Tıbbi Cihaz alanında ülkemizde çok iyi firmalar ortaya çıktı, bunların bir kısmı halen bütün dünyaya ihracat yapıyor. Orta/Yüksek teknolojiye dayalı tıbbi cihaz üretiminde de iyi bir ilk imme yakalamış olduğumuzu düşünüyorum; hatta Avrupa'ya ve Amerika'ya ürünler göndermeye başlamış durumdayız. Kendi firmamın reklamını yapmak istemiyorum, ama örnek olarak orta/yüksek teknolojiye dayalı bir ürünümüzü bes senedir İtalya'ya satmaktayız.

Bu konuda olumlu gördüğünüz bazı gelişmeleri sıralarsanız...

Üniversitelerin ve artan proje desteklerinin yardımı ile yeni fikirlerin araştırma projelerine dönüşmesi hızlandı; ama

kanımca bunların sonuçlarının piyasaya arz edilebilecek ürünler ve çözümler sunacak seviyeye gelmesi için biraz daha desteğe ve zamana ihtiyacımız var. Bu konuda profesyonel seviyede çalışan üniversite-sanayi işbirliği platformları oluşmaya başladı (INOVITA gibi), bazı teknoparklar sağlık sektörünü tematik odak olarak belirlediler (DEPARK gibi) ve bazı önemli büyük ölçekteki kamu yatırımları stratejik öncelikleri arasına sağlık teknolojilerini aldılar (Teknopark İstanbul gibi). Bu önemli konuda eminim kamudan yeterli düzeyde teşvik görüyorsunuzdur. Devletimiz, Tıbbi Cihaz konusunu 10. Kalkınma Planına net olarak koymuş durumda ve her fırsatta da sektörümüzü destekleyeceğini bildirmektedir. Bu, yeni yatırımcıların dikkatini çekmekte ve mevcut yatırımcıları da kamçulamaktadır. Ancak, burada bir noktayı ne yazık ki belirtmem gerekiyor: Sektöre girmeyi planlayanlar bir ön çalışma yaptırıyor ve bir bakıyor ki tüm sektör esasen devletin kontrolünde ve bazı önemli belirsizlikler var: Bir yatırımın geri dönmesi beklenen süre içinde fiyat planlaması yapmak tam

mümkün değil, tahsilat zamanı belirsizlikleri nedeni ile bankalardan ek finansal yönden desteklenmeye muhtaç, piyasada yenilik/kalite/yerli-üretim her zaman kabul görmüyor, SGK geri ödeme listesine girmek nerdeyse imkansız ve sağlığa gitkice artması muhtemel bütçe kısıtları nedeni ile alımlarda giderek daha fazla ithal ucuz ürünlerin tercih edilme riski var. Bu tür problemler tabii ki bazı diğer ülkelerde de var, ama Tıbbi Cihaz üreticilerimizin ve yeni yatırımcıların bu problemlerin bir şekilde çözülebileceğine inanması gerekiyor. Bence şu an sanki biz bu inancımızı biraz kaybettik.

Gerçekten mi, nedir sizi böyle karamsarlığa iten sebepler?

Bakın üniversitelerin sektöre ödemeleri geciktirme problemleri kaç senedir devam ediyor ve şu an ödemelerdeki gecikmeler nerede ise 3 yıla kadar dayanmış vaziyette. Bu konuda onlarca girişim, görüşme, yazışma yapıldı. Başbakan Yardımcısı Sayın Ali Babacan'ın da davetli olduğu İstanbul Sanayi Odası'nın bir meclis toplantısında konuyu gündeme getirdim. Orada, üniversitelerin hükümetin direkt kontrolünde olmadığı ve yapabileceklerin sınırlı olduğu belirtildi. Başbakanlığa dört Sivil Toplum Örgütü imzalı yazı gönderdik, bu konuda cevap bile vermediler.

Üniversitelerin ödemeleri geciktirmesi dışında başka sıkıntılar var mı?

Bunun yanında SGK başka bir problem: İlke olarak ne yaparlarsa yapsınlar ama öngörülebilir olmak zorundalar. Ani zig-zaglar, anında yürürlüğe giren fiyat ayarlamalarına sektör olarak uzun süre dayanmamız mümkün değil. Bakınız Amerikan Merkez Bankası faiz arttıracak, iki sene önceden piyasaları hazırlamaya çalışıyor, amaç kimsese sıkıntı yaşatmamak. Çünkü o da biliyor ki globalleşen bu dünyada yarattığın her problem sonunda gelir seni de etkiler. Biz de SGK ne yapıyor? Haftasonu karar alıyor, Pazartesi uyguluyor. Aldığı bazı kararlar da fiyatların %50'lere kadar düşürülmesi, yüzlerce ürünün listelerden çıkarılması vs. gibi piyasayı dibin-

dem sallayacak cinsten olabiliyor. Varsayalım SGK gerekçelerinde yüzde yüz haklı olsun, buna rağmen en az bir sene gecikmesini vermesi lazım ki herkes kendini ona göre hazırlasın, stoklarını tüketisin, ihalelerini tamamlasın. Bu tür müdahalelerin son sonuçları oldu: bazı ameliyatlarda durdu, iş başına yansıdı, bunun üzerine biraz geri adım atılmak zorunda kaldı SGK tarafından. Düşünün tüm bunlar olurken sizin bir yakınınız ameliyat edilmek zorunda olsaydı ve herkesin soktan ne yapacağını bilmeden dolıştı bir sırada bir de kritik bir malzemeyi bulma sıkıntısı çekseydiniz ne yapardınız?

Bu tür kararlar diğer ülkelerde de böyle alınmıyor mu?

Benim bildiğim modern ülkelerde böyle sağlık alanına etki eden ciddi konularda tek başına ve sadece mali açıdan karar veren kurumlar olmaz. Karar sürecinde muhakkak endüstri ve hastahaneler yer alır. Yapılacak her türlü değişikliğin etkileri her yönden değerlendirilir, değişiklik yapıldıktan sonra da sonuçlar çok sıkı izlenir, yanlış bir karar verildiği anlaşırsa tabii gerekli düzeltmeler de yapılır. İnsan sağlığına direk etki eden konular acil olarak ele alınır.

Kamudan şikayetlerimizi bitirdiyssek...

Bitmedi, kamu turumuza devam ediyoruz: Kamu İhale Kanunu ve Sayıştay geliyor. Şu an sistem sadece en ucuzu daha ucuz almak için kurgulanmış vaziyette. Toplam tedavi maliyetinden söz eden, bunu ölçen değerlendiren bir genel müdürlük var ama onu sanki pek dinleyen yok. Bunun yanında, her ne kadar Kamu İhale Kanununda "ekonomik tercih" gibi sadece fiyata değil bir puanlama sistemine göre tekliflerin değerlendirilmesi mümkün ise de satınalmacılar bunu uygulamak istemiyor. Ana gerekçeleri Sayıştay müfettişleri geldiği zaman devletin esasında zarara uğratılmadığını onlara anlatamamaları ve kabul ettirememeleri.

Bu tür yaklaşımlar hastaya zarar veriyor mu?

Tıbbi Cihaz sektöründe bir cihazı verdiğin zaman muhakkak pesinden kullanım eğitimi ve hatta sık sık uygulama desteğini de vermek zorundasınız. Bu durumdan satınalmacılar dahil kamudaki pek çok karar verici sanırım haberdar değil. Onlar sanıyor ki firma cihazı getiriyor, teslim edip gidiyor bir daha da hiç gelmiyor. Yok böyle bir şey. Belki belli bazı ürün grupları için bu geçerli olabilir. Maliyetler artıp satış fiyatları düştükçe firmalar da bu tür kritik destekleri kısarak ayakta kalmaya çalışıyorlar. Bu durumda sonuçta hastalar hizmete geç ulaşma veya eksik ulaşma nedeni ile mağdur oluyorlar.

Hızınızı kesmeyeyim. Başka sıkıntılarınız?

Son zamanlarda en sıkıntı yaşadığımız şey parçalanmış "mikro" siparişler. Hastanelerimiz stok yönetimini öğrendiler ama bu sefer de biraz abarttılar. Bir teklif veriyorsunuz diyelim 500 TL'lik. Bunu hem grup hastaneleri arasında bölüyorlar, hem de parça parça alıyorlar. Geçenlerde bir arkadaş anlatıyordu, siparişin karşılığı kestiği fatura 5 (yazı ile beş) TL, inanmadım. Bu mali teslim etmek, ödemesi için bir kaç kez gitmek sonucu bu faturanın maliyeti 50 TL'den aşağı gelmez. Tedarikçilerimiz için de her ayrı fatura ek külfet aslında: siparişin komisyon tarafından onaylanması, faturalandırılması, dosyalandırılması, memurların her işlem için harcadığı vakit vb. süreçler düşünüldüğünde toplam maliyet alan kurum açısından da artıyor bu tür sipariş parçalamaları nedeni ile. Bu durumu Kamu Hastaneler Birliği'ne bildirdik ama henüz bir sonuç alamadık.

Hükümetin bu konuda adım atmadığını söylemeyeceksiniz herhalde?



Tolga Sözen

Hükümetimizin iyi niyetli girişimlerinden biri yerli imalatı teşvik için öngörülen ve Kamu İhale Kanunu'na giren Yüksek ve Orta teknoloji yerli ürünler için %15'e varan fiyat farklarının uygulanabileceğinin kabul edilmesi. Bunu Sayın Cumhurbaşkanımız, Başbakan olduğu dönemde İtam 8 sene önce söyledi ve hemen ilgili genelgeyi de çıkarttırdı. Ama uygulamaya bakalım: biz firma olarak bu süre içerisinde 300'den fazla hastane satın alma ihalesinde uygulamak için yoğun çalışmalar yaptık, ama - yukarıda Sayıştay ile ilgili bahsettiğim husus yüzünden - sadece iki hastane ihalesinde bunu kriter olarak uygulatabildik. Yakın zamanda yenilenmiş hali ile bu tür bir yerli alım teşviği efektif uygulanabilir mi gerçekten merak ediyorum. Kamu Hastaneler Birliği zaten simdiden mevcut bütçesini tuturamamaktan yakınıyor. Geçenlerde kendi aramızda bir hesap yaptık. Net istatistik veriler olmadı için bilemiyoruz ama diyelim ihale ile Kamunun aldığı malların toplamı dört (4) milyar TL. Hep diyoruz ki bunun sadece %15'i yerli, demek ki 600 milyon TL yerli ürünler için ödenen para. Bunun tümünü orta-yüksek teknoloji diye varsayarsak, maksimum yerli farkı 90 milyon TL yapar. Bunun bir kısmı da devlete ve ülkeye hemen aynı ay dönüyor zaten. Toplam sağlık harcamasının içinde firmalara kalacak ek miktar da onları güçlendirecek kadar önemli ama tüm bütçe içinde yüksek bir rakam değil. Yerli üretim payı arttıkça da ülkemiz bu alanda güçleniyor ve bizler anında daha çok katma değer ve ihracat yaratıyoruz, demektir ki verilen bu farklar misli ile ülkemize zaten geri dönecek.

Mevcut yerli tıbbi cihaz teşvikleri çalışmıyorsa, başka bir yol izlenebilir mi?

Şimdiye kadar uygulanmaya çalışılan hastane bütçesini lokalde zorlayan yerli alım teşvikleri zor işliyor. Farklı yollar da olabilir, bu konuyu gerçekten çözmeye amacı ile bir araya gelsek eminim farklı yollar buluruz. Örnek olarak Boğaziçi Üniversitesi'nden Sayın Cengizhan Öztürk Hocamız önerdiği bir yol var: kamu hastanelerine (hatta belki özele de) mal satmayı başaran yerli üretici (belki yerli üretim oranına göre prorata edilmiş bir şekilde) faturasını kesince hemen satışın belli bir yüzdesi kadar bir "Ar-Ge teşvik sanal para kuponu" alabilir (satış toplamı, teknoloji içeriği ve firma Ar-Ge notu ile bu yüzde artabilir). Bu kupon ile firmanın kamudan aldığı araştırma proje desteklerinde (KOSGEB, TEYDEB...) eşfinans oranı düşebilir ve/veya araştırma merkezlerinden danışmanlık ve hizmet alımı yapılabilir. Bu kuponlar esas olarak son aşamada araştırma merkezleri tarafından ek idame ve teşvik desteği için



Volga Güten, "parçalanmış mikro" sığansızdan sektörün sıkıntı yapabileceğini söyledi.

Kalkınma Bakanlığında nakite çevrilmiş olacak ya da satışta başarılı firmaların araştırma yapması daha çok teşvik edilmiş olacak. Aynı fikir sürekli geciken kamu alacaklarımıza yönelik olarak da neden uygulanmasın? Kamuda bekleyen faturalarımız için de "kamu alacaklı kuponları" alabilmeliyiz [belki bize az bir maliyeti olabilir] ve bununla kamuya her türlü vergi, sigorta, stopaj ve ruhsat bedellerini ödeyebilmeliyiz.

İlginç bir öneri. Kısa vadede yerli sektörün teşvik edileceğinden umutlu musunuz?

Dediğim gibi daha bir çok sorun var ama ne zaman nasıl çözülebileceği belli değil. Hele bu sene bir de seçim senesi, tanıdığımız ve güvendiğimiz bazı bürokratlar istifa etti, yakında bakanlar da seçim çalışmalarına başlar. Bizi ancak Eylül'den sonra yeniden hatırlamaya başlarlar. Bu arada bildiğiniz gibi bir de doların dolu dizgin artması başladı. Düşen fiyatlara bir de aniden gelişen ve üst sınırı henüz belirsiz bu maliyet artışı koyduğunuz zaman, dolar ile mal alan firmalarımız için bu sene çok zor geçecek demektir. Dolara bağlı olarak otomatik yerli girdiler de artacak.

Sizler bu sorunları aşmak için neler yapıyorsunuz o zaman?

Biz yine güzel şeylerden bahsedelim. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ve KOSGEB Ar-Ge faaliyetlerini desteklemek yönünde önemli çalışmalar yapmakta. Son dönemde üniversitelerde daha aktif rol almaya başlayan "Teknoloji Transfer Merkezleri" ve yenilenen vizyonları ile konumuza odaklanan Teknoparklar önümüzdeki dönemde olumlu etkilerini daha çok hissettirmeye başlayacak, buna

inanıyoruz. Bunun yanında ülkemizde bölgesel medikal kümelenme çalışmalarını da takip ediyoruz. Biz de İstanbul bölgesi olarak İstanbul Sanayi Odası'nın da desteği ile İstanbul Sağlık Endüstrisi Kümelenmesini (İSEK) oluşturduk. Kümelenme olarak; sektörümüzün güncel ve acil problemlerini çözmeye [akredite laboratuvarlar, ürün güvenlik testleri gibi], tüm ilgili paydaşları bir araya getirip yeni fikirlerin ürüne dönüşmesini hızlandırmaya ve endüstrinin gerçek ihtiyaçlarına göre üniversitemizdeki araştırma çalışmalarının ve altyapının planlanmasını sağlamaya çalışıyoruz.

Geleceğe yönelik öngörüleriniz, önerileriniz nelerdir?

Kısa dönemde sıkıntı çok gözüküyor belki ama ben uzun döneme çok olumlu bakıyorum. Sağlıkta Dönüşüm Projesinin kurgusu çok iyi yapılmış. Bir taraftan sağlığa erişim kolaylaştırılıyor, geniş kapasiteli şehir hastahaneleri planlaması ile pazar büyütülüyor, bunu destekleyecek şekilde Tıbbi Cihaz üretimi için de teşvikler veriliyor. Off-set gibi alım yöntemleri sağlık alanında da geliştirilmeye çalışılıyor, kamunun üzerindeki yükü hafifletilebilecek yönde Sağlık Turizmi teşvik ediliyor. 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 saha 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. Tek başımıza her birine halimizi ayrı ayrı anlatmaya inanın enerjimiz yetmiyor.

Özellikle belirtmek istediğiniz başka güncel bir konu var mı?

Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği ile tıbbi cihaz satışı yapan işletmelerin faaliyetlerini sürdürmek için yetki belgesi almaları zorunlu hale getirilmiş durumda. Buralarda çalışacak personel için de eğitimler başlamış durumda. Sektördeki arkadaşlara sesleniyorum: lütfen bu konuyu kimse atlamasın. Kısa dönemde bizi biraz yoracak biliyorum. Hep bu tür konularda su sekilde düşünmeye meyilliyiz sanki: "Ya ertelenirse? Neden şimdi den bu kadar zaman/para ayırayım? Herkes alacak mı bir bakalım. Kim kontrol edecek?". Bunun gibi onlarca soru zihinlerimizde dans edecek. Bizler gerçekten kritik bir iş yapıyoruz, o yüzden bu sektördeki tüm oyuncuların da yetkilendirmiş ve eğitilmiş personel sahibi olması gerekir diye düşünüyorum. Her isteyen dilediği gibi, bazen işini ciddi yapan firmalarımıza haksız rekabet oluşturacak şekilde, bu sektöre geçmişteki gibi serbesçe girmemeli. Kim bu sektörde faaliyet göstercekse gerekliliklerini harfiyen yerine getirmelidir.

Bu özel fuar sayımızın okuyucuları arasında sektörün tüm oyuncularını var.

Neler eklersiniz?

Biz sivil toplum kuruluşları olarak elimizden geldiğince bıkmadan usanmadan problemlerin çözümü ve sektörümüzün ileri gitmesi için elimizden geleni yapmaya devam etmeye kararlıyız. Sevgili okuyuculardan en büyük dileğimiz sektörel oyuncu olarak henüz bir sivil toplum kuruluşunda katılmamışsanız, ilk iş olarak aklınıza yatan birinde aktif bir üye olunuz. Ancak birlikte kuvvet doğar. Kamunun bazı önemli adımları atması için karşısında organize ve güçlü bir ses görmesi gerekiyor. Bu gücü biz sivil toplum kuruluşu olarak ancak aktif üyeliklerimiz ile sağlayabiliriz. Bunun yanında sektörümüz çok geniş, her şeyi bilemeyiz, sizlerin bize sahadan sürekli bilgi aktarması lazım. Bir kısmımız için uygun olan bir çözüm diğerlerimiz için sıkıntı olabilir. Artık bu çağda "Kervan Yolunda Kurulur" geleneğinden çıkalm ve geleceğimizi öngörülebilir şekilde hep birlikte planlayalım. Bu vesile ile iyi bir expoMED Fuarı ve sene geçirmenizi diliyorum.