

SEKTÖR RAPORLARI

SAĞLIK ENDÜSTRİSİ BİLGİLENDİRME RAPORU



MUSIAD

MÜSİAD
SAĞLIK SEKTÖR KURULU

SAĞLIK ENDÜSTRİSİ
BİLGİLENDİRME RAPORU
2025

**MÜSİAD SAĞLIK SEKTÖR KURULU RAPORU
SAĞLIK ENDÜSTRİSİ BİLGİLENDİRME RAPORU**

MÜSİAD Genel Başkanı
Mahmut ASMALI

MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı
Burhan ÖZDEMİR

Sektör Kurulları ve Fuar Forum Komisyonu Başkanı
Erkan GÜL

Sektör Kurulları ve Fuar Forum Komisyonu Başkan Yardımcısı
Ömer KARATEMİZ

Eğitim, Kültür ve Yayınlar Komisyonları Başkanı
Dr. Savaş YILMAZ

Sağlık Sektör Kurulu Başkanı
Hüseyin SARPKAYA

Genel Yayın Yönetmeni
Mehmet Akif ALTAN

Yazarlar
Dr. Öğr. Üyesi Samet ÇELEBİ
Doç Dr. Emre YILMAZ

Yayın Kurulu
Olçay KARAHAN
Muhammed Furkan COŞKUN
Mustafa Halil AYDIN

Editör
Ahmet Emre Küme
Emir Furkan GÜNDOĞDU

Tasarım
Yusuf DİLBER

Baskı / Cilt
Mavi Ofset

ISBN
978-625-95604-4-1

Her türlü yayın hakkı MÜSİAD 'a aittir. MÜSİAD 'dan izin almak veya MÜSİAD kaynak gösterilmek suretiyle telif mevzuatı çerçevesinde alıntı yapılabilir.

İÇİNDEKİLER

BAŞKANDAN	5
SUNUŞ	7
YÖNETİCİ ÖZETİ	9
GİRİŞ	11
1. DÜNYADAKİ TIBBİ CİHAZ PAZARI	13
2. TÜRKİYE'DEKİ TIBBİ CİHAZ PAZARI	15
2.1. Tıbbi Cihaz Alanında Türkiye'deki Mevcut Durum	15
2.2. Tıbbi Teknolojilerdeki Ana Trendler.....	16
2.3. MDR/IVDR Düzenlemelerinin Sektöre Etkileri	17
2.4. Kapsam ve Zorluklar.....	17
2.5. Çözüm Önerileri.....	18
2.6. Tıbbi Cihaz Pazarında Ticari Fırsatlar ve Riskler	18
3. TÜRKİYE İLAÇ PAZARI	19
3.1. Sektöre Genel Bakış.....	19
3.2. Pazar Yapısı	20
3.3. Pazarın Büyüme Dinamikleri.....	20
3.4. Sektörün Karşılaştığı Zorluklar.....	20
3.5. İlaç Pazarında Fırsatlar ve Riskler	21
4. TÜRKİYE GIDA TAKVİYESİ PAZARI	23
4.1. Gıda Takviyelerinin Tanımı ve Önemi	23
4.2. Dünyada Takviye Edici Gıdalar Pazarı.....	23
4.3. Türkiye'deki Sağlık Ürünleri Pazarı	33
4.4. Türkiye'de ve Dünyada Yasal Düzenlemeler	38
4.4.1. Yasal Düzenlemeler	39
4.4.2. Dünyada Takviye Edici Gıda Ürünleri İçin Yasal Düzenlemeler.....	39
4.5. Tarım ve Orman Bakanlığı Mevzuatlarının Sektörün Gelişimi Açısından Yeterliliği Ve Ürün Güvenliği Kalite Standartları Bakımından Değerlendirilmesi	41
4.6. Türkiye'de Takviye Edici Gıda Üreticileri ve Ürün Çeşitliliği	44
4.7. Tıbbi Aromatik Bitkiler ve Bu Alandaki Gelişmeler	45
4.8. Güçlü İhracat İçin Öneriler.....	46
4.9. Pazar Büyüklüğü ve Büyüme.....	50
5. SAĞLIK TURİZMİ.....	51
5.1. Sağlık Turizmi Nedir?.....	51
5.2. Dünyada Sağlık Turizminin Durumu	51
5.3. Türkiye'de Sağlık Turizminin Durumu	51
5.4. Türkiye'nin Avantajları	52
5.5. Sağlık Turizminde Fırsatlar.....	52
5.6. Sağlık Turizminde Tehditler	53
5.7. Sonuç ve Öneriler	53

6. ÖNLEYİCİ SAĞLIK HİZMETİ KAPSAMINDA FİZYOTERAPİSTLİK MESLEĞİNE BAKIŞ.....	55
6.1. Doğrudan Erişim ve Kendi Kendine Yönlendirme Nedir?	55
6.2. Dünyadaki ve Türkiye’deki Durum.....	55
6.3. Norveç Örneği.....	56
6.4. İngiltere Örneği.....	57
SONUÇ ÖZETİ.....	59
KAYNAKLAR	63

BAŞKANDAN

Değerli Okurlar,

Sağlık sektörü, bireylerin ve toplumların refahının en temel belirleyicilerinden biri olarak ön plana çıkmaktadır. Tıbbi cihazlardan ilaçlara, gıda takviyelerinden sağlık turizmine kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan bu alanda yaşanan yenilikler, sadece ülkemizin değil, dünya ekonomisinin de geleceğini şekillendirmektedir.

Sağlık Endüstrisi Bilgilendirme Raporu başlıklı bu raporumuz, sağlık endüstrisinde inovasyonun önemini ve Türkiye'nin bu alandaki güçlü potansiyelini ortaya koymaktadır. Tıbbi cihazların yerleştirilmesi, gıda takviyesi pazarındaki yeni gelişmeler ve sağlık turizminin ülkemize sunduğu büyük fırsatlar, sektörün gelecekteki stratejik hedefleri arasında yer almaktadır.

İleri teknoloji uygulamaları ve AR-GE yatırımları, tıbbi cihaz ve ilaç sanayisinde ülkemizin uluslararası alandaki rekabet gücünü artırmaktadır. Bunun yanı sıra, yerli üretim kapasitesinin desteklenmesi ve sağlık turizminde sahip olduğumuz avantajlar, Türkiye'nin bu sektörde çıtasını yüksek tutmasını sağlamaktadır. Endemik bitkilerden elde edilen gıda takviyeleri ve yenilikçi çözümler, ülkemizin bu alandaki büyük potansiyelini ortaya koymaktadır.

MÜSİAD olarak, multidisipliner bir yaklaşımla sağlık sektörüne katkı sunmaya devam ediyoruz. Raporun, sektördeki aktörlere yeni perspektifler kazandırarak, yenilikçi yatırımları teşvike vesile olmasını temenni ederim. Ülkemizin sağlık alanındaki ulusal ve uluslararası başarılarının artarak devam edeceğine inancım tamdır.

Toplum sağlığının sürdürülebilirliğini desteklemek ve yenilikçi çözümlerle sektörde fark yaratmak için attığımız adımların devamını getireceğiz. Sağlık alanında öncü bir rol oynamaya kararlıyız.

Raporun hazırlanmasında emeği geçen MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulu Başkanımız Hüseyin Sarpkaya'ya, sektördeki üyelerimize, değerli akademisyenlerimize ve profesyonel kadromuza teşekkürlerimi sunuyorum.

Kalın sağlıcakla

Mahmut ASMALI

MÜSİAD Genel Başkanı

SUNUŞ

Son yıllarda yaşadığımız salgınlar, afetler savaşlar bizlere sağlık teknolojileri alanında yatırımlara tıbbi cihazların yerleştirilmesine ivedi bir şekilde ulaşmasının hastalıklar ile mücadele kapsamında ne derece önemli olduğunu göstermiştir. Toplum sağlığının sürdürülebilmesi ve gelişmiş bir sağlık ekosistemi elde etmek için yapılan girişimciliğin bir diğer avantajı, multidisipliner olması ve aynı zamanda diğer sektörlerle teknoloji transferi yapacağından her alanda gelişmenin önünü açmasıdır. Yeni bir fikri hayata geçirmeye çalışan ister akademisyen ister yeni mezun bir genç veya sektörde uzun yıllar çalışmış biri olsun pek çok girişimciye bu konuda destek veren üniversite ve kurum bulunmaktadır. Bununla birlikte, geliştirmekte olan sağlık endüstrisinin ihtiyaçlarını karşılamak için pek çok teşvik ve destek sistemi de girişimcilerin kullanımına sunulmuştur. Özellikle yeni girişimcilere sağlanan geri ödemeli veya ödemesiz finansal destekler, bir fikrin nüvesinin gelişmesi için gereken teknik alt yapıya sahip teknoparklar, girişimcileri bir araya getiren kümelenme faaliyetleri gibi birçok teşvik modeli bulunmaktadır. Tabi girişimcilerin yaşadığı finansal ve yatırım engelleri, yaygın bürokrasi, bakanlık mevzuat düzenlemelerine uyma, çokuluslu şirketler ile rekabet ve diğer zorluklarda yok değildir.

Peki, başarılı bir Tıbbi teknoloji girişiminde ne gibi faktörler öne çıkar? Birkaç başlıkta bahsetmek isterim.

Pazar Araştırması ile İhtiyaçların Değerlendirilmesi

Ürün daha fikir aşamasındayken girişimci sektörün ihtiyaçları değerlendirmek için kapsamlı pazar araştırması ve sağlık hizmetlerinin farklı alanların derinlemesine incelemesi gerekmektedir. Girişimciler, çeşitli sağlık ürünleri ve hizmetlerine yönelik talebi analiz ederek, geniş bir endüstri içinde doğru alanları seçebilirler. Kesintisiz bir araştırma ile piyasaya arz edilmemiş niş bir iş modeli oluşturabilir ya da rekabetçi bir pazarda maliyet avantajı ile şanslarını artırabilirler.

Doğru Yatırımcılar ve Ortaklar ile Yola Çıkma

Maalesef ülkemizde pek çok girişimcinin yaşadığı temel problem doğru yatırımcıyla projeyi buluşturamamaktan ortaya çıkmaktadır. Herhangi bir girişimci için doğru yatırımcıyı bulmak zor bir mücadele olduğu gibi, yatırımcı açısından da benzer zorluklarla karşı karşıyadır. Benim gördüğüm durum ise girişimcinin projesine olan yüksek inancı sonucu; projeye değer biçerken gelecekte oluşturacağı hedef kazanç üzerinden projeyi değerlemesi, yatırımcının ise o an ve geçmişte harcanan emek üzerinden projeyi değerlemesidir. Bu durumda sonuç anlaşmazlık ve ölüm vadi-sine girmiş birçok projenin ortaya çıkması ile sonuçlanmaktadır. Çözüm ise, doğru fizibilite ve doğru mentor seçimi ile her iki tarafın ortak bir paydada buluşturulmasıdır. MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulu Raporumuz sağlık endüstrisinin gelişmesine, sorunlarına çözüm önerileri getirerek daha fazla girişimcinin sağlık alanına yatırım yapmasını teşvik etmek mottosuyla hazırlanmıştır.

Raporun oluşturulmasında katkı veren Başkan yardımcılarımız Ecz. Salih Beşir, Uzman Fzt. Hakan Özdemir, MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyemiz Dr. Savaş Yılmaz ve Ecz. Selman Alimoğlu'na ve sektör kurulu üyelerimize, sektörel dernek paydaşlarımıza ve akademisyenlerimize teşekkür ederim.

Hüseyin SARP KAYA

MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulu Başkanı

YÖNETİCİ ÖZETİ

Küresel Tıbbi Cihaz Pazarı

2015-2024 döneminde dünya tıbbi cihaz pazarının yıllık %5 büyüme ile 363,8 milyar dolardan 513,5 milyar dolara çıkması öngörülmektedir. 65 yaş üstü nüfusun oranının 2030'da %20'ye ulaşması, sektörü yönlendiren temel faktörlerden biridir. ABD sağlık reformları ile sigortasız 30 milyon kişinin sigorta kapsamına alınması sektörde büyüme beklentisini desteklemektedir. İleri teknolojiler (IoMT, AR/VR, medikal robotlar) sağlık hizmetlerini dönüştürmektedir.

Türkiye Tıbbi Cihaz Pazarı

2020 yılında sektör, 933 milyon dolar ihracat ve 2,1 milyar dolar ithalat yaparak 1,1 milyar dolar cari açık vermiştir. Cari açık son yıllarda %37 azalmıştır, ancak ithalata bağımlılık %85 düzeyindedir. Kamu hastaneleri alımları sektör dinamiklerini belirlemektedir. Yeni MDR/IVDR düzenlemeleri üreticiler için maliyet artışları ve yeniden sertifikalandırma zorlukları oluşturmaktadır.

Tıbbi Cihaz Alanında Ticari Fırsatlar ve Riskler

Fırsatlar arasında Türkiye'nin lojistik avantajı, nitelikli insan kaynağı, uluslararası standartlara uyum ve çevre ülkelerle güçlü ilişkiler yer almaktadır. Riskler arasında ise kamu alımlarında fiyat baskısı, döviz dalgalanmaları ve inovasyon eksikliği bulunmaktadır.

Türkiye İlaç Pazarı

2023 yılında Türkiye ilaç pazarı, %92,2'lik büyüme ile 211 milyar TL'ye ulaşmıştır. Bu büyümenin büyük kısmı kur artışlarından kaynaklanmaktadır. Hacim bazında ise %4,6 artış gözlemlenmiştir. Döviz kurundaki dalgalanmalar sektör üzerinde baskı yaratmaya devam etmektedir.

Gıda Takviyeleri Tüketici Eğilimleri

Sağlıklı yaşam tarzlarının popülerliği ve kişiselleştirilmiş beslenme talepleri sektördeki gelişimin başlıca nedenleri arasında yer alıyor. Vegan, vejetaryen, gluten-free gibi diyetler ve çığnenebilir gummy takviyeleri gibi ürünler tüketiciler arasında tercih edilmeye başlandı. Bu ürünler özellikle pratik kullanım ve lezzet seçenekleri sunarak, geniş kitlelere hitap ediyor.

Gıda Takviyeleri Pazarın Dinamikleri

Pazar, büyük oranda yerli üretimle şekilleniyor. Anadolu'daki endemik bitkilerin korunması ve yerli üretimin artırılması adına önemli adımlar atılmaktadır. Bu durum, hem iç pazarda hem de ihracatta güçlü fırsatlar oluşturmaktadır.

DRG Ödeme Sistemi'nin avantajları

Reform sürecinde planlanan ancak hayata geçirilemeyen Tanı İlişkili Gruplar (DRG) ödeme sistemi, SGK'nın geri ödeme süreçlerini, denetimi ve hastanelerle yapılan sözleşme yönetim süreçlerini iyileştirecek başarılı bir proje olarak görmektedir.

GİRİŞ

Sağlık sistemlerinin işleyişinde ana belirleyicilerden en önemlisi hiç kuşkusuz hizmetlerin finansmanıdır. Sağlık dönüşümün temelini oluşturan Ödeme modellerinin tercihinde ise ülkelere gelişmişlik düzeyinin etkili olduğu görülmektedir. Ayrıca, ödeme modellerinin sağlık hizmeti çeşitliliği, içeriği, ilaç ve tıbbi malzeme gibi hizmetlere göre de farklılaştığı söylenebilir.

Dünyada farklı ödeme modelleri kullanıldığı bilinmektedir. Gelişmiş ülkelerde ise ağırlıklı olarak Teşhis İlişkili Gruplar/Diagnostic Related Groups (TİG/DRG) kullanılmaktadır. DRG ödeme modeli; ortaya çıkan maliyetler ile hasta türlerini tanılarına ve işlemlerine göre sınıflandırarak türdeş vakalarla harcanan tedavi kaynaklarını ilişkilendirmeye çalışan bir yatan hasta sınıflandırma yöntemidir.

Reform sürecinde planlanan ancak hayata geçirilemeyen Tanı İlişkili Gruplar (DRG) ödeme sistemi, SGK'nın geri ödeme süreçlerini, denetimi ve hastanelerle yapılan sözleşme yönetim süreçlerini iyileştirecek başarılı bir proje olarak uygulandı ancak uygulamaya geçirilmedi. DRG sistemi, risk odaklı ve standart dışı sonuçlar üreten hastanelerin ve kliniklerin denetlenmesini sağlayan, performans ve etkinlik odaklı bir geri ödeme ve önleme modeli sunmaktadır. DRG sisteminin SGK'nın mevcut ödeme sistemine üstünlüklerini sıralamak gerekirse (Dr.Savaş YILMAZ):

- **Veri toplama kapasitesi ve kalitesi:** DRG, ayrıntılı ve kaliteli veri toplama imkânı sunarak daha sağlıklı analizler yapılmasını sağlar.
- **Politika üretiminde kullanım gücü:** DRG ile elde edilen veriler hem SGK hem de hastaneler için etkin politika üretimine olanak tanır.
- **Sözleşme yönetim kapasitesi:** DRG, hastanelerle yapılan sözleşmelerin performans ve kalite odaklı yönetilmesini mümkün kılar.
- **Uluslararası standartta veri:** DRG, uluslararası standartlarda veri toplanmasına imkân vererek küresel karşılaştırmalara olanak tanır.
- **Finansman ve maliyet yönetim gücü:** DRG ile finansman süreçleri daha etkin yönetilir, maliyet kontrolü sağlanır.
- **Kalite ve verimlilik ölçüm gücü:** DRG, sağlık hizmetlerinin kalite ve verimliliğinin ölçülmesine katkı sağlar.
- **Klinik bazlı performans izleme imkânı:** DRG, klinik bazlı performans takibine olanak tanır.
- **Önleyici denetim gücü:** DRG sistemi, riskleri önceden tespit ederek önleyici denetim yapma imkânı sunar. Risk odaklı izlemeye veri sağlama: DRG ile riskli durumlar daha erken tespit edilebilir.
- **Performans göstergesi belirleme gücü:** DRG, performans göstergelerinin belirlenmesinde etkin bir araçtır.

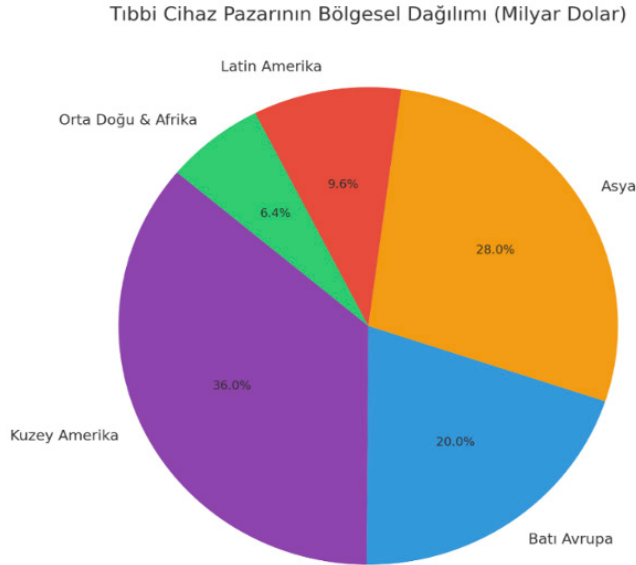
- **Gelir-gider yönetimi:** SGK'nın gelir ve giderleri arasında sürdürülebilir bir denge sağlanmalı. Prim gelirlerinin güvence altına alınması için erken uyarı sistemleri kurulmalı ve sektör bazlı uzmanlaşma sağlanmalı.
- **Fon yönetimi:** SGK, Türkiye'nin en büyük emeklilik ve sağlık fonunu yönetiyor. Fon yönetimi konusunda daha etkin olmalı ve profesyonel aktif-pasif yönetim stratejileri benimsemeli.
- **Performans, etkinlik ve denetim:** Sağlık hizmet sunucularının performansını gözetten bir sistem oluşturulmalı. Geri ödeme sistemi, kontrol ve denetim mekanizmasına dönüştürülmeli, klinik bazlı performans izleme mümkün kılınmalıdır.
- **Stratejik yönetim:** Nüfusun yaşlanması, teknolojik gelişmeler ve artan sağlık harcamaları göz önünde bulundurularak, uzun vadeli stratejik planlamalar yapılmalı.
- **Adaletli bir dağılım:** Emeklilere ve diğer hak sahiplerine ödenen aylıkların ödenen primlerle ilişkisi güçlü ve yeterli seviyede olması sağlanmalı. Sosyal yardımların istihdam piyasasına olumsuz etkileri analiz edilmeli ve eşgüdüm içinde yönetilmeli.
- **Vatandaş odaklı mevzuat:** Hak ve yükümlülükler herkes tarafından anlaşılabilir olmalı. Mevzuat sadeleştirilmeli, süreçlerdeki belirsizlikler giderilmeli ve vatandaş odaklı bir yaklaşım benimsenmelidir.

1. DÜNYADAKI TIBBİ CİHAZ PAZARI

Tıbbi cihaz sektöründeki büyüme, ülkelerin ekonomik gücü ve sağlık harcamaları ile yakından ilgilidir. Dünya genelinde, 2012 yılında azalmış olan sağlık harcaması miktarı 2013 yılında %2,8 oranında artmıştır.

2014- 2018 yılları arasında sağlık harcamaları bölgesel olarak incelendiğinde, Kuzey Amerika’da ortalama %4,9’luk artış öngörülmekte olup bu artışın sebebinin Mart 2010’da imzalanan “Hasta Koruma ve Uygun Bakım Yasası (PPACA)” ile daha geniş bir tüketici kitlesinin tedaviye erişiminin sağlanması olduğu düşünülmektedir. Batı Avrupa’da Euro Bölgesi krizine bağlı olarak sağlık harcamalarında yıllık %2,4’lük azalma beklenirken,

Latin Amerika ülkelerinde ise hükümetlerin bütçe kısıtlamalarına rağmen ortalama %4,6’lık bir artış olacağı öngörülmektedir.



Grafik 1: Tıbbi Cihaz Pazarının Bölgesel Dağılımı

Asya ve Güneydoğu Asya’da ise kamu sağlık bakım programları ile tüketici varlıklarındaki büyümeye bağlı olarak sağlık harcamalarında ortalama %8,1’lik artış, nüfusun ve hizmete erişimin artmasına bağlı olarak Ortadoğu ve Afrika’da ise %8,7’lik bir artış beklenmektedir (TİTCK 2018-2022 Stratejik Planı).

2015-2023 yılları arasındaki dünya tıbbi cihaz pazarı büyüme oranının yıllık %5 olacağı ve satışların 363.8 milyar dolardan 513.5 milyar dolara yükseleceği öngörülmektedir¹. Kardiyak ve tanısal görüntüleme sistemlerini 71.6 milyar dolar ile geride bırakan invitro tanı cihazlarının 2018 yılında endüstrinin en üst basamağını oluşturacağı, nöroloji cihazlarının %7,1’lik oranla yıllık 9.8 milyar dolar artış miktarı ile sektörde en hızlı büyüyen alan haline geleceği öngörülmektedir.

2012 yılında %7,8 olan 65 yaş üzeri dünya nüfusunun, 2030 yılında %20 seviyesine çıkacağı tahmin edilmektedir. 2013-2023 yılları için yapılan pazar analizi ve tahmininde yaşlanma oranındaki artışın önümüzdeki senelerde tıbbi cihaz endüstrisini önemli ölçüde etkileyeceği ifade edilmiştir. Buna ilave olarak global pazarın en büyük kısmını oluşturan ABD'deki sağlık reformunun bir parçası olarak, sigortasız 30 milyondan fazla insanın sigorta kapsamına alınmasının da gelecekte tıbbi cihaz sektörünün daha da büyümesine yol açacağı düşünülmektedir. (TİTCK 2018-2022 Stratejik Planı.)

2. TÜRKİYE'DEKİ TIBBİ CİHAZ PAZARI

Türkiye, Pazar payı, tıbbi cihaz firmalarının sayısı ve üretim kapasitesi bakımından sürekli bir büyüme içinde olan ve büyük bir potansiyele sahip bir ülkedir. Tıptaki teknolojiler incelendiğinde Türkiye, gerekli olan üretim ve AR-GE sistemini henüz kuramamıştır. Fakat son zamanlarda önemli yasal ve kurumsal ilerlemeler kaydedilmiştir. (Kılıçarslan, M. & Takkasız, B. (2019). Dünyada ve Türkiye’de Tıbbi Cihaz Sektöründe Pazarlamanın Önemi, Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi, (17), 966-971).

Geleneksel üretimin yansıması, yapılan bazı yatırımlar ile beraber az da olsa ileri teknoloji sanayi ürünleri üretiminde başlanmıştır. Sonuç olarak ülkemizdeki üretimin AR-GE yerine montaja dayalı ve düşük teknolojik içerikli ürünler olduğu görülmektedir. Tıp teknolojisi (tıbbi cihaz) sektörünün en benzersiz özelliği, pazardaki hareketlenmeleri önceden tahmin edebilir şekilde müşterinin tutumuna ve mantıklı spekülasyonlara dayanmasıdır. Buna istinaden, pazarın eğilimleri kamu politikalarıyla direkt ilişkilidir.

2.1. Tıbbi Cihaz Alanında Türkiye’deki Mevcut Durum

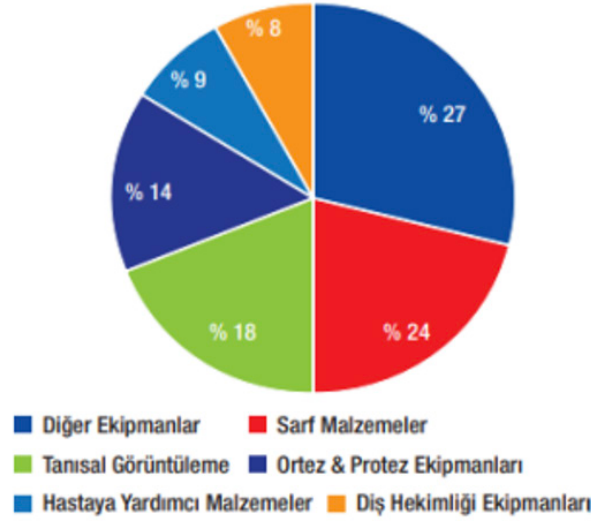
Tıbbi cihaz sektörü 2020 yılında \$933 milyon ihracat, \$2,1 milyar ithalat gerçekleştirerek \$1,1 milyar cari açık vermiştir. Sektörün son 10 yılda en yüksek cari açık verdiği 2014 yılına kıyasla 2020 yılında cari açık %37 azalmıştır. Bu dönemdeki cari açığı azaltma; yaklaşık 2,5 kat artan ihracat ve %6 azalan ithalat dolayısıyla gerçekleşmiştir. Yine de pazar ithalata oldukça bağımlıdır; örneğin sektör ithalatının iç talebi karşılama oranı 2020 yılında ortalama %85 olarak gerçekleşmiştir. 2020 yılında

Covid-19 pandemisi sebebiyle hasta yardımcı cihazlar ve tanısal görüntüleme cihazlarının ihracatı ivme kazanmıştır.

Ülkemizde tıbbi cihaz alımlarında en büyük pay kamuya ait olup bu alımların büyük kısmı Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü (KHGM) tarafından yapılmaktadır. Bu nedenle kamu alımları büyük oranda sektöre yön vermekte, üretici ve ithalatçılarımız gelecek projeksiyonlarını buna göre planlamaktadır. (TİTCK 2018-2022 Stratejik Planı)

Tıbbi cihaz sektörü oldukça geniş bir ürün yelpazesi ve teknolojiyi bünyesinde barındırmaktadır. Sektörde 22.000’in üzerinde farklı ürün çeşidi mevcut olup bu ürünleri üretmek için oldukça farklı teknolojiler kullanılmaktadır. Sektörün çok bileşenli olması nedeniyle rasyonel verilere ulaşmakta zorluklar yaşanmaktadır. Tıbbi cihaz üretimi elektronik, metal, seramik, plastik, kimya, tekstil, bilgisayar yazılımı, makina vb. çok farklı teknolojileri ihtiva etmesi nedeniyle, ulusal veriler hesaplanırken sektörde kullanılan sınıflandırmalar kapsamında değerlendirilmektedir.

Aşağıdaki şekilde Espicom 2017 verilerine göre tıbbi cihazlar; sarf malzemeler, tanısal görüntüleme, ortopedi&protez, hastaya yardımcı ürünler (işitme cihazları, solunum cihazları, kalp pili vb.) ve diş hekimliği malzemeleri ve bunların dışındaki cihazlar “diğer” olmak üzere altı kategoriye ayrılmıştır. (TİTCK 2018-2022 Stratejik Planı)



Grafik 2: Tıbbi Cihaz Dağılımı

Diğer kategorisi altında tekerlekli sandalyeler, tıbbi amaçlı mobilyalar, göz tedavisi cihaz ve geriye kalan tüm ürünler yer almakta olup pazarın en büyük kısmını bu kategori oluşturmaktadır. Sarf malzemeleri (Şırınga, iğne, katater, ilkyardım çantaları, cerrahi eldivenler vb.) ikinci sırada, EKG, Ultrason, MR, sintigrafi, X, alfa, beta veya gama ışınli cihazlar, X ışınli tüpler, jeneratörler ve tanı için kullanılan diğer yardımcı cihazlar ve aksesuarları ile tanısal görüntüleme cihazları pazar dağılımında üçüncü sırada yer almaktadır. Dördüncü sırada ise ortopedik ürünler ve protezler yer almakta olup, beşinci ve altıncı sırada hastaya yardımcı ürünler ve diş hekimliği malzemeleri gelmektedir. (TİTCK 2018-2022 Stratejik Planı)

2.2. Tıbbi Teknolojilerdeki Ana Trendler

Belirttiğiniz sekiz ana trend, sağlık hizmetlerini kökten dönüştürebilecek potansiyele sahiptir.

- Tıbbi Nesnelerin İnterneti (IoMT): Hasta verilerinin gerçek zamanlı izlenmesini sağlıyor.
- Giyilebilir Teknoloji: Kronik hastalıkların yönetiminde kullanılıyor.
- Medikal Robot Teknolojisi: Ameliyatlarda ve hasta bakımında hassasiyet ve verimlilik sağlamaktadır
- Artırılmış/Sanal Gerçeklik (AR/VR): Eğitimden tedaviye geniş bir alanda kullanımı mevcuttur.
- Nanoteknoloji: Yeni nesil ilaçlar ve tanı yöntemleri geliştirilmesini sağlıyor.
- 3D Yazıcı Teknolojisi: Özelleştirilmiş protez ve implant üretiminde devrim niteliğindedir
- Sürdürülebilirlik: Çevre dostu üretim süreçleri ve ürünlerin tercih edilmesi.
- Hastalık Yönetimi: Bu teknolojilerin hasta yolculuğunun farklı aşamalarında (önleme, teşhis, tedavi) nasıl entegre edileceği planlanmalıdır.
- Yetenek Gelişimi: Şirketler, bu trendler doğrultusunda çalışanlarına yeni teknolojiler konusunda eğitimler sunmalıdır
- Ekosistem İş birlikleri: Startuplar, üniversiteler ve araştırma merkezleri ile işbirlikleri artırılmalıdır

2.3. MDR/IVDR Düzenlemelerinin Sektöre Etkileri

Dünyada Çok kısa bir sürede devreye alınacak MDR (Medical Device Regulation), Avrupa Birliği'nde tıbbi cihazlar ve in vitro diagnostic cihazlar için geçerli olan bir düzenlemedir. 2017 yılında kabul edilen bu düzenleme, 2021 yılı itibarıyla yürürlüğe girmiştir ve amacı, tıbbi cihazların güvenliğini ve etkinliğini artırmak, hasta güvenliğini sağlamak ve piyasa gözetimini güçlendirmektir.

MDR uygulaması, tıbbi cihazların tasarımından, üretimine, dağıtımına ve kullanımına kadar olan tüm aşamalarda belirli gereksinimleri içerir. Bu düzenleme, eski MDD (Medical Device Directive)'in yerine geçmiştir ve daha sıkı denetimler, daha kapsamlı belgeler ve daha fazla sorumluluk yükler. MDR, özellikle aşağıdaki konuları kapsar:

Cihaz Sınıflandırması: Tıbbi cihazlar, risk seviyelerine göre sınıflandırılır ve her sınıfın gereksinimleri farklıdır (örneğin, düşük riskli cihazlar ile yüksek riskli cihazlar arasında farklı düzenlemeler uygulanır).

Pazar Gözetimi ve İzlenebilirlik: Üreticiler, tıbbi cihazların satışa sunulmasından sonra piyasada nasıl performans gösterdiğini takip etmelidir. Ayrıca cihazlar, pazara sürülmeden önce gerekli belgeler ve sertifikalarla onaylanmalıdır.

Risk Yönetimi: Üreticilerin cihazları risk analizi yaparak tasarımları ve üretim aşamalarında da bu riskleri kontrol etmeleri gerekir.

Klinik Değerlendirme: Üreticiler, tıbbi cihazların klinik verilerini toplayarak etkinlik ve güvenliklerini değerlendirmelidir.

Daha Sıkı Etiketleme ve İzlenebilirlik: Her tıbbi cihaz, seri numarası ve üretim bilgileri gibi bilgileri içeren bir etiketle piyasaya sunulmalıdır.

MDR uygulaması, Avrupa'daki tüm tıbbi cihaz üreticileri ve dağıtıcıları için geçerli olup, uyum sağlamak için belirli prosedürlerin takip edilmesi gerekmektedir. Bu düzenlemeye uyum, cihazın Avrupa pazarına girmesi için zorunlu bir şarttır. Sektör açısından çok önemli olan bu değişiklik firmalar açısından hem büyük bir risk hem de büyük bir fırsat içermektedir.

2.4. Kapsam ve Zorluklar

- **Kapsam Genişlemesi:** Daha fazla ürün, MDR/IVDR yönetmelikleri kapsamında değerlendiriliyor, bu da üreticilerin uyum süreçleri yönetilmesi zor bir hal almaktadır
- **Yeniden Sertifikalandırma:** Mevcut ürünlerin, yeni standartlara göre yeniden belgelendirilmesi süresince ürün tedariği açısından önlem alınmalıdır
- **Artan Maliyetler:** Uyum süreçleri için gereken denetim, test ve belgelendirme maliyetleri üreticiler üzerinde ek bir yük oluşturmaktadır
- **Kaynak Kullanımı ve Süreç Yönetimi:** Denetim süreçlerinin detaylı olması, şirket içi kaynakların yoğun kullanılmasını gerektirmektedir.

2.5. Çözüm Önerileri

- Ulusal Uyum Rehberleri: Yerel otoritelerin, üreticilere yönelik rehberler hazırlayarak uyum süreçlerini kolaylaştırması, bu konuda gerekli yetişmiş personelin eğitimi.
- Kamu hastanelerinde klinik test süreçleri desteklenmeli.
- Belgelendirme konusunda finansal destek verilmeli.
- Geçiş sürecinde yerli üreticileri ve tedarikçileri koruyacak pozitif ayrımcılık yapılmalı.
- AR-GE ve sertifikasyon süreçleri için fonlama programlarının artırılması.
- Küçük ve orta ölçekli şirketlerin iş birliği yaparak ortak kaynak ve uzmanlık kullanımı ile maliyetlerin paylaşılması için gerekli ekosistemin oluşturulması.

2.6. Tıbbi Cihaz Pazarında Ticari Fırsatlar ve Riskler Fırsatlar

- Yeni pazarlara girişte karşılaşılan yasal düzenlemeler, kültürel farklar ve lojistik engeller gibi unsurlar, pazara girişi zorlaştırabilir. Bununla birlikte, pazara giriş engellerinin düşük olduğu alanlarda, firmalar daha hızlı bir şekilde rekabet avantajı elde edebilir.
- Rekabetin yüksek olduğu pazarlarda fiyat baskıları ve pazar payı mücadeleleri daha zorlu hale gelebilir. Ancak, stratejik farklılaşma ve Türk markalarının güçlü algısı bu noktada önemli bir avantaj sağlayabilir.
- Çin pazarına alternatif bir üretim lokasyonu olmak, jeopolitik konumumuz gereği lojistik maliyetlerin düşük olması
- Köklü bir tıp ve mühendislik eğitim alt yapımızın olması
- Gönül coğrafyamız ile yaşanan sıcak ilişki
- Uluslararası standartlara uyum konusundaki başarımız

Riskler

- Kamunun ana alıcı olması sebebiyle fiyat baskısı
- Kur riski
- Geri ödeme vadelerindeki belirsizlik
- Satış ve pazarlama süreçlerinde inovasyon eksikliği
- Hammadde ve teknoloji temininde dışa bağımlılık
- Düşük sermaye birikimi nedeniyle üretim ve araştırma süreçlerinde zorluklar

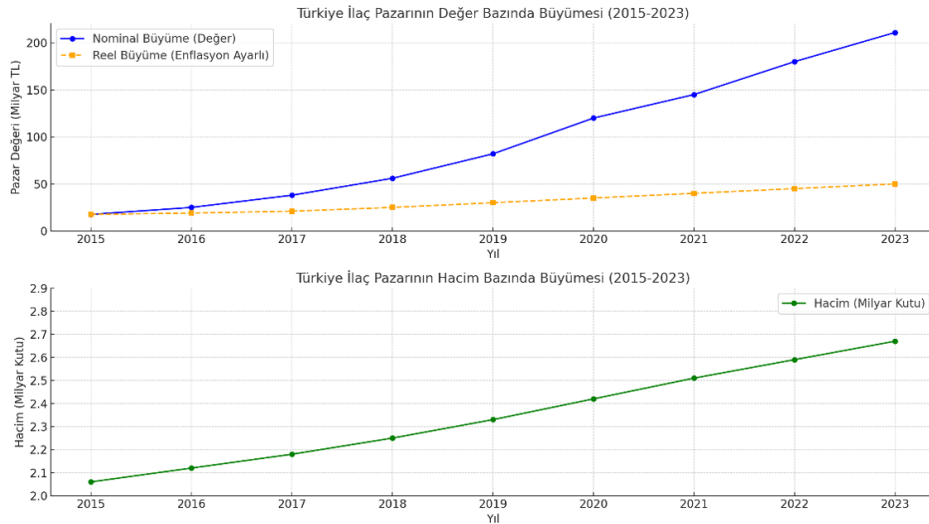
3. TÜRKİYE İLAÇ PAZARI

3.1. Sektöre Genel Bakış

Türkiye İlaç Sektörü, üretim kapasitesi ve yetkinliği açısından dünyanın iyi durumundaki ilaç sektörlerinden biridir. İlaç sanayiinde yapılan yatırımlar Türkiye'nin, bölgenin ilaç üretim üssü olması hedefi doğrultusunda ülkemize önemli bir mesafe kazandırmıştır. Türkiye'de satılan ilaçların % 92'sinin ülkemizde üretiliyor olması bu olguyu güçlendirmektedir.

Sektörü değer bazlı analiz ettiğimizde satılan ilaçların yarıya yakınının yurt dışı kaynaklı olduğu ve menşinin % 100 e yakın düzeyde dış kaynaklı olduğu görülmektedir. Teknolojinin gelişmesi, sağlık hizmetlerine ulaşımın artması, toplumlarda bilgi seviyesinin artmasıyla bilinçli yaşam ve sağlık uygulamalarının gelişmesi, nüfusun artması ve yaşlanması, kronik hastalıkların artması gibi nedenlerle dünya genelinde sağlık ve ilaç harcamaları artış göstermektedir. Önümüzdeki süreçte artan ihtiyacın karşılanması, ülkeler için, stratejik ve ekonomik açıdan daha da önem arz edecektir. Türkiye ilaç pazarı, son yıllarda önemli yapısal değişiklikler ve büyüme göstermiştir. 2023 itibarıyla pazar değeri, %92,2'lik yıllık büyüme oranıyla 211 milyar TL'ye ulaşmıştır. Ancak, üretici fiyatlarındaki yüksek enflasyon ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar sektör üzerinde baskı oluşturmaktadır.

2023 yılı için ilaç fiyatlarını dönemsel Avro kuru %36,8 düzeyinde artırılarak 15 Aralık 2022 tarihinde devreye alınmıştı. Maliyet kalemleri ve dövizde yaşanan hızlı artışlar sonuç tedavi kurunda 24 Temmuz 2023 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %30,5 oranında yeniden bir düzenleme yapılmış ve 2024 için kullanılan ilaç kurunda 25 Aralık 2022 tarihinde %25 artışla uygulama alınmıştı. Bu artışın sonucu olarak gerçekleşen %92,2'lik büyümenin [81,6] puanı (89,6 milyar TL) söz konusu kur artışlarına dayalı olarak oluşan fiyat artışından kaynaklanmıştır. 2023 yılında kutuda yaşanan %4,6'lık büyüme ile hacim artışının, değer bazındaki katkı payı [4] puan (4,5 milyar TL) düzeyinde olmuştur.



Grafik 3: Türkiye İlaç Pazarının Değer Bazında Büyümesi

3.2. Pazar Yapısı

Türkiye ilaç pazarında 230 distribütör firma faaliyet göstermektedir. 38 firma sadece ithal ürünler, 121 firma sadece yerli ürünler, 71 firma hem ithal hem yerli ürünler satmaktadır.

İlk 50 firma, değerinde pazarın %85'ini, hacimde ise %82'sini kontrol etmektedir. Bu durum, pazarın yoğunlaşma eğilimini ortaya koymaktadır.

Değer bazında pazarın %68'i, toplam 71 firma tarafından kontrol edilmektedir. Yoğunlaşmanın yüksek olması, sektörde büyük oyuncuların rekabet avantajını koruduğunu göstermektedir.

3.3. Pazarın Büyüme Dinamikleri

Değer Bazında Büyüme

2015-2023 döneminde pazar büyüklüğü 17,6 milyar TL'den 211 milyar TL'ye yükselmiş; nominal olarak %1.102 büyüme kaydedilmiştir. Yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) %36,5 olarak gerçekleşmiştir. Reel büyüme, %12,7 ile sınırlı kalmıştır. Bu durum, enflasyon ve döviz kurlarındaki artışın reel büyüme üzerindeki olumsuz etkisini yansıtmaktadır.

Hacimsel Büyüme

2015 yılında 2,06 milyar kutu olan pazar, 2023'te %29,8 artışla yaklaşık 2,67 milyar kutuya ulaşmıştır. Hacimdeki yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) %3,3'tür. Bu büyüme, değer bazındaki büyümenin gerisinde kalmıştır.

2023 Yılı Performansı

Hastane Kanalı Pazar Payı: Değerde %11,4, hacimde %7,2. Geri Ödeme Kapsamındaki Pazar: 199 milyar TL, toplam pazarın %94,3'ü. Geri ödeme kapsamındaki ilaçlarla kapsam dışındaki reçeteli ilaçların fiyat farkı, dört kat gibi dikkat çekici bir düzeydedir.

3.4. Sektörün Karşılaştığı Zorluklar

Yüksek Enflasyon: Üretici fiyatlarındaki %967'lik artış, sektör karlılığını zayıflatmıştır.

Döviz Kurlarındaki Dalgalanmalar: İlaç fiyatlandırmasında döviz kuru bazlı politika, maliyetleri artırmıştır.

Reel Büyüme Sorunu: Değer bazındaki büyümeye rağmen, hacim ve reel büyüme oranları sınırlı kalmıştır.

Geri Ödeme Sisteminin Baskısı: Geri ödeme kapsamındaki ürünlerin fiyatlandırma mekanizmaları sektör için mali baskı oluşturmaktadır.

3.5. İlaç Pazarında Fırsatlar ve Riskler

Fırsatlar

Ülkemiz ilaç sektörünün gelişmelerin önüne geçebilmesi için bazı adımlar atılmalıdır. Üretim alanında yaşanan gelişmelere; AR-GE ve ilaç keşfi, katma değeri yüksek yeni nesil ilaçlar üretmek, dünya geneline daha fazla nitelikli ilaç ihraç etmek alanlarında yeni hedefler eklenmeli ve gerçekleştirilmelidir. Türkiye yüzyılı vizyonu ile Türkiye ilaç sektöründe yeni hedefler ve stratejik eylem planları gündeme alınmalıdır. Bundan sonraki süreçte sektör, nitelikli, katma değeri yüksek ürünler üretmeye, üretilen nitelikli ürünlerin dünya geneline pazarlanmasına ve dünya genelinde insan sağlığının korunması ve gelişmesine Türkiye olarak daha fazla katkı vermeye odaklanmalıdır. Türkiye'nin ilaç üretim kapasitesinin artırılarak Ortadoğu, Avrupa ve Asya pazarlarına ihracat yapılabilir.

AR-GE Yatırımları: Katma değeri yüksek biyoteknolojik ilaçlar ve yenilikçi tedavi ürünleri geliştirilebilir.

Dijitalleşme ve Teknoloji Kullanımı: Üretim ve lojistik süreçlerinde dijital dönüşüm, maliyetleri düşürebilir ve verimliliği artırabilir.

Riskler

Kur ve Fiyatlandırma Politikasının Revizyonu: Döviz kuru kaynaklı dalgalanmaları dengelemek için daha esnek bir fiyatlandırma mekanizması uygulanmalıdır.

AR-GE ve İnovasyon: Kamu ve özel sektör iş birliğiyle ilaç AR-GE faaliyetlerine teşvikler artırılmalıdır.

Pazar Çeşitlendirmesi: Yerel üreticiler, ithalata bağımlılığı azaltmak ve dış pazarlara açılmak için stratejiler geliştirmelidir.

Eğitim ve İnsan Kaynağı: Nitelikli insan gücü yetiştirilmesi için ilaç sektörüne yönelik eğitim programları ve üniversite iş birlikleri artırılmalıdır.

4. TÜRKİYE GIDA TAKVİYESİ PAZARI

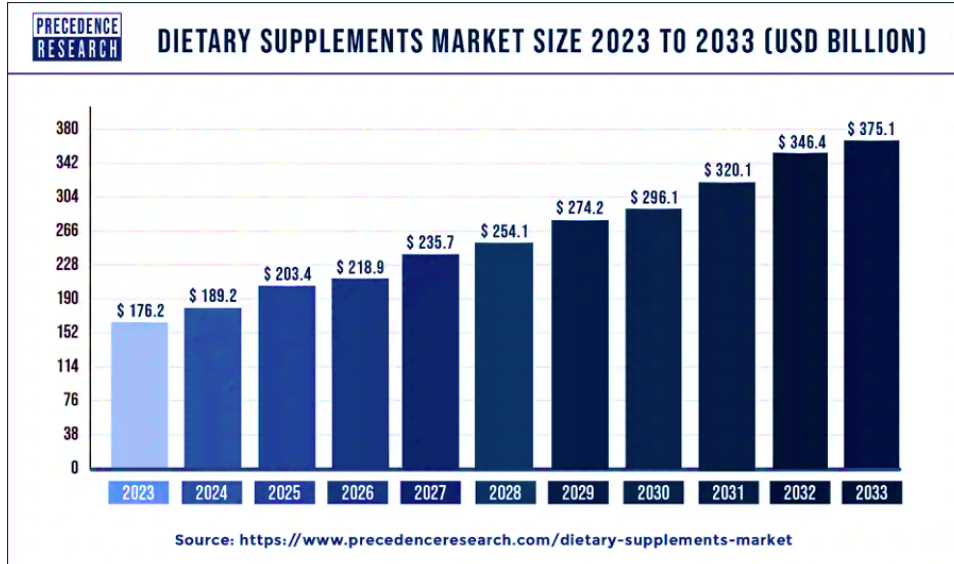
4.1.- Gıda Takviyelerinin Tanımı ve Önemi

Gıda takviyeleri, vücudun ihtiyaç duyduğu ancak normal beslenme ile yeterli miktarda alamadığı durumlarda alınan vitamin, mineral, amino asit, omega yağ asitleri, probiyotikler, lif, karbonhidrat, protein, bitkisel ekstraktlar gibi besin öğelerini desteklemek için kullanılan ürünlerdir. Gıda takviyelerinin bazıları kronik hastalık riskini azaltmayı amaçlarken, bazıları günlük besin öğelerinin alımını amaçlar. Çoğunlukla tablet, kapsül, toz, likit formunda bulunurlar ve genellikle günlük beslenmeye ek olarak alınırlar. Günümüzde toprak fakirliği, gübrelerin yetersizliği, mevsim dışı üretimler, toprak mikroorganizma çeşitliliğinde azalma ve değişim, melez besin çeşitlerinin ortaya çıkması, sağlıklı beslenme alışkanlıklarının değişimi gıda takviyelerine olan ihtiyacı artırmıştır.

Son yıllarda insanların sağlık ve sağlıklı yaşama olan ilgilerinin artması (wellness, sağlık, sağlıklı beslenme) Artan sağlık hizmeti masraflarına karşı insanların farklı tedavi alternatiflerine yönelmeleri Alternatif ve Tamamlayıcı Tıp alanlarında bitkisel kaynaklı gıda takviyelerinin kullanımlarının artması, Kronik hastalıkların artmasına ilişkin yeni pazarlara olan ihtiyaçların artması (sindirim sistemi, kardiyovasküler sistem hastalıkları...) gıda takviyelerinin önemini artırmıştır.

4.2. Dünyada Takviye Edici Gıdalar Pazarı

Gıda takviyeleri pazarı, sağlık ve zindelik konularında artan tüketici farkındalığını yansıtarak dikkate değer bir büyüme potansiyeli göstermektedir. 2023'ten 2033'e kadar %7,9'luk bir yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) ile öngörülen bu büyüme, önleyici sağlık çözümlerine olan talebin artması ve ürün formülasyonlarındaki ilerlemelerle desteklenmektedir.



Pazar Büyüklüğü: Küresel pazar, 2023'teki 176,2 milyar USD'den 2033'e kadar 375,1 milyar USD'ye çıkarak iki katından fazla büyüme göstermesi öngörülmektedir. (2024): 189,2 milyar USD.

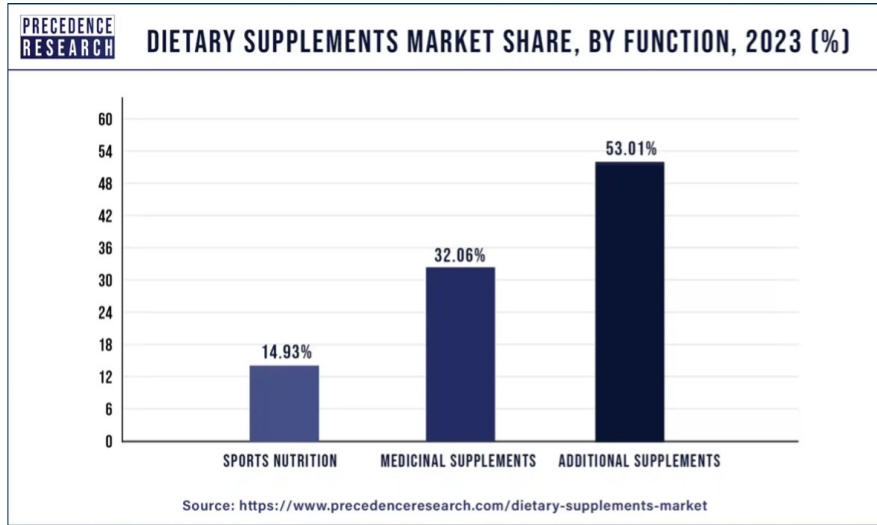
Ürün Çeşitliliği: Endüstri, vitaminler, mineraller, amino asitler, bitkiler ve enzimler gibi çeşitli sağlık ihtiyaçlarına ve tercihlere hitap eden geniş bir içerik yelpazesini kapsamaktadır.

Tüketim Biçimleri: Takviyeler, kapsül, tablet, toz, yumuşak (softjel) kapsül, likit, efervesan gibi farklı formlarda sunularak tüketicilere erişilebilirlik ve kullanım kolaylığı sağlamaktadır.

Yasal Düzenlemeler: İlaçlardan farklı olarak, gıda takviyeleri hastalıkları teşhis, tedavi, iyileştirme veya önleme amacıyla tanıtılamaz ancak faydalı etki için tanıtım yapılabilir ve gelişmiş ülkelerde ruhsat süreçleri daha hızlı ve kolaydır. Bu durum, bu ürünlerin genel sağlık ve zindeliği destekleme rolünü vurgulamaktadır. Bu büyüme eğrisi, işletmeler için ürün geliştirme, pazara giriş ve ortaya çıkan sağlık trendlerine yönelik fırsatları işaret etmektedir.

Küresel Gıda Takviyeleri Pazarında Öne Çıkan Başlıklar: Kategori Bazında:

- **Vitamin Segmenti:** 2023'te toplam gelir payının %31,91'ini oluşturdu.
- **Bitkisel İçerik Segmenti:** 2024-2033 döneminde %9'luk bir CAGR ile büyümesi beklenmektedir.
- **Proteinler ve Amino Asitler Segmenti:** 2024-2033 yılları arasında %8,4'lük CAGR'ye ulaşması beklenmektedir.

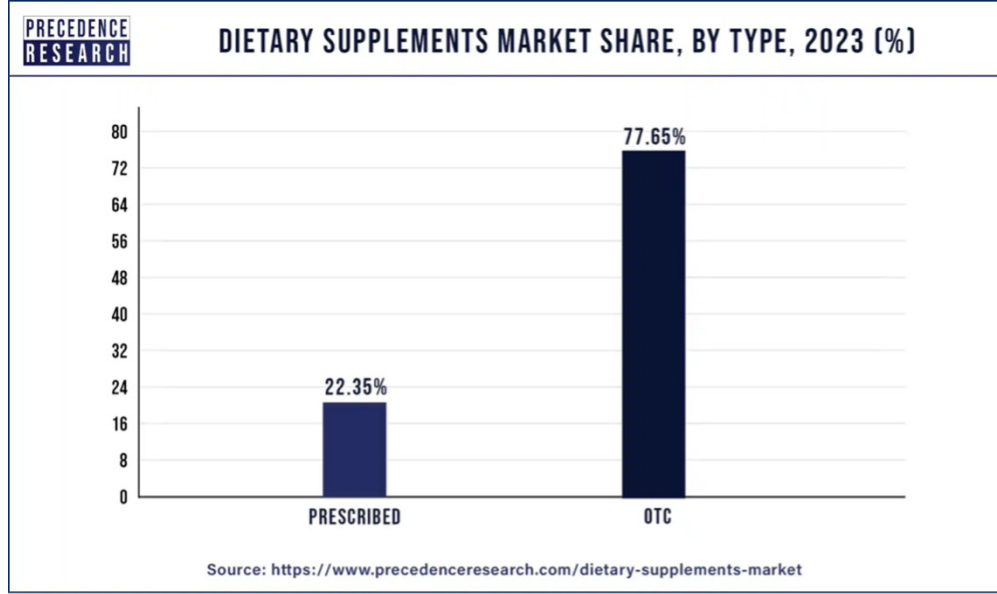


Form Bazında:

- **Tablet Formu:** 2023'te toplam gelir payının %32,52'si tablet formundaki ürünlerden oluşmuştur.
- **Likit Form Segmenti:** 2024-2033 arasında %9,5'lik CAGR ile büyümesi beklenmektedir.

Tür Bazında:

- **Reçetesiz (OTC) Takviyeler:** 2023'te gelir payının %77,65'ini oluşturmuştur.
- **Reçeteli Takviyeler:** 2024-2033 döneminde %9,6'lık CAGR ile büyüme beklenmektedir.

**Son Kullanıcı Bazında:**

- Yetişkin Segmenti: 2023'te en yüksek gelir payını (%45,86) elde etmiştir.

Dağıtım Kanalı Bazında:

- Offline Segmenti: 2023'te gelir payının %69,11'inden fazlasını elinde tutmuştur.

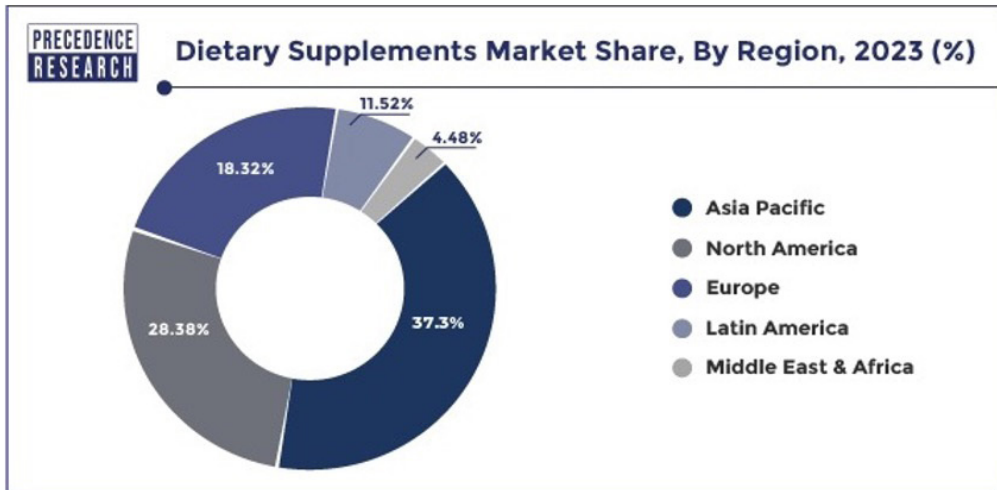
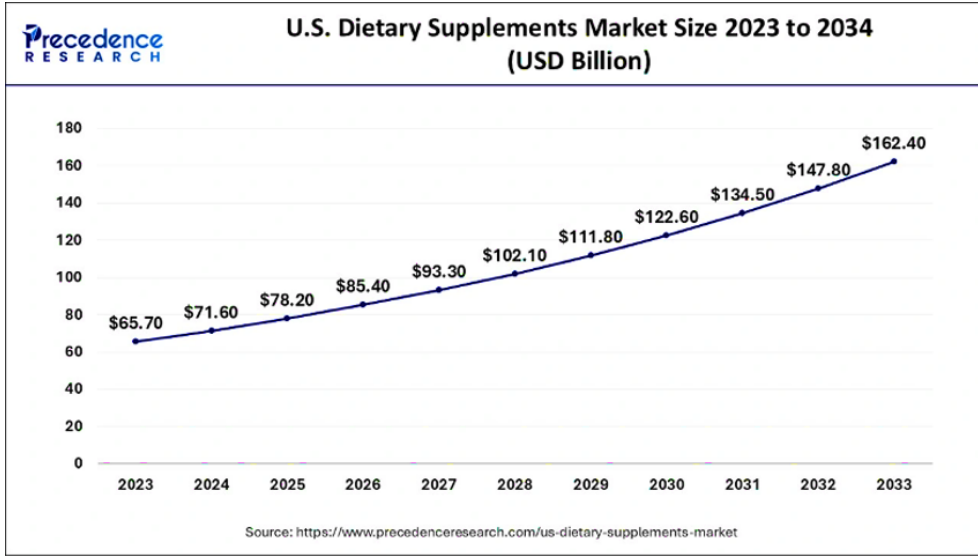
Fonksiyon Bazında:

- Ek Takviyeler Segmenti: 2023'te gelir payının yaklaşık %53,01'ini oluşturdu. (Additional supplements, Medicinal supplements, Sports nutrition)

Küresel Gıda Takviyeleri Pazarında Bölgesel Analiz (2024-2033):**ABD Gıda Takviyeleri Pazarı (2024-2033)**

- Pazar Büyüklüğü (2023): 65,7 milyar USD
- Beklenen Pazar Büyüklüğü (2033): 162,4 milyar USD'ye ulaşması bekleniyor.
- Yıllık Bileşik Büyüme Oranı (CAGR): 2024-2033 yılları arasında %9,47.

Bu büyüme, ABD'de sağlık bilincinin artması, önleyici sağlık uygulamalarına yönelim ve inovatif ürünlerin piyasaya sürülmesiyle destekleniyor. Gıda takviyesi sektöründe faaliyet gösteren şirketler için ABD, büyük bir pazar potansiyeli sunmaya devam ediyor.



Kuzey Amerika:

- Pazar Büyüklüğü (2023): 50 milyar USD.
- Beklenen Büyüklük (2033): 109,9 milyar USD.
- CAGR: %8,2 (2024-2033).
- Tüketiciler gıda takviyelerinin faydaları hakkında oldukça bilinçli (vitaminler, mineraller, bitkisel özler vb.).
- Önleyici sağlık yaklaşımı yaygın.
- Sporcu ve fitness tutkunları, enerji artırma, kas onarımı ve performans optimizasyonu için yoğun olarak takviyeler kullanıyor.

Avrupa:

- Pazar Büyüklüğü (2023): 32,3 milyar USD.
- Beklenen Büyüklük (2033): 60,4 milyar USD.
- CAGR: %6,5 (2024-2033).
- Sağlık bilinci yüksek ve organik, doğal içeriklere talep yoğun.
- Besin eksikliklerini önlemeye yönelik ürünler trend.

Asya Pasifik:

- Pazar Büyüklüğü (2023): 65,7 milyar USD.
- Beklenen Büyüklük (2033): 162,4 milyar USD.
- CAGR: %9,5 (2024-2033).
- Bölgenin büyümesi, özellikle Çin ve Hindistan gibi yüksek nüfuslu ülkelerden kaynaklanıyor.
- Orta sınıfın artan sağlık bilinci ve harcanabilir gelir seviyesi büyümeyi destekliyor.

Orta Doğu ve Afrika (MEA):

- Pazar Büyüklüğü (2023): 7,9 milyar USD.
- Beklenen Büyüklük (2033): 11,3 milyar USD.
- CAGR: %3,3 (2024-2033).
- Büyüme hızı diğer bölgelerin gerisinde, ancak sağlık bilincindeki artış ve ithal ürünlere talep bu pazarın potansiyelini artırıyor.

Bu veriler, farklı bölgelerdeki trendleri ve fırsatları anlamak için kritik öneme sahiptir. Asya Pasifik ve Kuzey Amerika, en hızlı büyüyen pazarlar olarak öne çıkıyor, Avrupa ise stabil büyüme ile sağlık odaklı ürünlere talep gösteriyor. MEA, nispeten küçük bir pazar olsa da büyüme fırsatları barındırıyor.

Dünya Gıda Takviyesi Pazarının Genel Görünümü / Küresel Gıda Takviyeleri Pazarı**Genel Bakış**

Küresel gıda takviyeleri pazarı, yaşlanan nüfus, önleyici sağlık yaklaşımlarına artan ilgi ve yükselen sağlık bilinci sayesinde istikrarlı bir büyüme göstermektedir. Bunun yanı sıra yaşam tarzı değişiklikleri, kentleşme ve artan harcanabilir gelir de pazar üzerinde etkili faktörlerdir.

Ürün Çeşitliliği: Gıda takviyeleri pazarı; vitaminler, mineraller, enzimler, amino asitler ve bitkisel takviyeler gibi geniş bir ürün yelpazesini kapsamaktadır. Özellikle multivitaminler, omega-3 yağ asitleri, probiyotikler, kalsiyum ve D vitamini gibi gıda takviyeleri öne çıkmaktadır.

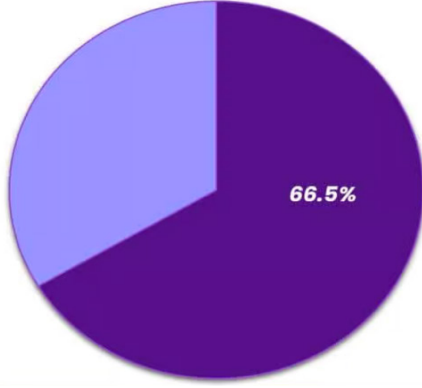
Satış Kanalları: Gıda takviyeleri, farklı satış noktalarından tüketicilere ulaşmaktadır:

E-ticaret: Online alışveriş kolaylığı ve geniş ürün yelpazesi sayesinde önemli bir büyüme kaydetmiştir.

Eczaneler, sağlık gıda mağazaları (drugstore) ve süpermarketler: Geleneksel satış noktaları olarak halen güçlü bir konuma sahiptir.

Consumer Healthcare Market

Share, by Distribution Channel, 2023 (%)



■ Offline

■ Online

**Tüketici Talepleri ve Trendler**

Bireyselleştirilmiş Beslenme: Tüketicilerin özel ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş ve hedefe yönelik takviyelere olan talep artmıştır.

- **Doğal İçerikler ve Temiz Etiket Ürünler:** Doğallık ve şeffaflık, satın alma kararlarını etkileyen önemli trendler arasında yer almaktadır.
- **Doğal ve Organik İçerikler:** Tüketiciler, doğal kaynaklardan elde edilen vitaminler ve temiz etiketli ürünlere yönelmektedir.
- **Bireyselleştirilmiş Beslenme:** Kişiyi özel beslenme çözümlerine olan talep, vitamin formülasyonlarının çeşitlenmesini sağlamaktadır.
- **Enerji ve Kilo Yönetimi Segmenti:** Önümüzdeki yıllarda gıda takviyeleri pazarında lider konuma ulaşması beklenen bir kategoridir. Küresel obezite oranlarındaki yükseliş, kilo yönetimine yönelik farkındalığı artırmıştır. Tüketiciler, sağlıklı bir yaşam tarzını destekleyen ve kilo kontrolüne yardımcı olan ürünlere yönelmektedir. İnsanlar, genel sağlık ve zindeliklerini desteklemek için kilo yönetimi ve enerji sağlayan takviyelere talep göstermektedir.
- **Mood Ürünleri Segmenti:** Günümüz koşullarının getirmiş olduğu zorluklar nedeniyle stresle başa çıkma, daha iyi uyku, odaklanma veya genel mutluluk gibi amaçlarla tüketicilerin iyilik hali sağlayan ürünlere olan ilgisini artırmaktadır.

Pazarı Etkileyen Faktörler:

- **Yaşlanan Nüfus:** Özellikle eklem sağlığı, bağışıklık desteği ve kemik güçlendirme ürünlerine yönelik talep artmaktadır.
- **Önleyici Sağlık Yaklaşımı:** Tüketiciler, hastalık riskini azaltmak ve genel sağlığı desteklemek için takviye ürünleri tercih etmektedir.
- **Kentsel Yaşam Tarzı:** Hızlı yaşam temposu ve beslenme eksikliklerini kapatma ihtiyacı pazarı destekleyen faktörlerdendir.

Küresel Gıda Takviyeleri Pazarı Dinamikleri**Yön Veren Faktör: Takviye Edici Gıdalara Artan İlgi**

- **Sağlık Bilinci:** Tüketicilerin sağlıklı yaşam bilincinin artmasıyla beraber; sağlıklarını destekleyen ve içeriği şeffaf olan ürünleri tercih etmektedir.
- **Devlet Desteği:** Takviye edici gıdalar önleyici ve koruyucu sağlıkta kullanılmaları nedeniyle hastalanma riskini azaltmaktadır. Bu durum doktora gitme sıklığını düşürüp ilaç ve diğer tedavi masraflarını düşürmektedir. Dolayısıyla devletler sağlık alanındaki masraflarını azaltmak için takviye edici gıdalarla ilgili toplum bilincinin artmasına yönelik yasal düzenlemeler ve sanayisini geliştirecek destekler vermektedir.

Pazar Rekabetinde Kısıtlayıcı Faktörler:

- **Etiketleme ve Bilgilendirme:** Gıda takviyelerinin, tüketicilere doğru ve şeffaf bilgi sağlayan belirli etiketleme standartlarına uyması gerekmektedir.
- **Kanıtlanabilirlik:** Ürünlerin sağlık yararlarına yönelik iddiaların bilimsel kanıtlarla desteklenmesi zorunluluğu, pazarlama faaliyetlerini sınırlandırabilir.
- **Üretim Standartları:** İyi Üretim Uygulamaları (GMP) standartlarına uymak, özellikle küçük ölçekli firmalar için zorluk yaratmaktadır.
- **Küresel Uyumluluk:** Her ülkenin farklı düzenlemeleri, firmalar için global pazarda hareket etmeyi karmaşık hâle getirebilmektedir. Bu durum, ihracat ve ithalat süreçlerini zorlaştırabilmektedir.
- **Yasal Düzenlemeler:** Her ülke, gıda takviyeleri için farklı düzenlemelere sahiptir. Örneğin, ABD’de Dietary Supplement Health and Education Act (DSHEA), FDA ürünlerin güvenliği, etiketlemesi ve iddiaları için kesin yönergeler sunar. Yasal düzenlemelerin net ve teşvik edici olması ABD pazarını hızla büyütmektedir. Yasal düzenlemede ülkemizdeki gibi boşluklar olması durumunda pazar yeterince gelişmemektedir.

Fırsatlar:**• E-Ticaret Pazarının Büyümesi**

E-ticaret kanalı satışları, VMS (Vitaminler, Mineraller ve Takviyeler) sektörünün en hızlı büyüyen segmentidir. Bu büyüme, çevrimiçi ve mobil alışverişin (kolaylık ve aşinalık) daha geniş çapta kabul görmesiyle desteklenmektedir. Covid-19, çevrimiçi araştırma ve satın alma süreçlerini hızlandırmıştır. Tüketiciler artık düzenli olarak VMS markalarını ve içeriklerini çevrimiçi olarak araştırmaktadır (örneğin, doğrudan Amazon yorumları üzerinden). Güvenilir, güvenli, sağlık uzmanları tarafından önerilen, etkili ve araştırma destekli ürünleri tercih etmektedirler. Özellikle spor beslenmesi kategorisinde, tamamen dijital ortamlarda doğmuş markaların ortaya çıkışı dikkat çekmektedir.

Amazon Satış Verileri: Baird araştırmasına göre, Amazon’da satış yapmaya başlayan VMS markaları, platformda ilk 12-24 ayda ortalama %45 büyüme ve 24-36 ayda yaklaşık %60 büyüme kaydetmektedir.

- **Geniş Pazar Erişimi:** E-ticaret platformları, gıda takviyesi şirketlerine dünya çapında tüketicilere ulaşma imkânı tanımaktadır.
- **Kesintisiz Satış:** Online mağazaların 7/24 açık olması, tüketicilere her saat alışveriş yapma esnekliği sunar. Bu durum, fiziksel mağazaların sınırlamalarını ortadan kaldırarak tüketicilere daha fazla kolaylık sağlar.
- **Yeni Pazarlara Giriş:** E-ticaret sayesinde, fiziksel mağaza ya da dağıtım ağı gerektirmeyen yeni bölgelere, ülkelere girilebilir.

Zorluklar:

- **Ürün Kalitesi:** Bazı ülkelerdeki regülasyondaki boşluklar ürün kalitelerinin düşmesine sebep olmaktadır. Standartların altında üretilen bu ürünler yüksek standartlarda ürün üreten firmaları zor durumda bırakmaktadır. Aynı zamanda standart altında üretilen bu ürünlerin tüketilmesi durumunda kullanıcının fayda görmemesi nedeniyle ürünlere olan güveni zedelemektedir.
- **Ruhsatlandırma:** Bazı ülkelerde takviye edici gıdaların ilaç gibi değerlendirilip bu yönde ruhsatlandırma prosedürlerinin oluşturulması takviye edici gıda pazarının gelişiminin önünde büyük engeller oluşturmaktadır. Bu ülkelerde pazarın gelişmediğini görüyoruz.
- **Tüketici Yanılgısı:** Tıbbi kanıttan uzak sahte iddialar, tüketicilerin bazı takviyelerin etkili ve güvenli olduğuna inanmasına neden olabilir. Bu durum, bireylerin potansiyel olarak zararlı ya da diğer ilaçlarla olumsuz etkileşimde bulunabilecek takviyeleri kullanmasına yol açabilir.

Bu dinamikler, sektörün büyümesini etkileyen temel faktörleri temsil etmektedir.

Küresel Gıda Takviyeleri İçerikleri/Kategori Bazında Bilgiler:

Dietary Supplements Market Revenue, By Ingredient, 2021-2024 (USD Million)

Ingredient	2021	2022	2023	2024
Vitamins	49.3	52.6	56.2	60.2
Minerals	22.2	23.9	25.7	27.7
Fibers & Specialty Carbohydrates	16.7	17.6	18.6	19.7
Omega Fatty Acids	18.8	20.3	21.9	23.7
Botanicals	15.1	16.3	17.7	19.2
Proteins & Amino Acids	17.4	18.7	20.2	21.8
Others	13.8	14.7	15.8	16.9

Vitaminler: Vitaminler, gıda takviyeleri pazarında en büyük paya sahiptir. Bu segmentin büyümesinde yaşlanan nüfus, önleyici sağlık yaklaşımlarına olan artan ilgi ve sağlık bilincindeki yükseliş önemli rol oynamaktadır. Pazar büyüklüğüne büyük ölçüde vitamin kategorisi yön vermektedir.

Vitaminlerin Öne Çıkan Özellikleri

- **Trend Vitaminler:** C, D, E ve birçok B vitamini gibi vitaminler, gıda takviyelerinde yaygın olarak bulunmaktadır.

- **Farklı İhtiyaçlara Yönelik Kullanım:** Tüketiciler, her bir vitaminin sunduğu farklı sağlık yararlarına göre takviyeleri seçmektedir. Örneğin:
- **Bağışıklık Desteği:** C ve D vitaminleri.
- **Kemik Sağlığı:** D vitamini ve kalsiyum kombinasyonu.
- **Antioksidan:** E vitamini.

Yenilikçi Ürün ve Teknolojiler

- **Yeni Vitamin Kombinasyonları:** Şirketler, tüketici ihtiyaçlarını karşılamak için yenilikçi vitamin kombinasyonları ve formları geliştirmektedir.
- **Bitki Bazlı ve Biyoyararlanımı Artırılmış Vitaminler:** Bitki kaynaklı içerikler ve biyoyararlanımı yüksek vitamin türleri (örneğin, liposomal vitamin C) giderek daha fazla tercih edilmektedir.
- **Yenilikçi Sistemler:** Suda çözünür vitaminler, çiğnenebilir formüller ve hızlı emilim sağlayan fosfolipid teknolojiler sektörde öne çıkmaktadır.

Vitaminler, hem geniş bir tüketici kitlesine hitap eden faydaları hem de pazarın büyümesine yön veren inovasyonlarıyla gıda takviyeleri pazarında kilit bir segment olmaya devam etmektedir.

Küresel Gıda Takviyeleri Pazarı Form Bazında Bilgiler:

Dietary Supplements Market Revenue, By Form, 2021-2024 (USD Million)

Form	2021	2022	2023	2024
Capsules	33.2	35.4	37.7	40.3
Tablets	49.5	53.2	57.3	61.7
Gummies	16.3	17.8	19.5	21.3
Soft gels	19.8	21.3	22.9	24.8
Liquids	5.2	5.7	6.2	6.7
Powders	18.6	19.8	21.1	22.4
Others	10.7	11.1	11.5	12.0

Tabletler, gıda takviyeleri pazarında çok yönlü ve güvenilir bir seçenek olarak konumlanmaya devam etmektedir. İleri teknoloji ve inovatif formülasyonlarla, bu segmentin önemi önümüzdeki yıllarda da sürecektir.

Yenilikçi Ürünler ve Potansiyel Büyüme Alanları / Dünya için gelecekteki pazar eğilimleri

Kapsamlı pazar araştırmalarına göre, 2025 yılında aşağıdaki kategorilerinin önemli büyüme kaydetmesi beklenen kategoriler:

- Mood Ürünleri
- Obezite Ürünleri
- Kolajen Takviyeleri
- Evcil Hayvan Takviyeleri
- Spor Beslenmesi Takviyeleri
- D Vitamini Takviyeleri
- Bitkisel Takviyeler
- Nootropik Takviyeler

- “İçten Gelen Güzellik” Takviyeleri
- Pre-, Pro- ve Postbiyotikler
- Kadın Sağlığı Takviyeleri
- Yeşil Gıda Takviyeleri
- GLP-1 Destek Takviyeleri (Kilo Verme/Metabolik Sağlık)
- Organik ve Bitki Bazlı Takviyeler
- Bağışıklık Sağlığı Takviyeleri

İleri teknoloji ve inovatif formülasyonlarla, bu segmentin önemi önümüzdeki yıllarda da sürecektir.

Sürdürülebilir Ambalaj ve Etik Kaynak Kullanımı

Sürdürülebilirlik: Geri dönüştürülebilir ve çevre dostu ambalajlama ön planda.

Etik Üretim: Hammadde üretiminde adil çalışma koşulları ve çevresel sürdürülebilirlik standartlarına uyum önem kazanıyor.

Dijital ve Fiziksel Satış Kanallarına Ulaşım:

Günümüz dünyasında, tüketici alışkanlıklarının hızlı bir şekilde değişmesiyle birlikte, işletmeler de satış kanallarını çeşitlendirmeye ve bu kanalları daha etkili kullanmaya yönelik stratejiler geliştirmektedir. Dijital ve fiziksel satış kanallarına ulaşım, bu dönüşümün en önemli yönlerinden biridir. Hem dijital hem de fiziksel satış kanalları, her biri farklı ihtiyaçlara hitap ederek, işletmelere geniş bir müşteri kitlesine ulaşma fırsatı sunar.

1. Dijital Satış Kanalları: E-ticaret ve Sosyal Medyanın Gücü

Dijital satış kanalları, internet üzerinden yapılan satışları kapsar. Bu kanallar, hem B2C (Business to Consumer) hem de B2B (Business to Business) pazarlama için çok önemlidir.

- **E-ticaret Siteleri:** Online mağazalar, işletmelerin dünya çapında müşterilere ulaşmasını sağlar. Ziyaretçiler, ürünleri inceleyebilir, fiyat karşılaştırması yapabilir ve kolayca satın alabilirler. E-ticaretin avantajları arasında, kullanıcı dostu arayüzler, hız ve 7/24 alışveriş imkanı bulunmaktadır.
- **Sosyal Medya:** Instagram, Facebook, TikTok ve diğer platformlar, markaların hedef kitlelerine ulaşabilmesi için güçlü araçlardır. Sosyal medya üzerinden yapılan satışlar (sosyal ticaret), markaların hem ürün tanıtımını yapmasını hem de doğrudan satış yapmalarını sağlar. Ayrıca, influencer marketing ve reklam kampanyalarıyla hedef kitleye ulaşım daha da kolaylaşır. Birçok Otc firması bu kanalları kullanarak hedef müşteri kitlelerine ulaşmaktalar.
- **Mobil Uygulamalar:** Mobil cihazlar üzerinden yapılan alışverişlerin artmasıyla birlikte, işletmeler, kullanıcı dostu mobil uygulamalar geliştirerek, müşterilerine daha hızlı ve pratik alışveriş deneyimi sunmaktadır.

Dijital Satış Kanallarının Avantajları:

- **Geniş erişim alanı:** Global pazarlara açılma imkanı sunar.
- **Veri analizi:** Müşteri davranışlarını izleyerek, daha hedeflenmiş pazarlama stratejileri oluşturulabilir.
- **Düşük işletme maliyetleri:** Fiziksel mağaza giderlerinden kaçınılır.

2. Fiziksel Satış Kanalları: Mağaza ve Etkinliklerdeki Deneyim

Fiziksel satış kanalları, geleneksel perakende mağazalarından, pop-up dükkânları ve perakende satış noktalarına kadar birçok farklı formatı içerir. Bu kanallar, müşteri deneyimini yerinde yaşama imkanı sunar.

- **Eczaneler:** Tüketiciler, ürünleri görerek ve deneyerek satın alma kararları verirler. Bununla birlikte tüketici eczanelerde hem eczacılardan hem de teknisyenlerden danışmanlık hizmeti alırlar.
- Perakende satış noktaları (Marketler, aktarlar, kozmetik mağazalar):
- **Pop-Up Mağazalar:** Kısa süreliğine açılan geçici mağazalar, markaların özel etkinlikler düzenlemesine ve belirli bir bölgede hedef kitleye ulaşmasına olanak tanır. Bu tür mağazalar, marka bilinirliğini artırırken, müşterilere unutulmaz bir deneyim sunar.

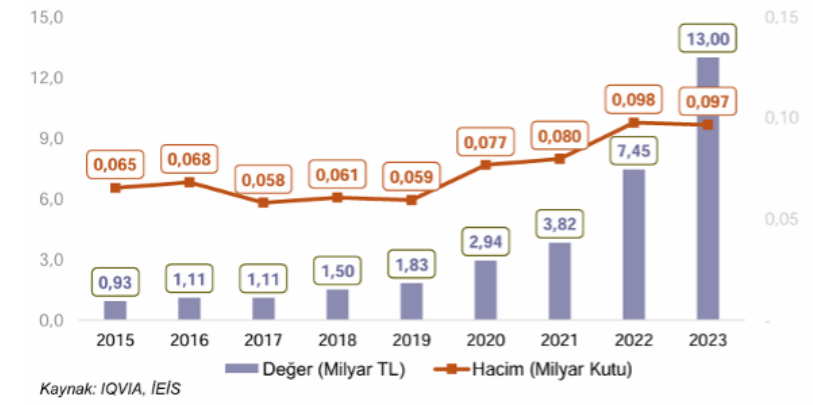
Yukarıda paylaşıldığı üzere takviye edici gıdalara fiziksel ve online olarak birçok noktada ulaşılmaktadır. Gerek denetimlerin yetersizliği gerekse tedarik zincirinin önemini göz önünde bulundurduğumuzda aynı zamanda sağlık ürünleri olmaları gerekçeleriyle eczane dışındaki satış kanallarının geliştirilmesi gerektiğini görmekteyiz.

Ürün Çeşitleri ve Kategori Analizi

- Gıda takviyelerindeki temel kategoriler aşağıdaki şekildedir.
- Vitamin & Mineral Kategorisi
- Bağışıklık Sistemi Kategorisi
- Omega 3 Kategorisi
- Probiyotik Kategorisi
- Mood Kategorisi
- Saç Sağlığı Kategorisi
- Göz Sağlığı Kategorisi
- Sporcu Kategorisi
- Güzellik & Anti Aging Kategorisi
- Gummy Formda Ürünler
- Longevity Ürünler
- Bilişsel Sağlık

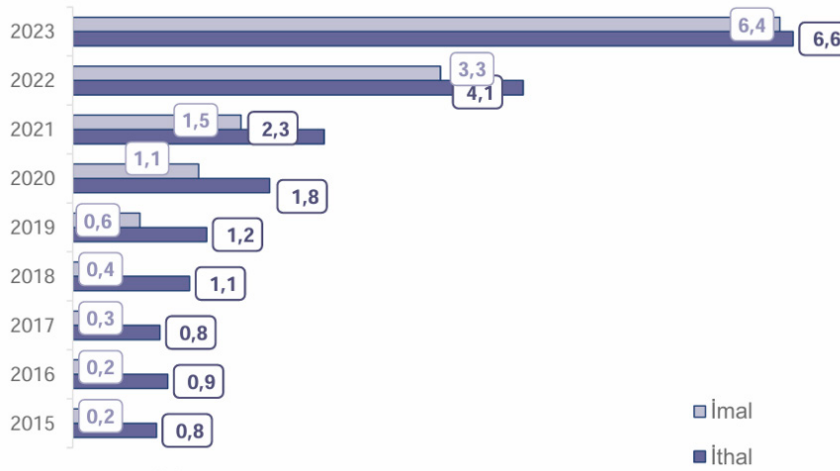
4.3. Türkiye'deki Sağlık Ürünleri Pazarı

Söz konusu pazar, ilaç şirketlerinin de portföylerinde yer alan T.C. Sağlık Bakanlığı'ndan onaylı geleneksel bitkisel tıbbi ürünler, farmasötik formdaki bazı tıbbi cihazlar ile T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan onaylı mamalar, vitaminler ve gıda takviyelerinden oluşmaktadır. Türkiye sağlık ürünleri pazarının 2015-2023 döneminde yıllara göre toplam değeri milyar TL cinsinden ve toplam hacmi milyar kutu cinsinden aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.



Covid-19 pandemi sürecini takiben bağışıklık sistemlerini güçlendirmeye yönelik birçok bilginin sosyal iletişim kanallarında yoğun biçimde dolaşıma girmesiyle 2020 yılından itibaren hızla büyüyen pazar 2023 yılında hacimde %1,1 oranında gerileyerek 97 milyon kutu, değerde %75 büyümeyle 13 milyar TL seviyesine gelmiştir. Kutu bazında %75'ini vitamin ve gıda takviyesi gibi ürünlerin oluşturduğu sağlık ürünleri pazarı 2015-2023 yılları arasında değer bazında 14 kat büyümüştür.

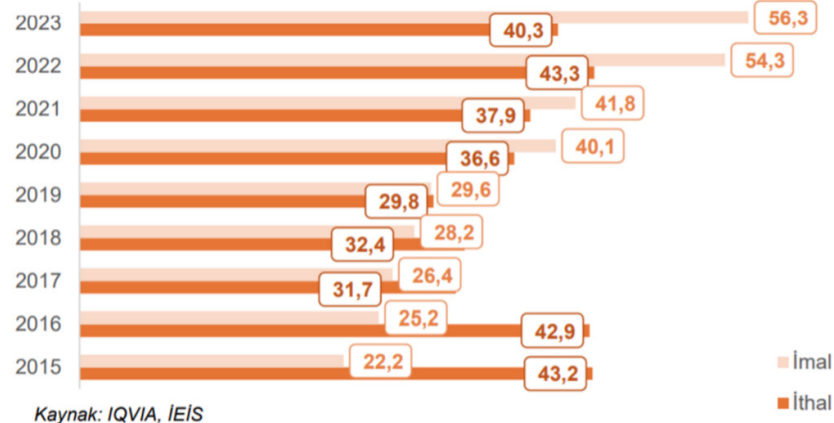
Değer bazında imal ve ithal sağlık ürünleri pazarına ilişkin veriler ise milyar TL bazında aşağıdaki grafikte görülmektedir:



2023 yılında sağlık ürünleri pazarında yer alan ithal ürünler değerde %60 büyüme ile 6,6 milyar TL'ye, imal ürünler ise değerde %92,4 büyüme ile 6,4 milyar TL'ye ulaşmıştır. 2015-2023 dönemi incelendiğinde ithal ürünler değer bazında %762,5 imal ürünler ise %3704,8 oranında büyümüştür. Toplam sağlık ürünleri pazarı aynı dönemde %1297,9 oranında büyümesine rağmen reel olarak incelendiğinde büyüme %31 seviyesinde kalmaktadır.

Sağlık ürünleri pazarı 2023 yılında ithal ürünlerde %7 oranında düşüşle 40,3 milyon kutuya gerilerken, imal ürünlerde %3,6 oranında büyümeyle 56,3 milyon kutuya ulaşmıştır. 2015-2023 döneminde ise ithal ürünler kutuda %6,7 gerilerken, imal ürünler %153,4 oranında büyümüş, tüm sağlık ürünleri pazarı ise toplamda %47,7 oranında büyümüştür.

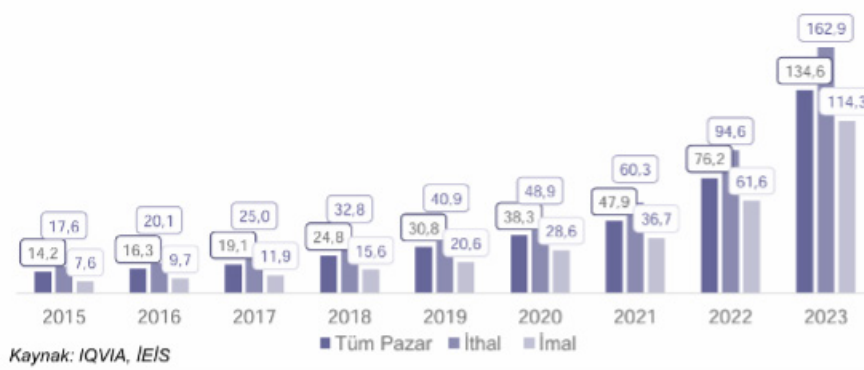
Milyon kutu bazında imal ve ithal sağlık ürünleri pazar verileri aşağıda gösterilmektedir:



Kaynak: İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası 2023 Türkiye İlaç Sektörü Raporu¹¹

Sağlık ürünleri pazarının fiyat dağılımına ilişkin olarak ise, 2015 yılında 14,2 olan ortalama fiyat %846,6 oranında artarak 2023 yılında 134,6 seviyesine yükselmiştir. Aynı dönemde ithal ürünlerin ortalama fiyatı %824,7 artarak 17,6 TL seviyesinden 162,9 TL'ye, imal ürünlerin ortalama fiyatı ise %1401,4 artarak 7,6 TL'den 114,3 TL'ye ulaşmıştır.

Sağlık ürünleri pazarındaki ortalama fiyat dağılımı TL bazında aşağıda gösterilmektedir.



Topluma sağlıklı yaşam alışkanlıkları kazandırma noktasında gıda takviyelerinin önemli bir yeri olduğu söylenebilir. Bu noktada, makro ve mikro besinlere ulaşılması konusunda Şirket'in faaliyet alanı olan takviye edici gıdaların ithal ediliyor olması Türkiye pazarında ciddi bir ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Bu durum ilerleyen yıllarda Türkiye pazarında bu alana olan ilginin daha da artacağı şeklinde değerlendirilmektedir.

Gıda Takviyesi ve Beslenme Derneği'nin Temmuz 2023 tarihli yapılan Gıda Takviyesi Kullanımı ve Beslenme Alışkanlıkları Araştırması ile yapılan anketlere göre katılımcıların %49'unun son 3 ayda takviye edici gıda kullandıklarını belirtmişlerdir. Yapılan araştırmada katılımcıların kullandıkları takviyenin sırasıyla dağılımı ise (i) B12 Vitamini (%27), (ii) D Vitamini (%24) ve (iii) C Vitamini (%17) şeklinde belirlenmiştir.[1]

Türkiye’de de global kullanım alışkanlıklarında olduğu gibi kullanıcılar %60 oranında doktor/diyetisyen tavsiyesiyle takviye gıda kullanımına başlamakta olup bu takviye gıdaları Temmuz 2022 araştırmasına göre %83 oranıyla eczaneden edindikleri tespit edilmiştir.[2] Ek olarak, gıda takviyesi kullanıcılarının ise %50’si doğrudan eczacılardan tavsiye ile ilgili ürünü seçmektedir.[3]

Takviye edici gıda kullanımı ise çocuklarda da aynı yetişkinlerde olduğu gibi oldukça sık görülmektedir. Ankete katılanların %50’si çocuklarına takviye edici gıda kullandırdıkları ve en çok kullanılan takviye edici gıdalar ise sırasıyla (i) Omega 3, (ii) D Vitamini ve (iii) B-12 Vitamini olmuştur. Yetişkinlerin çocuklarına düzenli bir biçimde vitamin takviyesi kullandırma sebeplerinin başında ise (i) bağışıklık sistemini güçlendirmek, (ii) vitamin mineral eksikliğini gidermek, (iii) beyin ve kemik gelişimi olarak sıralanmaktadır.[4]

Başka bir anket sonucuna göre ise, Türkiye’de takviye edici gıda kullanımı için en sık belirtilen sebepler genel sağlığı iyileştirmek (%48,9) ve hastalıkları önlemek (%43,7). Diğer sebepler arasında belirli sağlık sorunlarını gidermek (%38,2), atletik performansı artırmak (%10,5) ve kilo vermeye yardımcı olmak (%5,5) yer almaktadır.[5]

Türkiye’deki Takviye Edici Gıdalarla İlgili Mevzuat ve Ruhsatlandırma Süreçleri

Türkiye’de takviye edici gıdaların ruhsatlandırma ve mevzuat süreçleri, Tarım ve Orman Bakanlığı’nın belirlediği düzenlemelere tabidir. Takviye edici gıda (TEG) olarak bilinen ürünler, genellikle vitaminler, mineraller, bitkisel özler, amino asitler ve diğer besin öğelerini içeren ürünlerdir. Bu ürünlerin güvenli ve etkin bir şekilde piyasada sunulabilmesi için belirli mevzuatlara uyulması gerekmektedir.

Takviye Edici Gıda Tanımı ve Kapsamı

Türkiye’de takviye edici gıdalar, Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından 2010 yılında yayınlanan “5996 sayılı Veteriner Hizmetleri, Bitki Sağlığı, Gıda ve Yem Kanunu” çerçevesinde düzenlenmiştir. Bu yönetmeliğe göre, takviye edici gıdalar, “gıda ürünleri” olup, genellikle tablet, kapsül, toz, likit, şurup gibi formlarda olabilirler.

Ürün Ruhsatlandırma Süreci

Tarım ve Orman Bakanlığı, Türkiye’de gıda takviyelerinin üretim, ithalat ve piyasa denetimlerinden sorumludur. Ürünlerin onay süreci, hem yurt içi üretim hem de yurt dışından ithal edilen ürünler için geçerlidir. Bakanlık, gıda takviyelerinin içeriğini denetlemek üzere bir Takviye Edici Gıda (TEGK) komisyonu oluşturmuştur. Bu komisyon, bakanlıktan ve Sağlık Bakanlığı’ndan temsilciler ile konunun uzmanı bilim insanlarından oluşur. Bakanlıktan altı temsilci, Sağlık Bakanlığından üç temsilci, her iki Bakanlıkça ayrı ayrı seçilecek konusunda temayüz etmiş üçer bilim insanı olmak üzere, takviye edici gıda konusunda deneyimli onbeş üyeden oluşur.

Bakanlık ayrıca, vitamin ve mineral üst limitleri, kısıtlı maddeler listesi ve bitki pozitif listesi gibi çeşitli düzenleyici belgeleri hazırlayıp güncellemektedir. Gıda takviyelerinin, ürün içine konulan aktif bileşenler ve diğer gıda mevzuatlarına uygunluğu sürekli olarak denetlenir. İthal ürünler, gümrük kapılarında Tarım ve Orman Bakanlığı yetkilileri tarafından test edilir ve onaylanırsa piyasaya arz edilir. Yerli ürünler ise onay numarasını etiketlerine yazılarak satışa sunulur. Takviye edici gıda üreticilerinin ürünlerini piyasaya sunmadan önce Tarım ve Orman Bakanlığı’na bağlı İl Müdürlüklerinin onayı ile ruhsat alması gerekmektedir.

Ruhsatlandırma süreci şu şekilde işlemektedir:

a) Ürün Beyanı ve Başvuru

Üretici, takviye edici gıda ürününü piyasaya arz etmeden önce Takviye Edici Gıda Başvurusu yapmak zorundadır. Bu başvuru, ürünün içeriği, günlük alım dozu, etiket bilgileri ve HACCP uygulandığı gibi bilgileri içermelidir. Ruhsat sahibi adayı firmanın bulunduğu Tarım ve Orman Bakanlığı İl Müdürlüğü'ne başvuru yapılırken aşağıdaki belgeler sunulmalıdır:

Ürün Formülasyonu: Ürünün bileşenleri, içerikleri ve miktarları.

HACCP Taahhütnamesi: Üretim tesisinin uygunluğu ve hijyen koşulları.

Günlük Alım Dozu: Tüketicinin günlük alacağı takviye edici gıda miktarı

b) Başvurunun Değerlendirilmesi

Tarım ve Orman Bakanlığı İl Müdürlükleri başvuruyu aldıktan sonra firmanın sunmuş olduğu ruhsat dokümanlarını inceler. Başvuruya ait bir eksiklik olmadığı takdirde başvuru onaylanır.

c) Ruhsat Verilmesi

Eğer ürün mevzuatlara uygun bulunursa, Tarım ve Orman Bakanlığı İl Müdürlükleri tarafından ürün için ruhsat verilir. Bu ruhsat, ürünün piyasaya sürülmesini ve satışa sunulmasını sağlar. Başvuru süreci genellikle 1-3 ay arasında değişen bir süre alabilir.

d) Takviye Edici Gıda Etiketleme Kuralları

Ürünlerin etiketlerinde, tüketicinin doğru bilgiye ulaşabilmesi için şu unsurlar yer almalıdır:

- Ürünün adı ve markası
- Ürünün içeriği
- Kullanım şekli/günlük alım dozu
- Uyarılar
- Saklama koşulları
- Ürünün net miktarı
- Üretici bilgileri (İşletme Kayıt No)
- Gıda işletmecisi adı ve adresi
- Tavsiye edilen tüketim tarihi ve parti numarası
- Menşei ülke
- Takviye edici Gıda Onay numarası
- Etken Madde Tablosu

Mevzuat ve Düzenleyici Kurumlar

Takviye edici gıdaların üretimi, ithalatı, dağıtımı ve satışına dair mevzuat, aşağıdaki kurum ve yönetmeliklerle düzenlenir:

a) Tarım ve Orman Bakanlığı

Bu bakanlık, takviye edici gıdaların üretimi ve etiketlenmesiyle ilgili yönetmelikleri belirler. Ürünler, Bakanlık tarafından belirlenen ilgili mevzuatlar, TKG Gıda Katkı Maddeleri Yönetmeliği ve Takviye Edici Gıdalar Hakkında Yönetmelik'e uygun olmalıdır.

b) Tarım ve Orman Bakanlığı - Gıda Kontrol Genel Müdürlüğü

Tarım ve Orman Bakanlığı, takviye edici gıdaların güvenliğini denetleyen ve ruhsatlandıran ana kurumdur. Ayrıca, takviye edici gıdaların insan sağlığına zarar vermemesi için denetimler ve düzenlemeler yapmaktadır.

c) Türk Gıda Kodeksi

Türk Gıda Kodeksi, gıda güvenliği açısından belirli kuralları ve standartları belirler. Takviye edici gıdalar, bu kodekse uygun olarak üretilmeli ve satılmalıdır. Yatay kodeks yanında dikey kodekse de uygunluk aranır. Yani hem gıda kodeksine hem de takviye edici gıdalar için istenen kodekse uygun kalmak gerekir.

İthalat ve İhracat Süreçleri

Takviye edici gıda ürünlerinin ithalatı/ihracatı da benzer şekilde düzenlenmiştir. İthalat/ ihracat yapılacaksa, ithalatçı/ihracatçı firma, Tarım ve Orman Bakanlığı'na başvurarak ürünün "İthalat/ İhracat İzni" almak zorundadır.

Piyasada Denetim ve Takip

Ruhsat almış ürünler piyasaya sunulduktan sonra da Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından denetlenir. Piyasada sahte, izinsiz ve gıda güvenliğine uygun olmayan üretimler engellenmeye çalışılır. Ayrıca, takviye edici gıda ürünlerinin güvenliğine ilişkin olumsuz bir durum tespit edilirse, ürün geri çekilebilir veya satışı yasaklanabilir.

Takviye edici gıda ürünlerinin Türkiye'de piyasaya sürülmesi için ciddi mevzuat ve ruhsatlandırma süreçlerinden geçilmesi gerekmektedir. Ürünlerin güvenliği ve etiketlemesi, Türk Gıda Kodeksi ve Bakanlık düzenlemeleri ile uyumlu olmalı ve denetimlere tabi tutulmalıdır. Üreticiler ve ithalatçılar, bu süreçleri dikkatle takip ederek yasal sorumluluklarını yerine getirmelidirler.

4.4. Türkiye'de ve Dünyada Yasal Düzenlemeler

Takviye edici gıda ürünleri, hem Türkiye'de hem de dünyada sağlık, güvenlik ve etkinlik açısından belirli yasal düzenlemelere tabi tutulmaktadır. Bu düzenlemeler, ürünlerin piyasada güvenli bir şekilde sunulmasını, etiketlerinin doğru olmasını ve sağlık üzerindeki potansiyel risklerin minimize edilmesini hedefler. Aşağıda Türkiye'deki ve dünyadaki takviye edici gıda ürünleri için yasal düzenlemeler ve ilgili düzenleyici kurumlar hakkında detaylı bilgi bulabilirsiniz.

4.4.1. Türkiye’deki Yasal Düzenlemeler Takviye Edici Gıdalar Hakkında Yönetmelik

Türkiye’deki takviye edici gıda ürünleri, Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından düzenlenmektedir. Takviye edici gıdalar, Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından “Takviye Edici Gıdalar Hakkında Yönetmelik” ile kapsamlı bir şekilde düzenlenmiştir. Bu yönetmelik, takviye edici gıdaların üretimi, etiketlenmesi, denetimi ve piyasaya arz edilmesi konularını içerir.

Temel düzenlemeler şunları kapsar:

- **Ürün Beyanı:** Takviye edici gıdalar, piyasaya arz edilmeden önce Sağlık Bakanlığı’na bildirilmelidir. Ürün formülasyonu, içerik bilgileri, etiketleme ve güvenlik testleri gibi belgeler bu başvuruya dahil edilmelidir.
- **Etiketleme:** Takviye edici gıdaların etiketlerinde, ürünün içeriği, kullanım önerisi, uyarılar ve tavsiye edilen tüketim tarihi gibi bilgiler açıkça belirtilmelidir.
- **Bileşen Sınırlamaları:** Yönetmelikte yer alan kısıtlı maddeler listesine göre, takviye edici gıdalarda kullanılabilecek bazı bileşenlerin ve maddelerin sınırları belirlenmiştir.
- **Denetim ve Güvenlik:** Ürünlerin piyasaya sürülmeden önce gıda güvenliğini riske atmayacak testlerden geçirilmesi ve sonrasında düzenli denetimlere tabi tutulması sağlanmaktadır.

Türk Gıda Kodeksi

Türk Gıda Kodeksi, gıda ürünlerinin güvenliği ve kalitesi için belirlenen teknik kuralları içeren bir düzenlemedir. Takviye edici gıdaların, özellikle içerik maddeleri ve katkı maddeleri açısından Türk Gıda Kodeksi’ne uygunluğu önemlidir.

4.4.2. Dünyada Takviye Edici Gıda Ürünleri İçin Yasal Düzenlemeler

Takviye Edici gıdalar farklı ülkelerde farklı resmi isimlendirmelere sahiptir. Takviye Edici Gıda terimi ile kapsanan izin verilen bileşenler ve ürün türleri büyük ölçüde değişiklik göstermekte ve farklı ülkelerde farklı isimlerle anılmaktadır (Tablo 1). Terminolojideki farklılıklar, bir ürünün tamamen farklı bir şekilde sınıflandırılmasına yol açabilir ve bu durum, ülkeden ülkeye önemli ölçüde farklılık gösteren düzenleyici kararlar arasındaki tutarsızlıklara neden olabilir. (Nutrients,2023:15(15))

Terminology and definition of dietary supplements in different countries [13,20].

Country	Category Name	Definition
China	Health food (HF)	HF refers to foods that claim to have specific health functions or provide vitamins and minerals. It is specific to certain groups and modifies organic functions in humans, but is not intended to treat disease and does not cause acute, sub-acute, or chronic harm to the human body.
USA	Dietary supplements (DS)	DS are dietary supplements that contain one ingredient or multiple ingredients, such as vitamins, minerals, herbs or other botanicals, amino acids, and enzymes, to supplement one's total dietary intake. They are sold in forms such as tablets, capsules, softgels, gel capsules, powders, and liquids. Unlike medicines, dietary supplements are not intended to treat, diagnose, prevent, or cure disease.
EU	Food supplements (FS)	FS are concentrated sources of nutrients or other substances containing a wide range of ingredients, including vitamins, minerals, amino acids, essential fatty acids, fiber, and various plant and herbal extracts, that have a nutritional or physiological effect and are available in specific dosage forms (pills, tablets, capsules, liquids) to supplement one's normal diet.
Canada	Natural health products (NHP)	NHP is a category of naturally derived products such as vitamins, minerals, amino acids, probiotics, herbal and homeopathic medicines, and traditional medicines intended to improve human health (diagnosis; treatment; alleviation or prevention of a disease, disorder, or abnormal physical condition or its symptoms; restoration; modification or correction of organic functions).
Australia	Complementary medicine (CM)	CMs are therapeutic products consisting of one or more designated active ingredients, each of which has an established identity and a traditional use that is not of the conventional healthcare practices of a country.

Takviye Edici Gıda üreticileri, gerçek değer sunan ürünlerin üretimini sağlamak için bir dizi yönergeyi takip etmektedir. Dünyanın dört bir yanındaki düzenleyici kuruluşlar, tüketici güvenliğini ve etkinliğini sağlamak için katı, kapsamlı kurallar ve standartlar geliştirmektedir. Düzenleyici kurumlar, ürünlerin tüketicilere değer sağlayıp sağlamadığını da değerlendirebilir. Ancak, ülkeler arasında farklılık gösteren düzenlemeler nedeniyle Takviye Edici Gıda ihracatı oldukça zorludur. Özellikle düzenlemelerin belirsiz olduğu ya da ürünlerin ithalatçı ülkenin düzenlemelerine uygun şekilde güncellenmediği durumlarda bu süreç daha da karmaşık hale gelir (Tablo2).

Regulations/laws and regulatory requirements of dietary supplements in different countries (USA, EU, China, and Algeria) [13,22].

	USA	EU	China	Algeria
Regulatory agency	Food and Drug Administration (FDA)	- The European Commission and the competent authorities - EFSA (European Food Safety Authority), if centralized procedures apply	- CFDA (China Food and Drug Administration)	NA
Regulation and law	- FD & C Act (Federal Food, Drug, and Cosmetic Act) - DSHEA (Dietary Supplement Health and Education Act) - NLEA (Nutrition Labeling and Education Act) - CGMP (Current Good Manufacturing Practice: manufacturing, packaging, labeling, or holding operations for DS)	- 2002/46/EC - EC No 1924/2006	- Health Food Registration and Filing Regulation - Guidelines for the application of health food registration - Health Food Filing Work Guide - National food safety standard-Health foods GB 16740-2014 [23]	/
Compliance process	- The manufacturers and distributors are responsible - Notification/registration: DS containing a new ingredient	Notification/registration	- Registration: use the ingredients outside the raw material dictionary and excipient dictionary - Filing: use the ingredients listed in the raw material and excipient dictionary	/
Category	Foods Medicines	+	+	+
Manufacturer Registration	-	+	+	-
		(Limited)		
Presence of a positive list	-	+	+	NA
Good Manufacturing Practice (GMP)	+	+	+	NA
		(HACCP)		
Clinical trials of individual products	-	+	+	NA
		(New ingredients)	(New ingredients)	
Obligated to display the usage and dosage	+	+	+	NA
Serious adverse event reporting	+	+	-	NA
Labeling and packaging	+	+	+	NA
Shape description	+	+	Often	NA
Advertising requirements	+	+	+	NA
Health claims	-	-	-	NA

+/-: presence/absence of the factor; NA: not annotated.

1. Amerika Birleşik Devletleri (ABD)

Amerika’da takviye edici gıda ürünleri, FDA (Food and Drug Administration) tarafından düzenlenir. ABD’deki takviye edici gıdaların yasal çerçevesi, Dietary Supplement Health and Education Act (DSHEA) 1994’te kabul edilen bir yasa ile belirlenmiştir. Bu yasa, takviye edici gıdaların tanımını yapar ve etiketleme gereksinimleri ile güvenlik standartlarını belirler.

Öne çıkan düzenlemeler:

- **Ürün Güvenliği:** Takviye edici gıdalar, FDA’nın onayını almak zorunda değildir. Ancak, üreticiler ürünlerinin güvenli olduğunu kanıtlamakla yükümlüdür.
- **Etiketleme:** Etiketlerde, ürünün içeriği, kullanım talimatları, sağlık uyarıları ve olası yan etkiler açıkça belirtilmelidir. Ayrıca, “Bu ürün, bir hastalığı tedavi etmez” gibi açıklamalar da gereklidir.
- **HACCP Sistemi:** Üreticilerin, gıda güvenliği ve kalitesini sağlamak için HACCP sistemini uygulaması gerekmektedir.
- **Güvenlik İzleme:** FDA, piyasada olan takviye edici gıdaların güvenliğini sürekli olarak izler ve halk sağlığına zarar verebilecek ürünleri piyasadan çekebilir.

2. Avrupa Birliği (AB)

Avrupa Birliği’nde takviye edici gıdalar, Avrupa Gıda Güvenliği Otoritesi (EFSA) tarafından denetlenir ve düzenlenir. AB’deki yasal çerçeve, 2002/46/EC sayılı Direktif ile belirlenmiştir. Bu direktif, takviye edici gıdaların güvenliği, etiketleme ve içerik standartları gibi unsurları kapsar. Öne çıkan düzenlemeler:

- **Ürün Onayı ve Beyanı:** Takviye edici gıdaların pazara sunulmadan önce, içeriklerinin güvenli olduğunu gösterecek bilimsel verilerle onaylanması gerekmektedir.
- **Etiketleme ve Sağlık Beyanları:** Etiketlerde, ürünün sağlık üzerindeki etkilerine dair yapılan beyanlar, EFSA tarafından onaylanmalıdır. Ayrıca, içeriklerin doğru şekilde listelenmesi zorunludur.
- **İçerik Sınırlamaları:** Vitamin ve mineral miktarları gibi içerikler için belirlenen üst limitler ve güvenli seviyeler bulunmaktadır.
- **HACCP Sistemi:** Üreticilerin, gıda güvenliği ve kalitesini sağlamak için HACCP sistemini uygulaması gerekmektedir.

Takviye edici gıda ürünleri hem Türkiye’de hem de dünyada çeşitli yasal düzenlemelere tabidir. Bu düzenlemeler, ürünlerin güvenli, etkili ve doğru şekilde etiketlenmiş olmalarını temin eder. Türkiye’de Tarım ve Orman Bakanlığı’nın denetiminde gerçekleştirilen ruhsatlandırma ve etiketleme süreçleri, uluslararası düzeyde de benzer kurallar altında yapılmaktadır.

4.5 Tarım ve Orman Bakanlığı Mevzuatlarının Sektörün Gelişimi Açısından Yeterliliği Ve Ürün Güvenliği Kalite Standartları Bakımından Değerlendirilmesi

Türkiye’de takviye edici gıda ürünlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesi, Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen mevzuatlar aracılığıyla yapılmaktadır.

Ancak, sektördeki gelişim ve ürün güvenliği açısından bu mevzuatların yeterliliği ve etkililiği konusunda bazı değerlendirmeler yapmak önemlidir. Ayrıca mevcut mevzuatın etkinliğini artırmak ve sektördeki kaliteyi yükseltmek amacıyla bazı önerilerde de bulunulabilir.

Mevzuatın Sektörün Gelişimi Açısından Yeterliliği

a) Yeterli Düzenlemeler ve Piyasaya Giriş Kolaylığı

Türkiye’de Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından düzenlenen mevzuatlar, takviye edici gıda ürünlerinin piyasaya girişini denetlemeye yönelik ciddi adımlar atmaktadır. Ancak, bazı sektör temsilcileri, bu mevzuatların yeterince esnek ve dinamik olmadığını belirtebilmektedir. Örneğin:

- **Ürün Ruhsatlandırma Süreci:** Tarım ve Orman Bakanlığı’nın ruhsatlandırma ve bildirim süreçleri uzun sürebilir ve bu durum yeni ürünlerin piyasaya girmesini yavaşlatabilir. Yavaş işleyen bir onay süreci, sektördeki yenilikçi girişimlerin hızla gelişmesini engelleyebilir.
- **İnovasyon ve Yatırım:** Mevcut düzenlemeler, yeni bileşenlerin ve ürün formatlarının piyasaya girmesini sınırlayabilir. Özellikle bitkisel takviyeler veya yeni nesil formülasyonlar konusunda daha fazla esneklik sağlanması gerekebilir.

b) Farkındalık ve Eğitim Eksiklikleri

Türkiye’de takviye edici gıda sektörünün henüz gelişmekte olan bir alan olması nedeniyle, üreticilerin ve tüketicilerin mevzuatlara dair farkındalık seviyeleri oldukça değişkendir. Bu, sektörün büyümesini kısıtlayabilir.

- **Üreticilere Yönelik Eğitim:** Takviye edici gıda üreticilerinin, ürün güvenliği, etik kurallar, etiketleme ve üretim standartları hakkında daha fazla bilgilendirilmesi gerekebilir. Eğitim ve rehberlik programları düzenlenebilir.
- **Tüketici Eğitimi:** Tüketicilerin takviye edici gıdaların ne olduğu, nasıl kullanılacağı ve hangi sağlık risklerini taşıyabileceği konusunda eğitilmesi gerekmektedir.

c) Düzenlemelerde Esneklik ve Güncellenme İhtiyacı

Dünya genelinde takviye edici gıda sektörü hızla gelişmektedir, yeni bileşenler, içerikler ve teknolojiler piyasaya sürülmektedir. Türkiye’deki mevzuatlar bu hıza uyum sağlamakta zorlanabilir. Tarım ve Orman Bakanlığı’nın mevzuatları, özellikle yeni nesil ürünler için daha dinamik olmalıdır.

- **Yeni Ürün Formülasyonları:** Tarım ve Orman Bakanlığı’nın onay süreçlerinin, yenilikçi ürünlere daha hızlı yanıt verecek şekilde yeniden yapılandırılması gerekebilir. Özellikle doğal ve bitkisel bileşenler ile yapılan takviye edici gıdalar için düzenlemeler gözden geçirilebilir.

Ürün Güvenliği ve Kalite Standartları

a) Ürün Güvenliği ve Kalite Denetimleri

Türkiye’deki takviye edici gıda ürünleri için belirlenen güvenlik standartları, genellikle ürünlerin piyasaya sürülmeden önce yapılan testlerle sağlanmaktadır. Ancak, ürün güvenliği, kalite kontrol testleri ve denetim süreçlerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

- **Laboratuvar Testlerinin Yetersizliği:** Üreticiler, ürünlerinin güvenliğini ve etkinliğini gösteren bağımsız laboratuvar testlerini düzenli olarak yaptırmalıdır. Ancak, Türkiye’de bu konuda daha fazla test ve kalite kontrol mekanizması gerekebilir.
- **Denetim Mekanizmalarının Güçlendirilmesi:** Piyasada satılan takviye edici gıda ürünlerinin denetimi düzenli olarak yapılmalı ve özellikle sahtecilik, izinsiz ürünler ve etiketleme hataları gibi olumsuz durumların önüne geçilmelidir. Tarım ve Orman Bakanlığı’nın daha etkin denetim mekanizmaları geliştirmesi önemlidir.

b) HACCP Sisteminin İzlenmesi

Takviye edici gıda üreticilerinin HACCP sistemine uyması, ürün güvenliği açısından kritik önem taşır. Ancak bazı üreticilerin, HACCP sistemine uyum konusunda geliştirilmesi gereken alanlar vardır.

- **Daha Sıkı Denetimler ve Teşvikler:** Üreticilerin HACCP sistemine tam uyum göstermeleri için daha sıkı denetimler yapılmalı ve uyumsuzluk durumunda cezai yaptırımlar uygulanmalıdır.

c) Takviye Edici Gıda Etiketleme Standartları

Takviye edici gıdaların etiketlenmesi konusunda mevcut mevzuatlar belirli kurallar koysa da, ürün etiketlerindeki bilgi eksiklikleri veya yanıltıcı ifadeler halen önemli bir sorun teşkil etmektedir.

- **Daha Şeffaf Etiketleme:** Etiketlerde sağlık beyanları, içerik maddeleri, kullanım talimatları, ürünle ilgili diğer önemli bilgiler daha şeffaf ve ayrıntılı bir şekilde belirtilmelidir. Tüketicinin yanıltılabilecek ifadelerin önüne geçilmelidir.
- **Etiketleme Denetimleri:** Etiketlerin denetlenmesi ve gerektiğinde düzenlenmesi için Tarım ve Orman Bakanlığı’nın daha sıkı kontroller uygulaması gerekir.

d) Eğitim ve Farkındalık Programları

Sektördeki gelişimi desteklemek amacıyla hem üreticiler hem de tüketiciler için eğitim ve farkındalık artırıcı programlar düzenlenebilir. Üreticilere yönelik teknik eğitimler ve kalite standartlarına uyum konusunda rehberlik sağlanmalıdır. Tüketiciler içinse, takviye edici gıdaların doğru kullanımına dair kamu spotları ve bilgilendirme kampanyaları yapılabilir.

e) İnovasyon ve Yeni Ürünler İçin Esneklik Sağlanması

Yeni ve inovatif ürünlerin piyasaya sunulabilmesi için daha esnek mevzuatlar geliştirilmelidir. Bitkisel ve doğal bileşenlerin kullanımına dair daha açık düzenlemeler, sektördeki yeniliklerin önünü açabilir.

f) Uluslararası Standartlarla Uyumluluk

Uluslararası piyasalarda rekabet edebilmek için Türkiye’deki takviye edici gıda ürünlerinin uluslararası kalite ve güvenlik standartları ile uyumlu hale getirilmesi gerekmektedir. Bu, Türk üreticilerinin global pazarda daha fazla yer edinmesini sağlayacaktır.

Yukarıda paylaşılan önerilerin ve yasal düzenlemelerin yanı sıra aşağıdaki ek önerilerin de dikkate alınması sanayinin ve ihracatın gelişimine önemli ölçüde katkı sunacaktır.

- Üretim izni öncesi üretim tesislerinde denetim yapılması ve üretim tesislerinde üst seviye HACCP standartlarına göre uygun olan yasal izinlerin verilmesi
- Piyasa kontrollerinin sayısının artırılması ve cezai şartların ağırlaştırılması
- Üretim yerlerinde denetim sıklıklarının artırılması
- Tüketicilerin gıda okur yazarlığının artırılması konusunda çalışmalar yapılması
- Eczanelerde Tarım ve Orman bakanlığı denetmenlerinin denetim yapabilme yetkisine sahip olması
- Sahte ürünlerin önüne geçmek için Takviye Edici Ürün Takip Sistemi (TÜTS) kurulması
- Eczane kanalı dışında satılan ürünler (sosyal medya, e-ticaret kanalları vb.) için belli kuralların konulması, kontrol ve denetiminin yapılması ve gerekli şartları sağlamayan satış kanallarının engellenmesi (zira ürünün saklama koşulları eczanelerde sağlanmasına rağmen eczane dışı kanallarda kontrolsüz şartlarda -yüksek sıcaklık ve nem vb.-) ürünün kullanıcıya ulaşmadan bozulmasına giden sonuçlara yol açabilir.

Türkiye'deki takviye edici gıda sektörü, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın denetim ve düzenlemeleriyle önemli bir gelişim aşamasına gelmiştir. Ancak, sektördeki büyümeyi ve ürün güvenliğini desteklemek için mevzuatların dinamik olması, eğitim süreçlerinin güçlendirilmesi ve denetim mekanizmaları ve ürün takip sistemi daha aktif hale getirilmesi gerekmektedir. Bu tür iyileştirmeler, sektörü daha sağlam ve güvenilir bir hale getirebilir.

4.6. Türkiye'de Takviye Edici Gıda Üreticileri ve Ürün Çeşitliliği

13 Haziran 2010 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan 5996 Sayılı Veteriner Hizmetleri, Bitki Sağlığı, Gıda ve Yem Kanunu ile takviye edici gıda ürünlerinin hukuki çerçevesi belirlenmiştir. Bu kanun, gıda takviyelerini gıda olarak tanımlamış ve üretim, ihracat ve ithalat kontrol yetkisini Tarım ve Orman Bakanlığı'na vermiştir.

Takviye Edici Gıda (TEG) ürünleri formülasyonları, üretim teknikleri, formları (tablet, sert kapsül, yumuşak kapsül, saşe, damla, şurup, sprey), analiz yöntemleri, kullanılan ekipman, makineler ve üretim tesisleri Sağlık Bakanlığı Beşeri Tıbbi Ürünleri statüsündeki ilaç ürünleri ile birebir benzerlik göstermektedir. Bu tesislerde çalışan kalifiye personeller çoğunlukla kimyager, kimya mühendisi, eczacı ve biyologlardan oluşmaktadır.

Sektör olarak ilaç kadar uzun yıllara dayanan geçmişi olmamakla beraber 2000 li yıllarda ağırlıklı olarak az sayıda ithal ürünlerin pazarda olduğu gözlemlenmektedir. 2010 yılından itibaren üretici firmaların artmaya başladığını ve özellikle 2020 yılından itibaren Covid-19 pandemi sonrası sağlıklı yaşam ve yaşlanma bilincinin artarak tüketici alışkanlıklarının değişmesi ve koruyucu hekimliğin öne çıkmasıyla takviye edici gıda ürünlerinin çeşitliliğinin, sayısının arttığı ve üretici firma sayılarının çoğaldığı tespit edilmektedir.

YILLARA GÖRE RUHSAT ALAN TAKVİYE EDİCİ GIDA ÜRÜNLERİ (YERLİ / İTHAL)	
Yıl	Takviye Edici Gıda Ürün Sayısı
2014	106
2015	167
2016	1.681
2017	1.985
2018	1.700
2019	1.791
2020	2.566
2021	2.699
2022	3.440
2023	3.926
2024 (KASIM 2024)	1.998

Ruhsat Almış Total Ürün Sayısı (Kasım 2024)	22.924
Yerli Ürün	21.111
İthal	1.813

4.7. Tıbbi Aromatik Bitkiler ve Bu Alandaki Gelişmeler

Ülkemizde yaklaşık 3.700'ü endemik olan 12.000 tane bitki türü bulunmaktadır. Avrupa'da ise 2.750 adet endemik bitki türü bulunmaktadır. Bu bitkilerin kullanım alanları oldukça geniş olmakla birlikte yaklaşık 1.000 tanesi sadece ilaç ve baharat amaçlı kullanılmaktadır. Tıbbi ve aromatik bitkiler ile ilgili ilaç endüstri kapsamında yapılan AR-GE çalışmaları dünyada en yüksek payı almaktadır. İlaç sektöründe; hastalıkların önlenmesi, sağlığın sürdürülmesi ve hastalıkların iyileştirilmesi amaçlı kullanılan tıbbi ve aromatik bitkilerin en önemli kullanım alanlarından olan kozmetik sektöründe; cilt bakım ürünleri ve parfümeride, gıda sektöründe ise besin takviyeleri, bitkisel çay, tat, çeşni gibi ürünlerde kullanılmaktadır. Tüm bunlara ek olarak tarım ve tekstil gibi niş kullanım alanları da mevcuttur. Bu bitkilerin yetiştirme yerlerinin daha çok kırsal alanlar olması nedeniyle üretimi ve işlenmesi oldukça emek istemektedir. Ancak bölgedeki istihdama katkı sağlaması, tarım sektörüne olan pozitif etkileri açısından değerlendirildiğinde ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır.

Dünya Sağlık Örgütü tarafından aktarıldığı üzere dünyada yaklaşık 20.000 bitki tıbbi amaçlarla kullanılmakta ve dünya nüfusunun büyük çoğunluğu geleneksel tıp uygulamalarını tercih etmektedir. Bu durum göz önünde bulundurulduğunda Türkiye'nin tıbbi ve aromatik bitki çeşitliliği açısından zenginliği göze çarpmaktadır. (Atılabey vd., 2015, s: 12)

Markets and Markets araştırma şirketinin tıbbi ve aromatik bitki özü market raporuna göre, uçucu yağ pazarının 2019'dan 2025'e kadar %16,5 CAGR (Yıllık Bileşik Büyüme Oranı) ile 2025 yılına kadar 59,4 milyar \$ ulaşacağı tahmin edilmektedir. Sentetik ürünlerin yan etkilerine olan farkındalığın artması, Ar-Ge faaliyetlerindeki artış, tüketicilerin bitki özlerinin sağlığa olan yararları konusunda bilinçlenmesi gibi faktörler bu pazarın büyümesine katkı sağlamaktadır. Uygulama alanları içerisinde değerlendirildiğinde eczacılık ve diyet takviyesi ürünlerinin bu sektörde en büyük payı alması beklenmektedir. Bu durum, bitkisel ürünlerin yararları hakkında artan tüketici farkındalığından kaynaklanmaktadır. Buna ek olarak, kozmetik ürünleri, gıda takviyesi ürünleri, sağlık sektörü dahil olmak üzere çeşitli uygulama alanlarında kullanımı önemli ölçüde artmaktadır.

Asya Pasifik bölgesi, sektörde 2018 yılında %56,5'lik pazar payı oluşturmuştur. Bölgedeki bitki özleri pazarı, yerel ve uluslararası artan talep nedeniyle sürekli büyümektedir. Aynı zamanda bu bölgedeki yatırımcılar, bölgenin zengin bitki örtüsü ve üreticilerin tecrübeli geçmişinin sunduğu faydalar sebebiyle yatırımlarını arttırmakta ve ürün yelpazesini arttırmak için inovasyon çalışmalarına önem vermektedirler.

4.8. Güçlü İhracat İçin Öneriler

Takviye edici gıdaların önleyici koruyucu sağlıktaki rolü ile yaşam kalitesini artırması tüm dünya da bu kategoriye olan ilgiyi arttırmaktadır. Dünya da pazarın yıllık %6 ile büyümesi ön görülmektedir. İhracatta ülkemiz için bu alanda önemli fırsatların olduğu görülmektedir. Fakat yasal prosedürler nedeniyle global rekabette çeşitli zorluklar yaşanmaktadır. Bu konuda aşağıda dikkat çekildiği üzere belli düzenlemelerin yapılması durumunda sanayinin çok daha güçlü sonuçlar alacağı düşünülmektedir.

İhracatın Önündeki Engeller	Süreçteki Problem	Öneri-Ruhsat	Öneri-Dış Ticaret
1. FSC (Serbest Satış Sertifikası) alma işlemi	FSC alınacak ürün için ruhsatında bir güncelleme olduysa bu güncelleme sisteme hemen işlenmediği için FSC başvurusunda ürünün eski yüzde bileşeni sistemde olduğu için FSC uygun bulunmuyor. Güncellemeyi sisteme yüklenmesini beklemek zorunda kalıyoruz. Ya da başvurularımız uygunsuz bulunuyor, reddediliyor.	Ruhsat güncellemesi yapılan ürünler için değişikliklerin sisteme işlenmesi için bir süre belirlenmeli, örneğin 10 gün. Daha sonrasında sistemde görünmemesi gibi bir sorun yaşanmamalı.	Ürün formülasyonu, ismi vb. sebeplere istinaden ruhsat değişikliğine gidilse dahi, ihracat yapılan ülkelerde eski formülasyon 2 ila 6 ay arasında ilgili ülke regülasyonuna göre değişkenlik göstererek kayıtlı kalmaktadır. Bu nedenle öneri bir önceki FSC belgesinin geçerlilik süresinin en az 1 sene daha geçerli olmasıdır. FSC belgesi senkronize güncellenmesi için otomatik süre tanımlanmalı ve süre sonunda sistem güncellenmelidir.
2. Ürün Ruhsatları dırma ve FSC	Gıda takviye alanında faaliyet göstererek üretim yapan firmalar birçok ülkede ürettikleri ürüne bulundukları ülkede ruhsat alma zorunluluğu yoktur ve buna rağmen FSC firmalardan hızlı bir şekilde verilebilmektedir. Türkiye’de ise üretilen ürünün Türkiye pazarında satışı olmasa dahi ürüne ruhsat alma ve ruhsata istinaden FSC belgesi verilebilmektedir. Bu süreç süreci uzatmakta ve maliyetli olmaktadır.	Yurt içinde satış ve pazarlaması yapılmayan ürünler için standart ruhsat işlemine tabi olmadan hızlı bir kontrol ve FSC belgesi verme üzerine süreç yeniden dizayn edilmelidir.	Bu problem Polonya, US, Hindistan, Çin vb. ülkelerle rekabet gücümüzü sınırlandırmaktadır. Türkiye pazarında ürünün satışını yapmayacak bir özel etiket müşterisi ürünün ruhsatlama masrafini ödemek istememektedir. Bu da ülkeler arası rekabette bizi zayıflatmaktadır. Öneri ruhsatların hızlı bir kontrol ile FSC evrağının verilerek ve ilgili ürünlere dair ülke dışına çıktığına dair beyanname kontrolünün yaparak süreçlerde olabilecek risklere karşı da kamunun süreci yönetmesidir.
3. Sağlık Sertifikası	Türkiye’de kayıtlı ürünler farklı ülkelere sadece etiket yapılarak gönderilmekte ve ülkeler ithalatına izin vermektedir.	Ruhsatlı ürünlerin sistemden kontrolünün yapılması, ürün kayıtlı ise sağlık sertifikasının	Ruhsatlı ürünlerin sistemden kontrolünün yapılması, ürün kayıtlı ise sağlık sertifikasının hızlıca verilmesi, ihracata hazırlanmış ürünlere izin verilmesi gerekmektedir.

		Ancak ihracat süreçlerinde etiket gıda takviyesi onay numarası etiketin altında kaldığı için sağlık sertifikası vermemektedir. Birçok ülke satışı yapılan ülkede herhangi bir GS1 kodu taşıyanda farklı bir kod istememektedir. Bu nedenle bazı ürünlerde gıda takviyesi onay numarası yer almamaktadır, ancak ürünler Türkiye’de ruhsatlıdır.	hızlıca verilmesi, ihracata hazırlanmış ürünlere izin verilmesi gerekmektedir.	
4.	İthalat izni gerektiren özel hammadde ler (su ürünleri-kolajen)	İthalat izni için gerekli evraklar İstanbul İl müdürlüğü ile Ankara Bakanlık aynı olmuyor. Denetlemeyi İstanbul İl müdürlüğü yapıyor ama rapor Ankara ya gidince eksiklik çıkıyor. Denetlemede bizden istenmeyen şeyler Ankara’da isteniyor. İstanbul un istedikleri de Ankara için gereksiz olabiliyor. Yani Bakanlık ile il müdürlükleri memurları arasında istenen evraklarda farklılıklar olabiliyor. Rusya için ihracat izinlerinde tüm evraklar Rusça isteniyor. İstanbul İngilizce evrak isterken Ankara Rusça evrak istiyor. Bunların çevirilerinin de tercümandan olması isteniyor.	Bakanlık nezdindeki tüm illerde memurlar arasında, yapılan başvuru için gerekli evraklar sabit olmalı. Yabancı dil gerektiren durumlar her ilin memurlarının bilgisinde olmalı. Başvuru aşamasında firma ile paylaşılmalı.	Dış ticarete kalite ve ruhsat birimlerinden yapılan bilgilendirmeye göre bu su ürünleri ihracatı için gerekli sertifika, sığır veya balık kolajeni için talep edilen veterinerlik belgesi ürünün ihraç edileceği ülkelere talep edilmektedir. Böyle bir belgenin talebini ürün sevkıyatı gümrük işlemlerini yaparken gümrükçü nakliye firması ile iletişimdeyken öğreniyoruz. Bu uygulamanın yürürlüğe girme tarihine baktığımızda geriye dönük yakın bir zamanda (3 ay gibi) gerçekleştiğini, ülkelerin bu belgeleri talep ettiğini tespit ediyoruz. Böyle bir uygulamaya ülkeler geçtiğinde, ilgili bakanlığın diğer ülkelere talep edilen belgeleri TİM, İKMİB gibi kurumlar üzerinden duyurular yapması ve buna göre hazırlıkların firmalar tarafından yapılması önemli olacaktır. En ideali ise ilgili bakanlığın gıda takviyesi gibi alan spesifik ihracatta ilgili ülkeler ile ortak bir takip süreci geliştirmelidir.

				Bu geliştirilebilirse, böyle bir uygulamaya geçileceğine dair önceden haberimiz olur, hazırlıklar tamamlanır ve bu şekilde kesintisiz ihracat gerçekleşmiş olur. Üretici firmalar ihracat platformunda globaldeki tüm firmalarla rekabet etmeli ve ülke ekonomisine katkıda bulunmalıdır. Bunu yaparken, hedef ülke regülasyonuna göre ürün üretme, pazara verme üreticinin sorumluluğundadır. İhracat yapılan ülkenin regülasyonuna uygun ürün satışı gerçekleştirdiğinde satış, ruhsat iznini durdurmaya kadar giden bir dizi yaptırım vardır. Bu nedenle üreticilere ihracat için ürün üretirken Türkiye regülasyonu ile kısıtlama getirilmemelidir. Elbette ki ürünlerin üretilerek yurt dışına ihraç edildiği bir kontrole de tabii olmalıdır. Bunun için sağlık sertifikası süreci yerine, ihraç edilen ürünlerin gümrük beyannamesine istinaden üretim izni verilerek sağlık sertifikası direkt verilmelidir. Bunu daha sıkı kontrol etmek için de cezai bir yaptırım ile güçlendirilmelidir. Yani, ihraç edilmediği ve iç piyasaya verildiği saptandığı takdirde üretici firmaya bir ceza belirlenir. (Para +cezası, üretim durdurma vb.
5.	Sağlık sertifikası ile ürün ihracatı	Sağlık sertifikası ile ürün ihracatı sırasında ihraç edilecek ürün miktarının eksik ya da fazla olması sorun yaratıyor.	Fazla ya da eksik olması üretim verimine göre değişebilir. Yani üretimde makinanın veriminin düşeceği ya da optik kontrollerde sorunlu ürünlerin çıkartılacağı düşünülerek fazla üretim planlanabilir. Bu özellikle sof gel hattında olur. Ama her şey yolunda giderse de üretim hattından fazla ürün çıkabilir. Bu anlamda $\pm$ %3-5 gibi bir değere müsaade edilmelidir görüşünderiz. Fazla ürünleri yurt içine de satamayacağımız için boşuna imha edilmesi yoluna gidilmek zorunda kalmacaktır.	Üretici firmalar ihracat platformunda globaldeki tüm firmalarla rekabet etmeli ve ülke ekonomisine katkıda bulunmalıdır. Bunu yaparken, hedef ülke regülasyonuna göre ürün üretme, pazara verme üreticinin sorumluluğundadır. İhracat yapılan ülkenin regülasyonuna uygun ürün satışı gerçekleştirdiğinde satış, ruhsat iznini durdurmaya kadar giden bir dizi yaptırım vardır. Bu nedenle üreticilere ihracat için ürün üretirken Türkiye regülasyonu ile kısıtlama getirilmemelidir. Elbette ki ürünlerin üretilerek yurt dışına ihraç edildiği bir kontrole de tabii olmalıdır. Bunun için sağlık sertifikası süreci yerine, ihraç edilen ürünlerin gümrük beyannamesine istinaden üretim izni verilerek sağlık sertifikası direkt verilmelidir. Bunu daha sıkı kontrol etmek için de cezai bir yaptırım ile güçlendirilmelidir. Yani, ihraç edilmediği ve iç piyasaya verildiği saptandığı takdirde üretici firmaya bir ceza belirlenir. (Para +cezası, üretim durdurma vb.
6.	TR de negatif listede olan hammadde ler içeren ürünlerin yurt dışına ihracatı	Bu aşamada ithalat birimi hammaddeyi yurda sokabiliyorsanız ürünü üretim izni ile üretim sağlık sertifikası ile ihracat yapabilirsiniz diyor. Ancak birçok Avrupa-Ortadoğu ve Amerika ülkesinde çok	Üretim kapasitesi belli, Ticari ismi, ünvanlı ve sektördeki yeri belli firmalar için bu tür işlemlerin izin süreçlerinin farklı bir yönetmelikle	Sağlık sertifikası süreci yukarıda belirtildiği üzere, gelişime açık yönleri olmakla birlikte bakanlık negatif listede yer alan veya limit üstü ürünün üretilerek ihracatına izin verirken ithalatına kesinlikle izin vermemesi ciddi çelişkilidir.

İnsan ömrü her geçen gün uzamakta ve sağlıklı yaş alma bilinci giderek yaygınlaşmaktadır. İnsanlar, sosyal yaşamlarına sporu entegre ederek, daha sağlıklı beslenmeye özen göstererek ve ihtiyaç duyduklarında takviye edici gıdalar veya fonksiyonel ürünler kullanarak iyi yaşam halini güçlendirmeye çalışmaktadır. Bu değişim, bireylerin yalnızca mevcut sağlıklarını korumayı değil, aynı zamanda daha kaliteli bir yaşam sürmeyi hedeflediğini göstermektedir.

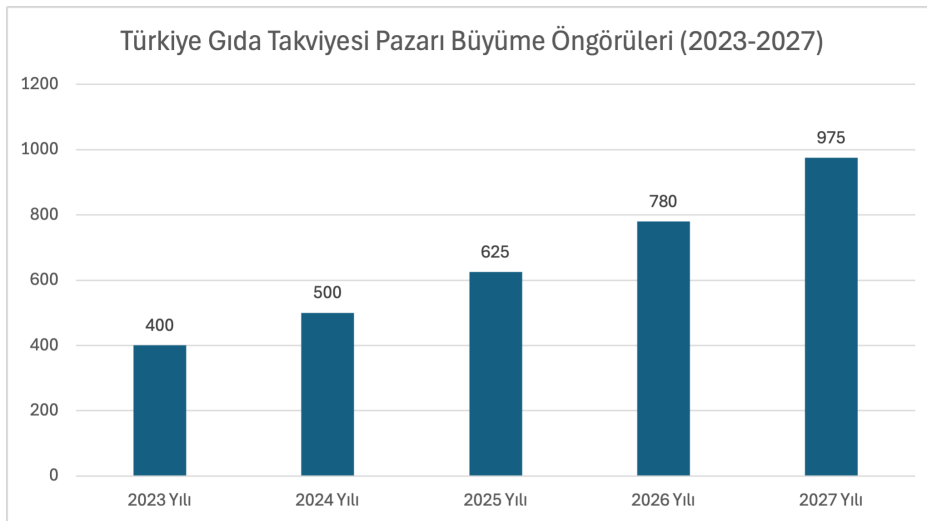
Bu doğrultuda, takviye edici gıda pazarı, mevcut büyüme ivmesini sürdürmeye devam edecektir. Türkiye’de de bu sektör son yıllarda ciddi bir gelişim göstermiştir. Bundan 20 yıl önce yalnızca 20 kadar firmanın faaliyet gösterdiği bu alanda bugün 300’den fazla firma yer almaktadır. Bu firmalar, sektörde önemli bir bilgi birikimi oluşturmuş, hem iç pazarda sağlığa değer katan ürünler geliştirmiş hem de bu birikimi ticari olarak global pazarlara taşımayı başarmıştır.

Ancak ülkemizin hem tüketici sağlığını geliştirmek hem de global pazarlarda rekabetçi bir konuma ulaşabilmesi için yasal düzenleyicilerin, takviye edici ürünlerin büyümesini destekleyecek kapsamlı ve ileri görüşlü düzenlemeler yapması kritik önem taşımaktadır. Dünyada bu konuda örnek teşkil eden ABD gibi gelişmiş ülkelerde olduğu gibi net ve kapsayıcı bir çerçeve belirlenmesi, Türkiye’nin bu alanda bir üs haline gelmesine olanak sağlayacaktır. Aksi takdirde, sektörün sunduğu istihdam, ihracat ve ekonomik büyüme fırsatları kaçırılmış olacaktır.

Sonuç olarak, takviye edici gıda sektörünün sunduğu potansiyeli tam anlamıyla değerlendirebilmek için kamu, özel sektör ve düzenleyicilerin ortak bir vizyonla hareket etmesi gerekmektedir. Bu vizyonun hem ulusal hem de uluslararası alanda Türkiye’nin rekabet gücünü artıracak şekilde yapılandırılması önem arz etmektedir.

4.9. Pazar Büyüklüğü ve Büyüme

2023 yılında Türkiye’de gıda takviyeleri pazarı 400 milyon dolara ulaşmıştır. Bu büyüklük, sektördeki sağlıklı yaşam trendlerinin etkisiyle hızla artan bir taleple desteklenmiştir. Gelecek yıllarda bu büyümenin devam etmesi, pazarın %200 oranında büyümesi beklenen 2024 yılında daha da belirgin hale gelecektir.



5. SAĞLIK TURİZMİ

5.1. Sağlık Turizmi Nedir?

Sağlık turizmi, bireylerin sağlıkla ilgili hizmetler almak amacıyla kendi ülkelerinden başka bir ülkeye seyahat etmelerini ifade eder. Bu hizmetler genellikle tedavi (tıbbi turizm), termal tesislerde sağlık destek programları (termal turizm), yaşlı bakımı (geriatri turizmi) veya rehabilitasyon merkezlerinden faydalanma gibi çeşitli alanlarda olabilir. Sağlık turizminin temel hedefi, hastalara daha hızlı, uygun maliyetli veya ileri teknoloji ile desteklenmiş hizmetler sunmaktır.

5.2. Dünyada Sağlık Turizminin Durumu

Küresel sağlık turizmi sektörü, son yıllarda hızlı bir şekilde büyümektedir. Pazar büyüklüğünün 2023 yılı itibarıyla 100 milyar doları aştığı tahmin edilmektedir. Hindistan, Tayland, Malezya, Singapur ve Meksika gibi ülkeler, bu sektörde lider konumdadır. Daha Düşük Maliyetler: Birçok hasta, ülkelerindeki tıbbi hizmetlerin pahalılığı nedeniyle uygun fiyatlı tedavi seçenekleri sunan ülkelere yönelmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde uzun bekleme sürelerinden kaçınmak isteyen hastalar, yurtdışında daha hızlı hizmet almayı tercih eder. Birçok hasta, belirli uzmanlık alanlarında daha ileri teknoloji veya uzmanlığa sahip ülkeleri tercih etmektedir.

5.3. Türkiye’de Sağlık Turizminin Durumu

Türkiye, coğrafi konumu, uygun fiyatlı ve kaliteli sağlık hizmetleri, ileri teknolojisi ve eğitimli sağlık personeli ile sağlık turizmi için cazip bir merkez haline gelmiştir. Özellikle plastik cerrahi, diş tedavisi, göz cerrahisi, organ nakli ve tüp bebek uygulamaları gibi alanlarda öne çıkmaktadır. 2019 yılında sağlık turizmi ve turistiğin sağlığı kapsamında ülkemizde 756.926 hasta sağlık hizmeti almıştır. Sağlık ve tıbbi nedenlerle gelen yabancı ziyaretçi ve yurt dışında ikamet eden vatandaş ziyaretçilerden elde edilen turizm geliri 2019 yılında 1.459.132 bin ABD Doları tutarında gerçekleşmiştir.

2020 yılında yaşanan küresel salgın sebebiyle sağlık turisti sayısında gözle görülür bir azalma meydana gelmiştir. 435.691 hasta, sağlık hizmeti almak için Türkiye’yi tercih etmiştir. Sağlık turizmi ve tıbbi nedenlerle gelen yabancı ziyaretçi ve yurt dışında ikamet eden vatandaş ziyaretçilerden elde edilen turizm geliri, 2020 yılında 1.371.189 bin ABD Doları gerilemiştir.

2021 yılında toplam 729.592 kişi sağlık hizmeti almış ve buradan elde edilen gelir 2.016.262 bin ABD Doları tutarında gerçekleşmiştir. 2022 yılında toplam 1.381.807 kişi sağlık hizmeti almak için ülkemize gelmiş ve buradan elde edilen gelir 2.206.750 bin ABD Doları tutarında gerçekleşmiştir. 2023 yılında toplam 1.538.643 kişi sağlık hizmeti almak için ülkemize gelmiş ve buradan elde edilen gelir 3.006.092 bin ABD Doları tutarında gerçekleşmiştir.

2024 yılının üçüncü çeyreğinde ise 1.154.575 kişi sağlık hizmeti almak için ülkemize gelmiş ve buradan elde edilen gelir 2.314.717 bin ABD Doları tutarında gerçekleşmiştir.



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)

5.4. Türkiye'nin Avantajları

İyi yetişmiş sağlık profesyoneli ,ABD ve Avrupa'ya göre tedavi maliyetlerinin daha düşük olması. Yüksek Kalite Standartlarına sahip Uluslar Arası akreditasyonun belgesi olan birçok hastanemizin olması .Avrupa, Asya ve Orta Doğu'ya yakın konumu. Tedavi ile birlikte turistik olanakların sunulması

5.5. Sağlık Turizminde Fırsatlar

Ülkemize Yılda yaklaşık 1,5 milyon sağlık turisti gelmektedir En çok hasta Almanya, İngiltere, Orta Doğu ülkeleri ve BDT (Bağımsız Devletler Topluluğu) ülkelerinden gelmektedir. Plastik cerrahi ve diş tedavileri, en popüler hizmetler arasındadır bu bağlamda Yaşlanan nüfus artışı ve kronik hastalıkların yaygınlaşması, sağlık turizmine olan ihtiyacı artırmaktadır.

Robotik cerrahi, yapay zeka tabanlı tedavi sistemleri gibi ileri teknoloji hizmetlerine talep büyümektedir. Türkiye gibi ülkeler, uygun fiyat politikaları ile çekiciliklerini artırmaktadır. Tedavi ile birlikte tatil olanaklarının sunulması, ziyaretçiler için cazip bir unsurdur. Uluslararası standartları karşılayan sağlık kurumları, hasta güveni için önemlidir.

5.6. Sağlık Turizminde Tehditler

Hindistan, Tayland gibi ülkeler, uygun fiyat ve kaliteli hizmet sunarak ciddi rakiplerdir. Ekonomik dalgalanmalar fiyat politikalarını zorlaştırabilir. Bazı ülkelerde sağlık turizmi alanındaki yasal düzenlemelerin eksik olması, hasta güvenliğini olumsuz etkileyebilir. COVID-19 gibi salgınlar, uluslararası seyahatleri ve dolayısıyla sağlık turizmini ciddi şekilde etkileyebilir. Kalitesiz hizmet ve güven kaybı uygulamaları, genel algıyı olumsuz etkileyecektir.

5.7. Sonuç ve Öneriler

Sağlık turizmi, hem Türkiye hem de dünyada büyük bir ekonomik potansiyel taşımaktadır. Türkiye'nin bu sektördeki rekabet avantajını koruyabilmesi için Daha Fazla Tanıtıma ihtiyacı vardır. Hedef ülkelerde etkili reklam ve tanıtım Türkiye'nin bu alanda daha fazla pay alabilmesi için aşağıdaki öneriler dikkate alınmalıdır.

- Sağlık turizmi potansiyelini tanıtmak amacıyla dijital platformlar, sosyal medya ve uluslararası sağlık fuarlarında etkili reklam stratejileri uygulanmalıdır. Özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri hedef alınabilir.
- Sağlık turizmi sektöründeki yatırımları artırmak için vergi avantajları, teşvik paketleri ve finansal destek mekanizmaları oluşturulmalıdır.
- Ulusal ve Uluslararası akreditasyonu olan hastanelerin sayısı artırılmalı ve uluslararası standartlara uygunluk sıkı bir şekilde denetlenmelidir. TUSKA Uluslararası geçerli standart haline getirilmelidir.
- Yerel sağlık kuruluşlarının uluslararası sigorta şirketleri ve turizm acenteleriyle iş birliği yapması, hasta akışını artıracaktır. Ayrıca ortak projelerle bölgesel pazarlarda daha etkin bir rol alınması gerekmektedir.
- Robotik cerrahi, yapay zeka destekli sağlık hizmetleri gibi ileri teknolojilere yatırım yapılarak rekabet gücü artırılmalıdır.
- Sağlık ve turizm sektöründeki çalışanlara yabancı dil ve kültürel farkındalık eğitimleri verilerek, hasta memnuniyeti artırılmalıdır. Ülkenin farklı bölgelerinde sağlık turizmine özel kompleksler ve rehabilitasyon merkezleri inşa edilerek çeşitlilik sağlanabilir.
- Hastaların ve refakatçilerinin konforu için ulaşım bağlantıları güçlendirilmeli, sağlık turizmine uygun otel ve konaklama imkanları artırılmalıdır.

6. ÖNLEYİCİ SAĞLIK HİZMETİ KAPSAMINDA FİZYOTERAPİSTLİK MESLEĞİNE BAKIŞ

Önleyici sağlık hizmetlerinde fizyoterapistlerin katkısı oldukça önemlidir. Fizyoterapistler, hastaların kronik hastalıkları önlemesine, hareket kabiliyetlerini korumasına ve yaşam kalitesini artırmasına yönelik stratejiler geliştirir. Bu katkıları şu şekilde özetleyebiliriz Fizyoterapistler, bireylerin duruş bozukluklarını ve yanlış alışkanlıklarını değerlendirerek, gelecekte oluşabilecek kas-iskelet sistemi sorunlarının önüne geçerler. Özellikle sedanter yaşam tarzına sahip bireyler için hazırlanan kişiselleştirilmiş egzersiz programları, obezite, diyabet, hipertansiyon gibi kronik hastalıkların önlenmesine katkı sağlar. Çalışma ortamlarının fiziksel gereksinimlere uygun hale getirilmesi için fizyoterapistler ergonomik düzenlemeler yapar ve bu sayede iş kazaları veya mesleki deformasyon risklerini azaltır.

Fizyoterapistler, bireyleri düzenli fiziksel aktiviteye teşvik ederek kalp-damar hastalıkları, osteoporoz ve depresyon gibi sağlık sorunlarının riskini azaltır. Özellikle astım ve KOAH gibi solunum hastalıklarının önlenmesinde etkili nefes egzersizleri planlayarak, bireylerin akciğer kapasitelerini artırmaya yardımcı olurlar. Yaşlı bireyler için düşme riskini azaltmaya yönelik denge ve koordinasyon egzersizleri planlayarak, hareketliliği ve bağımsızlığı korumaya destek olurlar. Sağlık sisteminin sürdürülebilirliği adına bu meslek gurubunun sistemin içerisine entegre edilmesinin önemli olduğunu düşünmekteyiz.

6.1. Doğrudan Erişim ve Kendi Kendine Yönlendirme Nedir?

Doğrudan erişim ve kendi kendine yönlendirme terimleri (direct access), insanların önce başka bir kişiyi görmek zorunda kalmadan veya başka bir sağlık uzmanı tarafından kendilerine başvurmaları söylenmeden (yönlendirilmeden) bir fizyoterapistle başvurabilecekleri anlamına gelir. Bireyin bir fizyoterapistle doğrudan ne ölçüde başvurabilecekleri ülkeden ülkeye değişmektedir. Bazı ülkelerde, bireyler yalnızca bir hekim tarafından yönlendirildiği takdirde fizyoterapistten tedavi alabilmektedir. Bu yöntem, sağlık sistemi açısından maliyetlidir ve bakım veya tedavi gören kişinin iyileşmesinde gecikmeye neden olabilir. Bazen hekimler günümüz fizyoterapi rehabilitasyon uygulamalarının kapsamı hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıklarından insanlara nasıl yardımcı olabileceğinin farkında olmayabilir; uygun olmayan bir tedavi önerebilir ya da fizyoterapiye yönlendirmede gecikebilir. Bu yaklaşım aynı zamanda fizyoterapi mesleğinin otonomisini de tanımamaktadır. Dünya Fizyoterapi Konfederasyonu (WCPT), insanların bir hekimden sevk almak zorunda kalmadan bakım veya tedavi almak için doğrudan bir fizyoterapistle gidebilmesinin mümkün olması gerektiğini vurgulamaktadır. WCPT bireylerin fizyoterapiye doğrudan erişimini sağlamak için birçok ülkedeki üye kuruluşları ile çalışmaktadır

6.2. Dünyadaki ve Türkiye'deki Durum

Türkiye Fizyoterapistler Derneği (TFD) 1969 yılında Ankara'da kurulmuştur. TFD, 1974 yılından bu yana Dünya Fizyoterapi Konfederasyonu (World Confederation of Physical Therapy-WCPT) ve 1991 yılından Avrupa Fizyoterapistler Birliği'nin (WCPT-Europe) daimi üyesidir. 2 Fizyoterapistler 10/08/2005 tarihli ve 25902 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik kapsamında bağlı bulundukları belediyelerden ruhsatlandırılarak sağlıklı yaşam merkezi, fizyoterapi ve rehabilitasyon hizmetleri adı altında bulunan NACE

kodlarıyla, bağımsız olarak, danışmanlık/sağlıklı hayat merkezleri açmaktadırlar. Fizyoterapistler bu iş yerlerinde hekim tarafından tanısı konmuş ve fizyoterapi için yönlendirilmiş hastalara danışmanlık hizmeti vermekte, bu hizmet karşılığı vergisini ödemektedir. Ancak belediyeler ve hekimler tarafından çoğu zaman çeşitli engellemelerle karşılaşmaktadır. Giderek artan sayıda bilimsel kanıt, fizyoterapistte doğrudan erişimin klinik ve maliyet etkinliğini desteklemesine rağmen ülkemizde fizyoterapistte direkt ulaşım mevzuat eksikliği nedeniyle yapılamamaktadır. Fizyoterapistte doğrudan erişim şu anda Avustralya, Brezilya, Güney Afrika, İsveç ve Birleşik Krallık dahil 40'tan fazla ülkede mevcuttur. Bunlardan birkaç örnek verecek olursak

6.3. Norveç Örneği

Norveç'te 1 Ocak 2018 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren düzenlemelerle ülke çapında başvuran tüm hastalara fizyoterapistlere doğrudan erişim hakkı tanınmıştır. Norveç'te, önceki yıllarda hastaların fizyoterapistten alacağı sağlık hizmeti için sosyal güvenlik geri ödemesi talep etmek amacıyla bir hekimden sevk alması gerekirken, 2001 yılından bu yana fizyoterapist hizmetine sınırlı bir doğrudan erişim ve kendi kendine yönlendirme yöntemi uygulanmaktaydı. Ancak 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren Norveç'teki hastalar, herhangi bir fizyoterapistte başvurarak tedavileri için sosyal güvenlik geri ödemesini talep edebilmektedir. Hem Norveçli fizyoterapistler hem de Norveç Sağlık ve Sosyal İşler Bakanlığı, doğrudan erişim konusunda yaptıkları gerekli görüşmeler sonucunda fizyoterapistte doğrudan erişimin hasta dostu bir reform olduğu kanaatine varmıştır. Norveç Fizyoterapistler Derneği (NPA), WCPT'nin kurucu üyelerinden biri olarak, bünyesinde Kardiyorespiratuar, Elektrofiziksel, Ruh Sağlığı, Kas-İskelet Sistemi, İş Sağlığı ve Ergonomi, Geriatri, Pediatri, Pelvik Sağlık ve Kadın Sağlığı, Spor Fizyoterapisi gibi özel ilgi grupları bulundurmaktadır. WCPT'nin Haziran 2011'de 17. Genel Kurulunda fizyoterapistte doğrudan erişim politikasının onaylanması ve kabul edilmesinin ardından, tüm üye kuruluşlarına doğrudan erişim ve kendi kendine yönlendirmeyi savunmaya teşvik etmektedir.

Norveç'te Bir Fizyoterapistte Ait Kliniğin İşleyişi: Sağlık sistemindeki yükü ve aile hekimlerindeki yığılmayı azaltmak için, fizyoterapistin ilk ayrıntılı değerlendirme sonrası ilk temasa geçilen/başvurulan sağlık profesyoneli olması tercih edilmektedir. Norveç'teki bir hasta genellikle fizyoterapistlere ait kliniklere doğrudan başvurmaktadır, bu hasta başvuruları bu kliniklere nadiren doktor tanısı ile olmaktadır. Bu şekilde, sağlık sistemindeki süreçler daha hızlı ilerlemektedir. Başvuranda tedavi sürecinde beklentinin dışında bir seyir olması ya da bir sorun olduğunun tespit edilmesi halinde ise, hasta fizyoterapist tarafından ayrıntılı olarak bilgilendirilerek ileri değerlendirme amacıyla aile hekimine yönlendirilmektedir.



6.4. İngiltere Örneği

İngiltere’de fizyoterapist yasa ile korunmakta olan sağlık mesleğidir. İngiltere’de üniversiteden mezun olmanın bir önemi bulunmamaktadır. HCPC’ye (Health and Care Professions Council) (5) kayıtlı olmadan (üye olmayan) bu unvan kullanılamamaktadır. HCPC’nin misyonu fizyoterapistlerin mesleki standartlarını sağlamak ve korumaktır. Fizyoterapistin kaydı varsa mesleki tescil numarası ile özel sigorta şirketleri ile çalışabilmektedir. Sigorta şirketlerinden hasta yönlendirilmektedir. Ayrıca uzman doktorlar da fizyoterapistlere hasta yönlendirebilmektedir. Örneğin; kaza sonrası düşük ayak geliştiğinde kişi hekime gittiğinde fizyoterapiste yönlendirilmekte ve tüm tedavi programını fizyoterapist belirlemektedir. İngiltere’de fiziksel tıp hekimi bulunmamaktadır. Özel fizyoterapi ücretleri pahalı olduğu için hastanın bütçesi de önemli olmaktadır. Çocuk hastaların (16 yaşına kadar) yanında mutlaka ebeveynlerden biri olması gerekmektedir. NHS devlet sağlık sistemi bulunmaktadır. HCPC ye kayıtlı fizyoterapistler yıllık belli bir saat CPD denilen mesleğini geliştirme güncel tutma eğitimleri almaktadır (Kurs, bir seminer vb). Ayrıca Chartered Society of Physiotherapy (CSP) ise fizyoterapistlerin haklarını koruyan mesleki örgüttür. Bu mesleki kuruluş sayfası incelendiğinde malpraktise karşı sigorta, davalar, eğitim, dijital uygulamalar konusunda da destek verildiği tespit edilmiştir.

Profesyonellerin HCPC’ye kaydolabilmeleri için tüm yeterlilik standartlarını karşılamaları ve HCPC’de kayıtlı kalabilmeleri için kendi uygulama kapsamlarıyla ilgili standartları karşılamaları gerekir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Oluşan küresel fırsatların değerlendirmesi için sadece firmaların değil kamunun da üzerine oldukça ağır yük düşmekte.

Tıbbi cihaz sektörü bildiğiniz gibi ürünlerin multidisipliner bir üretim prosesi ile birçok sanayi ürününün beraber kullanılması sonucunda, sağlık profesyonellerinin tecrübesi ile insan sağlığına uygun hale getirilmesinden oluşur. Endüstrinin bu özelliğinden dolayı tıbbi cihaz aslında birçok sektörü etkileme kapasitesine sahiptir.

“Tek doğru yeterli olmayacak”

Çok uzun yıllardır sağlık hizmet sunumunun önemli paydaşı ve sağlık alanında gelişmişliğin göstergesi olan sağlık endüstrisi tüm dünyada olduğu gibi pandemi ile beraber oldukça önem kazanmış bulunmaktadır. Bu süreçte sektörün önemine vakıf olan, özellikle gelişmiş ülkeler tıbbi tedarik zincirlerinin bozulmasıyla yerel çözümler geliştirip alternatif tedarik süreçleri arayışı içerisinde girdiklerini görmekteyiz.

Değişen paradigma sonucu birçok alanda olduğu gibi sağlık ürünlerin arz ve talep konusunda dengelenme sürecine girmiş bulunmaktayız. Öne çıkan başlıkları sıralamak gerekirse doğru ürün, doğru süre, doğru adet, doğru üretici son olarak bu başlıkların sonucunda oluşan doğru fiyat piyasaya arzı belirleyecek. Üretim prosesleri yeniden kurgulanacak ve sadece tek doğru artık yeterli olmayacaktır.

“Kendi hikâyemizi yazmalıyız”

Tıbbi cihaz ve ilaçta tedarik zincirini teşhis, tedavi ve koruyucu başlıklarında bir bütün olarak değerlendirmek gerekirse dünyanın gözü açıldı diyebilirim. Nasıl gıda konusunda ülkelerin kendi kendine yete bilmesi olmazsa olmaz ise, sağlık endüstride keza aynen öyle. Pandemi döneminde gördük ki sadece bir ülkede üretim yaptırıp ihtiyaçları oradan ucuza satın almak artık ülkeler için çok riskli bir durum haline geldiğini hep beraber gördük. İşte bu farkındalığın artması ile yakın gelecekte tıbbi cihaz ilaç üretim, satış, tedarik ve tasarım süreçlerinde yeni bir dengelenme dönemi yaşayacağımız çok net gözükmemekte.

Tam da bu noktada açılan yeni fırsat penceresinden ne derece faydalanacağımıza, sağlık endüstri olarak nasıl pozitif ayrışacağımızın hesabını yapmamız, hangi başlığı kendimize lokomotif olarak yola devam edeceğimize karar vermemiz ve kendi hikâyemizi yazmamız gerekiyor.

Yeni stratejiler ve yeni hedefler doğrultusunda atılması gereken adımlar:

Koruyucu sağlık hizmetlerinin yaygınlaştırılması ve değer bazlı sağlık hizmeti

Sağlıklı bireylerin yaşantılarında bilinçli beslenme ve bilinçli yaşam becerilerinin artırılması, kronik hastalıkların yönetimi, yaşlı bakımı, ön tanı sitemlerinin geliştirilmesi gibi adımlar sağlık harcamalarının ekonomik denge içinde seyretmesine katkı yapacaktır. Değer temelli sağlık hizmeti yaklaşımı ile yüksek kaliteli bakımı daha az maliyetle sunmaya odaklanılmalıdır.

Yerli medikal ve ilaç üreticilerinin güçlendirilmesi ve sayılarının arttırılması

Sanayi bir heyecan, bir kültür, bilgi ve aksiyon işidir. Özellikle zor sektörlerde heyecanı ve motivasyonu korumak ve geliştirmek için sektörün dinamizminin korunması çok önemlidir. Bu amaçla mevcut üreticilerin AR-GE ve yeni teknolojilere yatırım yapabilmesi için teşvik edilmesi, sektöre heyecan katacak yeni girişimlerin desteklenmesi önemli olacaktır.

İlaç fiyat kararnameesi ve SUT fiyatları yeniden ele alınması ve yeni finans modellerinin geliştirilmesi

İnovasyon ve AR-GE destekleri ile finansal sürdürülebilirliğinin sağlanması arasındaki denge politika yapıcılar için önemli bir zorluk oluşturmaktadır. AR-GE yatırımlarının ve teşviklerin orta ve uzun vadede finansal yönetime büyük katkılar sağlayacağı gerçeğini dikkate alarak sektörün yeterli yatırımı yapmasını sağlayacak bir fiyat kararnamesinin uygulanması önem arz etmektedir. Mevcut fiyatlandırma sistemi, özellikle döviz kurundaki dalgalanmalar nedeniyle, firmaların finansal sürdürülebilirliğini ve yatırım yapabilmelerini riske sokmaktadır. Yeni finansman modellerinin geliştirilmesi; bu bağlamda, risk paylaşım anlaşmaları, sonuç bazlı ödeme modelleri ve aşamalı fiyatlandırma gibi yenilikçi yaklaşımların benimsenmesi önemli olacaktır.

Yurt içi ve yurt dışı iş birliği modellerinin geliştirilmesi

Türkiye sağlık endüstrisinin önündeki engellerin başında finansal sorunlar gelmektedir. Bu nedenle alternatif finans modellerinin önemi daha da artmaktadır. Sektör içi iş birliği ve sektöre yatırımcı desteği önümüzdeki süreçte daha da önemli hale gelecektir. Geniş katılımlı konsorsiyumların yanında, ikili iş birliği modellerinin gelişmesi ve yatırımcı katkısını sağlayacak modellerin geliştirilmesi sektöre ivme kazandıracaktır.

İlaç ihracatının arttırılması

Türkiye'nin ilaç ve gıda takviyesi üretimindeki kapasite ve yüksek kalite değeri ihracat açısından iyi değerlendirilmelidir.

Biyoteknolojik ilaçların üretimindeki fırsatların değerlendirilmesi

Biyoteknolojik ilaçların sunduğu tedavi fırsatlarını değerlendirmek için planlı stratejilerle biyoteknolojik ilaç alt yapısı ve insan kaynağı geliştirilmelidir.

AR-GE kültürünün yaygınlaştırılması

Dünya genelinde AR-GE'ye yapılan yatırımlarla ilaç sektörünün gelişiminin doğru orantılı ilerlediği görülmektedir. İlaç sektöründe AR-GE ve yenilikçilik, küresel rekabet gücünün en önemli belirleyicileri arasında yer almaktadır.

Ülkemizde AR-GE faaliyetlerinin gelişmesi için sektörde AR-GE kültürünün geliştirilmesi gerekmektedir; bunun için özel stratejiler belirlenmelidir.

Üniversite-sanayi iş birliklerinin desteklenmesi, yapılan her AR-GE çalışmasının sonuçlarının ölçülerek değerlendirilmesi, start-up girişimlerin desteklenmesi ve önünün açılması ve özellikle yeni teknolojik gelişmelerin ilaç AR-GE'sine adapte edilmesi AR-GE kültürünün gelişimine çok önemli katkılar sağlayacaktır.

Yeni teşvik modelleriyle AR-GE yatırımlarının arttırılması

Stratejik sektörlerde devlet desteği sektörün gelişmesi için hayati önem taşımaktadır. Yerli milli Sağlık endüstrisinin dünya genelindeki gelişmelerin önüne geçebilmesi ve rekabet gücünün korunması için özellikle AR-GE, katma değeri yüksek ürün üretimi, üretimin geliştirilmesi adımları ve ihracat hamleleri devlet teşvikleriyle de desteklenmelidir.

Sağlık ürünleri ihracatında rekabet avantajı olan ürünlerin daha fazla üretimi ve ihracatı için özel teşvik programları geliştirilmelidir. Bu bağlamda Sağlık Sanayii Destekleme Fonu kurulması sektöre önemli bir finans kaynağı sağlayacaktır.

Yapay zekâ destekli yeni nesil araştırmaların planlanması

Yapay zekanın ilaç ve medikal geliştirme süreçlerinde aktif olarak kullanılması, AR-GE süreçlerini hızlandırmakta ve maliyetleri düşürmektedir. Üniversitelerde yapay zekâ destekli ilaç keşfi ve yeni nesil ilaç üretimi programları geliştirilmeli, üniversite sanayi iş birliği ile ticarileşmeleri sağlanmalıdır.

Üniversite sanayi iş birliklerinin geliştirilmesi

Kamu-Üniversite-Sanayi iş birliklerinin sonuç odaklı ele alınması, çıktılarının değerlendirilerek teşvik edilmesi, özellikle üniversitelerdeki araştırma sonuçlarının ticarileştirilmesi için programların daha da geliştirilmesi, teknoloji transfer ofislerinin güçlendirilmesi, akademisyenlere yönelik teşviklerin artırılması ve sanayi-akademi arasındaki iletişimi güçlendirecek platformların oluşturulması önemli olacaktır. Nitelikli insan kaynağı yetiştirme konusunda üniversite-sanayi iş birliğinin güçlendirilmesi ve müfredatların sektör ihtiyaçlarına göre güncellenmesi gerekmektedir.

Sağlık sanayinin tek merkezden yönetilmesi

Sağlık sanayisinin birçok bileşeni bulunmaktadır. Yasal düzenlemeler, AR-GE, üretim, ruhsatlandırma, fiyatlandırma, geri ödeme, yatırım, teşvikler sektörün farklı kurumlarca yönetilen ortak bileşenleridir. Daha verimli ve planlı yönetim ve istikrarlı bir gelişme için tüm süreçlerin tek merkezden yönetilmesi önem arz etmektedir. Savunma sanayisinde olduğu gibi Cumhurbaşkanlığına doğrudan bağlı bir "Sağlık Endüstrileri Başkanlığı" kurulması süreçleri daha verimli hale getirecektir.

AR-GE teşvikleri ve yerel üretimin artırılması

AR-GE teşvikleri ve yerel üretimin artırılması, sağlık sektörünün gelişimi için kritik bir öncelik taşımaktadır. Özellikle tıbbi cihazlar, ilaç üretimi ve biyoteknolojik yeniliklerde yerli üretimin desteklenmesi, dışa bağımlılığı azaltarak ülkenin sağlık altyapısını güçlendirebilir. Bu teşvikler

sayesinde, sağlık sektöründe ihtiyaç duyulan ileri teknolojilerin yerel kaynaklarla üretilmesi mümkün hale gelirken, aynı zamanda yeni istihdam alanları yaratılabilir. Yerel üretimin artırılması, sadece ekonomik kazanç sağlamakla kalmaz, aynı zamanda pandemi gibi küresel krizlerde sağlık sektörünün dayanıklılığını da artırır. AR-GE yatırımlarına yapılacak destekler, gelecekteki sağlık sorunlarına hızlı ve etkin çözümler geliştirilmesine de olanak tanır.

Kamu alım süreçlerinde yerli üreticilere destek

Kamu alım süreçlerinde yerli üreticilere destek sağlanması, sağlık sektöründe sürdürülebilir bir üretim ekosisteminin oluşturulmasında kilit bir rol oynamaktadır. Özellikle hastaneler ve sağlık kurumları tarafından yapılan tıbbi cihaz, ilaç ve malzeme alımlarında yerli üretim tercihleri, ülke ekonomisine büyük katkılar sunabilir. Bu yaklaşım, yerli üreticilerin gelişmesini teşvik ederken sağlık hizmetlerinin daha erişilebilir ve ekonomik olmasını da sağlar. Ayrıca, kamu alımlarında yerli üretimin önceliklendirilmesi, stratejik olarak kritik öneme sahip ilaçların ve cihazların ülke içinde üretilmesini destekleyerek olası dış tedarik risklerini minimize eder. Bu politikalar, sağlık sisteminin uzun vadeli sürdürülebilirliği açısından hayati önem taşımaktadır.

İnovasyon ve dijitalleşme süreçlerine yatırım yapılması

İnovasyon ve dijitalleşme süreçlerine yapılacak yatırımlar, sağlık hizmetlerinin kalitesini artırmak ve erişimi kolaylaştırmak için gereklidir. Dijital sağlık teknolojileri, hasta kayıtlarının elektronik sistemlere taşınmasından tele-tıp uygulamalarına kadar geniş bir alanda devrim niteliğinde çözümler sunmaktadır. Aynı zamanda, yapay zeka destekli teşhis araçları ve robotik cerrahi gibi yenilikçi uygulamalar, tanı ve tedavi süreçlerini hem hızlandırmakta hem de daha hassas hale getirmektedir. Sağlık sektöründe inovasyona yapılacak yatırımlar, yalnızca hasta memnuniyetini artırmakla kalmaz, aynı zamanda maliyet etkin çözümler geliştirerek sektördeki verimliliği de artırır. Dijitalleşme ve inovasyonun benimsenmesi, sağlık sektörünü çağın ihtiyaçlarına uygun şekilde dönüştürmek için kaçınılmazdır.

Global pazarlara giriş için ekosistem iş birlikleri teşvik edilmesi

Global pazarlara giriş için ekosistem iş birliklerinin teşvik edilmesi, sağlık sektöründe rekabetçiliği artıracak önemli bir adımdır. Tıbbi cihaz üreticileri, ilaç firmaları ve biyoteknoloji şirketleri arasında kurulacak iş birlikleri, sektörde bilgi ve kaynak paylaşımını artırarak daha yenilikçi ürünlerin geliştirilmesine olanak tanır. Ayrıca, uluslararası düzeydeki ortaklıklar sayesinde yerli firmaların global sağlık standartlarına uyum sağlaması ve ihracat potansiyelinin artması sağlanabilir. Bu tür iş birlikleri, yalnızca ekonomik büyümeye değil, aynı zamanda sağlık teknolojilerinin daha hızlı gelişmesine de katkıda bulunur. Sonuç olarak, ekosistem iş birlikleriyle desteklenen bir sağlık sektörü, küresel pazarda daha güçlü bir konuma sahip olurken, ülke vatandaşlarına daha kaliteli sağlık hizmetleri sunma imkanı yaratır.

8. KAYNAKÇA

- 1- <https://www.saglik.gov.tr/TR-10357/saglik-mevzuati.html>
- 2-<https://shgmsgudb.saglik.gov.tr/TR,6178/drgtig-onceden-belirlenmis-vaka-basina-odeme-ve-butceleme-sistemi.html>
- 3- <https://world.physio/advocacy/direct-access>
- 4- <https://www.tuik.gov.tr/>
- 5- <https://world.physio/news/norwegian-direct-access>
- 6- <https://www.ieis.org.tr/tr/dunya-ve-turkiye-ilac-pazari>
- 7- <https://www.seis.org.tr/yayinlar/raporlar>
- 8- Sağlık Harcamalarını Artıran Faktörler (Dr. Savaş YILMAZ)
- 9- <https://www.sagliksanayigelecegi.org/destekleyenler/>
- 10- <https://www.ushas.com.tr/saglik-turizmi-verileri/>
- 11- Nutrients, 2023 Jul 26;15(15):3320. doi: 10.3390/nu15153320



MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ
ATAKÖY 7-8-9-10 MAH. ÇOBANÇEŞME E5 YANYOL CAD. NO:4, BAKIRKÖY / İSTANBUL
T: +90 212 395 00 00 | 444 0 893 | F: +90 212 395 00 01