



röportaj

## Tolga Sözen: Daha güçlü bir ses olabilmek için Türkiye geneline açıldık

Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği Başkanı Tolga Sözen, MASSIAD'ın yeni dönemdeki hedefinin tüm Türkiye'deki firmaları kucaklamak olduğunu söyledi.



MASSIAD Başkanı Tolga Sözen son dönemdeki toplantıya katıldı.

**Yusuf KÜRKÇÜOĞLU**

**M**armara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği (MASSIAD)'nin yeni Başkanı Tolga Sözen, Medikal Plus dergisine konuştu.

**MASSIAD olarak yeni dönemde neler yapacaksınız anlatır mısınız?**

Öncelikle ben ve ekibimi dernek yönetimine seçerek takdirlerini gösteren üyelerimize çok teşekkür ederim. Sağlık sektöründe son yıllarda değişen uygulamalara sağlıklı bir şekilde adapte olmak adına üyelerimiz ile birlik içinde çalışmamızın sektörümüz açısından çok önemli olduğunu düşünmekteyim. Yeni yönetimde özellikle bu konularda sağlıklı ve verimli çalışmalarımıza imza atmak adına, Yönetim Kurulu, Disiplin Kurulu ve Denetim Kurulu üyelerimizin hep-

sini rutin toplantılarımıza dahil ediyoruz. Ayrıca da bu üyelerimiz arasında yaptığımız görev dağılımı ile hem yönetmelik, mevzuat vs. gibi teknik konularda hem de yeni üye kazanımı, üyelere ilişkiler vs. gibi idari konularda daha etkili olmayı planlıyoruz.

**Sektörel derneklerin güçlü olması o sektörler için büyük önem taşımaktadır. Medikal sektörü MASSIAD'a ne kadar ilgi gösteriyor. Üye sayınız nedir?**

Kendi alanımızda en büyük dernek biziz, devamlı üye katılımı, aidatların düzenli ödenmesi, aktivitelere katılım gibi hususlar üyelerimizin bize gerekli ilgi ve desteği verdiğini gösteriyor. Derneğimiz bugüne kadar Marmara bölgesinde faaliyet göstermekte olup 162 üyesi bulunmaktadır. Üyelerimiz imalat, ithalat, ihracat, toptan ve perakende satış yapan firma ve firma sahiplerinden oluşmaktadır.

**Son Genel Kurulunuzda yaptığınız tüzük değişikliği ile üye alımınız tüm Türkiye'ye açtınız. Ayrıca Türkiye genelinde şube açma yetkisi aldınız. Bunu neden yaptınız? Bildiğiniz gibi Eylül 2013 itibarıyla Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Ulusal Bilgi Bankası'na kayıtlı ortez-protez ve işitme cihazı firması ve eczaneler hariç bin 333'ü yerli üretici, 2 bin 269'u ithalatçı ve 4 bin 944'ü bayii olmak üzere 8 bin 546 firma sektörde faaliyet gösteriyor. Bu rakamın sadece %10'u bir Sivil Toplum Kuruluşuna Üye. Her zaman dile getirdiğimiz gibi "Birlikten Kuvvet Doğar". Bunu gerçekleştirmek için de üye sayısının artması gerekiyor. Bu bakımdan Şubat**

ayında yapılan Genel Kurulumuzda, sektörümüzde faaliyet gösteren küçük-büyük çaplı her firmaya ulaşabilmek ve sorunlara ortak çözüm bulabilmek, kurumlar nezdinde daha güçlü bir ses olabilmek adına Türkiye geneline açıldık. Bu kararı hızlandıran etkenlerden biri, son dönemlerde Derneğimize Türkiye'nin değişik bölgelerinden üyelik talepleri gelmekte idi. Bu taleplere cevap verebilmek için bu değişikliğe gerek duyulmuştur. Diğer bir sebep ise mevcut bir çok derneğimizin idari ve mali zorluklar dolayısıyla kendi üyelerine ancak cevap verebildiklerini tespit etmemizdir. Bir hususun da altını çizmem gerekir ki biz dernek olarak öncelikle kendi alanımızda başka bir derneğe üye olmayan gerçek ve tüzel kişileri kucaklamak istiyoruz. Böylece henüz Sivil Toplum Çatısı altına girmemiş meslektaşlarımızın ulaşmak sorun-cözümü noktasında ortak fikir birliği ile çalışmalarımıza güdendirmektir.

**Sektördeki firmalar neden MASSIAD'a üye olmalılar. Üyelerinize neler sunuyorsunuz?**

Derneğimiz, sektörü her platformda temsil etmekte olup, Kurumlar nezdinde dikkate alınan ve her konuda görüş istenen, talepleri ve önerileri dikkate alınan bir dernek konumundadır. Sosyal Güvenlik Kurumu, Sağlık Bakanlığı, Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu, Kamu İhale Kurumu ve diğer ilgili tüm resmi kurumlar ile direkt ve TÜMDEF aracılığıyla çok yakın temastanımız bulunmakta ve MASSIAD olarak; yapılan toplantılara Yönetim bazında katılım sağlamakta olup sektörün ve üyelerimizin sorunlarını içeren her türlü raporu ilgili kişi ve kurumlara neredeyse birinci ağızdan iletmekteyiz. Ayrıca Derneğimiz şu anda TOBB Medikal Sektör Meclisi, İstanbul Sanayi Odası 20.Grup Meslek Komitesi, İstanbul Sanayi Odası Meclisi, İhracatçılar Birliği ve İstanbul Ticaret Odası Meclisi, B no'lu İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitelerinde aktif olarak yer almakta, rutin toplantılarına ka-

İsmekte ve sektörümüze ait her türlü sorun ve çözüm önerilerini paylaşmaktadır. Üyelerimiz, sektörümüzle ilgili konularda yapılan çalışmalar, kanunlar, tebliğler, Yönetmelikler kısaca ilgili konular günlük olarak bildirmekte ve web sitemizde yayımlanmaktadır. Üyelerimiz derneğimize ulaşarak, hukuki, mali, mesleki konularla ilgili her türlü sorunlarını bize iletmekte ve destek almaktadır. Sektörümüzün gelişimi için üyelerimizin talepleri doğrultusunda sosyal ve kurumsal bazda nitelik artırıcı etkinlikler düzenlenmekte, birlik ve beraberlikte pekiştirilmek adına sosyal faaliyetler düzenlenmektedir.

**NEZARACI, kamu kurum ve kuruluşlarıyla birlikte bir diyalog içerisinde. Bu diyalogun amacın sektöre nasıl yansıyor?**

Üçten yıla dayanan çalışmalarımızın önemini karşılığında, en önemlisi de sosyal değil sektör adına yaptığımız birleşik ile bugün artık kurumlar nezdinde kabul edilmiş bir STK'yız. Bunun olumlu anlamına son yıllarda yaşamaktayız. Kurumlar her uygulamasında bizlerden artık görüş sormakta ve görüşlerimizi değerlendirmektedir. Örg. önümüzdeki günlerde çıkacak olan Ruhsat Yönetmeliği ile ilgili yakışıklı Yönetim kurum ile ortaklaşa çalışmalar yapacağız. Kurum bülent önerilerini dikkate alarak Yönetmelikte düzenlemelerde bulunmaktayız. Bundan önce SGK geri ödeme sistemi için çalışmaları için çalışmaları katılmadan tasarıda derneğimizin de imzasının alınması olmalıdır.

**Tıbbiye de sağlık sektörü gün geçtikçe büyüyor. Bu büyümeyle beraber hastane sayısı ve yatak sayıları da artıyor. Tıbbi cihaz sektörü de aynı oranda büyüyor mu? Sektörde bir sıkıntı var mı?**

Tıbbi cihaz sektörü de aynı nispetle büyüme eğilimi göstermektedir. Netice itibarıyla hepimiz aynı gemi içerisinde yer almaktayız. Bir başka deyişle aynı zincirin üzeri halkatıyoruz. Ancak sektörde elbette farklılıklar bulunmaktadır. Bunların içerisinde Üniversite Hastaneleri ödemelerinde çok uzun sürelere çıkmış olması ve STK izlenimindeki fiyat revizyonunun sektöre talep/beklentileri yönünde yapılmamıştır. Belirttiğimiz bu iki önemli husus üyelerimiz ve sektör paydaşlarını ciddi şekilde üzürmektedir. Ayrıca, devamlı yeni mevzuat yayınlanması, mevcut uygulamaların değişikliklerin geçiş süresi verilmeden hemen uygulamaya geçilmek istenmesi, bazen SGK'daki gibi genel müdürlük ile ilgili arasında uygulamada uyum olmaması da size konusudur. Tüm bu hususların değerlendirilmesi için hâlâ ümidimizi korumaktayız. İlgili makamlarla yaptığımız olumlu görüşmelerin yaşanan sıkıntılara çözüm getirmesine inanmaktayız. Geldiğimiz noktada ilgili makamlar nezdinde tamiriyetle beraber bir dernek konumundayız. Sadece tıbbiyette daha belirgin adımların atılması gerekir.

**Sektördeki sıkıntının giderilmesi için çalışmalarınız biliyorum. Firmalar bundan en yararlı şekilde etkilenebilmeleri için neler yapabilirler?**



Tolga Şen

Öncelikle gerek üyelerimizin gerekse sektör paydaşlarının ekonomik, politik gündemi ve mevzuatları çok iyi takip edip ona göre bir pozisyon alması gerekiyor. Gündemden ve gelişmelerden uzak kaldığınızda maalesef bazı olumsuz yansımaları maruz kalınabiliyor. Yakından takip etmeniz bile bazen o kadar karmaşık oluyor ki tek başınıza işin içinden çıkamıyorsunuz. Bazen mevzuatın kendinde bile yanlışlık oluyor, diğerleri ile durumu paylaşmamışsanız kendi başınıza debelenip duruyorsunuz. O bakımdan sektörde değerli firmalarımıza sürekli çağrıda bulunarak STK'lara üye olmak koşuluyla destek vermelerini istiyoruz. Sadece üye olmak da esasında yetmiyor, aynı zamanda katılımcı bir anlayışla tecrübeleri, deneyimleri, bulguları, öngörülerini paylaşarak Kurumlar nezdinde çalışma yapmak gerekiyor. Ancak bu sayede tüm sektörel sıkıntıların üstesinden geleceğimize inanıyoruz. Geldiğimiz noktada kurumlar ile olan ilişkilerde arzu ettiğimiz seviyedeyiz. Daha da güçlenerek sasimizi çok daha fazla duyurmalıyız.

**Hükümet yerli ürün alımına dikkat edilmesi yönünde genelgeler yayınlamıştı. Bu genelgeler bir sonuç verdi mi? Yerli tıbbi cihaz üreticileri yeterince faydalanabiliyor mu?**

Maalesef bu genelgeler uygulamaya sağlıklı bir şekilde geçirilememiştir. Genelge yayınlamıştır ama Kurumların yerli için harcayacakları fazla kaynağı nereden temin edecekleri çözüme kavuşturulmamıştır. Kamu Hastaneleri Sekreterliklerinin ticari bir kuruluş gibi kârlılık üzerinden puanlandırılması da durumu daha da zorlaştırmıştır. Tüm Kurumlarımızda sadece fiyata dikkat edilmektedir; ekonomik tercihler şartı hiç bir şekilde dikkate alınmamaktadır. Teknolojik ürün imal eden yerli sanayimizin global pazarda yer alabilmesi için öncelikle kendi ülkesinde güçlü bir pazar payı edinmesi gerekir. Ülkemizde üretilen tüm ürünler kamu hastanelerince tercih edilmeli, ihalelerde %15 fiyat avantajının uygulanmamasının önündeki yasal engeller kaldırılmalı, esasında kanunen verilen bu hak kurumlarca uygulanmalıdır.

**Peki yerli üreticilerimiz ihracatta başa-**

**rılı mı?**

Yerli üreticilerimiz son yıllarda son derece başarılı projelere imza atmakta, ihracat rakamlarını gündün güne büyütmektedir. 2000 yılı başlarında 200 milyon dolar olan ihracatımız 2013 sonu itibarıyla 400 milyon dolara yaklaşmıştır. Yıllık ortalamada %9 gibi bir oranda büyüme eğilimi göstermiştir. Son dönemde ilgili bakanlıkların, kurumların ve teknoparkların yatırımların artırılması ve teşvik edilmesi noktasında cazip fırsatlar sunmaktadır. Tıbbi cihaz üreticilerinin bu imkanlar dahilinde bir strateji belirlemek suretiyle en rasyonel üretim politikalarını hayata geçirebilirler. Özellikle teknoloji ve Ar-Ge odaklı çalışmalarda bulunmalıyız. Katma değeri yüksek, teknoloji ağırlıklı yatırımlarla gerek iç pazarda gerekse küresel ortamda daha rekabetçi bir rol alacağımız kaçınılmazdır. Hedefleri yüksek tutarak ihracat yatırımlarını hep beraber teşvik etmeli ve ekonomi içerisindeki payını arttırmalıyız.

**Bildiğiniz gibi Kamu Hastaneleri Birliği ve buna bağlı genel sekreterlikler oluşturulmuştu. Genel sekreterliklerin yaptığı alımlar sektöre nasıl yansıyor? Toplu alımlarla ilgili düşünceleriniz neler?**

Kamu tüm alım prosedürlerini yerli tedarikçiye zora sokmayacak şekilde organize etmelidir. Kamunun ihtiyadını temin ederken toplu alım yöntemini tercih etmesi, belki kısa sürede olsa bir kâr sağlayacak gibi görünse de uzun dönemde sektörde rekabet edecek firma kalmayınca tekelleşmeyi gündeme getirebilir. Pazar daraldıkça rekabet edemeyen firmalar pazardan silinecektir. Bu doğaldır. Ancak, kalite artırıcı ve fiyat dengeleyici bir rekabetin her zaman korunması gerekir. Aksi halde, tek kalan firma geçmiş senelerin acısını çıkartmak isteyebilir. Yurt dışında büyük alımlarda özellikle birden fazla tedarikçi seçilmektedir. En uygun fiyat performans değerine sahip firma için %65'ini almakta kalanı ise sıralamada ilk firmadan sonra gelen 1-2 firma arasında bölüşülmektedir. Böylece hem kurum ana tedarikçiden bir sıkıntı yaşamaması durumunda yedek tedarikçilerini hazır tutmuş oluyor hem de pazan ödürmediği için her zaman rekabet edebilecek firmalar buluyor.