

Dr. Mehmet ALTUĞ
Sağlık İş Konseyi Başkanı



- Sağlık İş Konseyi olarak 16 Ocak'ta Sağlık Hizmet ve Ürün İhracatının tüm paydaşlarını bir araya getirdiğimiz bir çalıştay gerçekleştirdik.
- Bu Çalıştayın temel gayesi iddialı olduğumuz sağlık hizmet ve ürün ihracatında bir ülke stratejimizin olmadığı kanaatine ve derinlemesine yaptığımız sondajlar sonucu da gerçeğine ulaşmış olduk.
- Bunun üzerine geçmişte yapılmış olan SWOT analizlerini de incelemek suretiyle çok kapsamlı bir SWOT yaptık. Çalıştay öncesinde bu SWOT paydaşlarla paylaşılacak suretiyle bir ön hazırlık da yapılmış oldu.

Tüm gün süren çalıştayımıza alana dair deneyimli ve bilgili sektörün paydaşları:

- Akademisyenler
- Kamu Kurumu temsilcileri, bürokratlar
- Sivil Toplum Kuruluşların Yönetici ve temsilcileri
- Yatırımcılar
- Uygulayıcılar





Türkiye, sağlık turizmi ve sağlık endüstrisi sektörlerinde benzersiz bir potansiyele sahip, Avrasya'nın yükselen yıldızı konumundadır.

- Coğrafi avantajı
- Zengin kültürel mirası
- Termal kaynakları
- Nitelikli sağlık profesyonelleri
- Modern altyapısıyla Türkiye

Sağlık Turizmi ve Sağlık Endüstrisi Ürün İhracatı Çalıştayı:

- Sektörün mevcut durumunu derinlemesine analizi yapmak
- İhracat potansiyelini hayata geçirecek stratejik bir yol haritası oluşturmak

Çalıştayın Temel Bulguları: Potansiyel ve Zorluklar Bir Arada

Çalıştay raporu, Türkiye'nin sağlık turizmi ve sağlık endüstrisi sektörlerinin çok yüksek bir büyüme potansiyelinin olduğunu teyit etmiştir.

Beraberindeki zorlukları da çalıştayımızda görmüş bulunuyoruz:

- Mevzuat karmaşıklığı
- Uluslararası standartlara uyumsuzluk
- Denetim mekanizmalarındaki zayıflıklar
- Finansman ve teşvik süreçlerindeki aksaklıklar
- Etkisiz tanıtım ve pazarlama stratejileri
- Yerli üretim ve Ar-Ge yetersizlikleri
- İnsan kaynağı eksiklikleri ve koordinasyon sorunları
- Kapsamlı, eyleme dönük ve stratejik bir yaklaşımın olmaması

Çalıştayın Amacı, Kapsamı ve Hedefleri

Çalıştayın Amacı

Sağlık Turizmi ve Sağlık Endüstrisi Ürün İhracatı Çalıştayı

Türkiye'nin sağlık turizmi ve sağlık endüstrisi sektörlerindeki ihracat potansiyelini en üst düzeye çıkarmak amacıyla düzenlenmiştir.

- Sektörün mevcut durumunu analiz etmek
- İhracat gelişimini engelleyen temel sorunları tespit etmek
- Bu sorunlara yönelik çözüm odaklı stratejik öneriler geliştirmek

Çalıştayın Amacı, Kapsamı ve Hedefleri

Çalıştayın Kapsamı

- Mevzuat
- Denetim
- Finansman
- Teşvik
- Tanıtım ve Pazarlama
- Strateji geliştirme
- İnsan kaynağı
- Teknoloji ve iş birliği

Çalıştayın Amacı, Kapsamı ve Hedefleri

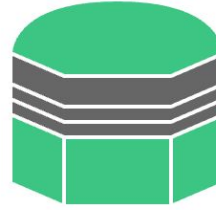
Çalıştayın Hedefleri

- Sektörün Mevcut Durumunun Kapsamlı Analizi
- Temel Sorun Alanlarının Tespiti
- Stratejik Öneri ve Eylem Planlarının Geliştirilmesi
- Paydaş İşbirliğinin Güçlendirilmesi
- Farkındalık ve Sektörel Bilinç Oluşturma

Sağlık Turizmi ve İhracat Stratejisi

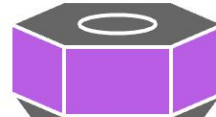
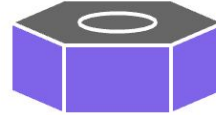
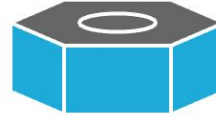
Mevcut Durum Analizi

SWOT analizi ile sektörün güçlü ve zayıf yönlerini değerlendirme.



Stratejik Öneriler

Sorunlara yönelik uygulanabilir ve ölçülebilir stratejiler geliştirme.



Farkındalık Oluşturma

Sektörde sağlık turizmi ve ihracatının önemini vurgulama.



Temel Sorunların Tespiti

İhracat gelişimini engelleyen yapısal ve operasyonel sorunları belirleme.



Paydaş İşbirliği

Ortak hedefler etrafında kamu ve özel sektör işbirliğini artırma.

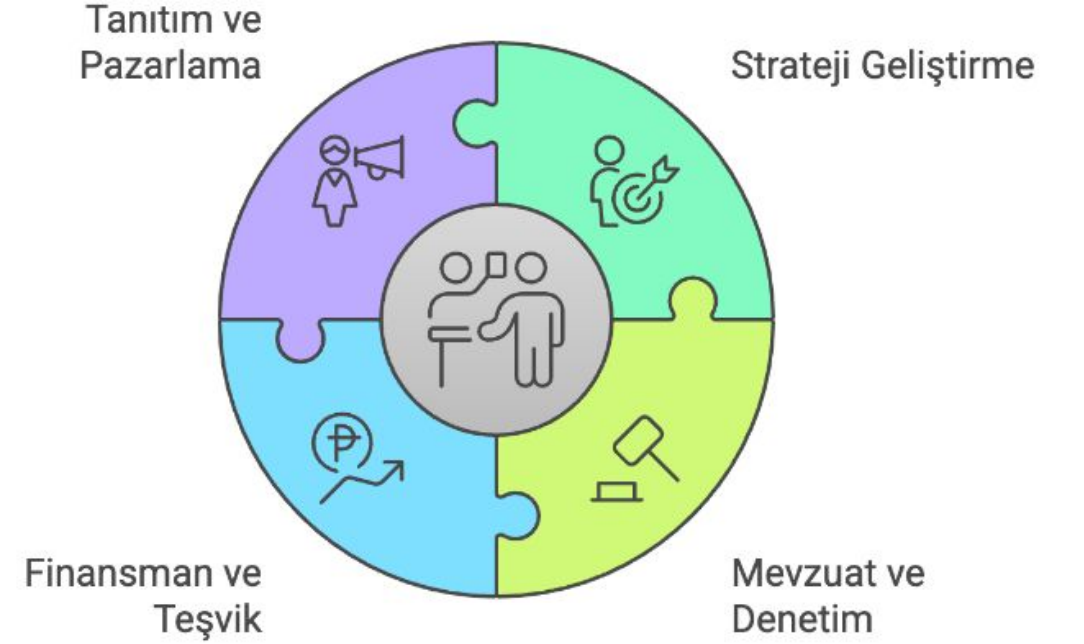
Çalıştayın Çalışma Yöntemi:

Çalıştay, **komisyon/odak grup bazlı bir çalışma metodolojisi** ile gerçekleştirilmiştir. Sağlık turizmi ve sağlık endüstrisi ihracatı ana sektörleri bağlamında **strateji geliştirme, mevzuat ve denetim, finansman ve teşvik, tanıtım ve pazarlama** olmak üzere **Sekiz farklı komisyon** oluşturularak, sağlık turizmi ve sağlık endüstrisi ihracatının **farklı boyutları uzmanlar tarafından derinlemesine** ele alınmıştır.

Sağlık Turizmi Komisyonları



Sağlık Endüstrisi Ürün İhracatı Komisyonları



Sonuçlar ve Eylem Planı: Sektörün stratejik gelişiminde öncelikli olarak ele alınması gereken ve koordinasyon gerektiren ana temalar belirlenmiştir:

1. Denetim ve Mevzuat
2. Büyük Veri Analitiği
3. Ülkeye Özgü Stratejiler
4. İzleme ve Değerlendirme
5. Akreditasyon ve Standardizasyon
6. Garantörlük Sistemi
7. Ürün Çeşitlendirme
8. Fiyatlandırma

1. Denetim ve Mevzuat

Merdiven altı tesislerin ve kayıt dışı çalışan hizmet sağlayıcıların denetimi artırılmalı, vergi muafiyetleri ve teşvikler yoluyla kayıt dışı faaliyetlerin önüne geçilmelidir. Mevzuatın uluslararası standartlara uyumu sağlanmalı ve karmaşıklığı azaltılmalıdır.

2. Büyük Veri Analitiği

Sağlık turizmi sektörüne ilişkin büyük veri analitiği çalışmaları yapılarak, pazar trendleri, tüketici davranışları ve rekabet dinamikleri hakkında derinlemesine bilgi edinilmelidir. Bu veriler, stratejik karar alma süreçlerinde ve hedef odaklı pazarlama faaliyetlerinde kullanılmalıdır.

3. Ülkeye Özgü Stratejiler

Türkiye'nin rekabet avantajlarını ve farklılıklarını ön plana çıkaran ülkeye özgü stratejiler geliştirilmelidir. Kültürel miras, termal kaynaklar, coğrafi konum gibi unsurlar stratejik bir şekilde değerlendirilmelidir.

4. İzleme ve Değerlendirme

Sektörün gelişimi ve stratejilerin etkinliği düzenli olarak izlenmeli ve değerlendirilmelidir. KPI'lar (Anahtar Performans Göstergeleri) belirlenerek, ilerleme ölçülmeli ve stratejiler gerektiğinde güncellenmelidir.

5. Akreditasyon ve Standardizasyon

Sağlık hizmetleri ve tesislerinde uluslararası akreditasyon ve standardizasyon süreçleri teşvik edilmeli ve kalite güvence sistemleri güçlendirilmelidir. Turquality benzeri bir kalite standardizasyon sistemi geliştirilerek, Türkiye sağlık turizmi markasının itibarının artırılması sağlanmalıdır.

6. Garantörlük Sistemi

Uluslararası hastaların güvenini artırmak için tıbbi, mali ve hukuki garantörlük sistemleri kurulmalıdır.

7. Ürün Çeşitlendirme

Sağlık turizmi ürün yelpazesi çeşitlendirilmeli ve eğitim turizmi, termal turizm, geriatri, sağlıklı yaşlanma ve yaşam hizmetleri gibi alanlar da sektöre dahil edilmelidir.

8. Fiyatlandırma

Sektörün rekabet gücünü korumak ve haksız rekabeti önlemek için taban fiyat uygulamaları geliştirilmelidir. Fiyatlandırma politikaları, kalite ve değer odaklı bir yaklaşımı desteklemelidir.

TEŞEKKÜRLER...



Sağlık İş Konseyi Başkanı
Dr. Mehmet ALTUĞ

DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU

Huzur Mahallesi, Azerbaycan Caddesi Skyland Sky Office No: 4
B Blok Kat: 21-22 Seyrantepe 34485 Sarıyer/İstanbul

www.deik.org.tr • info@deik.org.tr

     [deikiletisim](#) |   [deikint](#)