

Sağlık sektöründeki son gelişmeler

Health Talks IV
Toplantı raporu

EY
Building a better
working world

Covid-19 krizinin Türkiye’de ve globalde sağlık sektörüne etkileri

Merhaba,

EY (Ernst & Young) Türkiye olarak dördüncüsünü düzenlediğimiz Sağlık Sohbetleri toplantımızda sektörün önde gelen liderleriyle birlikte Covid-19 krizinin Türkiye’de ve dünyada sağlık sektöründe yarattığı etkileri değerlendirdik.

Yerel ve uluslararası sağlık hizmeti, ilaç ve medikal teknoloji kurumlarını temsilen 40’a yakın üst düzey yöneticinin katıldığı toplantımızda tele-sağlık hizmetleri, sağlık sektöründe yeni iş modelleri, tedarik zincirleri, en yeni sağlık teknolojileri ve yatırım faaliyetleri gibi güncel konuları ele aldık. Sağlık sektörünün gelişimi ve geleceği konusunda öngörülerimizin yer aldığı bu çalışmamızı keyifle okumanızı dileriz.

Saygılarımızla,



Ahmet Sağlı

EY Türkiye
Sağlık ve Yaşam Bilimleri
Sektör Lideri,
Vergi Bölümü ve
KS Avukatlık Şirket Ortağı



T. Ufuk Eren

EY Türkiye
Sağlık ve Yaşam Bilimleri
Sektör Lideri,
EY Orta, Güney ve Doğu Avrupa
Sağlık Sektörü Kıdemli Danışmanı



Yer: Online toplantı
Tarih: 14 Mayıs 2020
Saat: 16.00 - 18.00

Konuşmacılar

- ▶ EY ABD Şirket Ortağı ve ABD, Kanada ve Latin Amerika Sağlık ve Yaşam Bilimleri Pazarlar Lideri **Arda Ural**
- ▶ EY Türkiye Sağlık ve Yaşam Bilimleri Sektör Lideri, EY Orta, Güney ve Doğu Avrupa Sağlık Sektörü Kıdemli Danışmanı **T. Ufuk Eren**
- ▶ EY Türkiye Sağlık ve Yaşam Bilimleri Sektör Lideri, Vergi Bölümü ve KS Avukatlık Şirket Ortağı Av. **Ahmet Sağlı**



Arda Ural | EY ABD Şirket Ortağı ve ABD, Kanada ve Latin Amerika Sağlık ve Yaşam Bilimleri Pazarlar Lideri



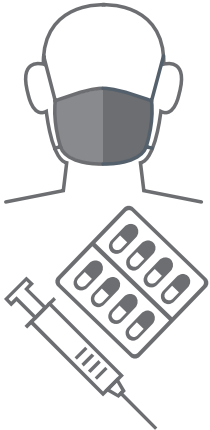
Dünya genelinde genel durum

Dünya genelinde 4 milyonu aşan toplam vaka sayısı ve 300 bine yaklaşan ölüm sayısı bulunuyor. Vaka ve ölüm yoğunluğu ülkelere göre değişiklik gösteriyor. Burada dikkat edilmesi gereken iki unsur bulunuyor: Birincisi vaka ve ölümlerin raporlanması; test edilmiyorsa vaka bilinmiyor, böyle olunca da bildirilmiyor. Bu yüzden toplam vaka sayısının 4 milyonun çok daha üzerinde olduğunu biliyoruz. İkincisi ise vakaların ne kadar rapor edildiği, biliyoruz ki Çin'de sayılar doğru şekilde bildirilmedi. Öte yandan bu pandemiyi karşılayabileceğimiz tek örnek 1918'deki H1N1 pandemisi. O zamana baktığımızda pandeminin 2 buçuk seneye yayıldığını görüyoruz ve 40 ila 100 milyon arasında kişinin hayatını kaybettiği tahmin ediliyor. Antibiyotiklerin 1928'de keşfedilmesi ve 1940'lara kadar halkın kullanımına açık olmaması dolayısıyla bugüne göre çok farklı bir dünyadan bahsediyoruz. Günümüzde ise birkaç hafta içerisinde Covid-19'un genomu açıklandı. Globalleşme her ne kadar virüsün dağılımını etkilediyse de en azından şu anda bu virüse karşı elimizdeki silahlar çok daha gelişkin.

Virüsün dağılımına baktığımızda; Latin Amerika'da virüsün henüz tam olarak zirve noktaya ulaşmadığını görüyoruz. Özellikle Güney Kore ve Singapur'un salgınla mücadelede başarılı olduklarını görüyoruz. İtalya, İspanya ve İran ise şu anda en azından büyük kısmını atlattığı durumdadır. Amerika'da ise halen sürüyor. Sürmesinin nedeni ise New York gibi nüfusun yoğun olduğu yerlerde enfeksiyonun çok fazla yayılmış olması. Fakat yeni vakaların 7 günlük tablosuna baktığımızda şu anda düşmenin başladığını görüyoruz. New York merkezinde Haziran ayında ekonominin tekrar açılmasına ilişkin konuşmalar da başladı. Fakat Amerika'nın daha az yoğun olan eyaletlerinde insanlar bu hafta itibarıyla açmaya başladı. Tedavinin ve aşının olmadığı bir dönemde açmadan kastımız sadece daha kontrollü bir şekilde yaşama geri dönmek. Burada her ülkede ekonomik kaygılarla halk sağlığı kaygısının dengelendiğini görüyoruz. Almanya gibi daha disiplinli ülkelerde gördüğümüz rakamlar salgının kontrol altına alındığına işaret ediyor. İsveç ise enteresan bir tablo sunuyor. İsveç'te daha çok sürü bağışıklığı yakalanmak istendi fakat buna karşılık olarak ödedikleri bedel, Norveç ve Danimarka ile karşılaştırdığımız zaman aşağı yukarı 3 katı daha fazla ölüm vakası var. Dolayısıyla İsveç'i başarılı olarak adlandırmak henüz mümkün değil. Ölüm oranlarına ve toplam nüfusa baktığımız zaman şu aşamada herhalde başarılı olarak adlandırılabilirler Güney Kore ve Singapur.

Pandeminin iş dünyasına olan etkisi

Küresel gayrisafi milli hasılanın büyümesiyle ilgili IMF bir ay önce verdiği projeksiyonlarını revize ederek, tahminlerinin yeterince gerçekçi olmadığını ve oldukça iyimser kaldığını belirtti. Paterson Institute'un 4 Mayıs haftasındaki öngörülerine baktığımızda ise; ABD ekonomisinin 2020 yılında %8 küçüleceğine işaret ediyor. 2019'da Amerikan ekonomisi %2,3 büyümüştü. Firmaların ikinci çeyrek dönem için henüz kârlılık oranları açıklanmadı ancak Temmuz ayında çok olumsuz rakamlar geleceği öngörüldü. İlaç ve biyoteknoloji endüstrisine baktığımızda ise; ABD'de yılın ilk üç ayında rakamlar çok kötü değildi. İlaç sektörünün daha az etkilendiğini gözlemliyoruz. 2021 yılında ise ABD ekonomisinin %10,2 büyüme kaydetmesi bekleniyor. 1991, 2001 ve 2008 olmak üzere son üç resesyona inceledik ve bu dönemlerde bütün sektörlerdeki şirket alım satım hacimlerine baktık. İlaç sektörü bu üç resesyona döneminde de istatistik olarak daha iyi bir performans gösteriyor. Bunu da şu andaki resesyona uyguladığımızda ilaç endüstrisinin bu krizden çok fazla yara almadan çıkacağını öngörüyoruz. Çünkü bu pandemiyi etkisi geçen resesyondan farklı olarak finansal kurumlardan ve kredi imkanlarından kaynaklanmıyor. Yaşadığımız kriz, finans çevrelerinin aldıkları risklerden dolayı değil. Bu resesyona daha çok talebi baskılıyor. Tabii, talep baskılanınca kâr zarar tablolarını etkiliyor. Öte yandan Çin 2019'da %6,1 büyüdü. 2020 için %1,5, 2021 için %8 büyüme bekleniyor. Avrupa'nın büyüme açısından biraz daha kötü durumda olduğunu görüyoruz. Latin Amerika'da ise Meksika 2019'da %0,1 küçüldü, 2020 içinse %5,5 küçülme bekleniyor. 2021'de %0 büyüme öngörüldü. Öte yandan işsizliğin ABD'de %14,7 ile çok arttığını görüyoruz. 2020 yılının tamamında da %10'un üzerinde seyretmesi bekleniyor.



Covid-19 sonrası dünyada yönetilmesi gereken temel alanlar

Sokağa çıkma kısıtlamaları tüketicilerin satın alma ve tüketim biçimlerini değiştirdi. Sağlık sektörü açısından tele-sağlığın 6-7 kat büyüdüğünü görüyoruz. Teladoc ve 2nd.MD gibi şirketlerin değerlemeleri 4-5 katına çıktı. Sağlık sektörünün bu açıdan bir değişim sürecinde olduğunu söyleyebiliriz.

Sağlık sektöründe mümessillerin nasıl faaliyet göstereceği, ticari operasyonların nasıl devam edeceği, satış ve pazarlamanın nasıl olacağı konusu şu an çok gündemde. Dijitalleşmeyi yıllardır konuşuyoruz, bu alan artık bir lüks olmaktan çıkarak mecburiyet haline geldi. Tedarik zinciri ise bir diğer önemli alan; ABD'deki tedarik zincirine baktığımızda genelde Hintlilerin çok baskın olduğunu görüyoruz. Onlar da ilaç katkı maddelerini Çin'den alıyorlar. ABD ve Avrupa'da Covid-19'un etkisiyle analjezik, antibiyotik ve akut ihtiyaç kapsamında olan bazı kategorilerde yerleşmenin ön plana çıkacağını öngörüyoruz. Klinik çalışmalar ve Ar-Ge tarafında; klinik çalışmaların tekrar uzaktan yönetimi, hastaların videoyla çalışmalara katılması gibi konuşmalar yapılmaya başlandı. Covid-19'un ilaç sektörüne olan etkisini anlamak amacıyla ABD'deki en büyük 20 üreticinin klinik çalışmalarına baktık ve 700'den fazla faz 3 çalışmayı inceledik. Buradaki zarar 5 yıl içerisinde 35 milyar dolar gibi gözüküyor. Eğer pazardaki ilaçları da katarsanız önümüzdeki 5 sene içerisinde 100 milyar dolar daha zarar edilecek gibi gözüküyor.

Covid-19 krizinin ortadan kalkması için sonuç olarak sürü bağışıklığının kazanılması lazım. Sürü bağışıklığının kazanmamızın birinci yolu tarama ve takipten geçiyor. Ancak tarama ve takip bireysel uygulamalar yoluyla yapılacaksa farklı uygulamaların kullanımı ve senkronizasyonun olmayışı sorun yaratacaktır. Bu alanda Çin'de ve Singapur'da gördüğümüz kadarıyla devletlerin ön ayak olduğu uygulamalar bulunuyor. ABD'de ise birbirinden farklı uygulamalar var. Tarama ve takibin içerisinde tabii aynı zamanda da test var. Test kapasitesinin artırılması lazım. Özellikle serolojik testler halk bazında yapılmadığında bir anlamı kalmıyor. Dolayısıyla önümüzdeki 9 ila 18 ayda yüksek riskli bir dönem yaşayacağız. Tedavi olarak bakacağımız şeyler; şu anda Remdesivir dışında tedavide en azından klinik çalışmayla gösterilebilmiş bir şey yok. Remdesivir'in içinde olduğu kokteyller de konuşuluyor fakat şu anda klinik çalışma sonuçlu elimizde farklı bir ilaç bulunmuyor. Aşı alanında da şu an 98 tane aşı üzerinde çalışılıyor. Tedavi tarafında da 20'nin üzerinde çalışma yürütülüyor. Fakat aşılarından %90'ı klinik öncesi çalışma sürecinde, dolayısıyla onların daha yaygın kullanımına çok zaman var. 5-6 tane önde giden aşı bulunuyor. Moderna'nın aşı çalışmaları, Pfizer-BioNTech iş birliği, AstraZeneca-Oxford Üniversitesi iş birliği, Çin'deki aşı çalışması ve Johnson&Johnson'un aşı çalışması örnekler arasında yer alıyor. Hatta riske rağmen üretime giren firmalar olduğunu görüyoruz. Johnson&Johnson'un Hollanda'daki aşı merkezi şu anda risk alarak üretime başlıyor. Zor bir döneme giriyoruz ancak burada tabii en güçlü olan değil, en iyi adapte olan başarılı olacaktır. Bu dönemde, finansal olarak piyasaların güçlü olması güven artırıcı bir unsur. Bununla birlikte dijitalleşme yaygın olduğu için ofis bazındaki insanlar işlerini çok etkilenmeden sürdürebiliyorlar. Dolayısıyla binalara ihtiyacımız var mı şu an bunu sorgulamaya başladık.

Covid-19'un ilaç sektörüne etkileri

Covid-19'un ilaç sektörüne etkilerini biraz daha detaylandırarak üçe ayırabiliriz. Birincisi; bazı ilaçların kullanımında Covid-19 vakalarını yönetmek için artış oldu. Antiviraller, antibiyotikler, respiratörler, inhalatörler ve analjeziklerde artış oldu. Fakat sağlık sektörüne bakarsak birincisi bunlar çok kârlı olmayan, meta olmuş ilaçlar. Covid-19 vakaları hastaneler açısından kârlı değil, genelde ücret ödenmiyor, hastaneler genelde bu vakalardan zarar ediyor. İkincisi; bazı otoimmün hastalıklar, bağışıklık hastalıkları, onkoloji, hematoloji gibi terapitik alanlar çok etkilenmiyorlar. Çünkü insanlar ilaçlarını almaya devam ediyorlar. Bunlar akut ya da hastanede alınan ilaçlar olmadıkları için insanlar almaya devam edebiliyorlar. Buradaki problem yeni vakalar yok, yeni vaka olmayacağı için orada görece bir iniş olacak. Üçüncüsü de çok olumsuz etkilenenler örneğin; oftalmoloji, dermatoloji, gastroenteroloji gibi hastaların hekimlerini görmek istemedikleri veya göremedikleri alanlar olacak. Ofis bazlı çalışmalar olduğu için örneğin; elektif yani tercihe bağlı prosedürlerde büyük düşüş var. Johnson&Johnson'a baktığımızda ilk üç ayda medikal implant grubunda %10 düşüş kaydetmişler, diğer alanlarda %3-5 büyüme kaydettiler. Medikal cihazlar olumsuz etkilenecekler.

Covid-19'un kamuya ve özel sektöre etkileri

Özel hastanelerde Covid-19 vakaları kârlı vakalar değil, hastaneler para kaybediyorlar. ABD'de federal devlet tarafından 2,2 trilyon dolarlık bir destek paketi açıklandı ve paketin içerisinde devlet hastanelerine destek var, yıllık 90 bin doların altında kazanan ailelere destekler yapıldı, 500 kişinin altında kişiye istihdam sağlayan kuruluşlara destek sağlandı. Bununla birlikte respiratör üretimi için şirketlere direktif verildi. Örneğin; Tesla respiratörün parçasını üretmeye başladı. Bu Defense Production Act kanunu Kore savaşından beri uygulamadıkları bir kanunmuş. Aşı bulunduğu bu kanunla bütün üreticilerin aşığı üretmesini mecbur kılacaklarını düşünüyorum. Dünyada bir buçuk iki milyar doz aşığı koyacak medikal can yok. Bahsettiğimiz ölçekler insanı hakikaten şaşırtan, daha önce görmediğimiz ölçekler. Dünyanın en önde giden firmalarından bir tanesi olan Merck'ün kapasitesi 150 milyon. En azından dörde beşe katlamaları lazım ki bir doz olduğunu varsayarak o çevredeki insanların ihtiyacını karşılayabilsin. Burada kapasite problemi yaşanacak.

ABD'de 2020'nin bir seçim yılı olması devletin nasıl davrandığını etkiliyor. Hangi politik görüşte olursanız olun bazı gözlemler var; birincisi normalde ABD'de Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezi (CDC) ebola, sars ve merste dünyada hep bir odak yeri. Fakat CDC'de geçen senelerde kesintilere gidilmiş, o kesintilerin bedelini ödediğimizi düşünüyoruz. İkincisi de ABD eğer daha hızlı hareket etseydi, daha Ocak'ta Şubat'taki ekonominin çok iyi gittiği dönemlerde biraz daha acele etseydi şu anda yaşadığı etkileri biraz daha iyi karşılayacaktı. Önümüzdeki 6 ayda insanların politik olarak nasıl hazırlanacağını göreceğiz, bu dönemde sağlayacakları başarılarına bağlı. 2020 seçimlerinde ekonomi değil, Covid-19 konuşulacak.

ABD'deki kamunun tarifi üç taraflı; bir tanesi 65 yaş üstündeki insanlar için, diğeri yıllık 15 bin doların altında kazananlar, üçüncüsü ise Savunma Bakanlığı ile ilgili olan. Topladığınızda ABD'de sağlıkta %50-55 kamu oluyor. Kamunun sağlığa girmesini halkın doğru karşılamayacağını düşünüyoruz. Fakat kamu sağlığa finansal olarak destek veriyor. Kamu bizzat kendi sağlık hizmetlerini vermektense hizmetleri teşvik yoluyla desteklemeye çalışıyor. Şu aşamada bu yaklaşımı değiştireceklerini gösteren bir duyum almadık. Şu andaki yönetimin böyle bir politik önceliği yok. "Medicare for all" konuşuluyordu önceleri ancak bunun için ABD'de 7-8 kat bir bütçe ihtiyacı var, sağlığın tek elden temini fonlama açısından mümkün görünmüyor.

İlaç sektöründe yeni satış ve pazarlama yaklaşımları

Artık temsilciler hastanelere giremeyecekler, çünkü hem firmalar kendi mümessillerini riske atmak istemiyor ve bunun hukuki olarak bir yükümlülüğü var hem de doktorlar, hastaneler dışarıdan onların virüs getirmesini istemiyorlar. Dijital olarak, uzaktan konuşulabilir. Hekimlerin de ilaç firmalarını anlamaya ihtiyaçları var. En önemlisi bazı biyoteknoloji firmaları var, ilk olarak dijital olarak lanse ediyorlar. Bu alanda şu anda oturmuş bir yaklaşım yok, herkes dijital olarak yapmaya çalışıyor. Kanalların içerisinde başka ve mümessil dışındaki satış pazarlama medyaları gündeme geliyor. Kanalların kullanımında kayma olacak, örneğin webcast toplantılarına katılımların önceye oranla arttığını görüyoruz. Ancak şu an mümessillerin tekrar girmesi ile ilgili bir beklenti yok. Aşı olmadan giremeyecek gibi görünüyorlar.

Toparlanma modelleri ve süreci

Toparlanma şekillerine ilişkin bazı öngörüler var. U, V, L, W şeklinde bir toparlanma olacağına dair tahminler bulunuyor. Bu konuda birkaç anket gerçekleştirdik. Bir tanesini ABD'nin Fortune 500 listesinde yer alan 75 CEO ile yaptık. Bir tanesini de 15 ilaç şirketi CEO'su ile yaptık. Her seferinde aldığımız cevap aynı oldu, yaklaşık yarısı U şeklinde bir toparlanma süreci yaşanacağını öngörüyor. Bu da 2021 senesinin bir noktasında geri geleceğimize işaret ediyor. %20-25 civarında anket katılımcısı ise W diyor; yani 1918'de olduğu gibi Eylül-Ekim gibi okullar açıldığında geri gelecek diyor. Geri kalanlarda pek umutsuz bakan yok. Çünkü endüstrinin temellerinde bir sıkıntı yok. Dolayısıyla gördüğümüz kadarıyla bir işten çıkarma olmuyor fakat bu da şirketin bilançosuna bağlı. Örneğin bazı firmaların yöneticileri bu yıl maaş almayacağını açıkladı ya da hisse senedi opsiyonlarından vazgeçtiler. İnsanlar zor bir dönem yaşıyor ve şu an ortada bir çözüm yok. Daha da önemlisi daha önce böyle bir durum yaşanmadığı için takip edebileceğimiz kurallar yok.

Sağlık harcamaları ve finansmanı

ABD'de normal sağlık harcamaları gayrisafi milli hasılanın yaklaşık %17,7'si, çok fazla ve ona karşılık olarak aldığı verimlilik de düşük. Avrupa'da bu oran %10-12 civarında. Türkiye ve Hindistan'da %5-6 civarında. Sonuç almak konusunda zaten ABD'de bir verimlilik problemi vardı. Bu %17 artacak çünkü hastane masrafları artacak, ilaçlardan ziyade hastanelerin masraflarıyla ilgili şişme olacak. Bununla birlikte buradaki tedaviye yönelik ilaç ve diğer sağlık harcamaları aşağı yukarı %11 civarındaydı. Onkoloji tarafında ise %23'tü. Tedaviye yönelik harcamaların artmasını beklemiyorum çünkü şişme hastane masraflarından gelecek. Diğer yandan finansman akışı nasıl olur baktığımızda, yükselen pazarlara son birkaç senedir kayış durmuştu. Büyük firmalara baktığımız zaman 2000'lerdeki yükselen pazarlara açılım şu anda durdu. Şu an gelen karlılık düşük. Çin hariç yükselen pazarların rolü biraz azalacak bu dönemde. Tedarik zincirinde de aynı şekilde yükselen pazarların payının düşeceğini öngörüyoruz. Geçmişteki trendlerin tersine döndüğü bir dönemdeyiz. Özellikle tedarik zincirinde çok büyük bir dönüş olacak.

Sağlık sektöründe inovasyon ve yatırımlar

İnsanlar bu dönemde portföylerini gözden geçiriyor. Herkes Covid-19 ile ilgili işlere girmeye başladı. Ama bu, ticari kaygıdan ziyade bu meseleyi çözüme ulaştırma amacıyla yapılıyor. Bunun samimiyetine de inanıyorum. Büyük bir firma Covid-19'dan para kazanmaya çalışırsa zaten bu çok büyük bir halkla ilişkiler krizi de doğurur. Şu andaki motivasyon rekabetin ötesinde Covid-19 krizini çözmeye odaklı. Kimse Covid-19'dan para kazanma kaygısı gütmüyor. Fakat antiviraller meselesinde birkaç tane firma, örneğin Gilead'ın Hepatit C olayında gördüğümüz gibi ön plana çıkıyor. Şirket hastalığı tedavi ettiği zaman onun para kazanma modelinde bir tekrar olmadığı için o fiyatlamalar çok büyük sıkıntı yaratmıştı Hepatit ve HIV'de. Şimdi insanlar bunun tekrar farkına varıyorlar ki aslında antiviraller ve antibiyotikler hekimlerin elinde önemli bir seçenek. Geçmişte buradaki bedeli karşılayan insanlar biliyorlar ki antiviral ve antibiyotiklere daha fazla önem vermeleri lazım. Fakat bu, büyük anlamda paranın, yatırımların oraya kaymasına sebep olur mu, biz halen hematoloji, onkoloji, nadir hastalıklar ve nöroloji gibi alanlara kaymaya devam edeceğimiz kanaatindeyiz. Tabii ki özellikle ufak firmaların satın alınması gibi konularda antiviral, antibiyotiklere gidilebilir ama firmaların kendi şu andaki Ar-Ge mekanizmaları, makinalarını tekrar koordine

edeceklerini öngörmüyoruz. Şirketler şu an klinik çalışmalarda Covid-19 kaynaklı gecikmeleri nasıl telafi edebileceklerine bakıyorlar. Dünya genelindeki bütün harcamaların %16,6'si Ar-Ge'ye gidiyor. Ar-Ge tarafındaki kompozisyonunun ciddi anlamda değişeceğini düşünmüyoruz. Baktığınızda da zaten üretkenlik son 10 yılda düşüş gösterdi. Firmalar yatırdıklarını geri almada güçlü geçiyor. Onun için daha çok biyoteknoloji firmalarını satın alarak büyümeye çalışıyorlar. O yüzden köklü bir değişiklik olacağını sanmıyoruz ancak tabii bu bir spekülasyon, bekleyip görmemiz lazım.

Amerikan Gıda ve İlaç Kurumu ve regülasyonlar

Amerikan Gıda ve İlaç Kurumu (FDA), salgına karşı ilaç ve aşı üretimleri konusunda güvenilirlik tespit ettiğinde pandemiyle mücadele ettiği için ürünün artılarına ve eksilerine bakarak karar veriyor, risk almaya açılıyor. Bu bir politik baskı değil, normalde halk sağlığı ile ilgili baskılar bakış açılarına yön veriyor. Covid-19 ile ilgili çalışmalarda FDA sorun çıkarmıyor, ancak Covid-19 dışındaki çalışmalarda ise süreçlerini değiştireceklerini düşünmüyoruz. Çünkü o konuda bir nedeni yok. Ancak Covid-19 ile ilgili çok hızlı çalışıyorlar. Özellikle örneğin Remdesivir'i hemen birkaç hafta içerisinde yaptılar. Çünkü Remdesivir ebola için geliştirilmiş, emniyeti kanıtlanmış bir ilaçtı. Hidroksiklorokine baktığımızda ortada kanıt olmadığını görüyoruz. Hatta zararlı olduğunu gösteren birtakım prospektif çalışmalar çıktı ve kimse konuşmuyor şu anda. Tabii politik olarak iyi geliyor konuşmak ama. Hidroksiklorokin daha fazla zarar vereceği için sağlık otoritelerinin kriterlerini gevşeteceklerini düşünmüyoruz. Diğer taraftan şirket birleşmelerine baktığımızda satın almaların oldukça durağan seyredeceğini görüyoruz. Çıkış ve işlere baktığımızda Chicago VIX endeksinin aşağı yukarı 15 seviyesinde olması lazım ki firma satın alımlarında insanlar önlerini görebilsin. Çünkü değerlemelerini yapamıyoruz. 15 olması gereken endeks 80'lere çıktı. Doğal olarak kimse sermayesini oralara aktarmak istemiyor fakat ilaç endüstrisinin elinde toplam 1 trilyon dolarlık bir fonlama vardı. Yıl başında 1,2'ydi, 1'e düştü; halen çok yüksek bir rakam. Özel sermaye fonların yönetiminde de 1,4 trilyon dolar bulunuyor. Dolayısıyla finansman problemi yok; sadece önünü görememenin getirdiği problem var. Bir de şu anda satış yapanlar devam ediyorlar, orada bir sorun yok. İlan edilmiş satışlar devam ediyor. Yenisi başlar mı soru bu. Ama 2020 iyi bir yıl olmayacak. Dünya genelinde toplam firma satın alımları 2019'da 370 milyar dolardı. Bu, 2014'ten bu yana gördüğümüz en yüksek rakamdı. 2020 bunun çok altında kalacaktır. 2021 değişik bir yıl olacak çünkü baskılanmış varlıklar gündeme gelecek. Birçok firmanın rakamları daha iyi duracak. 2021'de geri geliş hızlı olacak.

Sağlık sektöründe tüketici alışkanlıkları

Bireysel sağlık harcamalarında ilk çeyrek dönemde insanlar alım-satım yaptılar. Normalden fazla bir alış oldu. Fakat bu aynı zamanda şu anda perakende durduğu için bu taraftaki harcamalar da etkileniyor. Tüketici, alımlarını sanal ortama kaydırıyor. Bireysel sağlık harcamalarını şampuan gibi almak gibi düşünmek gerekiyor. Bu alanda bir olumsuz etkilenme olacak. Öte yandan firmalar Mart ayındaki alışlardan faydalandılar. En çok olumsuz etkilenen endüstrilere baktığımızda konaklama, oteller, seyahat, hava yolları %95 seviyesinde durdular. 29 milyon kişinin işsiz kalmasındaki en büyük sebeplerden bir tanesi bu. Bu endüstrilerin geri gelişleri biraz zor olacak. Özellikle imalatın geri geliş zor olacak.

Bağışıklığı güçlendiren ilaçlar da ise doğal olarak bir artış var. Mart'ta yükseldiler ve yükselmeye devam edecekler. Sürdürülebilirliğini öngörmek zor ancak Covid-19 devam ettiği sürece insanlar vitamin ve çinkoya talep göstereceklerdir. İlerisini bilemiyoruz çünkü tüketicide kalıcı davranış değişikliği görmemiz gerekir. Covid-19 konusunda uzun bir süreden bahsettiğimiz için bazı konularda kalıcı değişimler görmemiz de mümkün. Özellikle dijital alanda kalıcı davranış değişimleri olacak. 6 aydan uzun sürelerde insanlar evden çalışmaya devam edeceği için bazı değişimler göreceğiz. Özellikle çalışma yaşamıyla ilgili olarak binaların/ofislerin fiziki olarak gerekliliği gündeme gelmeye başladı.

“

“Sokağa çıkma kısıtlamaları tüketicilerin satın alma ve tüketim biçimlerini değiştirdi. Sağlık sektörü açısından tele-sağlığın 6-7 kat büyüdüğünü görüyoruz. Sağlık sektörünün bu açıdan bir değişim sürecinde olduğunu söyleyebiliriz. Artık sektörde mümessillerin nasıl faaliyet göstereceği, ticari operasyonların nasıl devam edeceği, satış ve pazarlamanın nasıl olacağı konuları çok gündemde. Dijitalleşmeyi yıllardır konuşuyoruz, bu alan artık bir lüks olmaktan çıkarak mecburiyet haline geldi.

Arda Ural

EY ABD Şirket Ortağı ve ABD, Kanada ve Latin Amerika Sağlık ve Yaşam Bilimleri Pazarlar Lideri





T. Ufuk Eren | EY Türkiye Sağlık ve Yaşam Bilimleri Sektör Lideri
EY Orta, Güney ve Doğu Avrupa Sağlık Sektör Kıdemli Danışmanı

Covid-19'un sağlık ve yaşam bilimleri sektörlerine etkileri

Sağlık endüstrisi Covid-19'dan ciddi anlamda etkilendi. Burada bazı konular çok ciddi anlamda ön plana çıktı; birincisi sağlıklı kalmak. Covid-19'dan en çok etkilenenler hastaneler ve hastanelerde görevli iş gücü ve doktorlar, hemşireler ve yardımcı elemanlar iş gücünün ve hastaların virüsten enfekte olmasını engellemek için uğraşıyorlar. Çünkü böyle bir durum yaşandığında bu, hem özel sektör hem de kamu kurumu için finansal risk ve itibar riski yaratıyor. Bir yandan da hasta bakımı ile ilgilenmeleri lazım. Çünkü virüsten etkilenenlere bakmak için hazır olmaları gerek. Zirve durumlarında hacim bir anda artıyor; ayakta tedavi alanlarından ödeme çağrı merkezilerine kadar buna uygun ortamların yaratılması gerekiyor. Bir yandan da içerideki iş gücünde bir eksiklikten dolayı hizmet verememe problemleri yaşanabiliyor. Bununla birlikte tedarik zincirinde maske, solunum ekipmanları ve ilaç temini gibi bazı alanlarda yaşanan bozulmalar görülebiliyor. Bütün bunlar bu süreçte sağlık hizmeti sunan hastanelerin ciddi problemlerini oluşturuyor. Bu bulaşıcı hastalıktan anlayan nitelikli iş gücünün bulunması da ciddi bir sorun teşkil ediyor.

Aşı bulduktan sonra, cam tüp de karşılandı diyelim ancak lojistik ve soğuk zincir ayrı bir problem olacak. Bununla ilgili şimdiden, "Bu Türkiye'de bir problem mi?" ve "Nasıl yönetilebilir?" gibi devletler bazında sorular gelmeye başladı.

Nisan ayı ortasında insanların hastaneye gitmekten kaçınacaklarını düşündüğümüzü belirtmiştik. Özellikle birtakım seçmeli cerrahi ve tanı prosedürlerinde bunu gördük. Yakınımda da ameliyat olması gereken ama dönem dolayısıyla ameliyat olmayıp evde bekleyen ve enfeksiyonu artıp hastaneye gitmek zorunda kalan insanlar oldu. Bu hala devam ediyor ve bununla ilgili hastaneler birtakım çözümler üretmeye başladı. Bunun orta vadede ekonomi üzerinde ciddi bir etkisinin olacağını öngörüyoruz. Zincir hastanelerde ciroların %80, hatta bazılarında %90 düştüğü görülüyor.

Tele-sağlık konusuna artık her hastane bir şekilde girmeye başladı. Yıllardır tele-sağlıktan konuşuyorduk ancak hiç son bir aydaki kadar gündeme gelmedi. Piyasaya yeni birtakım ürünler girmeye başladı. EY olarak da tele-sağlık konusunda bir çözümümüzü piyasaya üç hafta önce sunduk. Diğer bir konu da evde sağlık bakımı; bu, önümüzdeki dönemde de talebi artmaya devam edecek alanlardan biri. Bu konuya özel dijital çözümler de üretilmeye başladı. Bu dönemde iş birliklerinin güçlenmesi bekleniyor ancak en önemli konular arasında hastanelerin etkinliklerini artırması ve maliyetlerini azaltması yer alıyor. Ciro kayıpları ile birlikte birtakım özel sağlık hizmeti sunan şirketler bu süreçten ciddi şekilde etkileniyor. Bu kapsamda maliyet azaltma, sağlık hizmetlerini daha geniş kitlelere yayma, hizmet çeşitliliğini ve ölçek verimini artırma (bunu birleşme ve satın alma veya yaratıcı ortaklıklar yoluyla yapabilirler), sağlık bakım değerini artırmak için yeni yetenekleri bünyeye katma fırsatlarını değerlendirme alanlarında adımlar atılacak.

“

Covid-19 sonrası yeni iş modelleri perspektifinde 'yeni normal' çok konuşulmaya başlandı. Yaşam bilimleri sektöründeki şirketlerin yeni normale hazırlanma sürecini beş başlık altında değerlendirebiliriz. Bunlar; operasyonel yetkinlik, sürdürülebilir kişiselleştirilmiş sağlık, ölçek ekonomisi, verinin özgürleştirilmesi ve güven inşa etmek.

T. Ufuk Eren

EY Türkiye Sağlık ve Yaşam Bilimleri Sektör Lideri
EY Orta, Güney ve Doğu Avrupa Sağlık Sektör
Kıdemli Danışmanı





Ahmet Sağlı | EY Türkiye Sağlık ve Yaşam Bilimleri Sektör Lideri,
Vergi Bölümü ve KS Avukatlık Şirket Ortağı

Sağlıkta yeni normal dediğimiz bir süreç yaşıyoruz. İleride de konuşacağımız bir dönemden geçiyoruz. Bu yeni normale umarım bütün sektör oyuncuları olarak çok kısa sürede uyum sağlarız. Sağlık sektöründe yeni normalde teknoloji ve dijitalleşme çok önemli hale geldi artık. Hem globalde hem de Türkiye'de sektörde yerimizi alabilmemiz için bu dönüşümü yapmamız gerekiyor. Bununla birlikte yaşadıklarımız doğrultusunda sağlık sektöründe yerleşme, millileşme çok önem kazanacak. Son olarak bütün bunların kişisel haklar ve sağlık verileriyle birlikte altyapısını oluşturacak hem hukuki mevzuat açısından hem de tüm oyuncuların ortak katma değeriyle katılacağı yatırımların yapılması çok önem arz edecek.

Küçülme ile ilgili mevzuat açısından hükümetin politikaları da önem kazanacak. Öncelikle çalışanların işten çıkarılması ile ilgili birtakım engeller söz konusu. İkincisi de Türkiye olarak teknolojik gelişmelerde biraz geriden geldiğimizden söz ediyorduk. Şimdi ise tüm sektörlerin teknoloji yatırımları yapmaya ihtiyaçları olacak. Teknolojik gelişmelere sağlık sektöründe mevzuat tarafından baktığımızda; özellikle ilaç sektörünün tanıtım faaliyetlerine yönelik ciddi engeller bulunuyor. Burada mevzuat açısından çok ciddi çalışmaların yapılması ve esastan birtakım değişikliklerin olması gerekecek. Çünkü hem sağlık sektörüne ait mevzuat var hem de kişisel verilerin korunması konusu var. Bir de bunun içine sağlık verileri girince gelecekte çok ciddi problemler yaşanabileceğini düşünüyorum.

“

Sağlık sektöründe yeni normalde teknoloji ve dijitalleşme çok önemli bir hale geldi. Hem globalde hem de Türkiye'de sektörde yerimizi alabilmemiz için bu dönüşümü yapmamız gerekiyor. Bununla birlikte yaşadıklarımız doğrultusunda sağlık sektöründe yerleşme, millileşme çok önem kazanacak. Son olarak bütün bunların kişisel haklar ve sağlık verileriyle birlikte altyapısını oluşturacak hem hukuki mevzuat açısından hem de tüm oyuncuların ortak katma değeriyle katılacağı yatırımların yapılması çok önem arz edecek.

Ahmet Sağlı

EY Türkiye Sağlık ve Yaşam Bilimleri Sektör Lideri,
Vergi Bölümü ve KS Avukatlık Şirket Ortağı



Dr. Mustafa Işık | MLPCARE Sağlık Grubu Tedarik Zinciri Direktörü

Mart ayında bu sürecin başlamasıyla birlikte en çok kayıp yaşayan sektörler baktığımızda; Mart ayında sağlık sektöründe borsada yer alan şirketler arasında çok fazla hastane bulunmuyor. Medical Park olarak en fazla düşüşü yaşayan hastanelerden bir tanesiydik. %20'lerin üzerinde kaybın yaşandığı bir alandan bahsediyoruz. Daha sonra toparlanma görüldü ancak ilk etkisi ciddi oldu. Ancak 2020 yılının ilk aylarına baktığımızda %10'luk bir kayıp zaten vardı. Bununla birlikte bunu destekleyen bir noktanın olduğunu gördüğümüz bir dönemden bahsediyoruz. Bu dönemde hastanelerde hizmetlerin sunumu noktasında; pandemi hastanesi olmanın etkisiyle tedarik alanında diğer elektif tedavilerde kullanılan tıbbi ürünler ya da ilaçlar çok fazla rağbet görmediği için ciddi manada bir sıkıntı yaşanmadı. Ancak bu, bundan sonraki süreçte yaşanmayacağı anlamına gelmiyor. Çünkü bu ürünlerin %85-90'ının yurt dışından ithal edildiğini düşündüğümüzde, önümüzdeki aylarda tedarik zincirinin eski çarkının dönmeye başlaması ciddi bir zaman gerektirecek. İlaç sektöründe ilaç üretiminde Hindistan ve Çin hammadde menşei ön planda olduğu için buradaki hammaddelerin devamı noktasında endişelerimiz de var. Şu anda ilaç depoları ve tıbbi ürün satıcıları ellerindeki stoklarla süreci çeviriyorlar. Ancak önümüzdeki aylarda hasta sirkülasyonunun da artmaya başlamasıyla birlikte tedarik zincirini nasıl aktif bir şekilde eskisi gibi çevirebileceğimiz noktasında endişelerimiz bulunuyor. Burada tedarik zinciri açısından yaşayacağımız en büyük problem ilerleyen aylarda karşılaşacaklarımız olacak. Bu süreçte koruyucu ekipmanla ilgili olarak ilk başta tedarik sıkıntıları yaşandı. Fahiş fiyatlarla ürünleri alınması hepimizi etkiledi ancak devleti olaya el koyması ile birlikte fiyatlar bir anlamda toparlandı. Şu anda da zaten hastanelerin büyük bir kısmına İl Sağlık Müdürlükleri ya da USHAŞ kanalıyla bu ürünler sağlanıyor. Şu anda böyle bir sıkıntının olmadığını hem kendi grubumuzda hem de diğer hastanelerde görüyoruz. Ancak bundan sonraki aylar için ürün tedariki biraz daha kritik görünüyor.



Dr. Şükrü Bozluoçay | Bozlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Covid-19 özel hastane cirolarında % 80'lere varan kayıplara neden oldu. Hastane poliklinikleri çalışmadı, dolayısıyla ne cerrahiye ne de diğer teşhis ünitelerine hasta kaynağı yaratılmadı. Özellikle İstanbul'daki özel hastaneler, diğer büyük şehirlerden çok daha fazla pandemiyi yükünü sırtlandılar. İstanbul'da, kamu hastaneleri kadar özel hastaneler de cephede idi. Diğer büyük şehirlerde, cephede kamu hastanelerinin varlığı çok daha belirgindi ve şehir hastaneleri de işlevsel görevlerini başarı ile yaptılar. İstanbul'daki özel hastanelerin, sırtlandıkları yük neticesinde aldıkları anlamlı finansal zorluklar için özel bir çözüm bulunmasının adil olacağını düşünüyorum. Pandemi esnasında haklı-haksız oluşan toplumsal psikoloji; polikliniğe gitmesi gereken hastaların hastaneye gitmemesine, cerrahi vakalarının ertelenmesine, rutin kontrollerin ertelenmesine, hatta yapılması gerekli olan kemoterapi ve radyoterapilerin bile aksatılmasına neden oldu. Bu esnada polikliniğe gelen hastaların, rahatsızlığının son safhasına gelmiş, gecikmiş vakalar olduğu gözlemlendi. Konuya spesifik olan küçük boyutlu sağlık tesisleri bu dönemde pozitif ayrıştı. Şöyle ki, radyoterapi ve kemoterapi yapan gelişkin tıp merkezlerine hasta akışı normal devam etti; halbuki bu dönemde büyük hastanelerin ilgili bölümlerinde bariz bir düşüş yaşandı. Hasta kendini bu tip merkezlerde, genel hastanelere kıyasla daha güvende hissetti. Önümüzdeki dönemde, devletin sağlık içerisindeki payının daha da artacağı gözleniyor. Bu da bizim, özel sektörün önümüzdeki dönemde büyük hastaneler yapmak yerine daha spesifik sağlık tesisleri yapmanın daha doğru olup olmaması konusunda düşünmemizi sağlayabilir. Pandemi sonrası yapılacak hastanelerde; mimaride, havalandırma sistemlerinde, normal odaların yoğun bakım odasına dönüşmesine imkan tanınması gibi birçok değişikliğin düşünülmesi gerekecek. Pandemi sonrası, devletler sağlık sistemleri ve sağlık endüstrileri konusunda daha muhafazakâr hale gelecekler ve temel sağlık hizmetleri daha da önem kazanacak. Önümüzdeki dönemde ilaç sanayiinde; aşı, antiviral ilaç ve API (Active Pharmaceutical Ingredients) konularının ön plana çıkacağını zannediyorum. Pandemi dönemi psikolojisinin de bir buçuk iki sene daha süreceğini tahmin ediyorum.



Esen Girit Tümer | Yeditepe Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyesi- Essential Evolutions Kurucu ve CEO'su

Teknolojik yatırımlar ciddi bir şekilde sürüyor. Bu süreçte de ilaç ve medikal cihaz çalışanları değer aktarımına sanal ortamlardan avatarlarla devam ediyorlar. Sağlıkta Covid-19 eksenindeki yatırımlara baktığımızda antiviral, antibakteriyel alanlara yatırımlar yapıldığını görüyoruz. Yeni geliştirilen antiviral, antibakteriyel solüsyonların akıllı teknolojiler ile kıyafetlerde kullanılmasına yönelik çalışmalar yapılıyor. Dolayısıyla Covid-19'dan korunmada yalnızca medikal cihaz alanı ivme kazanmıyor, bununla birlikte yaşam alanları ve tekstil, giyilebilir teknoloji ile beraber ciddi önem kazanıyor. Yabancı yatırımcılar bu konulara çok ilgi gösteriyorlar. Tele-sağlık da ön planda olan konular arasında yer alıyor. Evde sağlık çok gelişiyor ve bu alana büyük yatırımlar yapılıyor. Bütün kurumların hem ürünlerinde hem de süreçlerinde dijital dönüşü görüyoruz.



Elif Çelik | ThreeD Consulting Kurucu/CEO'su, Kurtsan Holding Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye'de özellikle yerel ilaç sektörü büyük saha ekiplerine sahip. Bunun nedeni özellikle markalı eş değer ilaç tanıtımında tıbbi tanıtım sorumlularının birebir iletişiminin önemli rol oynamasıdır. Ancak şimdi bu aktiviteler ciddi oranda kısıtlandı. Sektör Nisan ve Mayıs aylarında daha çok uzaktan eğitimlerle, doktor ve eczacıları olabildiğince telefonla arayarak, Zoom görüşmeleri yaparak ilerledi. Kurucularından olduğum Thinkhealth platform çatısı altında durumu daha derinlemesine anlayabilmek için 60'ın üzerinde ilaç ve medikal cihaz şirketi temsilcisinin katılımıyla bir araştırma yaptık. Şu anda ilaç sektöründeki gündemi, bu süreçte edinilen dersleri ve önümüzdeki aylarda yatırım yapılacak alanları inceledik.

Çoğunluk bu sürece dijital olarak yeterince hazır bir şekilde girmediklerini düşünüyor. Dijitalleşme, e-ticaret ve e-perakende konuları çok önem kazanmış durumda. O yüzden dijital sağlık tarafında büyük bir iş yoğunluğu yaşanıyor. İlaç tarafı şu anda bile tanıtımın dijitalleştirilmesine yönelik ciddi birtakım yatırımlar yapıyor. Ancak bu durumun saha ekiplerinin küçültülmesi ile nasıl bir yerde örtüşeceğini bugünden söyleyemiyoruz. Radikal ve ani küçülmeler olacağını öngörmüyorum. Şirketlerin finansal durumlarına bağlı olarak belli oranlarda küçülmelere gidilebilir. Çünkü ürün portföyleri çok şeyi değiştiriyor. Şirket portföyünde daha kronik ve sürdürülebilirliği olan ilaçları barındırıyorsa daha az etkilenebilir. Ağrı kesiciler gibi daha akut ürünleri olanlarda çok daha büyük etkilenmeler görüyoruz. Dolayısıyla şirketler finansal durumlarına göre küçülmeler konusunda farklı boyutlarda kararlar alacaklardır. Ancak büyük küçülmeler için bu yılın sonunu bekleyeceklerini, bu arada da sağlık profesyonellerine alternatif, uzaktan ulaşım

konusunda arayışların ve yatırımların süreceğini düşünüyorum. Bununla birlikte "asset light" konusunda ilaç ve sağlık sektörünün bu süreçte çok şey öğrendiğini düşünüyorum. Uzaktan çalışmanın verimliliğini ve belli kadroların da aslında ofiste olmasına hiç gerek olmadığını ilaç sektörü gördü. Şimdi bir taraftan sektörde yeni çalışma biçimlerine yönelik senaryolar çalışılıyor.



Prof. Dr. Cengizhan Öztürk | Boğaziçi Üniversitesi Biyomedikal Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Endüstri İstanbul Sağlık Kümelenmesi Küme Koordinatörü

Oldukça kapsamlı bir panik süreci geçirdikten sonra hem üretici tarafında hem Ar-Ge tarafından Türkiye kamu kurum ve kuruluşlarının ne kadar hızlı hareket edebileceklerini öğrendik. Belli kritik konuların hızla değerlendirilmesi, fon sağlanması, çabaların belli konulara odaklandırılması, ulusal kaynaklardaki insan ve altyapıların tıbbi cihazlar ve biyoteknoloji ürünlerine yönlendirilmesi sağlandı. Daha verimli olabilirdi, daha iyi koordine olabilirdik ancak salgının bitmesine yakın bu sürecin nasıl yönetilmesini gerektiğini tam olarak öğrenmiş olacağız. Farklı ülkeler için yapılan tartışmaların sadece bir kısmının Türkiye için geçerli olduğunu düşünüyorum. Türkiye olarak daha farklı adımlar atmamız çünkü finansal olarak ve tıbbi cihaz yeterliliği anlamında sermayesi oldukça daralmış ve finans sistemini oturtmamış şekilde yakalandık. Çıkışta da aynı konumda olacağız. Belirli acil ve kritik hammaddelerde önemli eksikliklerimizin olduğunu fark ettik. Bu kapsamda yerelde iş birliğine dayanan, savunma sanayi, malzeme ve elektronik gibi başka sektörlerle uzanan, tıbbi cihaz ve biyoteknolojiyi içine katan, mutlaka dijital teknolojileri ve uzaktan sağlık sistemleri kullanan farklı çözümler yaratmaya başladık. Bu konuda kümemizde ve genel olarak Türkiye çapında kooperatif ruhuyla tabandan yukarı doğru başlamış girişimler gözlemliyoruz. Kamu tarafında da planlama açısından yukarıdan aşağı doğru büyük bir gayret var. Orta yolu bulabileceğimizi düşünüyorum.



Ayhan Öztürk | Medtronic Türkiye, Batı Asya ve Levant Bölge Başkanı

Bildiğimiz hayatı her anlamda kesintiye uğratan bu süreçte Türkiye'ye veya Türkiye'den yönettiğimiz bölgeye baktığımızda, birtakım sorgulamalar yapıldığını görüyoruz. Bu kadar büyük ofislere ihtiyacımız var mı veya çalışanlarımızın evde olduğu bir dönemde satışlarımız hala gerçekleşebiliyorsa ya da az aksayarak gidiyorsa acaba gerekenden fazla mı çalışmamız var gibi sorularla kaynaklarımızı yeniden gözden geçireceğimiz bir döneme giriyoruz. Medikal teknoloji sektörü kendi içinde de ayrışıyor ve tek bir tanıma sığmıyor. Örneğin; Türkiye'deki medikal malzeme tanımına baktığımızda bir şırınga da medikal cihaz olarak geçiyor, bir eldiven de, en gelişmiş vücuda yerleştirilebilen bir kalp veya beyin pili de. Ancak bunların arkasındaki hizmetler çok farklı. Medikal teknoloji sektörü bir hizmet sektörüdür. Arkasında cihaz desteği, teknik destek, mühendislik desteği, vaka başı desteği dediğimiz desteklerin de olduğu çok geniş bir yelpazeyi içerir. Bu süreçte ürünün sağladığı katma değer ve zincirdeki son kullanıcıya ulaşmasında kişinin/çalışanın katması zorunlu olan bir teknik destek var mı, olmadan da oluyor mu sorusunun önem kazandığını gördük. Kişinin/çalışanın payı ne kadar az ise teknolojik dönüşüm, uzaktan bağlanma, sipariş ve satış sistemlerinin o kadar hızlı bir şekilde hayata geçtiğini göreceğiz. Hizmette mutlaka bir insanın, teknisyenin olması gereken konularda da dönüşüm daha yavaş olacak. Ancak orada bile hekimleri uzaktan desteklemeye yönelik çok ciddi programlar vardı; bunların pazara uygulanması noktasında yavaş giden süreçler oldu. Şimdi Covid-19 ile beraber bu teknolojik yatırımlar, destek yatırımları çok hızlı bir şekilde yol alacak. Örneğin; bugün geleneksel yolla bir kalp pilinin hasta üzerinde periyodik olarak kontrol edilmesinde bir çalışan her gün hastanede görev yapıyor. Kalp pili ayarlarında bir değişikliğe ihtiyaç olup olmadığına bakılıyor. Türkiye geneline baktığımız %60-70 oranda pilin ayarların aslında bir değişikliğe gerek yok. Ancak hastalar bir yol kat ederek, bir maliyete sebep olarak, hastanede sıraya giriyor, hastaneyi meşgul ediyor ve sonunda hiçbir müdahaleye gerek duymadan geri dönüyor. Bunların tamamını evinde oturduğu yerden veya belki de aile hekimliği merkezlerinden halledebilecekleri altyapıları kurabiliyoruz.

Hastaneye gelmesinin gerektiği durumlarda da hekimi görmesine gerek olmadan kendisini bir uzaktan tanı cihazına yaklaştırıp oradan verilerini sisteme aktarabilecek. Öte yandan hekime aktif olarak vaka desteği verdiğimiz alanlarda da yine teknolojiyi kullanabildiğimiz alanlar var. Bunları uygulamak için harekete geçtik. Bir de sahada müşteriye gidip siparişiniz var mı veya şu ürünümüzü ister misiniz diye soran, daha az katma değeri olan saha ekiplerinin ise dönüşümü çok daha hızlı olacak. Bu alanları online ortamlara taşımamız zaten kaygısı ve gayreti içindeydik, daha da hızlanacak.

Medtronic olarak Türkiye'den yönettiğimiz bölge Batı Asya ve Levant bölgesinden oluşuyor. Türkiye bu bölgedeki ülkeler içerisinde nisbi olarak vakalarını en azından görece olarak daha fazla devam ettirebilen ülke oldu. Ancak Kazakistan ve Pakistan'a baktığımızda neredeyse tamamen durma noktasına geldi.

Kazakistan tamamen sokağa çıkma yasağı uygulamasına geçti. Pakistan'da sağlık hizmeti sunumu zaten sıkıntılı ve kısıtlı olduğundan yeni büyük bir kesinti dalgası oldu. Lübnan Covid-19 öncesinde de çok ciddi bir ekonomik ve sosyal bir kriz ile uğraşıyordu, ancak tamamen durmasa da vaka sayılarında %80 oranında azalmalar yaşandı. Türkiye'de daha az bir etkilenme oldu ama burada da terapi alanına göre bakmak lazım. Koroner, arter girişimleri çok azaldı. Ancak buna karşın cerrahi girişimler gibi bazı daha önemli alanlar hafif de olsa devam etti. Kendi içinde farklı dalgalanmalar oldu.

Medtronic, PB560 dediğimiz modelini bu pandeminin başında yönetim kurulu başkanı ve CEO kararı ile açık kaynak olarak halka açtı. Bu pandeminin bir veya birkaç firmanın mücadelesiyle ortadan kaldırılmasının çok zor olduğuna inanıyoruz. Dolayısıyla daha büyük kaynaklara ihtiyaç olduğu için bu adımı attık. Üretim kapasite olan herkesin bunu üretebilmesini amaçladık. Ayrıca İrlanda'daki ventilatör üretim kapasitemizi 4 katına çıkacak aksiyonlar aldık. Bu alanda yeni yatırımlar yaptık. Ancak bu, diğer yatırımlarımızı durdurmadı, pandeminin getirdiği ek bir yatırım oldu. Medtronic'in yıllık yaklaşık 3 milyar dolarlık bir Ar-Ge kaynağı ayırıyor. Ar-Ge alanında bir yavaşlama söz konusu değil. Ancak global firmaların gelirlerinin ne kadar daralacağını ve göreceli normale dönüşün ne kadar hızlı olacağını öngörmek için sürecin daha çok başındayız. Bu, daha çok orta ve uzun vadeli planları etkileyecek.

Aysun Hatipoğlu | Novo Nordisk Türkiye Pazar Erişim ve Resmi İlişkiler Direktörü



Bizim yerel üretimle ilgili uzun süredir devam eden çalışmalarımız var. Bu konuda bugüne kadar devletle çeşitli istişarelerde bulunduk. Her ne kadar yavaş ilerliyor olsa bile bugüne kadar umudumuzu da yitirmedik. Bu tip projelerde teşvik mekanizmalarının devreye girmesi gerekiyor. Bu teşvik mekanizmaları da Sanayi Bakanlığı'nın verdiği normal teşviklerin ötesinde ticari teşvikler olduğu zaman bir anlam ifade ediyor, fizibil hale geliyor. Bütün bunları konuşuyorduk ancak Covid-19 süreci bunu kesintiye uğrattı. Bu konudaki yaklaşımımız yine de değişim göstermedi. Aksine buradan çok fırsat çıkacağını da düşünüyoruz. Çünkü ülkeler artık ilaç, sağlık hizmetleri ve ürünler konusunda arz güvenliğine daha çok kafa yormaya başladılar. Dolayısıyla bugüne kadar Ankara tarafında daha yavaş giden çalışmaların hızlanacağını düşünüyoruz. Bunun için de çalışmalarımız devam ediyor. Tekrar bir tur görüşme talebinde bulunduk. Belli görüşmeler yaptık. Bu çalışmalarını Sağlık Endüstrileri Yönlendirme Komitesi yürütüyor, onların harekete geçmesini bekliyoruz. Bizim tarafımızda bir değişiklik olmadığı gibi istekliliğimiz arttı diyebilirim.

Neler yapılmalı?

İnsanların Covid-19 dışı rahatsızlıklar için hastaneye gitmekten kaçınacaklarını düşündüğümüzü belirtmiştik. Özellikle birtakım seçmeli cerrahi ve tanı prosedürlerinde bunu gördük. Bu hala devam ediyor ve bununla ilgili hastaneler birtakım çözümler üretmeye başladı. Bunun orta vadede ekonomi üzerinde ciddi bir etkisinin olacağını öngörüyoruz. Öte yandan tele-sağlık konusuna artık her hastane bir şekilde girmeye başladı. Piyasaya yeni birtakım ürünler çıkıyor. EY olarak biz de tele-sağlık konusunda bir çözümümüzü piyasaya yakın zamanda sunduk. Diğer bir konu da evde sağlık bakımı; bu, önümüzdeki dönemde de talebi artmaya devam edecek alanlardan biri. Bu konuya özel dijital çözümler de üretilmeye başlandı. Bu dönemde iş birliklerinin güçlenmesi bekleniyor ancak en önemli konular arasında hastanelerin etkinliklerini artırması ve maliyetlerini azaltması yer alıyor.

T. Ufuk Eren

EY Hakkında

EY bağımsız denetim, vergi, kurumsal finansman ve danışmanlık hizmetlerinde bir dünya lideridir. Anlayışımız ve kaliteli hizmetlerimiz dünya ekonomisi ve sermaye piyasalarında güvenin oluşmasına katkıda bulunmaktadır. EY, güçlü yönetim ekibiyle tüm paydaş gruplarına verdiği sözleri yerine getirmekte ve bu şekilde çalışanları, müşterileri ve içinde yer aldığı diğer çevreler için daha iyi bir çalışma hayatı oluşturulmasında önemli bir rol üstlenmektedir.

EY adı küresel organizasyonu temsil eder ve Ernst & Young Global Limited'in her biri ayrı birer tüzel kişiliğe sahip olan, bir veya daha çok, üye firmasını temsil edebilir. Sınırlı sorumlu bir Birleşik Krallık şirketi olan Ernst & Young Global Limited müşteri hizmeti sunmamaktadır. Daha fazla bilgi için lütfen ey.com adresini ziyaret ediniz.

© 2020 EY Türkiye.
Tüm Hakları Saklıdır.

Sadece genel bilgi verme amacıyla sunulan bu yayın muhasebe, vergi veya diğer profesyonel hizmetler alanında geçerli bir kaynak olarak kullanılması amacıyla hazırlanmamıştır. Belirli bir konuya ilişkin olarak ilgili danışmana başvurulmalıdır.

ey.com/tr

vergidegundem.com

facebook.com/ErnstYoungTurkiye

instagram.com/eyturkiye

twitter.com/EY_Turkiye