



röportaj

Perakende ağına daha fazla hassasiyet gösteriyoruz

MASSİAD Başkan Yardımcısı Barış Fırat, "Yetkili çalışma gruplarımızla sorunların çözümü ve paydaşların katılımının artırılması noktasında çalışmalar yapmaktayız" dedi.



Barış Fırat, perakende sektöründe durumu ile ilgili bilgi verdi.

Yusuf KÜRKCÜOĞLU

Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği (MASSİAD) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Barış Fırat, yeni yayınlanan "Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği" ve perakende medikal sektörü hakkında sorularımızı cevaplandırdı:

Medula ve toplu alımlarla birlikte perakende sektörünün git gide küçüldüğü bir ortamda, bu işletmeler nasıl ayakta durabilir?

Medula sistemi Genel Sağlık Sigortası (GSS) Türkiye'deki sosyal güvenlik kurumları olan Emekli Sandığı, Bağkur, Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK), Yeşil Kart'ı tek bir çatı altında, GSS çatısı altında toplamayı hedeflemiştir. Medula bu çalışmanın bilimsel ayağıdır. Devlet hastaneleri, özel hastaneler, üniver-

site hastaneleri, diyaliz merkezleri ve daha bir çok sağlık kuruluşunun verdikleri hizmet, kullandıkları tıbbi malzeme ve ilaçların bedelinin geri ödeme kurumu tarafından ödenmesi için GSS Medula web servislerini kullanmaları gerekmektedir. Medula sisteminin 4 temel alt modülü bulunmaktadır. Medula Eczane Sistemi, Medula Optik Sistemi, Medula Doktor Sistemi ve Medula Hastane Sistemi. Bu bilgiler ve parametreler dikkate alındığında perakende ve perakende ağını ihtiva eden ürün gruplarında sektörü direkt risk altında tutan bir durum görülmektedir. Özellikle 15.05.2014 tarih 29001 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği" ile birlikte perakende içerisinde yer alan "Satış Merkezleri de" istenilen yükümlülükleri yerine

getirmesi durumunda faaliyetlerine sorunsuz ve kesintisiz bir şekilde devam edeceklerdir. Toplu alım hususu perakendenin dışında ele alınması ve değerlendirilmesi gereken bir konudur. Ağırlıklı olarak ihalelere matuf tıbbi cihaz ürünlerini ve bölgesel alım biçimini kapsamaktadır. Şu an için perakende sektörünü rahatsız edecek bir durum bulunmamakta ve faaliyetlerine devam etmektedir.

Sermaye birikimi için sektördeki işletmelerin ortak hareket etmedeki isteksizliğini neye bağlıyorsunuz? Ortaklıklar kurularak büyüme gerçekleştirilemez mi?

Bu konu salt perakende veya ağırlıklı ihale çalışan firmaları ilgilendiren bir durum değildir. Sektörün bütününe ele alacak bir minvalde değerlendirilmelidir. Elbette ortaklıklar kurularak, şirketler arası işbirliğinin geliştirilmesine paralel büyüme ve sinerjik bir yapı oluşturulabilir. Ancak bu fotoğrafı ortaya çıkartabilmek için öncelikle firmamızın ve yöneticilerimizin bu kültüre ve işbirliği inancına açık ve istekli olmaları gerekmektedir. Şahsen bu hususu olmazsa olmaz bir çerçevede görmüyorum. Mali yapısı elverişli şirketler elbette münferiden hareket etme hakkına ve özgürlüğüne

MASSİAD®

**MARMARA SAĞLIK SEKTÖRÜ
İŞADAMLARI DERNEĞİ**

sahiptirler. Yine de daha iyisi yapılabilir gözüyle değerlendirebilir ancak son karar firma ve firma yöneticilerindedir. Küresel ve sosyo-ekonomik faktörler düşünüldüğünde şirket birleşmeleri ve ortaklıklarının önemsenmesi gereken bir olgu olduğunu düşünüyorum.

Medikal firmaların ruhsatlandırılması ve denetlenmesi, satış kurallarının belirlenmesi ile ilgili yönetmelik yayımlandı. Bu yönetmeliğin perakende firmalarına olumlu etkisi neler acaba?

Hepimizin malumu olduğu üzere "Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği" 15.05.2014 tarih 29001 sayılı Resmî Gazete'de yayımlandı. Herseyden evvel sektörün projeksiyonu ve kimliği açısından söz konusu yönetmeliği önemsiyoruz. Ancak yönetmeliğe ait kılavuzlar ile ilgili çeşitli eksiklikler karşımıza çıkmaktadır. Belirtilen bazı hususların içeriği yeterince doldurulmamış. İlgili kurum ve temsilcileri ile yaptığımız görüşmeler çerçevesinde bahse konu kılavuzun (detaylandırılmış hali) en kısa sürede sirküle edileceği bilgisi alınmıştır. Tüm bu eksaklıkların giderilmesi sonucunda söz konusu yönetmeliğin sektör ve sektör paydaşları adına olumlu sonuçlar doğuracağını düşünüyorum. Sektör kimliğinin oluşturulması ve standartların belirlenmesi sektörün yıllardır görmek istediği bir tablodur.

Yönetmeliğe uyum kolay olacak mı?

Elbette yönetmeliğe uyum ve geçiş sürecinde çeşitli zorluklar ile karşı karşıya kalınacaktır. Süreci ilgili kurum ve sektör temsilcileri ile birlikte doğru yönettiğimiz takdirde olumsuz bir etkinin görülmeceği kanaatindeyim. MASSIAD olarak her platformda üye ve sektör temsilcilerimizi en doğru ve rasyonel bir şekilde temsil edeceğimizden hiç kimsekin şüphesi olmasın. Perakende işi ile iştigal eden firmalarımızın da bu yönetmelikten pozitif kazanımda bulunacağı aşikârdır. Çünkü belirlenen standartlar ve yönetmeliğin içeriği "perakende satış merkezlerinin" devamlılığı açısından son derece büyük önem arz etmektedir. Kafalarda oluşan perakende sektörü ve bu noktalarda satılan ürünlerin gelecekte ne olacağına dair birçok soruyu cevaplamakta ve mevcut dinamiklerin korunacağını görebilmekteyiz. Bu bakımdan maksimum fayda ve pozitif etki sağlamak adına perakende firmalarımızın söz konusu yönetmeliğe biran önce adapte olup, gerekli yükümlülükleri yerine getirmelerini tavsiye ediyoruz. **Perakende satış yapan medikal fir-**

malar hastanelerin açtığı cihaz ihalelerine girebiliyorlar mı?

Neticede perakende satışı yapan firmalar da tüzel bir yapıya sahip bulunmaktadır. Dolayısıyla, ihaleye girebilmek için gerekli yeterlilik, prosedür ve evraksal işlemlerin sağlanması durumunda, söz konusu perakende firmaları da tıbbi cihaz ihalelerine katılım gösterebilmektedir.

Sektörde perakende satış yapan firmaların sayısının azalması sektöre nasıl yansıyor?

Bu konuda perakende firma sayısının genel ortalamada çok fazla bir azalma durumu ile karşı karşıya kaldığını düşünmüyorum. Sektörden bir sebeple ayrılan firmalar olmakta beraber bir o kadar da yeni oyuncuların sektör içerisinde yer aldığını gözlemlemekteyiz. Ancak çok tabii ki sektörün dinamiklerine ve hızlı gelişimine kolay ayak uyduramayan ve aynı zamanda yanlış şirket yönetim politikaları güden firmalarımızın maalesef sektör dışında kaldığını görmekteyiz. Sektör dahilinde faaliyet gösteren üretici, ithalatçı, tedarikçi ve perakende işi ile iştigal eden firmalarımızdan görmek istediğimiz en önemli husus nitelikli işgücü, güçlü mali yapı ve etik kuralların uygulanabilirliğidir.

MASSIAD olarak medikal sektörde hizmet veren perakende firmaların sorunlarının çözümü noktasında neler yapıyorsunuz?

Öncelikle üyelerimize ve söz konusu firmalara yayımlanan yeni ve mevcut mevzuatlar ışığında rutin duyurularda bulunuyoruz. Perakende ağında yaşanan sorunlara ilişkin geri bildirimler almaya çalışıyoruz. Dernek olarak geri bildirim alamadığımız takdirde haliyle çözüm noktasındaki faaliyetlerimiz de kısır bir döngü içerisinde kalıyor. Özellikle derneğimizin gerçekleştirdiği genel kurul sonrası oluşan yeni yönetimimiz ile birlikte perakende ağına daha fazla hassasiyet göstermekteyiz. Yetkili çalışma gruplarımızla sorunların çözümü ve paydaşların katılımının artırılması noktasında çalışmalar yapmaktayız.



MASSIAD
Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı
Barış Fırat.

Üye sayısının artırılması noktasındaki çalışmalarınız neler?

Genel üye sayımızı yetersiz bulduğumuz bir platformda hem genel hem de perakende firma üye sayısının derneğimize kazandırılması noktasında çalışma ve çeşitli aktiviteler planlanmaktadır. Ancak topyekün bir işbirliği ve katılımçılık sağladığımız takdirde gerek sorunların çözümü gerekse mevcut yapının iyileştirilmesi yönünde adımlar atabiliriz. Bu doğrultuda sizlerin aracılığıyla "tıbbi cihaz perakende temsilcilerine" dernek faaliyetlerimize katılım ve destek göstermeleri hususunda çağrıda bulunuyor, sevgi ve saygılarımı sunuyorum.



Barış Fırat, yeni yayımlanan yönetmeliği de değerlendirdi.