

İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi Kazım Eryaşar:

“SGK'nın fiyatları negatif yönde düzenlemesi müteşebbisin yatırım yapma arzusunu kırıyor”

Kazım Eryaşar; “Ürünlerimizi dövizle ithal edip, KDV, KKDF ve diğer vergilerini peşin ödeyip, ihalelerde en az 1 yıllık sabit fiyat ile satmaktayız. SGK'da fiyat ayarlamaları yaparken bu hususu göz önüne almadığı gibi devamlı fiyat düşürmektedir.”



İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi Kazım Eryaşar

Yusuf KÜRKÇÜOĞLU

Istanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi ve Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği (MASSIAD) Disiplin Kurulu Üyesi Kazım Eryasar, tıbbi cihaz sektörü ile ilgili sorularımıza cevaplandırdı.

Ülkemizde ihtiyaç duyulan tıbbi cihaz miktarının yüzde 15'ine yakın kısmı yerli üretim yoluyla, geri kalanı ise yurt dışından ithal edilmekte. Bu rakamların dengelenmesi için Türk medikal sektörü nasıl bir yol izlemeli?

Ülkemizde ihtiyacımızın ithalatı karşılama oranı maalesef hâlâ yüzde 15 seviyelerinde devam etmektedir. Bu ürünler de genellikle yüksek katma değer oluşturmeyen ürünleri kapsamaktadır. Rakamların ülkemiz lehine geliştirilmesi için mutlaka yüksek teknoloji ihtiva eden katma değeri yüksek ürün portföyümüzü geliştirmemiz gerekir. Ancak, ülkemizde en büyük alıcının Kamu olması ve nihai ödeme noktası olan Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK)'nin fiyatları sürekli negatif yönde düzenlemesi mütebessibin yatırım yapma arzusunu kırmaktadır.

Tıbbi cihaz üretiminde Avrupa'ya göre üstün teknoloji ve bilgi birikimine sahip yerli üreticilerin sayısı artıyor mu ülkemizde?

Elbette Tıbbi Cihaz üretiminde her geçen gün teknolojiyi daha fazla kullanıyoruz. Ancak Avrupa'ya göre üstün teknoloji ve bilgi birikimimiz olduğunu söylemek çok iddialı olur. Zaten dış ticaret rakamlarımız da bunu açıklamakta. Ancak son yıllarda sektörümüzün bu konuda gelişmeye açık faaliyetler içinde olduğunu da söylemeliyiz. İhracat rakamlarımız çok fazla olmazsa da Türkiye'nin İhracat ortalama kg fiyat değeri 1,6 USD iken Tıbbi Cihaz ortalama kg fiyatı 28.-usd dolar civarında. Bu da Tıbbi Cihaz endüstrisinin ne kadar stratejik ve önemli olduğu konusunda bize bir bilgi veriyor.

Döviz kurunun artması ithalat yapan firmaları nasıl etkiliyor? Etkinin minimize edilmesi için Hükümet'in alması gereken

*"Hükümet,
en azından
tahsilatlarımızın
zamanında yapılmasını
sağlamak için
gerekli tedbirleri alması
ve ani döviz
artışlarında geçmişte
verilen fiyatların
ayarlanması yönünde
düzenleme yapabilir."*



Kazım Eryasar.

tedbirler var mı?

Mamul ve yarı mamul ürünlerinin çok önemli bir kısmının ithalata dayalı olduğu sektörde döviz kurlarının etkilemesi mümkün mü? Hele böyle agresif döviz artışlarının olması ciddi zararlara yol açmakta. Zira ürünlerimizi dövizle ithal edip, KDV, KKDF ve diğer vergilerini peşin ödeyip, ihalelerde en az 1 yıllık sabit fiyat ile satmaktayız. SGK'da fiyat ayarlamaları yaparken bu hususu göz önüne almadığı gibi devamlı fiyat düşürmektedir. Bir de Kurumların ve özellikle Üniversite Hastanelerinin 3 yıla varan ödeme süresini düşünürseniz sizin içinden nasıl çıkacağımız bir muamma. Hükümetin yapması gereken en azından tahsilatlarımızın zamanında yapılmasını sağlama için gerekli tedbirleri alması ve ani döviz artışlarında geçmişte verilen fiyatların ayarlanması yönünde düzenlemeye gitmesi şeklinde düzenlenebilir.

Ar-Ge için KOBİ'lere yönelik destekler var mı? Ar-Ge faaliyetlerine aktarılan kaynakların vergiden düşülmesi firmanın Ar-Ge'ye ayıracağı payın artmasında önemli etken olmaz mı?

KOBİ'lere yönelik Ar-Ge çalışmalarında son yıllarda yapılan destekleri yadsımamak gerekir. Ancak sektörde ciddi yatırımlar ve Ar-Ge çalışmaları yapmak için büyük bütçeler gerektiği için bu destekler maalesef yeterli gelmemekte. Bir de tüm desteklerin merkezi ve planlı bir şekilde yapılması sektörün gelişmesine daha fazla katkıda bulunacaktır. Yatırım yapan firmalar bu destekler ve öz kaynaklar yeterli gelmediği için farklı kaynaklardan finans arayışı içine girmektedir ki bunların maliyeti de oldukça yüksektir. Elbette ki Ar-Ge faaliyetlerinin vergiden mahsup edilmesi de önemli bir kaynak olacaktır.

Yerli mallar ve üretici lehine avantaj ve teşvik sistemleri sizce yeterli mi?

Yerli üretici lehine herhangi bir avantajdan nasıl söz edebileceğimizi bilemiyorum. Mamul mal ithalatında KDV yüzde 8 iken hammaddede tedarik ederken bazı



Kazım Eryasar

kalemlerde yüzde 18 KDV ödüyoruz. Bu rakamlar ciddi meblağlar teşkil etmekte ve mahsup edilmesi veya tahsil edilmesi çok uzun süreler almakta. Bu da üretici firmaların finans sorununu iyice büyüt-mektedir. Ayrıca enerji maliyetleri, İsv-eren prim ve vergi payları ciddi maliyetler oluşturmaktadır. Tabii bunların hepsini üst üste koyduğumuz da yerli sanayicinin rekabet etmesini ve yüksek teknolojik ürünler üretmesini beklemek fazla saf dillilik olmaz mı? Bilindiği gibi Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu 7 Ocak'ta yayınladığı genelgeyi yeniden düzen-leyip, 1 Nisan 2015'te yeni bir genelge yayınladı. Bu genelgede hangi ürünlerin teknolojik ürün sayılacağı ve ne kadar fi-yet avantajı sağlanacağı açıklanıyor. An-cak ben şimdiye kadar yerli ürüne avan-taj sağlayan bir şartnameyi görmedim. Zaten TKHK'na bağlı hastanelerin bunu uygulaması da çok zor. Zira hastaneler ellerindeki global bütçe ile Döner Ser-mayelerini döndürmekte zorlandıkları için Kamu İhale Kurumu mevzuatındaki bu hükmü uygulamakta zorlanıyorlar. Bunun için farklı bir yöntem veya kaynak oluşturmadıkça Yerli üreticiye bir avan-taj sağlamaz. Aslında Hastaneler ürün alırken gerçek anlamda kalite ve güve-nilirliğini, fiyat ve performans sorgula-masını daha rasyonel yapabilseler, sa-dede ekonomik fiyat olarak en ucuz fiyat olgusunu benimsemeseler, başka bir avantaj uygulamasına da gerek kalmay-

acak. Tabii bu benim şahsi düşüncem.

Yerli üretim tıbbi cihazın piyasaya arzı ve geri ödeme sistemine dahil edilmesi kolay oluyor mu? SGK bir kolaylaştırma sağlıyor mu?

Yerli ürünlerin SGK geri ödeme liste-sine girmesi pek bir sorun oluşturmuy-or. Ancak burada önemli olan fiyatın ne olacağı ve SGK'ya yeni bir ek bütçe ve masraf acması olgusu var. İşte biraz önce teknolojik ürünlerden bahsetmiş idik. Hal böyle olunca; geri ödeme liste-sine girip girmeyeceğini bilmeyen bir müteşebbis hangi riske girip de yatırım yapıp, teknoloji üretecek. Elbette ki SGK elindeki kaynakları en ekonomik ve rantabl şekilde kullanacaktır. Ancak en büyük potansiyele sahip satınalma ve geri ödeme makamı olarak bu avantajını çok sert bir şekilde kullanır ise sektörün önünün açılması nasıl mümkün ola-cak? Her Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) yayımlandığında fiyatlar geri gitmekte, bazı ürünler tebliğ dışına çıkmaktadır.

İstanbul Ticaret Odası Meclis üyesisiniz. İTO'da medikal sektör adına ne gibi çalışmalar yürütülüyor?

Sizin de belirttiğiniz gibi İTO meclis üye-siyim. 1993 yılından beri meslektaşlarım ve sektörümün bana gösterdiği teveccüh ile bu görevi sektöre layık olma bilinciyle yapmaya çalışıyorum. Odanın

“Ben şimdiye kadar yerli ürüne avantaj sağlayan bir şartnameyi görmedim. Zaten TKHK'na bağlı hastanelerin bunu uygulaması da çok zor.”

Kanun ve Yönetmeliklerinin bize ver-miş olduğu görev ve yetkililerle ben ve Komite Üyesi arkadaşlarımız bu görev-lerimizi yerine getirmekteyiz. Periy-odik olarak Seminer, Bilgilendirme Toplantıları düzenlemekteyiz. Ayrıca yeni yayınlanan Kanun ve Yönetme-likler doğrultusunda, daha mevzuat yayınlanmadan, taslak halinde iken İ.T.O Yönetim Kurulumuzun katkıları ile ilgili Kurumlar nezdinde girişimde bulunup, sektörün görüş ve önerilerini iletip, sektörün taleplerinin yerine getirilmesini sağlamaya çalışıyoruz. Üye-lerimizin Komiteye gelen talep ve öner-ilerini değerlendiriyoruz. Tabii birde biraz önce söylediğim gibi kanunlardan kaynaklanan görevlerimizi yerine getiri-yoruz. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Medikal Meclis üyesi olduğum için orada da sorunlarımızın takipçisi oluyoruz.

Bize zaman ayırdığınız için teşekkür ederim.

Sizinle uzun süredir sohbet etmemiş idik. Bu fırsatı verdiğiniz için teşekkür ederim. Sizin sektörü çok yakından bilen Değerli iki arkadaşımız olarak her zaman Sektörün ve STK'ların yanında olduğunuzu hepimiz biliyoruz. Ben de Medikal News dergisine; yayın hayatın-da başarılar diler yeni bir soluk yeni bir ses getirdiği için şükranlarımı sunarım.