



röportaj

Türkiye sağlık hizmetlerinde yükselen bir değer

MASSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayhan Öztürk, "Türkiye'nin 2023 hedeflerine bakarsanız ciddi büyüme beklentileri var. Sağlık alanındaki yatırımlar da artıyor" dedi.



MASSİAD
Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı Ayhan
Öztürk

Yusuf KÜRKÇÜOĞLU

Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği (MASSİAD) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayhan Öztürk, Türkiye sağlık sektörü, tıbbi cihaz sektörü ile ilgili Medikal Plus'ın sorularını cevaplandırdı:

Sürdürülebilirliği ve kalitesi açısından ülkemiz sağlık sektörünü değertendirilebilir misiniz?

Sürdürülebilirlik açısından Türkiye'deki en önemli adım; kanımca Emekli Sandığı, SSK, Bağ-Kur, Yeşil Kart gibi kurumların Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) çatısı altında birleştirilmesi ile yaşandı. Bunun da toplumda çok büyük bir karşılığı oldu. İnsanlar artık her hastaneye gidebiliyor. Bu durum herkesin hayatına pozitif yansıdı. Ortak politika geliştirildi. Tek politika oldu. Hem özel hem devlet tarafından birçok yerde hastane yatırımları yapıldı. Hizmetler sürdürülebilir halde devam ediyor. Birleşen sosyal güvenlik sistemi ve birleşen hastane

sistemi sürdürülebilirlik açısından çok önemli. Bundan sonra artık yapılması gereken gerçekten doğru sağlık hizmeti, gerekene sağlık hizmetinin verilmesi. **Son 10 yıla bakıldığında sağlık hizmetlerinin sunumunu nicelik ve nitelik bağlamında yeterli buluyor musunuz?** Türkiye'de sağlık altyapısında iyiye yönelik çok büyük bir gelişmeler var. Bunu görmek lazım. Bunu vatandaş da zaten görüp takdir ediyor. Onun ötesinde Türkiye sağlık turizminde de gerçekten önemli bir rol almaya başladı. Bu da ancak fiziki altyapınızın, görsel altyapınızın, hem sunabildiğiniz hizmet kalitenizin, hem hekimlerinizin deneyiminin aynı paralelde yürüyor olması ile gerçekleşir. Yoksa bu konuda adım atamazsınız. Ben bu konuda hem devlet hastaneleri hem de özel sektör tarafından ciddi adımların atıldığını düşünüyorum. Önümüzdeki süreçte Sağlık Kampüsleri belki de bu anlamda zirve yapılacak alanlar olacak. Gözle görülür gelişmeler var ülkemizde.

Türkiye'nin sağlık turizmindeki yeri nedir sizce?

İnsanlar Türkiye'ye sağlık turizmi için geliyorsa hastanelerin sundukları hizmetin kalitesine, duydukları güvene ve sunulan hizmetler için geliyorlar. Bazı hastane gruplarının çok ciddi bir şekilde sağlık turizmiyle ilgilendiklerini ve gelirlerinin ciddi bir kısmının sağlık turizminden geldiğini biliyoruz. Bunun artırması ülkemiz için çok önemli. Sosyal Güvenlik Kurumu belki dış ülkelerdeki sigorta şirketleri ile işbirliği yapabilir. Sunulan uygun fiyatlar sonucu sağlık turizmi ile ülkemize gelen hasta sayısı artabilir. Avrupa'da örneğin bir fizik tedavinin maliyeti sigorta şirketine 10 bin Euro ise, aynı hastanın tedavisi belki 3-5 bin Euro'ya ülkemizde halledilebilir. Bu durumda o sigorta şirketine aynı hastanın maliyeti yarı yarıya oluyor. Kalp cerrahisinde önemli adımlar atıldı. ABD'den bile ülkemize tedavi olmak için gelen hastalar mevcut. Onun için Türkiye bu konuda çok avantajlı durumda. Türkiye sağlık hizmetlerinde yükselen bir değer diyebiliriz.

Yeni tanıtım yönetmeliğinde yapılan düzenleme ve belki kısıtlamaların Tıbbi Cihaz sektörüne nasıl yansıdığını biraz açabilir misiniz?

Tıbbi cihaz yönetmeliği sektörümüz üzerinde yeni denetleme noktaları, yeni kontrol noktaları getiriyor. Bunların bir çoğunu sektör olarak dile getirmistik. Tıbbi malzeme sektörünün kimlik olarak doğru yere oturulması lazım. Kamu otoriteleriyle yaptığımız görüşmelerde hep dile getiren konu, tıbbi malzeme sektörüne girebilmek için herhangi bir ön koşulun olmadığı idi. İsteyen birileri, firma kurup bir malzemeyi hastanelere satabilir, istediğinde de firmasını kapatıp gidebiliyordu. Bu malzemeleri kullanan hastaların akıbeti ne olacak sorusu akla geliyordu. Tıbbi malzemenin

Üreticiden hastaneye, hastaya ulaştırılması sürecinde gerekli kalite şartlarına dikkat ediliyor mu, gayri sıhhi şartlar da mı bu iş yapıyor, çalıştırılan insan kaynağının tecrübesi nedir, sertifikasyonu var mıdır? Tıbbi malzeme sektörü bazı alanlarda kateter laboratuvarına teknik destek verir boyutta. Nitelikli bir tıbbi malzeme satıyorsanız, ileri teknoloji ihtiva eden bir malzeme satıyorsanız, bu malzemenin kullanılması esnasında teknolojik destek veriyor olabiliyorsunuz. Bugüne kadar bu sektörde bu hizmeti veren onbinlerce insanın tanımı yoktu. Siz hangi sıfatla ameliyathanedesiniz, kateter laboratuvarındasınız bilinmiyordu. Şimdi klinik destek elemanı veya tanıtım elemanı gibi sıfatlarla, sertifikasyonlarla yapılan işe bir isim getirildi. Artık ameliyathanede, laboratuvarında ne maksatla, hangi mevzuata göre bulunduğunuzu belirtebileceksiniz. Bu da sektörümüz için çok olumlu bir adım. Sektörde kalıcı olma hedefinde olan ve kurumsal firmalar için, sektörde uzun vadeli gerçekten bu işi meslek olarak yapan firmalar için çok büyük bir adım. Kimileri bunu ekstra bir maliyet olarak görüyor, ama uluslararası firmalar için bu bir fırsat. Sektörü yukarı taşımak için bir fırsat. Sektörün algısı her zaman pozitif değil maalesef. Bu tarz düzenlemeler, uygulamalar evet maliyetli; ama günün sonunda sektörün taptan yukarı doğru gitmesinin önünü açıyor. Bunları kısa vadede değil, orta-uzun vadede değerlendirmek lazım. Orta-uzun vadede bunları her zaman lehimize olur. İyi planlanmış, iyi tasarlanmış, iyi denenilen sektörden kötü bir şeyin çıkma şansı çok azdır. Boş bırakılan, gri alanları olan veya düzenlenmeyen alanlarda ise kişiye göre, firmaya göre farklı uygulamalar çıkabilir. Bu da standart bir kaliteyi yakalamayı zorlaştırır. Biz bu tarz yayınlanan yönetmelikleri destekliyoruz.

STK'ların sektörün yukarıya taşınmasındaki rolü nedir?

Yeni tanıtım yönetmeliğinde yapılan düzenlemeleri Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TITCK) hayata geçirdi. MASSİAD, SEİS ve TÜMDEF yetkilileri birçok defalar TITCK yetkilileriyle oturup konuştular, fikir tartışmaları yapıldı. Bu çalışmaların içerisinde STK'ların katkısı büyüktür. Zaten Kamunun yeni dönemde, yeni uygulamalar arefesinde STK'larla yakın çalışma içerisinde olduğunu görüyoruz. Yoksa 'ben bir mevzuat çıkardım sende uygula' dediğiniz vakit gerçekten uzak, uygulamadan uzak olabiliyor. Ve ortaya bir kaos çıkabiliyor. Önümüzdeki dönemde aksayan tarafları çıkartır, yeni düzenlemeler yapılabilir. Karşımızda bizi dinleyen ve taleplerimizi anlamaya çalışan bir kamu otoritesi olduğunu görüyoruz.

Sektör olarak 2023 yılı için 2 milyar dolar, 2023 yılında da 5 milyar dolar ihracat hedefi vardı. Bu rakamlar siz-

ce yakalanabilir mi? İthalat rakamları ne durumda?

Türkiye'de tıbbi malzeme sektörünün yüzde 85'i ithalata dayalı bir sektör. Türkiye'deki üretim yüksek teknoloji olmaları uzak, sarf üzerine kuruludur. İstisnaları mevcuttur ama genel kaidde bu şeklindedir. Türkiye'de tıbbi malzeme üretiminin gelişmesi için devletin de çok ciddi katkıları var. Önümüzde bir Off-set yasa tasarıları var. Türkiye'de kullanılan tıbbi malzemelerin ithal ikamesi olması kaydıyla belli bir alım garantisinin verilmesi bunda üretimin Türkiye'de özendirilmesi için çalışmalar var. Bunu çok önemsiyorum. Bu Türkiye'de üretim açısından yeni bir dalga meydana getirebilir. Ancak rakamlar konusunda çok bir şey söyleyemeyeceğim çünkü birçok şey teknolojiye bağlı. Türkiye'nin ithal ettiği ürünlerin içinde öyle ürünler var ki, ciddi değer oluşturan ürünlerin uzun yıllar klinik araştırma ve geliştirme dönemlerine ihtiyaç duyuluyor. Türkiye'de bir ürünün sertifikalanması öncesinde 4-5 yıl bazen 10 yıla varan klinik çalışmalar olması gerekiyor ki bu ürünü sertifikalandırın ve dünya pazarlarına satın. Bunu bekleyebilecek, bunu güçlendirebilecek tıbbi malzeme üretimi Türkiye'de yok. Ortopedi alanında ciddi üretimler yapıldı. Ortopedi implantlarında ciddi bir yerli üretim var. Bu artacaktır. Türkiye'de mevcut üretimdeki bilgi birikimi başka alana da yansıyor. Gidilecek çok yol var.

Basta üniversite hastaneleri olmak üzere geri ödeme sürecine ilişkin yükümlülükler zamanında yerine getiriliyor mu? Bu konuda sıkıntılar var mı?

Üniversite hastaneleri özelinde ciddi bir sıkıntı var. Maalesef sektörün kayan yarasıdır. Tıbbi malzeme sektörü Türkiye'nin en kayıtlı içi sektörüdür. İthal ettiği her malzemenin gümrükte vergisini ödeyen, KDV'sini ödeyen, her malını mutlak faturalandırması için eden aksi takdirde SGK'dan ödeme alınmadığı bir sistem. Nitelikli iş gücü çalıştırarak bir sektörüz. Fakat buna karşılık verilen hizmet de çok değerli. Sektör, bu hizmetin karşılığını alamıyor. 2-3 yıla varan belirsiz vadelerde mal satılması söz konusu.



Ayhan Öztürk, "SGK, birçok zaman bütçe baskısı altında karar verabiliyor" dedi.

Birçok firma da ekonomik olarak bu nakit açığı sıkıntısından dolayı darboğaza girdi. Birçok firmanın sektörden çıkmak durumunda kaldığı da bir gerçek. İthal malzeme getiriyorsunuz, döviz kuruyla borçlanıyorsunuz. Ancak satışınız malın parasını ne zaman alacağınızı bilmiyorsunuz. Bunun altından hiçbir firmanın kalkması mümkün değil. Bu konuda; SGK, Maliye Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı ciddi bir çalışma içerisinde. Pilot bölge olarak İç Anadolu Bölgesinde ve ortopedi-omurga cerrahisi ürünlerini kapsayan dar bir alanda SGK'dan firmalara doğrudan ödeme için son aşamaya gelindi. STK'lar olarak bunun toplanılmasına katkıladık. Bu uygulama ile firmaların 60 gün gibi bir zaman diliminde sattıkları ürünün bedelini alması hedefleniyor. Bu pilot çalışma başanlı olursa Türkiye geneline yaygınlaştırılması söz konusu. Geçmişten gelen birikmiş borçların da bir devlet yardımı ile çözülmesi şart.

Geri ödeme sürelerinin uzunluğu ve kimi sektörlerde var olan fiyat farkı uygulamasının tıbbi cihaz sektörünü kapsamamasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Maalesef yok. Herhangi bir fiyat farkı tahakkuk ettiremiyorsunuz. Fiyat farkı faturası kesebilseydik kağıt üzerinde finansal raporlamalardan sonra rahatlarırdık, ama alınmadıktan sonra hiçbir anlamı yok. Harcamalarımız çok güncel. Çalışmamızın masasını 2 yıl öteleyemiyorsunuz.



Ayhan Ödlek,
Medikal Plus'un
kurucusu ve CEO'su

nuz. Böyle bir fiyat farkı mekanizması geliştirmektense zamanında paramızı almaya sektör olarak tercih ederiz.

Kamu alımlarında kalite tercihi yerine, düşük fiyat avantajının benimsenmesi konusundaki görüşleriniz neler?

SGK, herhangi bir tıbbi malzeme için fiyatları belirleyen kurum. SGK, aslında kaliteye önem veren bir kurum, kalite odaklı çalışıyor. İyi malzeme alabilmek için gerçekten uğraşıyor. Şu da gerçek ki belli bir bütçesi var. Ve bu bütçe içerisinde Türkiye'deki toplam tüm sağlık hizmetlerinin karşılanması bekleniyor. Bunun içinde ilaç, laboratuvar hizmetleri, tıbbi malzemeler, hastane bedelleri vs. var. SGK, birçok zaman bütçe baskısı altında karar verebilme durumunda kalabiliyor. Ancak, şunu da görüyoruz; sağlık ekonomisi tarafından eğer siz iyi bir dosya, iyi bir argüman geliştirebiliyorsanız, SGK bu açıdan ikna olabiliyor. Yani her zaman daha düşük, daha ucuz değil, toplam kalite, sisteme sunduğunuz toplam fayda hastanın orta ve uzun vadede daha az hastaneye gelmesi, daha az ilaç kullanması, daha az yoğun bakıma ihtiyacı duyması gibi etkenler de önemseniyor. Hastaneler de bu anlamda alımlar yapan kurumlar. Hastaneler, SGK'nın ödediği tarifenin altında mal alabilmek için ihaleler düzenleyebiliyorlar. Tıbbi malzeme bedellerinin tekrardan güncellenmesine ihtiyaç vardır. Maliyetlerin her yıl yüzde 10 civarında arttığını biliyoruz. Böyle bir ortamda tıbbi malzeme bedellerinin sabit kalması düşünülemez. Tıbbi cihaz pazarının sağlıklı yürütülmesi için en azından enflasyon oranında bir zammın yapılması kaçınılmazdır.

mazdır.

Türkiye tıbbi cihaz pazarı Dünya'daki en büyük 20 pazardan biri konumunda. Bu konumunu önümüzdeki yıllarda nereye taşıyabilir?

Türkiye büyüyen bir ülke. Türkiye'nin 2023 hedeflerine bakarsanız ciddi büyüme beklentileri var. Bu büyüme ile Türkiye'nin refah seviyesinin artması da bekleniyor. Refah seviyesinin artmasıyla toplumda sağlığa yapılacak harcamanın artmasını beklemek çok doğru olur. Ortalama ömür uzuyor. Ortalama ömürün uzamasıyla insanların maruz kaldıkları kronik hastalıklar da artacaktır. Daha fazla sağlık harcaması gerektirecektir. Bununla birlikte tıbbi malzemenin payının artmasını beklemek çok doğaldır. Türkiye'nin

büyüyen Pazar içerisinde yer alması doğal. Sektörümüz açısından olumlu diye bakıyoruz. Bunun sürdürülebilir olması çok önemli. Sağlık ekonomisi verilerinin dikkate alındığı, birtakım yenilikçi tedavilere daha açık olunduğu, soruç odaklı, fayda odaklı terapilerin dikkate alındığı bir sistem geliştirilirse bunun artması lazım.

Sektördeki firmalar, sahip olduğu üretim, satış ve pazarlama kültürünü geliştirerek standartları oluşturuyorlar mı?

Sektörümüzde çok küçük firmalardan, aile işletmelerinden çok büyük kurumsal firmalara kadar işletmeler görülebiliyorsunuz. Bütün bu uygulamalar, yeni mevzuatlar ister istemez firmaları işlerine daha fazla yatırım yapmalarına zorlayacak. Bu bir gerçek. Buna ayak uyduramayan firmalar önümüzdeki süreçte zorlanacaklar belki de çekilmek durumunda kalacaklar. Çok belli ölçekte ve onun üzerine çık-

mış işler yapılıyor. Ama yönetim adamı kendisini geliştirmeyi başarmış, kurumsal uygulamaları benimsemiş firma sayısı da oldukça az. Sektörümüzde önümüzdeki dönemde tıbbi malzeme firmalarının sayısının artmasını da azaltmasını beklemek daha doğru olur. Ancak katanların da boyutlarının, cinstirlerinin büyümesini beklemek daha doğru. Sektör küçülüyor, firma sayısı azalıyor diyebiliriz.

Sektör için önemli fuarlar olan Ekspomed, Arab Health ve Medica Fuarlarına katılım her yıl artıyor. Fuarların sektör için öneminden biraz bahsedebilir misiniz?

Türkiye'nin bölgesinde bir çekim gücü olduğunu konuşuyoruz. Türkiye'nin sektörleşme oluşmaya başladı. Bu anlamda Türkiye'de sektörümüz için Ekspomed gibi fuarların önemi artıyor. Şu Türkiye'de tıbbi malzeme üreten bir firma olarak tanınmaya başlandıkça, otomatik bir dâğılı meydana getiriyor sizi ziyarette gelen insan sayısı artıyor. Medica Fuarı'nda dünyanın her ülkesinden hem alıcı hem satıcıları görüyorsunuz. Bizim fuarlarımızda Türkiye'den üreticiler genelde katılıyor. Ekspomed Fuarı'na yabancı firmaların da katılımı yoğun sağlanması lazım. Böylece uluslararası bilinirlik de artmış olur. Arab Health 7-8 yıl öncesine göre hemen hemen 10 kat büyüdü. Ekspomed'de de büyüme trendi var. Ama henüz uluslararası ölçekte bir farkındalık oluşturulmuş değil. Türkiye'nin büyük bir Pazar olduğunu hatırlatıp, firmaları ülkemizdeki fuarlara çekmemiz lazım. İstanbul bir çekim merkezi. Önümüzdeki süreçte fuarlardan önemli bir ticaret oluşturulabilir.

