hospital
manager

ekim 2009 • sayı 8

sağlık profesyonelinin dergisi



Great Hospitality Made Great Hospitals:
Turkish Hospitals Rock

This Year's Hottest Medical Tourism Spot
TURKEY

TURKEY:
The Land of Asclepios, Hippocrates, Avicenna and Homeland for Dr. Gazi Yasargil and Dr. Mehmet Oz







içindekiler

6 **Great Hospitality Made Great Hospitals: Turkish Hospitals Rock**
Muhteşem Misafirperverlik Muhteşem Hastaneler Yarattı: Türk Hastaneleri Göz Alıyor

21 **Hospital Managers Guide to Success in Medical Tourism**
Medikal Turizmde Başarı için Hastane Yöneticisinin Rehberi

28 **Turkey: The Land of Asclepios, Hippocrates, Avicenna and Homeland for Dr Gazi Yasargil and Dr. Mehmet Oz**
Türkiye: Asklepiyos, Hipokrat ve İbn-i Sina'nın Yaşadığı Topraklar, Dr. Gazi Yaşargil ve Dr.Mehmet Öz'ün Vatanı









29 **Turkey's Top Hospitals for Medical Tourism**
Türkiye'nin Medikal Turizmde En İddialı Hastaneleri

41 **This Year's Hottest Medical Tourism Spot: Turkey**
Yılın En Popüler Medikal Turizm Lokasyonu: Türkiye

61 **Medical Tourism: An Opportunity for the Developing World that Requires a Teamwork Effort**
Medikal Turizm: Gelişen Dünya için Takım Oyunu Gerektiren İyi bir Fırsat

Medikal Turizmin Geleceği Türkiye'de

Evet, başlık "Türkiye'nin Sağlıkta Geleceği Medikal Turizm'de" değil, onun yerine "Medikal Turizmin geleceği Türkiye'de". Bunu biz demiyoruz, bunu dünyada medikal turizm sektöründe çalışan aracı kuruluşlar diyor. Türkiye, uygun coğrafik konumu, ulaşım rahatlığı, yabancı dile yatkınlığıyla, mükemmel misafirperverliği, güzel havası, suyu, yemekleriyle, ultra modern hastaneleri, nitelikli hekim ve şefkatli hemşireleri ile Medikal Turizm'in yeni gözbebeği olma yolunda önemli adımlar atmış durumda.

Batıda Makedonya, Arnavutluk, Kosova, Bosna-Hersek, Kuzeyde Ukrayna ve Rusya, Doğuda Gürcistan, Azerbaycan ve Güneyde Arap ülkeleri ile hali hazırda bölgenin yeni çekim merkezi olmuş durumda. Buna Hollanda da yaşayan gurbetçilerimiz, kendi ülkelerinde uygun koşullarda ve hızlı hizmet alamayan İngilizler ve yakın bir gelecekte kapımızı özelikle plastik cerrahi, diş hizmetler ve göz ameliyatları için çalacak Kuzey Amerikalılar da eklendiğinde global bir platformda iddialı bir medikal turizm aktörü olmaya aday gözükmektedir.

Ülkemizin medikal turizm konusunda yakaladığı bu dinamizm ve ivmenin devlet kurumları tarafından da desteklenmeye ihtiyacı vardır.

1) Sağlık Bakanlığı, Medikal Turizm yapabilen hastaneleri çeşitli şekilde ödüllendirmelidir (Hastaneler Sağlık Bakanlığı' nın bu konuda desteğini alamamaktan yakınmaktadırlar).

2) Dışişleri Bakanlığı, Medikal Turizm için gelen turistlere vize kolaylığı sağlamalıdır (Afganistan vize sorunu nedeniyle hastalarını Türkiye yerine vize istemeyen Hindistan'a yollamaktadır).

3) Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı AB ülkeleri ile hastaların dolaşımına ilişkin ikili anlaşmaları imzalamalıdır.

4) Kültür ve Turizm Bakanlığı, Medikal Turizm yapan hastanelere teşvik sağlamalıdır.

Bunlar da sağlandığında ülkemiz dünyada Medikal Turizm alanında ilk sıralara yükselebilecek ve ülkemiz itibarını her yönüyle artıracaktır. Bu fırsat halihazırda ülkemiz özel sağlık sektörü tarafından oluşturulmuş olup sadece devletin ilgi ve desteğini beklemektedir.

Yönetim
UHS Yayıncılık Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi
Pelin Soydaş

Yönetim Adresi
Kuleli Sokak No: 57/1 G.O.P. Ankara
T. 0312 446 91 14 F. 0312 446 91 17
info@hospitalmanager.net

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Pelin Soydaş

Reklam Pazarlama Koordinatörü
Seçil Kırdemir

Reklam Rezervasyon
T. 0312 446 91 15
F. 0312 446 91 17
info@hospitalmanager.net

Katkıda Bulunanlar
Zafer Berkman, Tuyan Çağlar, Çağda Zırh

Basım Yeri
Düet Reklam Yayın Matbacılık Ltd. Şti.
Hoşdere Cad. Reşat Nuri Sokak 122/21
Çankaya / Ankara

Görsel Tasarım
Seçil Kırdemir

Yayın Türü
Yerel Süreli

Baskı Tarihi
Ekim 2009

Hospital Manager UHS Yayıncılık Ltd. Şti. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Derginin isim ve yayın hakkı Pelin Soydaş'a aittir. Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların her hakkı saklıdır. İzinsiz ve kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Reklam sayfalarının içeriği ve markalar konusunda sorumluluk reklam verene aittir.

hospital
manager

sağlık profesyonelinin dergisi

ilan ve abonelik için



0312 446 91 14
www.uhs-tr.com

Sağlık Profesyonellerinin Dergisine
BUGÜN ABONE OLUN,
sağlık sektöründeki gelişmelerden anında haberdar olun!

Ad/Soyad :.....

Kurum/Kuruluş :.....

Adres :.....

:.....

Tel :..... e-mail: .....

Lütfen bu formu aşağıdaki banka hesaplarından herhangi birine yatırmış olduğunuz abonelik ücreti dekontunu da ekleyerek 0312 446 91 17 nolu faksa gönderiniz.

Hesap Numaraları:
Garanti Bankası Emek Ankara Şb. No: 778-6299330
İş Bankası Köroğlu Ankara Şb. No: 4234-0325584
Yapı Kredi G.O.P. Ankara Şb. No: 822-81481601
Diğer ödeme şekilleri için lütfen 0312 446 91 14 nolu telefonu arayınız.

uhs Yayıncılık Ltd. Şti.
Kuleli Sokak No: 57/1 G.O.P. Ankara
Tel: 0312 446 91 14 * www.uhs-tr.com

Son yıllarda ülkemize sağlık amaçlı gelen turist sayısında büyük bir patlama yaşanıyor...

Türkiye Özel Hastaneleri ile Dünya Medikal Turizminde Liderliğe Aday

Türkiye son yıllarda kavuştuğu dünya standartlarındaki özel hastaneleri ile bir çok ülkeden sağlık turisti çekmeye başladı. Sağlık turizminde iddialı hastaneler olan ASM, Acıbadem, Medicana, Memorial, Dünyagöz, Medical Park ve İzmir Kent Hastanesi yöneticileri ile bu alandaki iddiamızı konuştuk.



Dr. Hasan Kuş
Anadolu Sağlık Merkezi
Genel Direktörü

"Türkiye için doğru imaj algısı yaratılmalı"

Anadolu Sağlık Merkezinin en çok hasta aldığı ülkelerin başında Romanya ve Bulgaristan'ı takiben Hollanda, Azerbaycan, Ortadoğu ülkeleri ve Ukrayna geliyor. Hastane, 2008 Şubat itibariyle uluslararası hasta sayısını 2006'ya oranla %130, getirisini ise %232 oranında arttırdı. Yurtdışından gelecek hastalara, International Patient Treatment Planning Process (IPTP) formuna bağlı hizmet veriliyor. Hastane ayrıca, ESMO akreditasyonuna sahip Türkiye'de ilk ve tek, Avrupa'da da 13 merkezden biri olma özelliği taşıyor. Anadolu Sağlık Merkezi Genel Direktörü Dr. Hasan Kuş, *Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.*

Türkiye'nin medikal/sağlık turizminde avantajları neler?

Türkiye son yıllarda sağlık turizmi alanında önemli destinasyonlardan biri haline gelmiştir. Yakın coğrafyamızdaki ülkelerin sağlık sistemlerinde görülen büyük eksiklikler ve bu ülkelerde erişilebilir kaliteli sağlık hizmeti arayışı Türkiye'yi ön plana çıkartmıştır. Batı Avrupa'da sosyal devlet anlayışının giderek zayıflamasına bağlı olarak kaliteli sağlık hizmetinin erişilebilirliği azalmış ve yaşlı nüfusun giderek artması sonucu sağlık hizmeti sunumu yetersiz hale gelmiştir. Uzayan bekleme listeleri ve erişilebilir sağlık hizmeti kalitesinde yaşanan belirgin düşüş Türkiye'yi Batı Avrupa ülkeleri için de önemli derecede ön plana çıkarmıştır. Sağlık hizmetinin çok pahalı olduğu ABD'de sigortası sınırlı olan ve olmayanların sayısı 45 milyon kişiyi bulmuştur. Bu konulardaki boşluk Türkiye'deki sağlık hizmetlerinin geldiği nokta göz önüne alındığında büyük potansiyel yaratmaktadır.

Hastanelerin medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Artık dünyada sağlık hizmetleri anlamında sınırlar aşılmış ve sağlık turizmi günümüzde başlı başına bir hizmet alanı haline gelmiştir. Sağlık turizminde kurumunuzu kalıcı bir destinasyon olarak konumlandırmak için öncelikle geniş bir vizyona sahip olmanız gerekiyor. Vizyonunuzu destekler altyapı, eğitimli kadro ve bu vizyona yönelik hizmet anlayışınızı kurumunuzun benimsemiş olması lazım.

Sağlık turizminde, sunduğunuz hizmetin kusursuz olabilmesi için en son teknoloji ürünü medikal donanım ve medikal bilgi birikiminin yanı sıra kaliteli iş gücüne mutlaka ihtiyacınız var. Kaliteli iş gücü derken farklı kültürlerden gelen, farklı profillerdeki hastalara hitap edebilecek hasta odaklı sağlık profesyonelleri mutlaka bu tanımın içinde değerlendirilmesi gereken unsurlardan biri. Bir diğer unsur ise uluslararası kalite standartlarına sahip olmanız olacaktır. Joint Commision International (JCI) akreditasyonu sağlık turizmi konusunda iddialı olmak isteyen her hastanenin sahip olması gereken temel bir unsur.

Hastanenizin medikal/sağlık turizmi kapsamında sunduğu yenilikler neler?

ASM olarak ilk iki yılımızda akreditasyon kulvarında, gerek JCI gerek ISO sertifikalandırmalarında büyük başarılara imza attık. Onkolojik Bilimler bölümümüz European Society for Medical Oncology (ESMO) akreditasyonuna sahip. ESMO akreditasyonuna sahip Türkiye'de ilk ve tek, Avrupa'da da 13 merkezden biriyiz. Ayrıca son 19 yıldır Amerika'nın en iyi hastanesi seçilen Johns Hopkins ile süren stratejik ortaklığımız da sunduğumuz hizmetin Johns Hopkins kalitesinde olması gerekliliğini şart koşmakta. Bütün bunların yanında, yurtdışından gelecek hastalarımıza sunulan, International Patient Treatment Planning Process (IPTP) diye adlandırdığımız belli kalite formlarından, bu formların dolaşımı ve takibiyle sağlanan bir işleyişimiz var. IPTP, uluslararası sağlık hizmetlerinde sağlıklı bir "bilgilendirme", "iletişim" ve "tedavi planı"nın birinci derecede önemli olduğu göz önünde bulundurularak hazırlanmıştır.

Medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi branşlarda ağırlıklı hizmet veriyorsunuz?

Anadolu Sağlık Merkezi uluslararası hasta faaliyetlerini takip ettiğimizde, hastalarımızın 2006 yılında ağırlıklı olarak, vatandaşlarımızın yoğunlukla bulundukları Almanya, Hollanda gibi Avrupa ülkelerinden geldiklerini söyleyebiliriz. Bunları Türki Cumhuriyetler ile Eski Yugoslavya ülkeleri takip ederken 2007'nin sonunda tablo tamamen değişti. Geliştirilen yeni stratejiler sonucu en çok hasta aldığımız ülkelerin başında Romanya ve Bulgaristan'ı takiben Hollanda, Azerbaycan, Orta Doğu ülkeleri ve Ukrayna geliyor. Fakat en önemlisi 2008 Şubat itibariyle uluslararası hasta sayısını 2006'ya oranla % 130, getirisini ise % 232 artıran ASM'de büyümeye bağlı olarak hasta profili de değişmiş ve sağlık hizmetlerinin kuvvetli olduğu ülkelerin hastaları da ASM'yi güvenle tercih etmeye başlamışlardır. 2007 yılında plastik cerrahi ve kalp sağlığı alanında Amerika'dan merkezimizde ameliyat olmaya gelen Amerikalı hastalarımız ve İngiltere'den onkoloji tedavisi görmeye gelen İngiliz hastalarımız, sunulan hizmetin kalitesinin, vizyonumuza yönelik atılan sağlam adımların ve geleceğe yönelik pozitif büyümenin en büyük göstergesidir.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

ASM olarak en önemli hedeflerimizden biri hasta memnuniyetini en üst seviyede tutmaktır. Bu hedef için yaptığımız çalışmalar sayesinde medikal/sağlık turizmi alanında ASM adının duyulmasını sağladık ve gelecekte de bu durumun dünya geneline yayılmasını hedeflemekteyiz. Ayrıca, bizler verilecek olan hizmet kalitesinin, hastaya karşı yaratılmış olan güven duygusunun sağladığı kazancın bilincinde olan bir kurum olarak dünya genelinde giderek medikal/sağlık turizmi alanda önemli referans merkezlerinden biri olarak hizmet vermeyi amaçlamaktayız. Kurumlar olarak tek başına yaptığımız faaliyetlerin dışında ileriye yönelik hedeflerimizi gerçekleştirebilmek için devlet desteğiyle Türkiye'nin imajıyla ilgili tüm dünyada doğru bir algının yaratılması çok önemlidir. Bu şekilde öncelikle Türkiye bir sağlık destinasyonu haline gelecektir.

"Avrupalı Türklerin adresi Medicana International"

Avrupa'da bulunan Türklerin Türkiye'deki hastanesi olmayı hedefleyen Medicana International Hastanesi, kısa vadede yurtiçinde hastane zinciri kurmayı ve zincir hastanelerin sağlık turizmine ağırlık vermesini amaçlıyor. Medicana International İstanbul İşletme Direktör Yardımcısı Banu Başaran, *üniversite ayarında yapılabilecek en komplike ameliyatların yetkin hekim kadrosuyla ve modern tıbbi teknolojik donanımlarla gerçekleştirilmesi nedeniyle Medicana International'in tercih sebebi olduğunu kaydetti. Başaran, Hospital Manager'in sağlık turizmine ilişkin sorularını yanıtladı.*

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Avrupa ülkelerinde başlayan ekonomik sorunlara bağlı olarak sağlık politikalarının değişmesi, bir çok tedavi hizmetlerinin sigorta kapsamından çıkartılması nedeniyle Avrupa'da yaşayanlar sigorta şirketinin ödemediği tedavilerini sağlık bakımının ucuz olduğu ülkelere giderek yaptırmaya başladılar. Türkiye bu vesileyle sağlık turizm alanında yeni bir destinasyon ülkesi olmuştur.

Ülkemizin sağlık turizmi alanında seçilme nedeni ise dünyaca ünlü Türk doktorları tarafından modern yöntemlerle gerçekleştirilen tıbbi operasyonların Avrupa ve Amerika'ya oranla aynı üstün kaliteyle çok daha ucuza mal olması, kişiye özel hizmet olanaklarıyla sunabilmesi, gelen hastaların sıra beklemeden tedavi olma imkanlarına sahip olmaları, vize problemi yaşanmaması ve turistik imkanlarının da ayrıcalık yaratması dolayısıyla tedavi ve tatil olanaklarını bir arada sunabilmesidir.



Banu Başaran
Medicana International İstanbul
İşletme Direktör Yardımcısı

Üstelik Avrupa'da değerlendirilmesi gereken, sayıları milyonları bulan gurbetçilerimiz için kendi vatanlarında ve kültürlerinde tatil zamanında sağlık problemlerinin çözümlenmesi yine Türkiye'nin tercih edilmesine sebeptir. Ortadoğu Ülkeleri, Türki Cumhuriyetler ve Balkan ülkeleri tarafından tercih edilme sebepleri arasında tıbbi imkansızlıkların yanı sıra bu ülkelerle kültürel bağlarımız ve Müslüman ülke olma avantajımız da yer almaktadır.

Hastanelerin medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Hastanelerin uluslararası boyutta akreditasyon ile kaliteli hizmet vermeleri en temel prensipler arasındadır. Bunun yanı sıra özel ve kamu kuruluşları ile anlaşmalar yapılması, yurtdışı ile bilimsel işbirliği yapılması, sektörel bazlı sağlık konulu workshoplar, fuarlar ve seminerlerde aracı kurumlar, sigorta şirketleri veya devlet boyutunda iş birliği sağlayacak organizasyonlarda öncülük yapılması sağlanmalıdır. Ayrıca hasta hizmet kalitesi açısından yurt dışından gelen hastalara en iyi şekilde hizmet sunabilmek için uluslararası hasta ilişkileri koordinasyonunu sağlayacak departman oluşturulması gerekecektir.

Hastanenizin medikal/sağlık turizmi kapsamında sunduğu yenilikler neler?

Hastanemizde tüm yabancı sigorta şirketlerine ait prosedürlerin yürütülmesini sağlayacak iletişim ofisinin olması hasta memnuniyetini en yüksek seviyede sağlamaktadır. Ayrıca yabancı hastalara yönelik kendi dillerinde 24 saat hizmet veren tercümanların bulundurulması yabancı hastaların iletişim problemi yaşanmadan ihtiyaçlarının en üst seviyede giderilmesine olanak vermektedir.

Bunların yanı sıra en önemli konulardan biri olan seçkin hekim kadrosu ile üniversite ayarında yapılabilecek en komplike ameliyatların hastanemizde en modern tıbbi donanımlarla gerçekleştirilmesi özellikle yurt dışındaki hasta/sigorta şirketlerinin bizi tercih etme sebebidir.

Medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ağırlı olarak hizmet veriyorsunuz? Hastanenizin hizmet skalası nasıl?

Yoğun olarak Balkan ülkelerinden, Türki Cumhuriyetlerden, Hollanda ve Ortadoğu ülkelerinden hasta alıyoruz. Özellikle kanser cerrahisi, medikal onkoloji, tıbbi onkoloji estetik, ortopedi, böbrek nakli, ürolojik hastalıklar gibi konularda ağırlıkla hasta alıyoruz. Bunun dışında Irak Sağlık Bakanlığı ile yapılan anlaşma çerçevesinde aylık ortalama 100 hasta hastanemizde tedavilerini olup ülkelerine dönüyor. Çoğunluğu çocuk kalp cerrahisi olan hastaların yanı sıra, skolyoz, beyin cerrahisi ve ortopedik ameliyatlar için hastalar geliyor.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz neler?

Hastanemiz, kalp cerrahisinden, tüp bebek merkezine, ileri kanser tedavisinden kozmetolojiye, beyin cerrahisinden organ nakline, hemodiyalizden diz eklem hastalıklarına ve nörolojiye kadar birçok alanda uluslararası standartlarda hizmet vererek Türkiye'nin yanı sıra Ortadoğu, Balkanlar ve Avrupa'nın çekim merkezi haline gelmektir. Ayrıca yine Avrupa'da bulunan Türklerin Türkiye'deki hastanesi olmayı hedefliyoruz.

Yakın vadedeki hedeflerimizi sıralamak gerekirse; yurtiçinde hastaneler zinciri kurmak, zincir hastanelerin sağlık turizmine ağırlık vermesini sağlamak, uluslararası platformda üne kavuşmuş saygın sağlık kuruluşlarıyla yakın işbirliği içinde olarak yurtdışıyla bilgi alışverişini güçlendirmek diyebiliriz. Orta vadede; yurtdışında, öncelikle Balkan ülkeleri ve Türki devletlerde hastaneler açmayı, Türkiye'de uluslararası standartta eğitim veren tıp fakültesi açmayı hedefliyoruz. Uzak vadede ise, Ortadoğu ve Balkanlar'ın en yetkin ve en aranılan sağlık markası olmayı amaçlıyoruz. Uluslararası standartlarda sağlık hizmeti sunmak istiyoruz. Bu hedeflere ulaşmak için yabancı sigorta şirketleri ile anlaşmaların tamamlanarak o ülkelerde kurulacak olan irtibat ofisleri ile hastaların Medicana Sağlık Grubu'na kolay ulaşabilmelerini sağlayacak bir yapı oluşturulacak.

“Dünyagöz’de golf, ameliyat ve tatil bir arada”

Dünyagöz Grubu, yabancı hastalara kişiye özel hizmet programı uyguluyor. Altı ay içerisinde Bahreyn, Kiev, Bakü, Tiran, Bükreş ve Moskova’da yeni klinikler açmaya hazırlanan Grup Antalya’da da yeni bir şube hizmete açacak. Uçak, otel, transfer, rehber, İstanbul boğaz turu, Kapalıçarşı alışveriş turu, muayene, ameliyat ve kontroller gibi paketleri bulunan Grubun sağlıklı golf turizmi gibi konsept paketleri de mevcut. Öyle ki, Hollanda’dan golf oyuncularına özel paketler sunuluyor, kişiler hem golf oynuyor, hem ameliyat oluyor, hem de tatil yapıyor. Dünyagöz Hastaneler Grubu Genel Müdür Yardımcısı Selin Yıldırım Peker, *Hospital Manager’in sorularını yanıtladı.*

Türkiye’nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Dünyagöz olarak Türkiye’de sağlık turizmi çalışmalarını başlatan ilk kurum olma özelliğini taşıyoruz. Deneyimli hekim kadromuz ve kullandığımız ileri teknolojiler ile Avrupalının tercih ettiği göz hastanesiyiz. Hasta sayımız ve bu anlamdaki yatırımlarımız her geçen gün daha da artmaktadır. 2008 yılında 18 bin yabancı hastanın gözlerini tedavi ettik. 2009 yılını ise 20 bin yabancı hasta ile kapatmayı planlıyoruz. Yakın zamanda hizmete girecek Antalya hastanemiz ile birlikte hedefimiz seneye 50 bin hastaya ulaşmak.

Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Öncelikle verilen hizmetin kalitesine çok dikkat etmek gerekiyor. Ciddi bir altyapıya sahip olmaları gerekiyor. Verilen hizmet sağlık odaklı olduğundan geri dönüşü olmayan sonuçlar doğurabilir. Sağlık turizmindeki asıl amaç Türkiye’nin dünyanın sayılı sağlık turizmi ülkeleri arasında yer almasını sağlamak için gereken her türlü alt yapı, pazarlama faaliyeti ve lobi çalışmalarını gerçekleştirebilmektir. Sağlık turizmi için ülkemize gelen bir yabancı, aldığı hizmet ve deneyimleri ne kadar başarılı ise bir sonraki olası medikal ihtiyacında da yine Türkiye’yi tercih edecek ve tavsiye edecektir. Dolayısıyla en iyi sistemde çalışmak ve hizmet vermek durumundayız.

Hastanenizin sağlık/medikal turizm kapsamında sunduğu hizmetler, yenilikler nelerdir?

Uluslararası ilişkiler satış ve operasyon departmanımız yabancı hastalarımıza kişiye özel hizmet programı uygulamaktadır. Kişiye ve ihtiyacını özel paket programlar düzenliyoruz. Uçak, otel, transfer, rehber, İstanbul boğaz turu, Kapalıçarşı alışveriş turu, muayene, ameliyat ve kontroller dahil paketlerimiz var. Hatta sağlıklı golf turizmi gibi konsept paketlerimizde mevcut. Hollanda’dan golf oyuncularına özel paketler sunuyoruz, hem golf oynuyor hem ameliyat oluyor hem de tatil yapıyorlar. Yeni açılacak Antalya Hastanemize ise Rusya’dan özel jet ile ulaşım ve tedavi paketimiz mevcut bulunuyor. Dünyagöz olarak VIP hizmette adeta sınırları zorluyoruz. Dünyagöz bugün Avrupa’nın ilerisinde olan teknolojisi, VIP hizmeti, hastalarına sunduğu özel sağlık tedavi paketleri, yabancı hastalar tarafından tercih edilmesini sağlayan en önemli nedenlerdir. Son aylarda Avrupa’da gündemde olan kriz yabancı hastaların Türkiye’yi tercih etmelerinin bir başka sebebini oluşturmuştur. Yurt dışında çok yüksek miktarlara tedavi olacak hastalar Türkiye’de Dünyagöz’de daha uygun fiyatlara hem İstanbul’u gezebiliyor, hem de göz tedavilerini olabiliyor.

Türkiye’nin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?

Yabancı bir ülkeye sağlık tedavisi olmak için seyahat etmeyi planlayan kişiler en fazla 4-5 saatlik bir uçuş mesafesinde bu hizmeti almayı tercih ediyorlar. Türkiye’nin bulunduğu coğrafya ise bize tüm Avrupa ve Ortadoğu’yu hazır bir pazar olarak sunmaktadır. Bugün Avrupa bizim üzerimizden çok daha fazla uçarak bu tedavilerini gerçekleştirmektedir. Aslında daha kısa mesafede çok iyi bir hizmet alabileceklerini doğru bir dille anlattıktan sonra tüm uçuşların Türkiye’de noktalanmasını sağlamak mümkündür. Türkiye hem Avrupa hem de Ortadoğu’nun kültürüne göre hizmet verebilecek bir avantaja sahiptir.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Bizi tercih eden yabancı hastalarımıza daha yakın olmak ve ameliyat öncesi muayenelerini gerçekleştirip sonrasında da kontrollerini yapabilmek için yurtdışında Amsterdam, Berlin, Köln ve Belçika’da kliniklerimiz bulunuyor. Bu kliniklerde hastalar Dünyagöz doktoru ile tüm tetkik ve muayenelerini gerçekleştirip ameliyat kararını alıp, arzu ederlerse seyahat paketlerimiz ile Türkiye’deki hastanelerimize ameliyata gelebiliyorlar. Dünyagöz’de 19 farklı dili bilen hekim kadrosu ve 7 farklı dil ile hizmet veren personel mevcut. Yurtdışı kliniklerimizde ameliyathane yapmamamızın sebebi ise Avrupalının teknoloji ile Avrupalıyı Türkiye’de tedavi etmenin gururunu yaşamak ve ülkemize döviz girdisi sağlamaktır. 6 ay içerisinde Bahreyn, Kiev, Bakü, Tiran, Bükreş ve Moskova’da yeni kliniklerimizi hizmete açacağız. Yanı sıra ülkemizde sağlık turizmine ve de bölge halkına hizmet vermek amacıyla yakın zaman içerisinde Antalya Hastanemizi hizmete açacağız. Sağlık turizmine yönelik istihdam edilecek hastanemizde tedavi olmak isteyen hastalar Antalya’da 5 yıldızlı otellerde 1 haftalık tatil imkânına da sağlık paketleri ile sahip olacak. 2010 yazı için 100’ün üzerinde Rus Acentesi Antalya Hastane için sağlık turizmi paketi satmaya başlamış bulunuyor. Yoğun ilgi gören paketler ile birlikte Antalya’ya gelen turistler Türkiye’nin güzelliklerini daha net görecekler.



Selin Yıldırım Peker
Dünyagöz Hastaneler Grubu
Genel Müdür Yardımcısı

"İzmir'de uluslararası uçuşlar arttırılmalı"

Hemen hemen tüm Kuzey Amerika ve AB vatandaşları Özel Kent Hastanesi'nde sigorta kapsamları dahilinde ücretsiz tedavi olabiliyor. İzmir'de uluslararası uçuşların arttırılması yönünde çalışma yapılması gerektiğini belirten Özel Kent Hastanesi Mesul Müdürü Dr. Ulvi Ünal, Türkiye'nin sağlık turizmi çalışmalarının koordineli olarak gerçekleştirilmesi için altyapı oluşturulmasının şart olduğunu vurguladı. Dr. Ulvi Ünal, Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Avantajlarımızı şöyle sıralamak mümkün: İleri teknoloji, güvenilir sağlık hizmeti; gelişmiş sağlık hizmetlerine göre uygun fiyatlama; uzun bekleme sürelerinin olmaması; geniş bir coğrafyaya yakınlık; nitelikli hizmet sunan akredite sağlık kuruluşları (dünyada en çok JCI akreditasyonlu kurum olan ülke Türkiye); hekimlerin sayısal ve niteliksel olarak belirli bir seviyenin üzerinde olması; özel hastanelerin fiziksel şart, teknoloji ve imkan olarak dünyadaki rakipleriyle yarışır seviyede olması; turistik açıdan cazip bir ülke olması; otelcilik hizmetlerinin kalitesi; konukseverlik; kapsamlı sağlık hizmetlerinin bulunması.

Hastanelerin medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler nelerdir?

Hastanenin hizmet, tedavi, fiziksel koşullar, hasta hakları gibi konularda batı standartlarında kalite seviyesine ulaşarak, uluslararası akreditasyon kurumlarından, özellikle JCI, akredite olması temel kriterler arasındadır. Yabancı hastaların ihtiyaçlarına cevap verebilecek koşulların, prosedürlerin ve düşünce yapısının oluşturulması da çok önemlidir.



Dr. Ulvi Ünal
Özel Kent Hastanesi
Mesul Müdürü

Hastanenizin medikal/sağlık turizmi kapsamında sunduğu yenilikler neler?

Dünyanın en büyük Amerikan ve Avrupa menşeli sigorta şirketleri ile yapılan anlaşmalar sonucu, hemen hemen tüm Kuzey Amerika ve AB vatandaşlarının hastanemizde sigorta kapsamları dahilinde ücretsiz tedavi olabilmeleri sağlanmıştır. Uzun bir yoldan tanımadığı ve dilini konuşmadığı bir ülkeye gelen bir hastayı rahat ve güvenli hissettirmek için her türlü ihtiyacı düşünülmüş ve organizasyonlar bu doğrultuda yapılmıştır. Hekimlerimiz yabancı hastalarımızla karar aşamasında birebir görüşerek bu önemli kararda onlara yardımcı olmaktadır. Daha sonra hastanın ülkesinden hastanemize geliş gidişi dahil tüm organizasyonlar tarafımızca yapılmaktadır. Hastamızı, kaydını ve işlemlerini gerçekleştiren ve her zaman ulaşabileceği İngilizce ve Almanca bilen bir hasta temsilcisi karşılamakta ve günün 24 saati anadilinde konuşabileceği bir tercüman da sağlanmaktadır. Hastanemiz içindeki tüm tabelalar, işaretler, broşürler, kısacası bir hastanın görebileceği her tür iletişim kanalı uluslararası standartlara uygun olarak hem Türkçe hem de İngilizce yapılmış ve hastalarımız ve yakınlarının sosyal ihtiyaçlarının eksiksiz karşılanabilmesi için tüm tedbirler alınmıştır. Uydu yayın TV, DVD arşivi, günlük yabancı gazeteler ve kitaplar, ailesiyle bağlantı kurabilmesi için ücretsiz dizüstü bilgisayar ve kablosuz internet gibi odalarında da hastalarımızı evinden ve yakın çevresinden uzakta olmasından dolayı oluşabilecek etkilerden koruyucu iyileştirmeler yapılmış ve hastalarımızın güven içinde oldukları duygusunun etkin olması sağlanmıştır.

Medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında ağırlıklı hizmet veriyorsunuz?

Özellikle Amerikalı ve Batı Avrupalı hastalara kalp-damar cerrahisi, ortopedik müdahaleler ve protezler, beyin cerrahisi, estetik ve plastik cerrahi, diş hastalıkları, kardiyolojik hastalıklar konularında hizmet verilmektedir.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz nelerdir? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Amacımız Kent Hastanesini uluslararası sağlık turizmi alanında da Ege Bölgesinde olduğu gibi lider ve prestijli bir konuma getirmek, bunun için de yabancı hastaların Türkiye'de en çok tercih ettiği hastane noktasına getirmektir. Bunu yapabilmek için ihtiyacımız olan en önemli konulardan biri özellikle İzmir'de uluslararası uçuşların arttırılması için çalışma yapılması; ayrıca Türkiye'nin sağlık turizmi çalışmalarının örneğin kongre katılımları ve yurtdışı tanıtımlarının koordineli olarak gerçekleştirilmesi için alt yapıların oluşturulmasıdır.

Devletin bu konudaki tanıtım faaliyetlerinin içinde aktif olarak yer almak istemekteyiz. Bu konuda tüm tarafların bir araya geldiği bir ortak organizasyonun acilen yapılması ve kamu kaynaklarının bu faaliyetler için özel sektör sağlık kurumlarının kullanımına açılması gerekmektedir. Ülkeler arasında imzalanan ikili anlaşmalarda sağlık konusu ve hastaların karşılıklı gelip gidebilmesi konusunda yabancı sigorta şirketleri ile yapılan görüşmelerde devletin gücünün yanımızda bulunmasının sağlanması gerekmektedir.

Türkiye'nin sağlığına kalbini verenler...



Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri - 2010

Sağlık Gönüllüleri, Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri'ne aday olacak projeleri son başvuru tarihi olan 30 Nisan 2010 tarihine kadar beklemektedir.

Sağlık Gönüllüleri ülkemizin sağlığına katkıda bulunan tüm kurum ve kuruluşlarımızı projeleri ile ödüllere aday olmaya davet etmektedir.

Saygılarımızla
Oğuz Engiz / Sağlık Gönüllüleri Yönetim Kurulu Başkanı

Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri - 2009 sahiplerini buldu.

Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Büyük Ödülü
Dumansız Hava Sahası – T.C. Sağlık Bakanlığı

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sağlık Kuruluşu Ödülü
Annemle Biz Kanseri Yeneriz - Novartis

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü
Kalbini Sev Kırmızı Giy – Türk Kardiyoloji Derneği

Mansiyon
Hepatit B'yi Paylaşmayın - Sudler&Henessey

Mansiyon
Gezici Sağlık Çalışmaları - Ayhan Şahenk Vakfı

Teşvik Ödülü
0-6 Yaş Grubu Çocuklarda Ev Kazalarını Önleme Projesi - Denizli İl Ambulans Servisi

Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkıda Bulunan Kişi Ödülü
Şafak Akın – Türkiye İnsan Kaynakları Vakfı (TİKAV)

Sağlık Gönüllüleri Onur Ödülü
Prof.Dr. İhsan Doğramacı

Türkiye'ninKalbi
Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri 2008

Sağlık Gönüllüleri | Kuleli Sokak No: 57/1, G.O.P, ANKARA | T 312 446 91 14 F 312 446 91 17 | www.saglikgonulluleri.org | info@saglikgonulluleri.org

Acıbadem Sağlık Grubu, hastanın tedavi ihtiyacını belirtmesiyle birlikte tüm süreci Uluslararası Hasta Merkezi'nden takip ediyor. Hastadan tıbbi raporları talep edilerek konunun uzmanı hekimlere iletiliyor; hekimlerin belirlediği plan akabinde tedavi fiyatlandırılıyor. Hasta gelmeye karar verdikten sonra da ulaşım, otel, vize organizasyonu tek merkezden organize ediliyor. Acıbadem Hastanesi Uluslararası Hasta Merkezi Müdürü İlyas Benveniste *Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.*



İlyas Benveniste
Acıbadem Hastanesi
Uluslararası Hasta Merkezi Müdürü

"Yabancı hastaya komple hizmet veriliyor"







Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Hastanelerin öncelikle hizmette kaliteye sahip olması gerekir. İyi sonuçlanmış tedaviler medikal turizmde başarının en önemli sebebidir. İyileşmiş hasta her zaman etrafındakilere aldığı bu hizmeti önerecektir. Diğer bir unsur ise akreditasyon. Hastanenin yabancılar tarafından güvenilir olabilmesi için uluslararası standartları uyguladığını gösteren akreditasyon belgelerine sahip olması gerekir; bu aynı zamanda hastanenin medikal turizmde başarılı olması için şarttır. Uluslararası platformda saygınlığı olan hekimlerin bu kurumda bulunması da hastaların güveni açısından çok önemlidirAyrıca hangi bölgenin hastalarını kabul etmeyi hedefliyor ise sağlık kuruluşu, o bölgenin hastalarına iyi hizmet verebilmek için hastane içindeki hizmet anlayışının sadece Türk hastalar için değil hasta kabul edilen milletlerin de anlayışına göre yapmalıdır. (Dil desteği , etnik beklentilerin karşılaması v.s)

Hastanenizin sağlık/medikal turizm kapsamında sunduğu hizmetler, yenilikler neler?

Acıbadem Sağlık Grubu, gelen yabancı hastalara kapıdan kapıya hizmet vermektedir. Hasta sadece tedavi ihtiyacını belirttikten sonra tüm süreç tek merkezden, "Uluslararası Hasta Merkezinden" yapılıyor. Hastanın tıbbi raporları talep edilip, grup içinde konunun uzmanı hekim veya hekimlere (birden fazla hekimin bir hastayı değerlendirmesi gerekebiliyor zaman zaman) iletiliyor; hekimlerin belirlediği tedavi planı akabinde fiyatlandırılıyor; hasta gelmeye karar verdikten sonra bütün ulaşım, otel ve vize organizasyonu tek merkezden organize edilerek hastanın tüm ihtiyaçları karşılanıyor.

Ayrıca hastaların bulunduğu ülkelerde birçok sağlık kuruluşu ve hekim ile işbirliği halindeyiz. Hastayı, ülkesine döndükten sonra takip edilebilmesi açısından işbirliğinde olup güvendiğimiz hekimlere yönlendirerek tedavisinin devamına da sahip çıkıyoruz. Hekimlerimiz periyodik olarak ülkesine dönen hastalardan çeşitli test veya görüntülemeler isteyerek hastanın tıbbi durumunu, hasta ülkesine döndükten sonrada takip etmektedir.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarında ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?

Türkiye'yi çevreleyen ve tıpta ve teknolojide Türkiye kadar gelişmiş olmayan ülkeler Türkiye'de sunulan sağlık hizmetlerine ihtiyaç duymaktadır. Ayrıca Türklerin yoğunlukla yaşadığı Avrupa ülkeleri de Türkiye'deki sağlık hizmetlerine kalite, fiyat sebebiyle tercih edebilmektedirler. Avrupa da yaşayan Türklerin yaşadıkları ülkede dil konusunda çektikleri sıkıntılar da Türkiye'yi tercih etmelerinin sebeplerindendir.

Özellikle Arnavutluk, Kosova, Bosna Hersek, Sırbistan, Kazakistan, Ukrayna, Gürcistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Romanya, Irak, İran , Suriye, Sudan , Hollanda, Belçika, Almanya, İngiltere'den insanların Türkiye'yi tercih ettiği söylenebilir.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Acıbadem, son 5 senede Türkiye'yi çevreleyen ülkelerin sağlıkta özellikle sofistike tedavilerde referans merkezi haline gelmiştir. Önümüzdeki senelerde Acıbadem, sadece sofistike hizmetler değil her türlü sağlık hizmeti için tercih sebebi olacaktır. Geçtiğimiz 5 senede Acıbadem bu çerçevede ciddi bir güven yarattı. Dolayısıyla bu güven, önemli-önemsiz tüm tedavilerde Acıbadem'i tercih etmelerini sağlayacaktır.

Bu hedeflere ulaşmakta, Türkiye'nin dış politikaları da etkili olacaktır. Burada güdülen doğru dış politikalar, ülkelerarası sağlık bakanlıklarının yaptığı anlaşmaların artması, hedeflere ulaşmakta destek sağlayacaktır. Aynı zamanda sağlık için gelen turistlere sağlanabilecek vize kolaylıkları ve sağlık hizmetinde yabancılardan alınan KDV'den muafiyet, hedeflerimize ulaşmakta büyük rol oynayacaktır.



"Sağlık turizminde amaç var ama aracı yok"

Memorial Sağlık Grubu Genel Müdürü Uğur Genç, sağlık turizmi konusunda hasta ile hastaneleri buluşturacak aracı profesyonel şirketlerin eksikliğinin hissedildiğini belirtti. Dünyanın birçok ülkesinde gelişmiş ve gelişmekte olan "aracı kurumlar"ın varlığına dikkat çeken Genç, sözkonusu kurumların Türkiye'de bir elin parmaklarını geçmeyecek sayıda ve çoğunun da planlanma veya yeni kurulma aşamasında olduğunu vurguladı. Memorial Sağlık Grubu Genel Müdürü Uğur Genç Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizminde yeri nedir?
Dünyada sağlık tüketicilerinin bilinçlenmesi ve ülkelerin sağlık sistemlerinde yaşanan problemler (altyapı ve insan kaynağı yetersizlikleri, yüksek fiyatlar, arz-talep dengesizliğinden kaynaklanan bekleme listeleri) hem tatil hem tedavi unsurlarını içeren sağlık turizmi kavramının yaratılmasında büyük rol oynadı. Türkiye sağlık turizminde gelişmekte olan sağlık altyapısı ve turizm sektörü ile bugüne kadar Hindistan, Tayland ve Singapur kadar başarılı olamasa da hem turizm hem de tedavi alanında birçok dünya ülkesine kıyasla avantajlı durumdadır.

Avantajlarımız neler?
Türkiye sağlık turizminde başarılı olabilmesi için gerekli şartların birçoğunu karşılamaktadır. Avantajlarımız şöyle sıralanabilir: Türkiye'nin dünya coğrafyasındaki yeri; mevcut turizm potansiyelinin sağlık hizmetlerine yansıması; hastanelerimizin dünya standartlarındaki teknolojik donanımı; hekim ve insan kaynağı kalitesi; fiyatlarımızın gelişmiş ülkelere nazaran rekabet gücü sağlaması; Türkiye'nin dünya genelinde en büyük 7. jeotermal kaynaklara sahip olması; Avrupa'da yaşayan ve sağlık hizmetini Türkiye'de almayı tercih eden vatandaşlarımızın varlığı.


Uğur Genç
Memorial Sağlık Grubu
Genel Müdürü

Hedeflerinize ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyacınız var?
Sağlık turizmi konusunda önümüzdeki yıllarda global bir oyuncu olmak için devlet ve özel sektör birlikte hareket ederek "Sağlık Ülkesi Türkiye" imajını daha da ön plana çıkartmalıdır. Turizm Bakanlığı sağlık turizmini, çeşitlendirmek istediği turizm dalları içerisinde önemli bir alan olarak görmeli ve bu alana daha fazla yatırım yapmalıdır.

Hastanelerin medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler nelerdir?
İster altın yatak başlarınız olsun, ister 7 yıldızlı otelcilik hizmeti verin, hasta aldığı sağlık hizmetinden şifa bulmadıkça bu ekstra hizmetlerin bir anlamı olmayacaktır. Şu anda sınırlı sayıda gerçekleşen uluslararası hastaların Türkiye'ye tedavi için gelmeleri durumu artınca bu konuya yeterince kaynak ayıramayan hastaneler medikal hizmet alanı dışındaki hizmetleri (otelcilik ve rehberlik hizmetleri, transfer hizmetleri) vermekte sıkıntıya girecektir. Bu alanda hastaneler olarak eksikliğini hissettiğimiz konu, hasta ile hastaneleri buluşturacak aracı profesyonel şirketlerin varlığıdır. Dünyanın birçok ülkesinde gelişmiş ve gelişmekte olan "aracı kurumlar" Türkiye'de henüz bir elin parmaklarını geçmeyecek sayıdadır ve çoğu planlanma ve yeni kurulma aşamasındadır.

Hastanenizin medikal/sağlık turizmi kapsamında sunduğu yenilikler nelerdir?
Memorial, özellikle son yıllarda sağlık turizmi konusunda önemli atılımlar yapmıştır. "Yurtdışı Pazarlama Bölümü" ve "Uluslararası Hasta Merkezi" liderliğinde, yurt dışı sigorta şirketleri ve aracı kurumlarla anlaşmalar yapılmakta ve bireysel hastalara da tanıtım çalışmaları ile ulaşılmaya çalışılmaktadır.

Ağırlıklı olarak hangi ülke vatandaşlarına hizmet veriyorsunuz?
Ülkemize hasta gönderen ülkeleri dört ana sınıfta inceleyebiliriz: Çeşitli nedenlerden dolayı bünyesinde büyük bir Türk nüfusu barındıran ülkeler (Almanya, Hollanda, Belçika vb.); altyapı ve hekim yetersizliği nedeniyle hizmet sıkıntısı çeken gelişmekte olan komşu ülkeler (Balkan ülkeleri, Orta Asya'daki Türki Cumhuriyetler); sağlık hizmetlerinin pahalı olduğu ve sigortaların kapsamadığı hizmetleri talep eden hastaların bulunduğu ülkeler (Amerika, Almanya); arz-talep dengesindeki yetersizlik nedeniyle uzun bekleme sırası olan ülkeler (İngiltere, Hollanda ve Kanada).
Türk nüfusunun yoğun olarak yaşadığı Almanya ve Hollanda, Memorial Sağlık Grubu olarak özel önem verdiğimiz ülkeler arasındadır.

Bu alanda hizmet skalanız nasıl?
Sağlık turizmi alanında şu anda hastanemizdeki en çok hasta çeken bölüm, tüp bebek merkezimiz. Merkeze Avrupa'dan İtalya, Almanya, Arnavutluk ve İngiltere ağırlıklı olmak üzere tüm dünyadan hastalar geliyor. Özellikle Türki Cumhuriyetlerden hastalar, Memorial'da organ nakli oluyor. Bunun dışında Memorial kaliteli sağlık hizmetlerini artık Azerbaycan vatandaşlarının da hizmetine sunuyor. Makedonya ve Arnavutluk'ta da çok yakında irtibat ofisimiz hizmete giriyor.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz nelerdir?
Türkiye, sağlık hizmetlerinin pahalı olduğu ve sigorta kapsamı dışı olduğu işlemlerde de (göz, diş, tüp bebek ve plastik cerrahi işlemleri) hastaları çekmektedir. Önümüzdeki yıl öncelikle gelen hastalarımıza daha iyi hizmet verebilmek için kendi iç organizasyonumuzu daha da geliştirmeyi planlıyoruz.



Dr. Şerif Köksal
Medikal Park Antalya Hastane Kompleksi
Genel Müdür Yardımcısı

"Turizm bütçesinin %20'si sağlığa ayrılmalı"

Medical Park, sağlık turizmi alanında yaklaşık 20 aracı kuruluş ile işbirliği sözleşmeleri yaptı ve hastaneler 2010 yılı için kayda değer bir hareketlilik bekliyor. Hastane Grubu, turizm tanıtım bütçesinin yüzde 20'lik bir kısmının hedef ülkelerdeki sağlık turizmi tanıtım çalışmaları için harcanması gereğine dikkat çekiyor. Medical Park Antalya Hastane Kompleksi Uluslararası İlişkiler Koordinatörü/ Genel Müdür Yardımcısı Dr. Şerif Köksal, Hospital Manager'in sorularını yanıtladı:

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Türkiye'de, özellikle son 10 yıl içinde uluslararası tanınan kurumlarca akredite edilmiş özel hastanecilik sektörü gelişti. Cerrahi girişimler alanında Türkiye uluslararası kongrelerde adından sıkça söz ettiriyor. Ayrıca, tüm sağlık sektörü ve Bakanlıklarımız "sağlık turizmi" hususunda duyarlılık geliştirdi. Türkiye'nin coğrafi konum olarak her mevsimde, en uygun klimatolojik koşullara sahip lokalizasyonlara sahip olması, "sağlık turizmi" tamlamasındaki turizm bileşenine çok güçlü olarak sahip ve hakim olması, bu know-how'ı, sağlık turizmi sürecinin özellikle incoming, trasnportasyon ve akomodasyon alanlarına çok rahat ve hızlı konverte edebilme yeteneğine sahip olması başka bir avantajlı durum olarak gösterilebilir. Türkiye düşük maliyetler, uygun paket fiyatları sunabiliyor. Uluslararası iletişime ve yabancı dile hakim hekimlerimizin sayısı oldukça fazla ve her geçen gün bunların sayıları artıyor. Bürokratik süreçleri (sigorta iletişimleri, vb.) takip edebilecek yabancı dil bilgi ve görgüsüne sahip paramedikal personel alt yapısı da mevcut. Özellikle, SPA-wellness ve termal turizm için gerekli coğrafi optimal koşullar da Türkiye için ayrıca avantaj.

Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Standardizasyon: kalite belgesi sahipliği (JCI özellikle); vizyonel açıdan orta ve uzun vadeli bir süreç gerektirdiği bilincinin yerleştirilmiş olması gereklidir. Yatırımların, beklenen takvim içinde netice vermemesi durumunu, sürecin kısırlığına değil, süreçte yapılan hatalara yorumlama eğilimini yerleştirmek gerekir. Temel olarak SGK hedefli kurgular içinde, sağlık turizmi kavramının yeniden konumlandırılması, "öylesine bir süreç" tanımından çıkartılıp en önemli alternatif gelir kaynağına dönüşeceği inancı sağlam olarak yerleştirilmelidir. Sağlık turizmi sürecinin, "turizm sağlığı" süreçleri zemininde yeşerdiği/yeşereceği bilinmeli, dolayısıyla ülkemize tıbbi tedavi için gelmesini hedeflediğimiz hastalar yanında, sağlam olarak gelip tatilleri esnasında rahatsızlanan kişiler de ilgi seçici algı alanına alınmalıdır. Makul fiyat tarifeleri ile tanıtım yapılmalı, verilecek fiyatlarda, Avrupa veya Ameria'da verilen tıbbi hizmetlerin fiyatları referans kabul edilmemelidir

Hastanenizin sağlık/medikal turizm kapsamında misyonu, sunduğu hizmetler, öngördüğü yenilikler neler?

Özellikle Medical Park Antalya Hastane Kompleksinde edindiğimiz deneyimler, hastane grubumuzun tümüne aktarılmış, hastalara ilişkin bürokratik operasyonlar eşgüdüm ve sinerji içinde ele alınmıştır. Grubumuz bünyesinde, uluslararası ilişkilerden sorumlu olan kişilerin, 2009 sonbahar ve 2010 kış ayları içinde eğitimlere alınması, "yabancı hasta", "yabancı sigorta", "turizm sağlığı" ve "sağlık turizmi" konularında hizmet içi eğitimlere tabii tutulması planlanmıştır. Grubumuz, sağlık turizmi alanında yaklaşık 20 aracı kuruluş ile işbirliği sözleşmeleri yapmış, 2010 yılı içinde bu sözleşmelerden doğacak kayda değer hareketlilik beklemektedir. Grubumuz civar konaklama tesisleri ile ön mutabakatlar yapmış, ihtiyacı olabilecek yabancı hastaların, konaklama ve transfer fonksiyonunu hızla yerine getirebilecek hazırlıklar yapmıştır.

Ülkemizin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?

Özellikle, 11 Eylül'den sonra Ortadoğu ve Afrika'nın Müslüman zengin hastalarının, Avrupa ve Amerika'daki klişe yaklaşımlar nedeniyle refüze edilmeleri, kolaylıkla randevu alamıyor olmaları dezavantajının, Türkiye lehinde avantaja dönüştürülmesinin tam da zamanıdır. Afrika ve Ortadoğu vatandaşlarının, özellikle, organ nakilleri, kan hastalıklarının spesifik tedavileri (ilik – kök hücre nakilleri) ve kanser tedavileri hususunda Türkiye'den başka hedef bilmemelerinin sağlanması için çok etkin tanıtım yapılmalıdır. Tanıtım etkinliği, Türki Cumhuriyetler, Afrika, Ortadoğu, Avrupa ve Amerika sıralaması içinde yapılmalıdır.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili hastanenizin gelecek hedefleri neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Grubumuz öncelikle, yurt içindeki "sağlık turizmi" temalı kongre ve fuarlara katılım sayısını artırmayı hedeflemektedir. 2009 yılında katılmış olduğu HETEX Uluslar arası Sağlık Turizmi Fuarı'na 2010 yılında da katılma kararı almıştır. Resmi mutabakat yapılmış hasta sağlayıcılar ile kendi ülkelerinde görüşmek, o ülkelerde gerekirse ofisler açılması hususunda, devlet destekli uygulamaların yapılması gerektiğini düşünüyoruz. Halen yapılmakta olan turizm tanıtım bütçesinin, yüzde 20'lik bir kısmının, hedef ülkelerdeki sağlık turizmi tanıtım çalışmaları için ayrılması ve harcanması ihtiyacı vardır.

Türkiye Medikal Turizmin Neresinde?

Çağda Zırh



Türkiye'nin medikal turizm sektöründe Avrupa'nın geleceği parlak ülkelerinden biri olduğunu söylemek yanlış bir öngörü olmayacaktır.

Bu öngörüyü doğrular bir veri olarak Medikal Turizm Dosyası'nda araştırmalarına değindiğimiz RNCOS firması, incelemelerinin Avrupa ayağında sadece Türkiye özelinde bir rapor yayınlamıştır. Raporda, Türkiye'ye gelen yıllık yabancı medikal turist sayısının 2007 yılından bu yana yüzde 40'lık bir artış gösterdiğine dikkat çekilerek, Türkiye'nin sunduğu uygun fiyatların yanısıra gelişmiş sağlık altyapısı ve jeopolitik konumunun da medikal turizm açısından önemli avantajlar olduğuna değinilmektedir.

Bu potansiyelin farkında olan Türkiye'nin öncü sağlık hizmet sağlayıcılarının son yıllarda medikal turizm alanında önemli adımlar attıklarını görmekteyiz. Medikal turizm sektörüne ilişkin hizmet vermek üzere uluslararası hasta departmanlarının oluşturulması, internet sitelerinin medikal turizm doğrultusunda geliştirilmesi, çatı örgüt kurulmasına yönelik çalışmalar ve yurtdışında medikal turizm içerikli uluslararası fuar ve konferanslara katılım bu doğrultudaki çeşitli girişimler olarak sıralanabilir. Acıbadem Hastanesi Nisan ayında Chicago'da gerçekleştirilen Türkiye Medikal Turizm Konferansı için hazırladığı sunumda, 2008 yıllında toplam 53 bin yatarak tedavi gören hastaya sağlık hizmeti sunduklarını belirterek, yıllık yabancı hasta oranlarının 2007 yılında yüzde 5'den 2008 yılında yüzde 7'ye çıktığını belirtmiştir. Aynı konferansta sunum yapan Anadolu Medical Center ise 2008 yılında 18 ülkeden, ağırlıkla onkoloji ve kardiyovaskuler alanlarda olmak üzere, 1102 yabancı hastaya hizmet verdiklerini ve elde edilen gelirin toplam gelirlerin yüzde 10'luk bir kısmını oluşturduğunu açıklamıştır.

2008 yılında 20 bin yabancı hastaya sağlık hizmeti sunan Dünya Göz Hastanesi Almanya, Hollanda ve Belçika'da açtığı polikliniklerıyle hizmet alıcılarına kendi ülkelerinde hizmet vermeye yönelmiştir. Türkiye'ye ameliyat olmak için gelecek hastaların ameliyat öncesi muayene ve ameliyat sonrası kontrollerini bu polikliniklerde gerçekleştirmektedir.

Medicana Hastaneleri de yurtdışına açılmak için benzer atılımlar yaparak Türklerin yoğun yaşadığı Avrupa ülkeleri, Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetler'de açmayı planladıkları yurtdışı irtibat bürolarıyla potansiyel hizmet alıcılarına daha yakın hizmet vermeyi planlamaktadır.

Irak Sağlık Bakanlığı ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde Iraklı hastaların tedavilerini üstlendiklerini de belirten Medicana Grubu, Avrupa'dan da ilk olarak Hollanda'ya ekip olarak gerçekleştirecekleri ziyaretler ile çalışmalarını anlatmayı hedeflemektedir.

Türkiye'den bir başka gelişme ise içinde bulunduğumuz yıl içerisinde TÜSİAD'ın Tıp Turizmi Alt Çalışma Grubu kurarak Türkiye medikal turizmini bir ileri safhaya taşımak amacıyla çalışmalara başlamış olmasıdır. Yapılan basın açıklamasında 911 milyar dolarlık turizm gelirin yüzde 36'sını, bu yıl sağlık turizminden karşılanmasının hedeflendiğine değinen TÜSİAD Tıp Turizmi Alt Çalışma Grubu, tıp turizmi'nde hedefin, 2020'de 1 milyon yabancı hasta ve 8 milyar dolar gelir elde etmek olduğunu belirtmiştir.

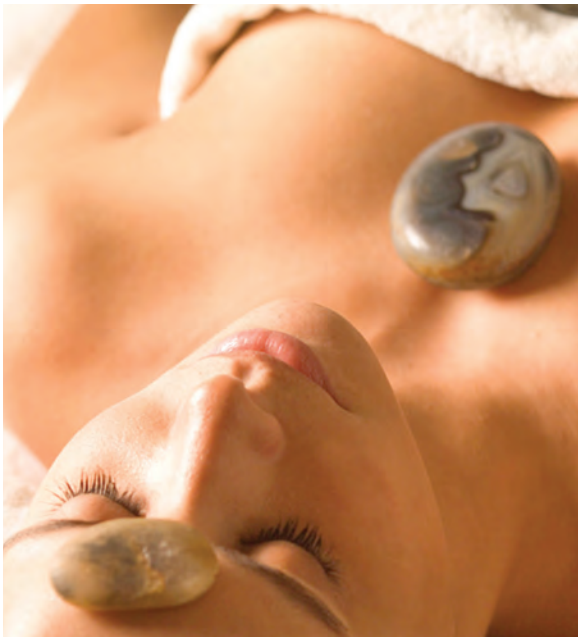
Bu veriler ışığında tabloya bir kez daha baktığımızda, sahip olunan potansiyelin yukarıda özetlenen hedefler çerçevesinde gerçekleştirilmesi, mevcut potansiyelin ve yatırımların geliştirilmesi ve Türkiye'nin uluslarası medikal turizm platformlarında tanıtımının koordine edilmesi için kamu, meslek ve sivil toplum kuruluşlarının desteğinin gerekli olduğunu görüyoruz. Örneğin, kamu kuruluşlarının hastanelerle birlikte çalışarak belirlenecek ihtiyaçlar doğrultusunda sağlık ve turizm mevzuatlarında gerekli düzenlemelere gidilmesi Türkiye'nin rekabet gücünü arttıracaktır. Fuar ve seminerlere katılımın yanısıra, uluslararası hastalara yönelik tanıtımların yurtdışında açılacak irtibat ofisleriyle desteklenmesi önemlidir. Özellikle, Avrupa'da yaşayan ve sayıları 4 milyona yaklaşan Türk vatandaşlarının varlığı sektör açısından değerlendirilmelidir.

Termal turizmde yatırımcı bekliyoruz

Türkiye'nin 1500 civarında termal yatağı olduğunu belirten Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay,. nitelikli termal bölgelerinde 15 bin civarında seyreden nitelikli yatak kapasitesinin arttırılarak en az 45 bine yükseltilmesi gerektiğini açıkladı. Bakan ayrıca, Türkiye'nin termal turizmi mastır planının hazır olduğunu söyledi.

Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, dünyada bu yıl turizmin gerilemesine rağmen 2008'in ikinci yarısında Türkiye'nin dünya ortalamasının 5 katı oranında hızla artış kaydettiğini açıkladı.

2007-2008 sonuçlarına göre Türkiye'nin, hem gelen ziyaretçi hem de elde edilen gelir açısından dünyanın en önemli 10 ülkesi arasına girdiğini belirten Günay, sağlık turizminin termal turizm, spa merkezleriyle dünyada yeni bir trend olduğunu fakat Türkiye'nin potansiyelini bu alanda yeteri kadar kullanamadığını kaydetti. Türkiye'nin akredite olmuş sağlık merkezlerine dikkat çeken Günay şunları söyledi:
"Türkiye'nin büyük bir potansiyeli var, termal kaynakları var. Türkiye'de 1500 civarında termal yatağımız var. Ama itiraf etmem gerekir ki, nitelikli termal bölgelerinde nitelikli yatak kapasitemiz henüz olması gerekenin çok altında; 15 bin civarında. Bunun en az 45 bin civarında olması ve 10-15 yıllık bir vadede 250 bin civarını aşması gerektiğini düşünüyorum. Türkiye buna dönük hazırlıklar yapıyor. önem verdiğimiz alanların başında termal konusundaki çalışmalar geliyor."





Termal turizmi mastır planı hazır

Günay, Türkiye'nin termal turizmi mastır planını bitirdiğini bildirdi. Güney Marmara'da Yalova'da; İç Ege'de Afyon, Denizli çevresinde; Ege'de Marmaris'ten Muğla'dan çıkan bir hat üzerinde Balçova merkezli bir alanda; Orta Anadolu'da Nevşehir Kapadokya'da çalışmalar yapıldığı belirtildi. Bu yıl termal turizm yatırımına dönük tahsisler ilanına çıkacaklarını açıklayan Bakan Günay, "Kısa vadede yatak kapasitemizi 50 bin civarına çıkarmak konusunda hedefimiz var ki, orta vadede hedefimiz 250 bin yatak kapasitesine çıkmaktır. Termal konusundaki alanlarımızı genişletmeye çalışacağız. Bu alanda yatırımcı bekliyor Türkiye. Termal turizmi alanında da ülkemiz yeni yatırımlara yerli, yabancı her türlü işbirliğine açık" diye konuştu.

Sağlık turizminin termal turizminden ibaret olmadığını belirten Günay, Türkiye'de dişten estetiğe kadar her tür alandaki operasyonun gerçekleştirebileceğini ve aynı zamanda tatil yapılabileceğini söyledi.

City of London College

Sağlık Yöneticisinin Başucu Dosyası



Medikal Turizm Nedir? Nasıl İşler?

Medikal Turizm doğuşu ve gelişimi. Mekanizmanın Çalışma şekli. Bundan sonra gelişimi ile ilgili beklentiler...



Dünyada Medikal Turizmin Geldiği Nokta

Dünyada medikal turizminin boyutu, en önemli aktörleri, hasta akışının sağlanması, yeni gelişen ülkeler...



Medikal Turizmde Başarı Sırları

Bu alanda başarılı olmuş ülke ve sağlık kuruluşlarının başarı sırları, çalışma sistematikleri, pazarlama stratejileri ve ulusal politikaları...



Medikal Turizm ile ilgili Türkiye'nin Yapması Gerekenler

Hükümetlere düşen görevler, sivil toplum örgütlerinin yapması gerekenler ve sağlık kurululanının uyması gereken standartlar ile izlemeleri gereken stratejiler...

Sağlık Turizmi ile İlgili Bilinmesi Gerekenler

Dünya Sağlık Turizminde Öne Çıkan Ülkeler



Dünya Sağlık Turizminde Öne Çıkan Sağlık Hizmet Alanları

- Kalp Cerrahisi
- Kanser Cerrahisi ve Tedavisi
- Plastik Cerrahi
- Göz Cerrahisi
- Organ Transplantasyonu
- Beyin Cerrahisi
- Hemodiyaliz
- IVF
- Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon
- SPA ve Kozmetoloji

Dünyada Sağlık Turizminin Gelişmesindeki En Temel Sebepler

- Artan, Yaşlanan ve Sağlık Hizmeti İhtiyacı Karmaşıklaşan Nüfus
- Yerel/Ulusal Sağlık Sisteminindeki Arz Yetersizliği
- Yüksek Sağlık Hizmeti Maliyetleri

Sağlık Turizminde Başarı Yakalayan Ülkelerin En Temel Özellikleri

- İleri Tıp Uygulamaları/Dünya Genelinde Hekim İstihdamı
- Uluslararası Kalite Düzeyinde Sağlık Tesisleri
- Uygun Maliyetler ve Sağlık Hizmeti Yanında Cazip Tatil İmkanları
- Kişiye Özel Hizmet Olanakları

Ülkelerin Sağlık Turizminde Pozisyonları


Singapur

Singapur: Kendisini tıp, farmakoloji, biomedikal araştırma, ve sağlık hizmetlerinin tümünün birleştirildiği bir ana merkez olarak konumlandırıyor. Beyin cerrahisi, kanser tedavisi ve organ transplantasyonu konularında öne çıkıyor.

Sundukları sağlık hizmetini;

- Mükemmel hizmet anlayışı,
- Güvenlik
- Güvenilirlik
- Araştırma/geliştirme
- Uluslararası akreditasyon üzerine kuruyorlar.

2005 yılında Singapur'a 374.000 kişinin sağlık turizmi kapsamında geldiği biliniyor. Çoğunlukla komşu ülkelerden ve bölge ülkelerinden gelen hastalara ek olarak artan bir sayıda gelişmiş ülke vatandaşları da Singapur'a sağlık hizmeti almak için gelmektedir. 2001 yılında yapışık ikizlerin başarılı bir ameliyatla ayrılmasının dünya basınında geniş yer bulması Singapur'un sağlık turizmi yolculuğunda önemli bir dönüm noktası olmuştur.

Hindistan: En karmaşık tıbbi hizmetlere odaklanıyor. Hastanelerinin çoğu JCI tarafından akredite oluyor.

Güneydoğu Asya: Göreceli olarak daha basit tıbbi prosedürlere odaklanıyor.

Arjantin: Ülke nüfusunun yoğun talebi sonunda gelişen plastik cerrahi hizmetleri için dünyada cazibe merkezi oluyor.

İsrail: Kanser tedavisinde öne çıkıyor

Güney Afrika: Sağlık ile turimi en başarılı birleştiren ülkelerin başında geliyor. Medikal safari organizasyonları dahi mevcut.

Latin Amerika: Özellikle Kuzey Amerikalılara sigorta kapsamı dışındaki hizmetleri uygun maliyetlerle yapılıyor.

Ürdün: Tüp bebek konusunda yoğunlaşıyor.

Yeni AB Üyeleri: Gelişmiş Avrupa ülkelerine sigorta kapsamı dışındaki hizmetleri uygun maliyetlerle yapılıyor.

BAE: 2010'da devreye girmesi beklenen Healthcare City ile dünya sağlık turizmine iddalı bir giriş yapmaya hazırlanıyor.

Türkiye: Dünya standartlarında hizmet sunabilen sınırlı sayıdaki A Grubu özel hastane ile kardiyoloji, göz, plastik cerrahi, diş ve tüp bebek hizmetleri ayrıca turistik tesislerde FTR, termal, SPA ve benzeri hizmetlerin sunulması.


İstanbul


İstanbul

Türkiye'nin Sağlık Turizminde Pozisyonu

Güçlü Yanlar:

1. Dünya standartlarında hizmet sunan hastane sayısının artıyor olması,
2. Maliyetlerin oldukça uygun olması,
3. Turistik ilgi merkezi olması ve misafirperverliği ile yaptığı ün,
4. Konum olarak dünyada ulaşılabilir bir noktada olması,
5. Tıbbın gelişmiş olması, araştırma/geliştirme konusunda da olumlu gelişmeler olması,

Zayıf Yanlar:

1. Devletin bu alanda politikasının henüz belirginleşmemiş olması,
2. Kamu hastanelerinin hizmet kalitesinde eksikliklerin bulunması,
3. Sınırlı sayıda özel hastanenin iddialı olması,
4. Tanıtım eksikliğinin olması,
5. Sektörler (turizm, sağlık vb.) arası işbirliği eksikliğinin olması,

Fırsatlar:

1. Orta Asya ve Kafkas ülkelerinin Türkiye ile olan yakın ilişkileri,
2. Avrupa'da yaşayan Türkler,
3. AB ülke vatandaşlarının artan sağlık hizmeti ihtiyacı,
4. Turizm bölgelerimizin artan tercih edilirliği.

Tehditler:

1. Yakın bölgedeki ülkelerin sağlık turizminde artan iddiası,
2. Mesleki suistimal davaları ile ilgili potansiyel tehdit,
3. Terör olaylarının dünyada çok dikkat çekiyor olması,
4. Taburcu sonrası bakımın devamlılığında doğabilecek zorluklar.


Efes

Hastanelerin Yapması Gerekenler



1. Uluslararası boyutta akreditasyon
2. Özel ve kamu sigorta kuruluşları ile anlaşmalar
3. Ucuz fiyatlandırmadan kaçınılması
4. Yurtdışı bilimsel işbirlikleri
5. Uluslararası hasta ilişkileri departmanı
   - yabancı dil bilen personel
   - hastaları kendi evlerinde hissettirmek
   - kültür ve bakış açılarına saygı
   - web sitesi, broşür, form, yönlendirmelerin hastanın anladığı bir dilde olması
   - kendi sağlık merkezleri ve sigorta kuruluşları ile yakın temasta olunması ve hastaların kendilerini evlerinde hissetmelerinin sağlanması
6. Mesleki suistimal sigortası
7. Yurtdışında tanınmalarını ve bilinmelerini sağlayacak programlar
   - Uluslararası yayınlar, tebliğler ve konferanslar
   - Büyükelçilikler ve konsoloslukların köprü olması
   - Turizm acentaları ile yakın ilişki
   - Sağlık turizmi etkinliklerin yakından takibi
   - Büyük grupların beklendiği ülkelerde temsilcilikler açmak
   - Bu ülkelerdeki belli başlı birinci basamak sağlık kuruluşları ile işbirliği içinde olmak.





Türkiye'nin Medikal Turizm Modeli için Singapur Açılımı

Zafer Berkman



Frankfurt Business School'un Int. Exec. MBA in Healthcare & Hospital Mgt. programı sayesinde Japonya'dan Amerika'ya bir çok ülkenin sağlık sistemlerini yerinde inceleme fırsatı buldum. Türkiye dahil her ülkenin kendisine özgün bir sistemi var. İyi çalışan ve aksayan yönleri ile sağlık sunumu sistemi, ülke insanlarının hayata bakış açıları ve son bir yüzyıldaki gelişim önceliklerinin izlerini taşıyor. Bu ülkeler arasında geldiği nokta açısından Singapur'un özel bir yeri var. Hizmet sunumu, kalite yönetimi, uluslararası hekimlere sunulan fırsatlar ve finansman gibi konuların yanı sıra medikal hareketlilik konusunda da Singapur'un hikayesinden alınabilecek dersler olduğunu düşünüyorum.

Uluslararası sağlık hizmetleri için strateji kurgusu yaparken Singapur modelinden faydalandığımı ifade etmeliyim. Singapur, teknoloji ve altyapıya yaptığı yatırımlar, uzman hekimleri, güvenilir kan bankası ve temiz ortamı ile öncelikle bulunduğu bölgede yani komşu ülkeler için bir tedavi cenneti yaratmış. Son beş yılda yaşadıklarımızı da bunun üzerine koyacak olursam kısa vade için şöyle bir yol haritası çiziyorum.

Türkiye öncelikle komşu ülkelere odaklanmaya devam etmeli. Bu ülkelerde sağlık sunumunun yetersiz kaldığı alanları ve hedef kitlesini iyi belirlemeli ve bu konularda atak yapmalıyız. Örneğin, teknoloji ağırlıklı yatırımlarımız ve uzman hekimlerimizin bilgi birikimi sayesinde bugün artık kanser tedavisinde önemli bir alternatif oluşturuyoruz. Göz cerrahisi ve estetik ameliyatlar için de Türkiye'ye önemli sayıda medikal turist geliyor. Bu bence çok önemli bir aşama ancak sadece iyi bir başlangıç.

Kalp ve ortopedi gibi branşlarla Türkiye'nin konumlandırmasına devam etmeliyiz. Bunu yapmak için de bizi bugüne taşıyan metodları geliştirmemiz gerekiyor. Bugün için hasta transferlerinde yola çıkılan ülkedeki kontakların yönlendirmeleri önemli yer tutuyor. Ben bu sistemin artık görevini tamamlamak üzere olduğunu düşünüyorum veya düşünmek istiyorum. Bireye bağımlı bir hareketlilikten artık sağlık sisteminin bütününe duyulan güvene dayalı düzenli bir harekete geçmeliyiz.

Bu geçiş tamamlanmadan elde edilen kazanımların kalıcı olması garanti altına alınamaz. Konuyu biraz açayım, güven unsurunun sağlanmasında en önemli etkenlerden bir tanesi yola çıkılan ülkeye geri dönüldüğünde muhatap olunacak tıbbi otoritenin olması.

Bence artık bu platformu oluşturmaya vakit ayırmak gerekiyor. Hasta transfer protokollerini de içeren geliş- dönüş- dönüş sonrası tıbbi hizmet konuları ele alınmalı. Pilot ülkelerde bu hizmetleri verebilecek medikal ofislerin denenmesinin vakti gelmiştir. Bu ofisler Türkiye'nin sağlık markasının bir temsilcisi olduğunun bilinci ile hizmet vermelidir. Bu anlamda süreçleri ile ilgili bir akreditasyon gerekliliği ve formatı oluşturulabilir. Sonuçta bireysel çabalalar ile artık Türkiye'ye gelinmektedir. Şimdi sırada Türkiye'nin sağlık sunumu memnuniyetini yukarıda tutarken, kolayca ulaşılabilecek, varlığı giderken ve döndükten sonra güven unsuru oluşturacak, kalıcı, kurumsal transfer merkezlerini oluşturmak var.

Türkiye'nin uluslararası hasta bakma kapasitesi, iletişim sürekliliği (havaalanı, otel, hekim, hemşire, tıbbi personel, güleryüzlü insanımız vb.) gibi kısıtları tartışmaya açmadım ama hatırlatmadan geçemeyeceğim: bir modelin optimizasyon parametrelerini belirleyen ana unsur ilgili kısıtlamalardır. Bunların da hayatımızın bir parçası olduğunu kabul ederek bu alanda yürümeye devam edeceğiz.

uhs

uhs uluslar arası konferans ve eğitim alanında yaratmış olduğu markası **Global Health Conferences** olarak **City of London College** işbirliği ile sağlık yönetimi ve işletmeciliği alanında diplomalı eğitim programları düzenlemektedir.

uhs sağlık profesyonelleri ve yönetici hekimlerin kariyerlerine, yönetim becerilerinin gelişimine ve yaşam tarzlarına ilişkin tüm güncel konuları, haberleri ve olayları bulabilecekleri **hospitalmanager** dergisini yayınlamaktadır.

Eğitim

Yayıncılık



Danışmanlık

uhs sağlık sistemimizde karşılaşılan sorunların aşılması, uzun vadeli sağlam sağlık politikaları oluşturulması ve ayrıca sağlık işletmelerimizin rekabet avantajlarını geliştirip, pazar paylarını arttırarak, etkili ve verimli işleyen sağlık kuruluşları olmaları için gerekli tüm danışmanlık ve eğitim hizmetini vermektedir.

uhs ülkemizde sağlık yönetim bilgi ve becerilerinin gelişimi ve sağlıklı politika üretimi için **Global Health Conferences** olarak ulusal ve uluslararası konferanslar düzenlemektedir.

Konferans

Global Health Conferences

hospitalmanager

City of London College

Kuleli Sokak No: 57/1,
G.O.P. / ANKARA
Tel : 0 312 446 91 14
Faks : 0 312 446 91 17
info@uhs-tr.com
www.uhs-tr.com

Türkiye 2020'ye Gelindiğinde Medikal Turizmden Yılda 8 Milyar Dolar Kazanabilir

2005'te Tayland'ı bir milyonun üzerinde yabancı hastanın ziyaret ettiği tahmin ediliyor. Bu ülkeyi yaklaşık 500 bin yabancı hastayla Hindistan ve 250 bin yabancı hastayla da Singapur takip ediyor. Doğru adımlar atılması halinde Türkiye'nin tıp turizminden 2020 yılında 8 milyar dolar gelir hedefleyebileceği öngörülüyor.


Tayland

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2008'de toplam 31 milyon yabancı ziyaretçi ağırlayan Türkiye'de yaklaşık 22 milyar dolar gelir elde edildi. 2006–2008 arasında Türkiye'ye gelen yabancı turist sayısında %33'lük bir artış olmasına rağmen turizm gelirlerinde herhangi bir artış sağlanamadı ve turist başına elde edilen ortalama gelir düştü. Buna göre 2006'da bir turist ortalama 728 dolar harcarken 2008'de bu rakam 708 dolara geriledi. Turizm Bakanlığı tarafından hazırlanan stratejik eylem planında belirtilen çalışmaların tamamlanması, öngörülen bölgelerdeki altyapı ve konaklama ihtiyaçlarının karşılanması durumunda, 2023 yılında, 63 milyon turist, 86 milyar dolar dış turizm geliri ve turist başına yaklaşık 1.350 dolar harcamaya ulaşılması öngörülüyor.İleri teknolojileri kullanarak yüksek kalitede sağlık hizmeti sunan hastaneler, Türkiye'nin sunduğu rekabetçi avantajlar sayesinde rekabetçi fiyatlarla tedavi hizmeti verebiliyor. Doğru adımlar atılması halinde Türkiye tıp turizminden 2020 yılında 8 milyar dolar toplam gelir hedefleyebilir.


Türkiye

Sağlık turizminde başı Tayland çekiyor

Günümüzde en çok tedavi amaçlı turist çeken ülkelerin başında Tayland geliyor. 2005'te Tayland'ı 1 milyonun üzerinde yabancı hastanın ziyaret ettiği tahmin ediliyor. Bu ülkeyi yaklaşık 500 bin yabancı hastayla Hindistan ve 250 bin yabancı hastayla da Singapur takip ediyor. Ucuz ve başarılı tedavi dışında bir tıp turizmi merkezi olarak Tayland'ı ön plana çıkaran unsurların başında ülkenin güçlü turizm altyapısının sağladığı imkânlar yer alıyor. Hindistan ise gelişimini bir tıp altyapısının yanı sıra İngilizce'nin çok yaygın olarak kullanılmasıyla da bir tercih sebebi oluyor.

ABD'de 30 bin Yeni Delhi'de 4 bin dolar

Örneğin, İngiliz Ulusal Sağlık Sistemi (NHS)'nde 20 bin dolara mal olan bir omuz ameliyatı Hindistan'da 3.500 dolara gerçekleşebiliyor. Üstelik ameliyat için randevu ilkbaşvurudan 10 gün sonraya verilebiliyor. Benzer şekilde ABD'de 30 bin dolar tutan bir kalp ameliyatı Yeni Delhi'nin nitelikli bir hastanesinde sadece 4 bin dolara mal oluyor. Diz kemiği değişimi için Hindistan ve Singapur'da 12–18 bin dolar arasında değişen maliyet ABD'de 30 bin doların altına düşmüyor. ABD'de 4.500 dolara mal olabilen basit bir estetik burun ameliyatı Hindistan'da sadece 850 dolara gerçekleşiyor.


Hindistan

Hindistan 6.5 milyar dolar kaynak ayırdı

Tıp turizminin potansiyelini en iyi anlayan ülkelerin başında gelen Hindistan tıp turizminin gelişmesi için sektöre 6.5 milyar ABD doları kaynak ayıracağını duyurdu. Turizm Bakanlığı tarafından harcanacak bu kaynakla uygun bütçeli hastaneler ve hasta yakınlarının konaklama imkânlarını artırmak amacıyla oteller inşa edilecek. Tedavi amacıyla Hindistan'a giden turistlerin sayısının yılda ortalama %28 artarak 2012'de bir milyon sınırını aşması bekleniyor. Halen dünya çapında 30'a yakın ülke tıp turizminde ön plana çıkıyor. Bunlar arasında gelişmiş ülkelerin yanı sıra gelişmekte olan ülkeler de dikkat çekiyor.


Singapur

Anadolu Sağlık Merkezi



Anadolu Sağlık Merkezi, yabancı hasta ve yakınları için konaklama merkezini hayata geçiriyor. Hastaların konaklama ihtiyaçları göz önüne alınarak 2010 Ocak ayında Konaklama Merkezi Projesi hizmete girecek. Hastaneyle bağlantılı merkezde 75 yataklı 40 odada hizmet verilecek.

Anadolu Sağlık Merkezi (ASM) dünya standartlarında sağlık hizmeti sunmak amacıyla Şubat 2005'te Anadolu Vakfı tarafından kuruldu. Türkiye'de ve bölgesinde sağlık alanında referans merkezi olmayı hedefleyen ASM, Gebze'de 186 dönüm arazi üzerinde kurulu, 45 bin m2 kapalı alana sahip entegre bir sağlık sisteminin ilk parçası olma özelliğini taşıyor. ABD'de üst üste 19 yıldır en iyi hastane seçilen Johns Hopkins Medicine (JHM) ile stratejik işbirliği içerisinde çalışan ASM başta onkolojik bilimler, kalp sağlığı, kadın sağlığı ve tüp bebek, nörolojik bilimler, cerrahi bilimler ve dahili bilimler olmak üzere hemen bütün branşlarda çok sayıda hastaya yüksek standartlarda hizmet sunuyor. Deniz manzaralı hasta odalarıyla 209 yatak kapasitesine sahip ASM'de her hastanın ayrı odasının olduğu, toplam 59 yatak kapasiteli yoğun bakım üniteleri ve sekiz ameliyathane yer alıyor.

Konaklama Merkezi Projesi hayata geçecek

ASM, yurtiçi ve yurtdışından gelen çok sayıda hastaya tedavi olanağı sağlıyor. Günde ortalama 30 yabancı hastanın hizmet aldığı ASM, artan yabancı hasta sayısına bağlı olarak hasta ve hasta yakınları için konaklama merkezini hayata geçiriyor. Gelen hastaların konaklama ihtiyaçları göz önüne alınarak önceliklendirilen konaklama merkezi projesi 2010 Ocak ayında hizmete girecek. Hastaneyle bağlantılı konaklama merkezinde 75 yataklı 40 odada hizmet verilecek. Böylece hasta yakınları hastalarından ayrılmadan otel konforunda konaklama hizmeti alabilecek. ASM, 2005 yılında, kuruluşunun hemen ardından hizmete açtığı ASM Suadiye Tıp Merkezi (Nisan 2005) ve ASM Ataşehir Cerrahi Tıp Merkezi (Haziran 2008) ile bu çevrede yaşayanlara yönelik daha etkin hizmet sunuyor.

Uluslararası Hasta Merkezi

ASM, tanı ve tedavi amacıyla Türkiye'nin ve dünyanın her yerinden hasta kabul ediyor. Uluslararası Hizmetler Departmanıyla, hastane ziyaretinin planlanması ve uygulanması sürecinde hastalara ve yakınlarına yardımcı olmak amaçlanıyor. Uluslararası Hizmetler Departmanı ekibi, bu doğrultuda hastaların her türlü tıbbi ve organizasyonel (ulaşım, otel) beklentilerini karşılamakla görevli ekipten oluşuyor.

"İkinci Görüş" Uygulaması

Sağlık anlayışının herkese ulaşılabilir kılınması yönünde Uluslararası Hizmetler Departmanının (UHD) en önemli ön çalışması, "ASM-İkinci Görüş." Bununla hastaya ait geçmiş medikal raporlar Uluslararası Hizmetler Departmanına iletildikten sonra, hastanın şikayeti ile ilgili ASM hekimleri tarafından verilen görüşler, "ikinci görüş" adı altında hastalara ücretsiz bir şekilde ulaştırılıyor. ASM-İkinci Görüş sistemi, hastaların ASM'ye gelmeden önce olabilecek en sağlıklı şekilde kendilerini hastanede ne tür bir tetkik-tedavi planının beklediği ve aşağı yukarı bu işlemlere dair yaklaşık maddi tutar hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlıyor. İkinci Görüş uygulaması için hasta raporları yalnızca İngilizce veya Türkçe kabul ediliyor.

Hastalar ASM'ye gelme kararını aldıkları takdirde, gelmeden önce iletişimde bulundukları UHD görevlileri, hastalar adına gerekli tıbbi birimlerden randevuları alıyor, ihtiyaç duyulduğu takdirde uçak bileti, otel rezervasyonu ve transfer konularında da gerekli organizasyonu yapıyor. Departman, hastaların tedavi süreçlerinde karşılaşabilecekleri özel ihtiyaç ve istekleri için de, hastalara sürekli yakın olma prensibini, "kişiye özel hizmet" uygulamasıyla hayata geçiriyor.

Yerli turistler için ASM Türkiye Ekibi

Kuruluş, Türkiye projesini de hayata geçirdi. ASM Türkiye Ekibi, hasta odaklı, güvenilir, kaliteli sağlık hizmetinden daha da kolaylıkla yararlanılmasını sağlıyor. Farklı birçok ilden gelen hasta ve hasta yakınlarının ziyaretlerinin her aşaması, ASM Türkiye ekibi tarafından planlanabiliyor. Ekip şu hizmetleri veriyor: ASM'nin sunduğu tanı ve tedavi olanaklarıyla ilgili bilgi, fiyat bilgisi, ulaşım (uçak, otobüs vb) rezervasyonu, araç kiralama, konaklama, otel rezervasyonları, kiralamalar, şehir turu organizasyonları, randevu süreçleri, ameliyat öncesi hazırlık, Tıbbi İkinci Görüş. Hastalar bulundukları ilden, hastalık hikayelerini MR, tomografi, röntgen vb test sonuçlarını göndererek, ASM'nin uzman hekimlerinden ikinci görüş de alabiliyorlar.





Medicana Hastaneler Grubu



Medicana Hastaneler Grubu, İstanbul ve Ankara' daki hastaneleri ile sağlık turizmi alanında özellikle tüp bebek, organ nakli, göz, diş, plastik cerrahi ve kozmetoloji bölümleriyle ön plana çıkıyor.

30 bin m2 kapalı alana sahip olan Medicana International İstanbul, hasta katları ve poliklinik katları olmak üzere birbirine geçişli iki bölümden meydana geliyor. Hastane, sadece İstanbul ve çevre iller değil, Balkanlar, Avrupa ve Orta Doğu'dan gelecek hastalara hizmet verecek kapasite ve teknik özelliklerde. Hastane; genel yoğun bakım, kardiyovasküler cerrahi yoğun bakım ünitesi, koroner yoğun bakım ve yenidoğan yoğun bakım ünitesi teknoloji ve hastane mimarisinin son olanakları kullanılarak tasarlandı. CIP, VIP, standart hasta odaları ve yoğun bakım hasta odaları hasta konforunu ön planda tutarak, tıbbi işlemlerin ve tedavinin gerçekleştirileceği tüm sistemlerle donatıldı.

İleri düzey teknolojik donanım

Medicana International İstanbul'da, tüm tedavi işlemleri akademik deneyimli tıbbi kadro ve ileri teknoloji ürünü tıbbi cihazlarla sağlanıyor. Son sistemle donatılmış ameliyathanelerinde aynı anda birden fazla cerrahi işlemin yapılabileceği teknolojik donanım bulunuyor. Hastane bünyesinde; 64 kanallı çok kesitli (multidedektör), bilgisayarlı tomografi cihazı (BT), 1.5 tesla manyetik rezonans inceleme cihazı (MR), 4 boyutlu kadın doğum amaçlı üst seviye ultrason cihazı, PACS (tıbbi görüntü arşivleme ve iletişim sistemi), tüm vücut PET CT, çift başlı gama kamera bulunmaktadır. Hastanede kanser tedavisi dünyada uygulanan ve kabul gören en yüksek standartlarda yapılıyor.

Dünyada ve Türkiye'de çok az merkezde bulunan; yüksek enerjili lineer hızlandırıcı, tek enerjili lineer hızlandırıcı, HDR (yüksek doz verimli brakiterapi), simülatör, PET-CT-simülatör, radyoterapi network sistemi, üç boyutlu tedavi planlama sistemi cihazları Medicana International İstanbul'da, radyasyon onkolojisi bünyesinde kullanılıyor.

5 kat boyunca 8 yürüyen merdiven

Medicana International İstanbul'da, poliklinik hastalarının polikliniklere ulaşmakta uzun zaman harcamamaları için 5 kat boyunca devam eden 8 yürüyen merdiven ve bir panoramik asansör sistemi kullanılıyor. Bu sistem sayesinde Türkiye'de ilk kez, hasta ve hasta yakınları ile poliklinik hizmeti almak için gelen hastaların giriş – çıkış ve hastane içindeki rotasyonları birbirinden bağımsız şekilde işliyor.

Diyaliz ve onkoloji hastaları için özel bölümler

Medicana International İstanbul'da, onkoloji hastaları ve diyaliz hastaları için özel asansör, ayrı giriş kapısı ve özel dizayn kemoterapi odaları bulunuyor. Koroner yoğun bakım ünitesi hastalarının mahremiyeti düşünülerek; modüler cam bölmeli mekan ve özel panjurlu sistem bulunuyor.

Medicana International Ankara

Medicana International Ankara Hastanesi sağlık turizmi alanında özellikle tüp bebek, organ nakli, göz, diş, plastik cerrahi ve kozmetoloji bölümleriyle ön plana çıkıyor.

Başkent'e dünya standartlarında sağlık hizmeti getiren Medicana International Ankara Hastanesi, tüm sağlık hizmetlerini tek çatı altında topluyor. 20 bin metrekare kapalı alana sahip, modern teknolojisi ve teknik özellikleriyle dünyanın sayılı özel hastanesi arasında yer alan Medicana International Ankara Hastanesi, medikal onkoloji, kardiyoloji, kalp damar cerrahisi, radyasyon onkolojisi, tüp bebek, nükleer tıp, 24 saat acil sağlık hizmetleri ve hemodiyaliz hizmetlerini bünyesinde toplayan ilk özel hastane olarak Başkent'e soluk aldırıyor.

Birkaç dakikada kanser taraması mümkün

Medicana International Ankara Hastanesi, kadın hastalıkları ve doğum, çocuk hastalıkları, göz, KBB, dermatoloji, plastik cerrahi, dahiliye, endokronoloji, check – up, göğüs hastalıkları, göğüs cerrahisi, ortopedi, FTR, kardiyoloji, kalp damar cerrahisi, gastroenteroloji, ağız ve diş sağlığı, acil, radyoloji, tıbbi laboratuvarlar ve yoğun bakım alanlarında verdiği hizmetlerle ön plana çıkıyor. Başkent'te ilk kez bir özel sektör hastanesinde multi-slice CT, PET CT, MR, ultrasonografi, IMRT yapabilen LINAC cihazları, girişimsel radyoloji bulunuyor. Kanser tedavisinde öne çıkacak olan nükleer tıp ünitesinde bulunan son teknoloji ürünü PET-CT kanser tarama cihazı ile Ankaralılar ilk kez bir özel hastanede birkaç dakika içinde kanser taramasından geçebiliyor.



Dünyagöz Hastaneler Grubu



19 farklı alt branş ve dilde hizmet verilen Dünyagöz Hastaneler Grubu'nda göz alanında özel eğitim almış 1000 kişilik profesyonel sağlık ekibi görev yapıyor. Avrupa'da sağlık sektörüne yatırım yapmış ilk ve tek Türk sağlık kuruluşu olma özelliği taşıyan Hastane, yurtdışı klinikleri ile ayda ortalama 2000 yabancı hasta tedavi ediyor.

Dünyagöz Hastaneler Grubu, 1996 yılında sağlık sektörüne adım atarak, Türkiye'de branş hastaneciliğini başlatan ilk kurum olma özelliğini taşıyor. Hastane, bugün yurt içinde ve yurt dışında toplam 13 ayrı lokasyonda hizmet veriyor. Gözün 19 ayrı alt branşında 7 gün 24 saat hizmet vermekte olan hastaneler grubu alanında profesör, doçent ve operatör doktorlardan oluşan medikal kadro son teknoloji cihazlar eşliğinde gözde 240 farklı tedaviyi gerçekleştirebiliyor.

Dünyanın en büyük özel göz hastanesi grubu özelliğindeki oluşum, 120 kişilik dev medikal kadro ile hizmet veriyor. Sadece göze özel en son teknolojilerin kullanıldığı Hastane Grubunda son teknoloji ile donatılmış ameliyathaneler mevcut. Uluslararası kalite belgelerine sahip olan kurum sadece göz alanında kazanılmış 13 yıllık tecrübe ile hizmet veriyor. Lazerde son teknolojik tedavi olarak kabul edilen iLASİK yönteminin geçerli olduğu hastanede katarakt tedavisinde Fako tekniği ve son jenerasyon IQ Lens kullanılıyor.

1000 kişilik sağlık ekibi görev yapıyor

Hastanelerde, Lazerin mucidi Profesör Ioannis Pallikaris danışmanlığında tecrübeli refraktif cerrahi departmanı görev yapıyor. Hastanede, gözün 19 farklı alt branşında uluslararası seminerleri ve tıbbi yayınları ile dünya tıp literatürüne girmiş hekim kadrosu hizmet veriyor. 19 farklı dilde hizmet verebilen doktorlar yanısıra göz alanında özel eğitim almış 1000 kişilik profesyonel sağlık ekibi görev yapıyor. Türkiye'nin göz alanındaki en büyük ve ilk sosyal sorumluluk projesini gerçekleştiren hastane kapsamında bugüne kadar 55 il, 160 ilçede 250 bin ücretsiz göz taraması yapıldı. İhtiyaç sahiplerine binlerce ücretsiz gözlük ve ilaç yardımı ve yine yüzlerce kişiye ücretsiz göz ameliyatı yapıldı.

Ayda 2000 yabancı hasta tedavi ediliyor

Avrupa'da sağlık sektörüne yatırım yapmış ilk ve tek Türk sağlık kuruluşu olma özelliği taşıyan Dünyagöz, yurtdışı klinikleri ile ayda ortalama 2000 yabancı hasta tedavi ediyor. Hastanelerin içerisinde ibadethaneler (Sinagog, Chapel, Mescid) de mevcut. Dünyagöz'de, ameliyat öncesinde canlı Arp müziği eşliğinde stresten arınma ve ameliyata hazırlık, yabancı hastaların ihtiyaçlarına göre dizayn edilmiş 7 yıldız standardında hasta konaklama odaları, kişiye özel gözde medikal sağlık turizm paketleri, havaalanı ve hastane arasında VIP transfer, kendi dilinde rehberlik hizmeti gibi imkanlar da bulunuyor.



5 yıldızlı otel konforu

Hastane, Avrupa'da pek çok ülkedeki temsilcilikleriyle ve web sitesi üzerinden sağladığı on-line rezervasyon sistemiyle, yurtdışından gelen hastaların havaalanı-otel-hastane transferlerini gerçekleştiriyor. Anlaşmalı olduğu 4-5 yıldızlı otellerde veya arzu edildiği takdirde hastanenin 5 yıldızlı otel konforunu aratmayacak odalarında (standart-süite) talep edilen süre için konaklamalar organize ediliyor; muayene - tetkik ve ameliyatlar paket halinde sunuluyor.



Özel Kent Hastanesi



2004 yılı Şubat ayında hizmet vermeye başlayan Kent Hastanesi, Türkiye'de ilk kez temelinden hastane binası olarak tasarlanma özelliği taşıyor.

JCI Sertifikalı ve Mayo Clinic'ten danışmanlık ve eğitim hizmetleri alan Kent Hastanesi, 135 yatak kapasitesi ile 73 standart, 11 suit odada sağlık hizmeti veriyor. 8 ameliyathanesi bulunan hastanenin yatay bağlantılı olarak planlanan 3 adet yoğun bakım ünitesinde toplam 21 yoğun bakım yatağı yer alıyor. 2008 yılında İzmir'in kalbi olan Alsancak Kıbrıs Şehitleri Caddesi'nde tıp merkezi açan Kent Sağlık Grubu, kardiyoloji, kardiyovasküler cerrahi, organ nakli, onkoloji branşlarında SGK mensuplarına hizmet verebiliyor. 30 bin m2 arazi üzerine kurulan, 6 kat ve yaklaşık 22 bin m2 kapalı alanda faaliyet gösteren hastanenin medikal teknolojinin en son örneklerinin kullanılacağı teşhis ve tedavi bölümlerinde konusunun uzmanı tam gün çalışan hekimleri tüm branşlarda poliklinik hizmeti veriyor. Bina inşaatı ulusal standartlara tam uyumun yanı sıra, dünyada en gelişmiş mimari standart kabul edilen AIA (American Institute of Architects) Hastane Binaları Rehberine uygun tasarlanarak inşa edildi.

Laboratuvar çalışmaları kalite onaylı

Hastanede, yüksek kalitede görüntüleme hizmeti sunmak amacı ile magnetik rezonans, bilgisayarlı spiral tomografi, dijital floroskopi, mamografi, direkt röntgen, renkli doppler ultrasonografi gibi cihazlardan alınan imajlar dijital ortamda (PACS) tüm hekimlerin kullanımına açık bulunuyor.

Koroner anjiografi, nükleer tıp, kemik densitometresi gibi ileri teşhis uygulamaları da yine dijital olarak arşivlenerek, hem hastane içinde hem de gerek duyulduğu zamanlarda yurtiçi ve yurtdışı hekimlere güvenli iletişim ortamlarında gönderiliyor.Biyokimya, hematoloji, mikrobiyoloji ve hormon testlerinin yapılacağı laboratuvarlarda test kitlerinin seçiminde kalite onayı esas alınıyor. Kardiyolojik tanı bölümünde, EKG, Holter, EKO, Eforlu EKG gibi cihazlarla teşhis imkanları sağlanıyor. Koroner anjiografi, anjioplasti, stent, pace-maker gibi işlemlerin yapılabileceği girişimsel kardiyoloji bölümü yoğun bakım ve ameliyathaneler ile direkt bağlantılı olarak çalışıyor.

İki adet kardiyovasküler ameliyathane

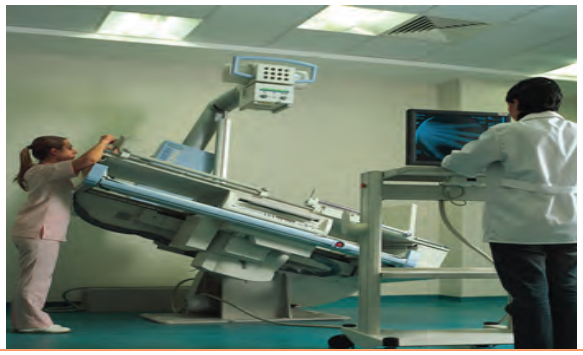
Çift koridor (steril, yarı steril) sistemi ile düzenlenen ameliyathaneler bölümündeki 6 adet operasyon odasında, laminar-flow hava akımı, hepa filtrasyon ve pozitif basınç altında tam sterilizasyon sağlanacak ve clean room standartları kısa periyotlarda yetkili kuruluşlarca test ediliyor. Kardiyovasküler ameliyatlar için ayrılan 2 adet 55 m2 büyüklüğündeki ameliyathanenin yanı sıra mikroskop altında operasyonların da rahatça yapılabileceği 4 adet 48 m2 büyüklüğünde ameliyat odaları yapılacak.

Hastanede 2 adet doğumhanede, hamilelerin doğum öncesi ağrılı dönemlerini hava ve basınçlı su altında daha rahat geçirebilmelerine olanak sağlayacak jakuziler bulunacak. Ayrıca, tüm doğum hizmetlerinin ev ortamında verileceği 2 özel doğum odası (LDRP) bulunuyor. Gerekli durumlar için bu bölümlerden ameliyathanelere direkt geçiş imkanı sağlanıyor. Bebek bakım ünitesinde, yeni doğanların her türlü rutin ve acil müdahalelerinin yapılabileceği 4 adet yeni doğan yoğun bakım ünitesi ve transport küvezi bulunacak. Hasta odalarında hemşire ile direkt haberleşmeyi sağlayan hemşire çağrı sistemi, merkezi tıbbi gaz sistemi, hastanın her türlü pozisyonunu kendi kendine almasına imkan verecek mikroişlemcili elektronik hasta yatakları bulunuyor.



40 ortaklı bir özel hastane

Türkiye'de ilk kez temelinden hastane binası olarak tasarlanan Kent Hastanesinin kuruluş çalışmaları 1999 yılında başladı. Ege Bölgesinde yataklı sağlık hizmetlerinin uluslararası standartların çok altında kaldığını ve bu hizmetlere talebin her geçen gün arttığını gören İzmirli işadamları ile Türkiye'nin önde gelen hekimlerinin ortaklığıyla kurulan Kent Hastanesi 2004 yılı Şubat ayında hizmet vermeye başladı. 40 ortağı bulunan Kent Hastanesinin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini ise Cem Bakioğlu yapıyor. Yönetim Kurulu üyeleri arasında, Batıçim'in Murahhas Azası Tufan Ünal, Çimentaş'ın kurucularından Öner Akgerman ve İzmir Demir Çelik Şirketinin ortaklarından Samim Sivri ve Raks'ın kurucularından Teoman Gürgan yer alıyor. Hastanenin ortakları arasında Kipa Hipermarketler Zincirine ortak olan tiyatro ve sinema sanatçısı Metin Akpınar da bulunuyor. İlk etapta 30 milyon dolarlık yatırımla kurulan Kent Hastanesine daha kaliteli sağlık hizmeti sunmak amacıyla kalite ve teknoloji alanında sürekli yatırımlar yapılıyor.



Acıbadem Sağlık Grubu



Acıbadem, bugün İMKB'de hisseleri işlem gören tek sağlık kuruluşu olma özelliği taşıyor. Yakında, Acıbadem Beşiktaş, Acıbadem Eskişehir ve Acıbadem Bodrum Hastanesi de hizmete başlayacak.

1991 yılından itibaren 9 hastane, 6 tıp merkezi ve poliklinikleri, merkez laboratuvar ve şubeleriyle Acıbadem, 1200'ü aşkın hekim olmak üzere 7500'den fazla çalışanı ile toplam 24 şubede hizmet veriyor. Hastane, 2000 yılında hisselerini halka arz ederek, hizmet kapasitesini artıracak yeni yatırımlara yöneldi. Acıbadem, bugün İMKB'de hisseleri işlem gören tek sağlık kuruluşu olma özelliği taşıyor. Hızla büyüyen gruba yakın gelecekte 3 yeni şube daha eklenecek. Bunlar: Acıbadem Beşiktaş Hastanesi, Acıbadem Eskişehir Hastanesi ve Acıbadem Bodrum Hastanesi.

Acıbadem Üniversitesi Kuruldu

Acıbadem, hastanelerin kalite denetimini yapan ABD kökenli akreditasyon kuruluşu "Joint Commission International"ın standartlarını hedefleyerek hizmet vermeyi amaçlıyor. Hastane ayrıca Avrupa Kalite Yönetimi Vakfı ve KALDER üyeliğine kabul edildi. Kurumun merkezi sterilizasyon üniteleri de ISO 9001 belgesi onaylı.

Acıbadem Sağlık Grubunun polikliniklerinden hastanelerine kadar tüm sağlık kurumları sağlıkta kaliteyi simgeleyen ve bir model belirleyen JCI akreditasyonunu almaya hak kazandı. Acıbadem Eğitim ve Sağlık Vakfını kurarak sağlık eğitimi konusunda da ciddi bir adım atan Acıbadem, gelecekte akademik platformda yer almak amacıyla "Acıbadem Üniversitesi" ni kurma çalışmalarına başlamış ve üniversite 18 Mayıs 2007 tarihinde kurulmuştur.

İstanbul' da dört hastane

İstanbul'da Kadıköy, Kozyatağı, Bakırköy, Maslak'ta şubeleri olan Hastane Bursa, Kocaeli, Adana ve Kayseri'de de hizmet veriyor. Yaklaşık 40 bin m2 kapalı alana sahip İstanbul Maslak Şubesinde; toplam 191 yataklı tedavi ünitesi, 9'u ileri seviyede steril ve yüksek teknolojiye sahip toplam 15 ameliyathane mevcut. Hastanede kapalı ve tek kişilik yoğun bakım odaları, hastanın minimum dolaşımını sağlayan özel sistem, çocuklara özel yerleşim ve yaklaşımlar, her branşta üst uzmanlaşma ve özellikli klinikler bulunuyor. Kurum; diyabet merkezi, meme kliniği, tiroid kliniği, karaciğer, pankreas, safra yolları cerrahisi, aritmi kliniği, 3.derece yenidoğan yoğun bakım, ileri tanı üniteleri ve medikal, cerrahi ve radyoterapi tedavileri ile onkoloji merkezi, rapidarc teknolojisiyle hizmet veriyor.



Turizm adresi International Hospital

Grup bünyesinde hizmet veren International Hospital, özel hastaneler arasında ilk açık kalp cerrahisi, ilk tüp bebek merkezi, ilk MR, ilk yenidoğan yoğun bakım ünitesi gibi birçok ilke imza atarak birçok öncü teknoloji ve uygulamanın önderliğini gerçekleştirme özelliği taşıyor. 118 hasta yatağıyla hizmet veren hastane, tam donanımlı tanı tedavi üniteleriyle yabancı uyruklu hastaların güvenle başvurduğu bir adres.





Memorial Hastanesi



Memorial Tüp Bebek ve Genetik Merkezi, Türkiye'de bu ünitelerin tümünün bir arada bulunduğu tek tüp bebek merkezi olarak üreme sağlığı alanında hizmet veriyor. Türkiye'nin ilk hastane oteli olan Memorial Konukevi de, yurtdışı ve şehir dışından gelen hasta yakınları için 5 yıldızlı otel konforuyla faaliyet gösteriyor.

Memorial Sağlık Yatırımları, dünya standartlarında sağlık hizmetlerini Türkiye'de sunmak amacıyla 1995 yılında kuruldu. Kurumun ilk projesi olan Memorial İstanbul Hastanesi için 1996 yılında çalışmalar başladı. Hastanecilik sektöründe en önemli projelerden biri olan Memorial İstanbul Hastanesinin projesi ABD hastane sektörünün danışmanlık firması ECRI'den destek alınarak gerçekleştirildi. Hastane binası inşaatı 1999 sonunda, cihaz montajları ise Ocak 2000 tarihinde tamamlandı; ilk hasta Şubat 2000'de kabul edildi.

Memorial İstanbul Hastanesi, kuruluşunun hemen ardından 2000 yılında TSE kalite belgesi aldı. Aynı yıl dünya sağlık kalite standartları olan JCI'ya başvuruldu ve bu Kalite Belgesini Türkiye'de alan ilk hastane oldu. Türkiye'yi dünya sağlık standartları ile tanıştıran Memorial bu belgeyi dünyada alan 21. hastane olma özelliğini taşıyor.

Memorial Hastanesinin hizmetlerini Anadolu yakasına taşımak amacı ile 2003 yılında Bağdat Caddesinde Memorial Suadiye Tıp Merkezi hizmete girdi. 2005 yılında yurtdışı ve şehir dışından gelen hasta ve hasta yakınlarına hizmet vermesi amacıyla beş yıldızlı otel konforunda konukevi açıldı. Hizmet ağını genişletmeyi hedefleyen Memorial Sağlık Grubu, 2006 yılında Memorial Etiler Tıp Merkezini hastalarının hizmetine sundu. Memorial uydu kliniklerinin son halkası olarak Mayıs 2008'de açılan Ataşehir şubesi ise merkezi lokasyonu, ileri teknolojik donanımı ve uzman kadrosu ile tüm Anadolu yakası sakinlerine cerrahi branşlardan, doğuma kadar kapsamlı sağlık hizmeti veriyor.

Türkiye'de referans merkezi Memorial

Dünyanın 50 ülkesinden hasta kabul eden Memorial; genel cerrahi, kardiyoloji, kulak burun boğaz, dahiliye, üroloji, ortopedi, nöroşirürji, kadın doğum, gastroenteroloji, göz merkezi, çocuk sağlığı ve hastalıkları gibi bölümleriyle Türkiye'de referans merkezi kabul ediliyor.

Sağlık Grubu; Memorial İstanbul Hastanesi, Memorial Suadiye Tıp Merkezi, Memorial Ataşehir Tıp Merkezi, Memorial Etiler Tıp Merkezi ve çok yakında hizmete girecek olan Memorial Ataşehir Hastanesi ve Memorial Antalya Hastanesi ile hizmet veriyor.

Kalp ve damar cerrahide öncü ekip

Memorial Hastanesi Göğüs, Kalp ve Damar Cerrahisi Bölümünde yetişkin kalp ameliyatları, ağırlıklı olarak da koroner bypass ameliyatları yapılıyor. Yılda yapılan yaklaşık 1000 kalp ameliyatının % 78'i koroner bypass, % 22'si kapak ve erişkin hastalardaki doğumsal anomalilere yönelik gerçekleştiriliyor. Koroner bypass cerrahisi vakaları; kapak, kalp anevrizması, değişik seviyelerde aort anevrizması veya ikinci organ problemleri (böbrek, akciğer vb.) ve ileri yaş olan komplike hastalardan oluşuyor. Bypass yapılan vakalarda kapak koruyucu işlemler uygulanarak, uzun dönemde kalp adalesinin korunması ve kalbi yetmezliğe karşı koruma altına alınıyor. Mitral kapak ameliyatlarında sıklıkla görülen ritim bozuklukları (atrial fibrilasyon) Türkiye'de yalnızca birkaç merkezde yapılabilen bir yöntem olan radyofrekans ablasyon ile düzeltiliyor.

Büyük aort damarı ameliyatlarında öncelikle endovasküler cerrahi yani endostent işlemi, invaziv radyoloji departmanı ile birlikte yürütülüyor. Memorial Hastanesi Göğüs, Kalp ve Damar Cerrahisi ekibi, koroner bypass ameliyatlarında 9 büyütme gözlük kullanıyor. Bypass ameliyatları sonrası cerrahinin kontrolü de termal kamera ile yapılıyor. Hastaya yapılan klasik bir anjiyo bölümde özel bir bilgisayar programında üç boyutlu hale getirilerek inceleniyor. Ekip, tüm bu uygulamaları Türkiye'de kullanan "tek ekip" olma özelliğine sahip.

İlk kez kalp yogası yapıldı

Türkiye'de kalp cerrahisinden sonra rehabilitasyona verilen en büyük armağan olarak kabul edilen "Kalp Yogası" Türkiye'de ilk defa Memorial Hastanesi Kalp Cerrahisi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Bingür Sönmez başkanlığında, Yoga Eğitmeni Dr. Neslihan İskit ile birlikte organize edildi.

İki bine yakın karaciğer nakli yapıldı

Memorial Hastanesi Organ Nakli Merkezi Prof. Dr. Münci Kalayoğlu başkanlığında hizmet veriyor. Bugüne kadar yaklaşık 45 bin ameliyat ve 2 bine yakın karaciğer nakli gerçekleştiren Memorial Hastanesi Genel Cerrahi, Çocuk Cerrahisi ve Organ Nakli Merkezi Başkanı Prof. Dr. Kalayoğlu, Türkiye'de organ naklini ilk defa gerçekleştiren hekimlerden biri olan Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Koray Acarlı ve ekibi 1 Ekim 2006- 15 Aralık 2008 tarihleri arasında 115 karaciğer, 155 böbrek nakli ve 3 pankreas nakli gerçekleştirdi.

Memorial Tüp Bebek ve Genetik Merkezi

Prof. Dr. Semra Kahraman başkanlığında ve 80 kişilik deneyimli bir ekiple kurulmuş olan Memorial Hastanesi Tüp Bebek ve Genetik Merkezi; Türkiye'de birçok ilke imza atarak dünyanın sayılı Tüp Bebek ve Genetik Merkezlerinden biri olarak kabul ediliyor. Memorial Hastanesi Tüp Bebek, Androloji ve Genetik Merkezi Başkanı Prof. Dr. Semra Kahraman Türkiye'de likroenjeksiyon (ICSI) tekniğini ilk kez uygulayarak gebelik elde etti. Dr. Kahraman ve ekibi bu alanda mikroenjeksiyon yöntemini , cerrahi yollarla sperm elde etme tekniklerini, embriyo dondurma işlemlerini, rahim içi doku kültürünü, embriyolarda genetik tanıyı ve diğer birçok tekniği Türkiye'de ilk kez uyguladı ve bu yöntemlerle 10 bin üzerinde bebeğin dünyaya gelmesini sağladı.

Medical Park Grubu



Medical Park Hastaneler Grubu, sağlıkta uluslararası kalite standartlarını temsil eden JCI Akreditasyon Belgesini Antalya ve Göztepe Hastane Komplekslerinde ön denetime girmeden 6 ayda, Bahçelievler ve Bursa Hastanelerinde ise 1-2 yıllık bir süreç sonunda alabilen dünyanın sayılı kuruluşlarından biri olma özelliğini taşıyor.

100'den fazla sigorta şirketiyle anlaşma var

306 hasta yatağı, 11 ameliyathanesi, 47 yoğun bakım yatağı, 150'den fazla doktoru ve 1000'e yakın çalışanıyla hizmet veren Medical Park Göztepe Hastane Kompleksi Türkiye'nin yanı sıra yurt dışından gelen hastalara da uluslararası standartlarda modern sağlık hizmeti sunuyor. Kanserden genetiğe, tüp bebekten saç nakline, kalp cerrahisinden estetik cerrahiye kadar pek çok alanda önemli başarılara imza atan kompleksin 100'den fazla yerli ve yabancı sigorta şirketiyle özel anlaşması bulunuyor. Kanser hastanesinde medikal onkoloji, radyasyon onkolojisi, kanser cerrahisi, genetik, tamamlayıcı tıp, psikoloji, beslenme ve diyet gibi kanser tedavisinde ihtiyaç duyulabilecek tüm alanlar aynı çatı altında toplanıyor. Diş hastanesinde ise; endodontiden en ağır çene cerrahisi girişimlerine kadar, ağız ve diş sağlığı ile ilgili tüm alanlarda hizmetler veriliyor.

"Herkes İçin Sağlık"

Akdeniz Bölgesinin, JCI belgesine sahip ilk ve tek hastanesi olan Medical Park Antalya Hastane Kompleksi, Antalya'nın en önemli iş ve yerleşim merkezlerinden biri olan Lara sahilinde, 30 bin metrekare üzerindeki kapalı alanda genel hastane ve kalp hastanesi birleşiminden oluşan hastane kompleksi formunda hizmet veriyor. "Herkes İçin Sağlık" misyonu çerçevesinde faaliyet gösteren hastanede, 84 poliklinik odası, 39 adedi kalp hastanesinde olmak üzere toplam 206 yatak, 4 yoğun bakım ünitesi ve organ nakli ameliyatları standardında donatılmış 10 ameliyathane ile 33 tıbbi branşta hizmet veriliyor.

Çok sayıda nakil düşük oranda yan etki

Akdeniz Bölgesinin en büyük özel hastanesi sayılan Medical Park Antalya Hastane Kompleksi, uluslararası camiada kabul gören akademisyenler ile sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da en fazla tercih edilen transplantasyon (organ nakli) merkezi olmayı hedefliyor. Hastane bir yıldan daha kısa bir süre içinde Türkiye'de, en düşük yan etki oranı ile en fazla sayıda organ nakli yapan merkez olma özelliği taşıyor. Bir yanda organ nakli, kemik iliği nakli, medikal onkoloji, radyasyon onkolojisi, immünoloji gibi üst düzey tıbbi hizmet birimleri, diğer yanda dermatoloji-estetik merkezi, saç nakli ünitesi, beslenme ve diyetetik gibi birbirini tamamlayan bir çok spesifik birim aynı çatı altında servis veriyor. Akdeniz Bölgesinin referans hastanesi olan Medical Park Antalya Hastane Kompleksi, nükleer tıp, LINAC (doğrusal hızlandırıcı radyoterapi ünitesi), PET/CT gibi ileri teknoloji ürünü cihazlar ile donatılmış onkoloji-kemik iliği transplantasyon ünitesinde, uluslararası alanda kabul görmüş akademik unvanlı hekimleri ile hizmet veriyor. Medical Park Antalya Hastane Kompleksi, 200'den fazla yerli ve yabancı sigorta şirketi ile yapmış olduğu anlaşmalar çerçevesinde tıbbi servislerini sınır dışına taşıyor.



En çok hasta kabul eden hastane

Medical Park Batman Hastanesi, Batman ili başta olmak üzere çevre bölgelere; modern altyapısı, gelişmiş donanımları, uzman kadrosu ve nitelikli personeliyle, uluslararası standartlarda sağlık hizmeti sunuyor. 2007 yılı içinde 353 bin 510 ve 2008'de 434 bin 228 hasta ile Türkiye'de en çok hasta kabul eden özel hastane olma özelliğini de taşıyan kuruluşta 121 hasta yatağı, 5 ameliyathane, 26 yoğun bakım yatağı, 35'ten fazla uzman ve akademisyen hekim kadrosuyla 22 ana branşta hizmet veriliyor.

Grup bünyesinde ayrıca; Medical Park İstanbul Bahçelievler, Medical Park İstanbul Fatih Hastanesi, Medical Park İstanbul Sultangazi Hastanesi, Medical Park Bursa Hastanesi, Medical Park Elazığ Hastanesi, Medical Park Gaziantep Hastanesi, Medical Park Ordu Hastanesi, Medical Park Tokat Hastanesi ve Medical Park Van Hastanesi, Medical Park Samsun Hastanesi de faaliyet gösteriyor.



Medikal Turizmde İddialı Hastaneler ve Hekimlerin Dikkat Etmeleri Gereken Hukuki Konular

"Malpractice, Komplikasyon ve Aydınlatılmış Onam"

Av. Tuyan Çağlar



Tıp ve hukuk. İki en önemli mesleğin çakıştığı yer; komplikasyon (İzin verilen risk) ile malpractice (Tıbbi uygulama hatası) arasındaki ince çizginin aşıldığı yerdedir.Tıbbi müdahalelerde malpractice; doktorun hatalı girişimi,tıbbi uygulama hatası, mesleki kusur, meslek ve sanatta acemiliği, standart tedavisini yaparkenki başarısızlığı neticesinde hastaya zarar vermesi, yaralaması ve ölümüne sebebiyet vermesidir. Ülkemizde yenilenen Türk Ceza Kanunu bu konuyu hassasiyetle ele almış ve malpractice nedeniyle doktorlara ve hastanelere muhtelelif maddi ve manevi tazminat davaları Borçlar Kanunu gereğince ve 28 adet ceza davası (suçlarına uyan) Ceza Kanunu gereğince, parasal ve hürriyeti bağlar cezaların uygulanması mümkün hale gelmiştir.Kompikasyonda ise; Doktorun bir hatası, başarısızlığı veya acemiliği dışında, istenmeyen bir durum, veya bir hastalığın seyri esnasında, ikincil bir hastalığın ortaya çıkmasıdır ki, bu durumda ne doktoru ne hastaneyi suçlamak mümkün değildir.

Ancak, Adli Tıp Kurumu veya Yüksek Sağlık Şurası gibi kurumların heyet tespitleri ile yaralanma veya ölüm gibi hastanın zararına oluşan durumun tetkik ve tespiti yapılıp, malpractice mi komplikasyon mu olduğuna karar verilebilir. Hastanelerde standart onam almak artık ne hastaneyi ne de doktorları kurtaramamaktadır. Yeni kanun ve uygulamaya göre 'aydınlatılmış onam' alınmadığı takdirde hem hastane hem doktor sorumlu olabilecektir. Aydınlatılmış onam, bir nevi doktor ve hastane için güvencedir. Doktor, hastaya yapılacak tıbbi işlemleri, bunun nerede ve nasıl yapılacağını, olası riskleri, yapılacak müdahaleyi, komplikasyonlarını, maliyetini hastaya, onun anlayabileceği sade bir dille anlatıp, anlamasını sağlamakla yükümlüdür. Hastanelerde genel olarak 'standart onam' alınmaktadır, oysa, bu onam ne doktoru ne hastaneyi korur. İki onam arasındaki farkı iyi bilip, buna uygun prosedürü sağlamak gerekmektedir. Sağlık Hizmeti sunan birimler, Hastaneler ve doktorlar üzerlerine düşen görevlerinde gereken özeni göstererek, hastaların ve hasta yakınlarının aydınlatılmış onamını alıp, endikasyon varlığı ve müdahalelerin tıbbın modern ve etik kurallarına uygun olarak gerçekleştirilmesini sağlamak için azami dikkat ve özeni sarfedeceklerdir. Ancak, bu gereken özen ve dikkat sarfedilmediğinde, modern tıbbın gerekleri yerine getirilmediğinde ortaya çıkacak kötü sonuçlar, maddi manevi tazminat davaları ile eylemlerine uyan suçlar nedeniyle Türk Ceza Kanunu gereğince yargılanacaklardır. Ancak, öncelikle, doktorlar ve hastane personeli ve hastane için ex ante bir değerlendirme yapmak gerekmektedir. Yani, durumun aciliyeti, müdahalenin zorunlu ve ani oluşu, Hastanenin donanımı ve imkanları, personelin ve ekipmanın durumu, doktorun gerekli özeni ve ilgiyi gösterip göstermemesinin değerlendirilmesi son derece önem kazanmaktadır.

Kuşkusuz doktor ve hastanelerimiz sağlığımız için büyük özverilerle çalışan kişi ve kurumlardır ve kendilerini hukukun tehdidi altında kalmadan, zaten etik kurallara uyan ve vicdanen de samimi ve fedakar doktorların kanatları altında olduğumuza hiç kuşku yoktur.

Medikal Turizm'de Dünya Şampiyonluğu Türkiye'yi Bekliyor!

Türkiye muhteşem doğası, uygun coğrafik lokasyonu, tarihsel zenginlikleri, enfes mutfağı, dünya standartlarında özel hastaneleri, lüx spa'ları, kaplıcaları ve dünyaca ünlü misafirperverliği ile Medikal Turizmde global bir aktör olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Tek ihtiyacı olan sivil toplumun oluşturması gereken kültür, turizm acentaları ve danışmanlık kuruluşlarının profesyonel desteği ve de kamu kurum ve kuruluşlarının bütünleşik hareketi. Bu konularda önemli adımlar atılmış durumda. Ancak Türkiye'nin çok daha fazla ortak çalışma yapmaya ve önemli avantajlar elde ettiği bu önemli platformda adını en üst sıralara yazdırmaya ihtiyacı var.

Bu dosya Türkiye'deki Medikal Turizm hareketinin bir 'snapshot'ını veriyor...

“Medikal turist sayısı artış trendini sürdürüyor”

Türkiye’ye medikal tedavi nedeniyle gelenlerin sayısını kesin olarak tespit edecek rutin bir ölçme faaliyeti bulunmuyor. Fakat TÜİK’in yaptığı, yılın dört döneminde gerçekleştirilen yabancı ziyaretçiler çıkış anketi sonuçlarına göre 2002’ den 2005 yılına geçen üç yıl içinde sağlık nedenini geliş nedeni olarak gösterenlerin sayısı yaklaşık 2 iki katına çıktı. Ancak, 2005’ten sonra bu hızlı yükseliş durdu ve yatay doğrultuda devam ediyor. Termal ve spa turizminde bir gerileme olduğu için genel olarak sağlık turizmi durgunluk içinde. Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) Başkanı Başaran Ulusoy, Hospital Manager’ın sorularını yanıtladı.

Türkiye’nin turizmdeki avantajları neler?

Türkiye, bugün turizmde adını önemli yerlere getirmiş ülkelerden biridir. 2008 yılında en fazla ziyaret edilen ülkeler sıralamasında 26 milyonu aşkın ziyaretçi sayısıyla 8. sırada yer alan Türkiye’nin bu düzenli artış ivmesini önümüzdeki yıllarda daha da ön sıralara çekmesini bekliyoruz. Bu durum ancak Türkiye’nin pek çok alandaki eşsiz konumu ve turizm kaynaklarıyla açıklanabilir. Türkiye, tarihsel, kültürel ve doğal özellikleriyle rakiplerine oranla çok daha önemli avantajlara sahiptir. Akdeniz’in en güzel yerine oturan coğrafyası, deniz-kum-güneş turizminden kültür turizmine, inanç turizminden doğa turizmine, kruvaziyer turizminden sağlık turizmine, kongre turizminden yayla turizmine vb birçok turizm ürününü aynı anda misafirlerine sunabilme özelliğine sahiptir. Havaalanları ve ulaştırma şirketleri, karayolları sistemi, konaklama üniteleri, tüm bu ürün çeşitliliğinin son derece kaliteli bir hizmet anlayışıyla sunulmasını destekleyecek düzeye ulaşmış durumdadır.

Medikal/sağlık alanındaki avantajlarımız neler?

Türkiye son yıllarda, turizm alanındaki bu genel avantajları yanında, gelişmiş ülkelerdeki sağlık hizmetleriyle rekabet edebilecek düzeyde önemli hizmetler sunmaya başladı. Ağırlıklı İstanbul’da olmak üzere uluslararası örgütlerce akredite olmuş 27 adet sağlık merkezi, yetişmiş ve kaliteli sağlık personeli, göz ameliyatı, kanser tedavisi, plastik cerrahi, kilo kontrolü, ortopedik tedavi, diş, saç ekimi vb gibi çok geniş yelpazede verilen medikal hizmetlerle Türkiye, bugün dünyada sağlık sektöründe de adından çokça söz ettiren bir destinasyon konumuna geldi. Türkiye’nin ayrıca fiyatlar açısından da önemli bir avantajı olduğunu belirtmekte yarar var. Örneğin burna yapılan estetik bir ameliyat İngiltere de 6 bin, Avustralya’da 5 bin 800, Yunanistan’da 4 bin 800 ABD Doları civarında iken, Türkiye’de 3 bin 400 dolar civarındadır.

Lazer lasik göz ameliyatı Türkiye’de bin dolar civarında yapılabilirken, aynı ameliyat Norveç’te 2 bin, Belçika ve İngiltere’de yaklaşık bin 700 dolara mal olmaktadır.

Birliğinizin sağlık/medikal turizm kapsamında misyonu, sunduğu hizmetler, öngördüğü yenilikler neler?

TÜRSAB bünyesinde konuyla ilgili olarak 2008 yılında seyahat acentelerinden oluşan Sağlık Turizmi Komitesi kurulmuştur. 2005 yılından beri sağlık sektörüne özel bir bölümün ayrıldığı TÜRSAB’ın organizatörlüğünde İstanbul ve İzmir’de gerçekleştirilen Travel Turkey Fuarlarında sağlık turizmi konuları panel ve seminer konusu olarak sıkça işlenmiştir. Bu gelişmeleri 2006 yılından itibaren sağlık turizminde daha uzmanlaşmış bir fuar olan Healthex Fuarlarının gerçekleştirilmesi izlemiştir. Böylece, sağlık sektörü ile turizm sektörü ilk kez turizm fuarlarında bir araya gelmeye başlamıştır.

Bu yıl, Kültür ve Turizm Bakanlığı başkanlığında Sağlık Bakanlığı, TÜRSAB, TÜROFED, Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Akredite Hastaneler Derneği temsilcileri ve Prof. Dr. Zeki Karagülle’nin katılımlarıyla “Türkiye Sağlık Turizmi Platformu” oluşturulmuştur. Söz konusu platformda sağlık turizminin mevcut durumunun belirlenmesi ve geleceğe dönük gelişim stratejisinin oluşturulması planlanmaktadır. Platformun oluşturulma amacı, “Medikal Turizm”, “Termal Turizm” ve “Spa & Wellness Turizmi” kapsamında hastanelere, termal ve spa tesislerine ve sağlık hizmeti servisi verecek şirketlere yönelik pazarlama ve tanıtım çalışmaları ile yurtiçinde eşzamanlı olarak yapılacak altyapı çalışmalarını kapsamaktadır. Ayrıca mevcut durumu değerlendirmek ve geleceğe yönelik çalışmalar yapmak ve yeni politikalar belirlemek üzere, ülkemize bu amaçla gelen turist sayısını ve tesislerin hizmet kalitesini artırmak ve belirlenen hedefleri gerçekleştirebilmek için kişi, kurum ve kuruluşlar arasında koordinasyonu sağlamak hedeflenmektedir.



Başaran Ulusoy
TÜRSAB Başkanı



Türkiye'nin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?
Özellikle sosyal sağlık güvencesinin sağlık hizmetlerini kapsamadığı ve verilen hizmetlerin oldukça pahalı olduğu ABD vatandaşları için Türkiye'nin oldukça cazip olduğunu düşünüyoruz. Örneğin Türkiye'de bir kalp ameliyatı 11 bin ile 15 bin dolar arasında değişirken ABD'de böyle bir ameliyatın maliyeti yaklaşık 125 bin dolar civarındadır. Ayrıca sosyal sağlık güvencesinin yurtdışından alınan hizmetleri de kapsadığı Batı Avrupa ülkeleri (Norveç, Belçika, İsviçre, İngiltere vs) ve petrol zengini Ortadoğu ülkeleri vatandaşları için de Türkiye'nin daha fazla şansı olduğunu düşünüyoruz.

TÜRSAB Ar-Ge Departmanının Mart 2009 istatistiksel çalışmaları incelendiğinde ve yabancı ziyaretçilerin geliş nedenlerine göre dağılımına bakıldığında sağlığın payının 2006'dan itibaren düşüşe geçtiği gözleniyor. Bunun nedenleri neler olabilir?

Yabancı ziyaretçiler çıkış anketine göre "Sağlık" nedenleriyle gelen yabancı ziyaretçi sayısındaki gelişme şöyle:

Yıllar	Kişi sayısı	%
2001	96.860	0.8
2002	82.693	0.6
2003	103.404	0.7
2004	133.721	0.8
2005	164.598	0.8
2006	153.895	0.8
2007	154.603	0.7
2008	161. 833	0.6

Kaynak: TÜİK

Halihazırda Türkiye'ye medikal tedavi nedeniyle gelenlerin sayısını kesin olarak tespit edecek rutin bir ölçme faaliyeti bulunmuyor. Bununla birlikte, TÜİK tarafından yılın dört döneminde gerçekleştirilen yabancı ziyaretçiler çıkış anketi sonuçlarına göre 2002'den 2005 yılına geçen üç yıl içinde sağlık nedenini geliş nedeni olarak gösterenlerin sayısı yaklaşık olarak iki katına çıkmış bulunuyor. Ancak, 2005 yılından sonra bu hızlı yükselişin durduğunu ve yatay doğrultuda devam ettiğini görüyoruz.



Sağlık turizmi neden durgunluk yaşıyor?
Tahminlerimize göre dünyada en hızlı gelişim dönemlerini yaşayan medikal turizm Türkiye'de böylesine bir durgunluğa girmiş olamaz. Bize göre medikal turizm çıkışını sürdürüyor. Buna karşılık termal ve spa turizminde bir gerileme olduğu için genel olarak sağlık turizmi durgunluk içinde.

Termal turizmin dominant turizm türü olduğu Afyon ve Kütahya'daki gelişmeler de bu düşüncemizi doğruluyor. Yabancı ziyaretçi çıkış anketlerine göre "sağlık" nedeniyle en çok ziyaretçinin geldiği 2005 yılında, bu iki ilimizde yabancıların yaptığı geceleme 10 bin 933 iken, 2007 yılında geceleme sayısı 7 bin 980 gecelemeye düşüyor. Aynı yıllarda termal turizmde bir iddiası olmayan, buna karşın medikal turizmde en iddialı konumdaki İstanbul Türkiye turizmi içindeki payını artırmıştır. TÜRSAB olarak biz bu verilerin de desteklediği şekilde Türkiye'ye gelen medikal turist sayısının son yıllarda da artış trendini sürdürdüğü kanaatindeyiz.


Dr. Sinan İbiş
Medikal Turizm Derneği Başkanı

"Medikal turizmde öncelikli hedef Avrupalı Türkler"

Türkiye'de medikal turizmin filizlenme aşamasında olduğunu belirten Dr. Sinan İbiş, kurumların Avrupa'da yaşayan 8 buçuk milyon Türk vatandaşına sağlık hizmeti sunma seçeneklerini geliştirmeleri telkininde bulundu. İbiş'e göre, medikal turizmde başarılı olmak için öncelikle yanlış ve erken adım atmamak gerekiyor. Kuruluşların en güçlü olduğu hizmet ürünleriyle turizm pazarına çıkmaları tavsiyesinde bulunan Dr. İbiş, yeterli etki yaratılamadığı takdirde kuruluşların bir araya gelmelerinin yerinde olacağını ifade etti. Medikal Turizm Derneği Başkanı Dr. Sinan İbiş, Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.

Medikal Turizm Derneğinin kuruluş hikayesini kısaca anlatır mısınız?
Türkiye'deki sağlık turizmi çalışmaları ilk olarak 11 yıl önce, Antalya bölgesindeki turizm profesyonellerinin bir araya gelmesiyle başlatıldı. 2000 yılında ise Sağlık Turizmi Derneği kuruldu. Sağlık turizmi alanının sağlıkla doğrudan ve dolaylı birçok konusunun olması ve dünyada bu alanlardaki turizm hareketlerinin özellikle tıp turizminde hızlı gelişim göstermesi nedeniyle değişiklik ihtiyacı hissedilerek Medikal Turizm Derneği kuruldu.

Derneğinizin medikal turizm alanında misyonu nedir?
Derneğimiz, tıp turizmi hareketinin gerek ülkemizin dünyadaki sosyopolitik konumunu güçlendirmesi, gerek ekonomik ve istihdam imkanlarını geliştirmesi, gerekse de ülkemizin tanıtımında sağlığın manevi değeri nedeniyle büyük bir rol oynaması nedeniyle ülkemizdeki gelişmiş sağlık kuruluşları ve hekimlik yeteneklerinden tüm dünya insanlarının yararlanabilmesi için fırsatlar yaratmak üzere çalışmaktadır.

Ne tür hizmetler sunuyorsunuz?
Ülkemizdeki sağlık kuruluşlarının sunduğu reel sağlık hizmetlerinin dünyadaki tıp turizmi hareketinde payını yaratmak ve geliştirmek için devlet kuruluşları, sivil toplum örgütleri, aracı kuruluşlar ve medikal turizmin geliştirilmesinde rol oynayacak tüm kuruluşlar ile ortak bir çalışma platformu oluşturulmuştur. Ülkemizde medikal turizm hizmetlerinin hedef ülkelerdeki tanıtma ve pazarlama çabalarını geliştirmek, medikal turistler ile iletişim tekniklerini öğretmek üzere sektörde bu alanda çalışan veya çalışacak kişilere eğitim çalışmalarını da gerçekleştirmek yine Medikal Turizm Derneğinin hizmetleri arasındadır.

Medikal turizmde hedef kitle tarifi yapar mısınız?
Ülkemizin medikal turizm potansiyelinin filizlenme döneminde olduğu dikkate alınırsa, çeşitli ülkelerde çabalara girmek yerine özellikle Avrupa'da yaşayan yaklaşık 8 buçuk milyon Türk vatandaşına sağlık hizmeti sunma seçeneklerini geliştirmek en doğrusu.
Medikal turizm olanaklarımızın çeşitli ülke insanlarına sunulabilmesi için tanıtma ve pazarlama faaliyetlerinin hedef ülkelerde olması gereken formatlarda gerçekleştirilmesi son derece önemli. Örnek olarak Avrupa'daki Türk vatandaşları için hemoroit, varis ve fıtık tedavileri, İskandinav ülkelerinde fiziksel rehabilitasyon, İngiltere de ortopedik tedaviler ile tüp bebek ihtiyaçları, Balkan ülkelerinde hemodiyaliz, Rusya Cumhuriyetlerinde estetik müdahaleler, Japonya'da kanserle ilgili tedaviler, Ortadoğu ülkelerinde obeziteye yönelik tedavilerin sunulması önemli.

Medikal turizmde Türkiye'nin avantajları neler?
Türkiye doğal bitki örtüsü ve endüstriyel kirlenmeden en az etkilenmiş ülke konumundadır. Sağlık kuruluşları olarak alt yapı, teknoloji, hijyen, eğitimli personel, hekimsel yetenekler de ülkemizde her geçen gün son derece iyi seviyelere koşmaktadır. Ülkemizde iş gücü ve hizmet üretim maliyetlerinin de düşük olması nedeniyle hizmetlerde oldukça ekonomik fiyatlarla, hemen hemen hiç beklemeden yararlanmak mümkün. Bugün USA'da diş tedavisinde implant uygulamaları için bekleme süreleri 6 – 18 hafta arasında değişirken, İngiltere de bir kalça protezi için 4 – 5 ay gibi süreler beklemek gerekirken ülkemizde hiç beklemeksizin bu hizmetleri 7 – 10 gün içerisinde, yüksek kalitede ve ekonomik bir fiyatla elde edilebilmektedir.

Kurumların medikal turizmde başarılı olmaları için tavsiyeleriniz neler?
Medikal turizmde başarılı olmak için öncelikle yanlış ve erken adım atmamak gerekiyor. Bu işin uzun süreli bir emek gerektirdiği dikkate alınarak sabırlı olmak gerekiyor. Öncelikle yapılması gereken, sağlık kuruluşunun hizmet kalitesinin hedef pazarı hangi ülke belirlenmişse o pazarda tanınan bir akreditasyon sistemi ile hastanenin akredite edilmesidir. Bu akreditasyon sistemi hedef pazarda tanınan bir kalite güvencesi olacağı için medikal turistlerin karar verme süreçleri için pozitif bir başlangıç olacaktır.

Hastaneler nasıl pazarlama taktiği geliştirmeli?
Sağlık kuruluşlarının birçok sağlık hizmetleri vardır. Ancak bunların içerisinden en güçlü oldukları üç hizmet ürünü ile turizm pazarına çıkmaları son derece stratejik bir karardır. Kurumların dış pazarlarda başarılı olmak için çeşitli ülkelerde başarılarını ispatlamış, küçük ve orta ölçekli, butik çalışan tur operatörleri ile mutlaka ilişki kurmaları, uçaktan uçağa, hatta evden eve paket haline getirilmiş bir hizmet zincirini sunacak aksiyonu oluşturmaları da son derece önemlidir.

Türkiye'nin medikal turizmde hedefleri ne olmalı?
Trent Akreditasyonunun ivedilikle gerçekleştirilmesinden sonra; bu akreditasyonu almış, dolayısıyla hedef pazarlardaki kalite ve hizmet güvenini kazanmış sağlık kuruluşlarını biraraya getirmek ve bu kuruluşların hizmetlerinin tek bir kanaldan etkin olarak dünyada pazarlanmasını sağlamak ve medikal turizm girdilerimizi hızla geliştirmek hedeflenmelidir.

“Sağlık turizminde eylem planı yapılmalı”

“Türkiye’de özel sektörün hangi pazarlara hangi konuda ağırlık vereceğini çok iyi değerlendirmesi gerekiyor. Artık bir eylem planı çıkartmalıyız. Sağlık turizminin alt bölüm bileşenlerini ve pazarın alt bileşenlerini netleştirip haritamızı çizip ortak bir konsensüs oluşturulmalıyız. İstanbul olarak medikal turizmde tamamen Ortadoğu’yu ve Türk Cumhuriyetlerini hedefleyeceğiz.”

Sağlık Turizmini Geliştirme Derneği Başkanı Dr. Dursun Aydın, Hospital Manager’in sorularını yanıtladı.

Türkiye’nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Özel sağlık sektörünün geldiği noktayı düşündüğümüzde medikal turizmin çoğunluk arz ettiğini göreceksiniz. Özellikle de İstanbul’da; Avrupa’daki hastanelerle rekabet edebilecek seviyede özel hastaneler var. Bu hastanelere sağlık hizmeti almak isteyen bizim vatandaşımız gidiyor. Ancak yeterli ekonomik seviyesi yok. Bu nedenle yurtdışından gelecek hastalar için bu hastaneler çok önemli. Bu konjonktürden baktığımızda gerçekten medikal turizm alt yapımız özellikle İstanbul’da çok, çok iyi durumda. Konumumuz itibariyle de çevremizdeki 600 milyona yakın nüfusa hitap edebilecek medikal turizm merkezi olabiliriz.

Hastanelerin medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Uluslararası arenada tanınırlığın olabilmesi için hastaneler uluslararası akreditasyon sahibi olmalıdır. Akredite olmayan kuruluşlar da en azından onlara yakın hizmet verebilmeli. Donanım ve hizmet sunumunun çok iyi olması gerekir. Hizmet kalitesini artıracak derecede personellerin yabancı dil bilen, eğitim almış, yurtdışından gelecek hastalara hizmet verebilecek kapasitede olması gerekir. Her şeyden önemlisi sağlık kuruluşlarının kendilerini tanıtmaları gerekir.



Dursun Aydın
Sağlık Turizmini Geliştirme Derneği Başkanı

Derneğiniz ne zaman kuruldu?

Sağlık turizmi dediğimiz zaman termal turizm, medikal turizm, ileri yaş turizmi, engelli turizmi gibi daha birçok geniş alanlar vardır. Bu alanlar içerisindeki tüm sektör temsilcilerini bir araya getirmek, fikir birliğini oluşturmak, edinilen bilgi birikimin paylaşımını sağlamak ve dünyadaki gelişmeleri takip etmek, özellikle de kaliteyi artırma adına bir işbirliği içerisindeyiz. Aksi takdirde biz, dernek olarak ticari bir kuruluş değiliz. Ama bu sektör temsilcilerini bir araya getirmek, karar vericileri ve siyasileri de etkilemek adına bir duruş sergiliyoruz Zaten bu düşünceler çerçevesinde 2005 yılında kurulduk.

Derneğinizin medikal/sağlık turizmi kapsamında hizmetleri ve sunduğu yenilikler neler?

Şu anda derneğimiz **www.saglikturizmi.org.tr** web sitemiz ile 2-3 ayda bir Türkçe ve İngilizce olarak çıkan süreli yayınımız olan sağlık turizmi bülteni ve yılda bir çıkan sağlık turizmi rehberimiz ile üyelerine hizmet vermeye çalışmaktadır. En önemli hizmetlerimiz arasında 2008 yılında Sağlık Bakanımız Recep Akdağ’ın açılışını gerçekleştirdiği 1. Uluslararası Sağlık Turizmi Kongresi ve 2009 Yılında Sayın Ertuğrul Günay’ın açılışını yaptığı 2. Uluslararası Sağlık Turizmi Kongreleri yer alır. Irak, Dubai, Bahreyn, Afganistan vb. ülkelerde sağlık turizmi ile ilgili bölgelerin gezilmesi ve işbirliklerin yapılması, kongre ve sempozyumların düzenlenmesiyle Türkiye’deki sağlık turizmi farkındalığı oluştu.

Medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarından daha fazla talep geliyor?

Termal turizminde özellikle Ege Bölgesi ve Orta Anadolu önemlidir, ancak tıp turizminde de İstanbul çok önemlidir. Bizim önerimiz tıp turizminde Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu üzerine çalışmaların yapılmasıdır. Çünkü bu ülkelerle kültürel ve coğrafi yakınlığımız var. Avrupa ve Amerika’da spa wellnes öne çıkabilir. Yaşlı turizminde Avrupa ve Amerika için çok önemliyiz ama bir tıp turizminde öncelikle Türk Cumhuriyetleri yani komşu ülkelerimiz ve Ortadoğu bizim için çok önemlidir. Amerika’dan, Avrupa’dan ve diğer ülkelerden kimse bizim ülkemize kolay kolay kaplıcaya gelmez. Macaristan, Polonya, Yunanistan, Çek Cumhuriyeti vb. ülkelerdeki rekabet ortamı bizden daha avantajlıdır. Suriye, Irak ve İran’da vizeler kalktı. Buradaki insanlar tıp turizmi ve kaplıca için rahatlıkla Türkiye’ye gelebilirler. Ama biz bu ülkelerden yaşlı turizmini düşünemeyiz.

Sağlık turizminin gelişmesi açısından siyasi iradenin sorumlulukları nelerdir? Bunlar ne kadar hayata geçiriliyor?

Bugün siyasi irade olarak hükümet sağlık turizminin önemli olduğunun farkında ama gerçek anlamda tam farkında mı bun da emin değilim! Şu anda kritik bir noktadayız. Biz, sivil toplum kuruluşu olarak 5 yıldan beri sağlık turizmini anlatmaya ve tanıtmaya çalışarak bu noktaya getirdik. Türkiye’nin hem siyasi iradesini, hem özel sektörünü, hem de sivil toplum kuruluşlarını harekete geçirdik. Artık bu mevcut durumu geliştirmek özel sektör ve hükümetin işidir.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Türkiye’deki özel sektör artık oturup bir karar vermeli. Hangi pazarlara hangi konuda ağırlık vereceklerini iyi değerlendirmelidirler. Amerika, Avrupa, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri üzerinde karar verecekler. Artık bir eylem planı çıkartmalıyız. Sağlık turizminin alt bölüm bileşenlerini ve pazarın alt bileşenlerini netleştirip haritamızı çizip ortak bir konsensüs oluşturulmalı.

"Medikal turizmde danışmanlık adresi: GUSIB"

Son yıllarda Arnavutluk, Bosna, Makedonya'dan gelen hasta sayısı çok arttı. Son dönemde hızla gelişen pazarlardan bazıları Azerbaycan, Kazakistan, Ukrayna, Rusya, Irak ve Suriye olarak gösterilebilir; fakat ABD medikal turizm anlamında en önemli pazardır ve hep öyle kalacaktır. Türkiye'nin mesafe olarak uzaklığından dolayı, bu pazardan pay alabilmesi için uzun yıllar çalışma yapması gerekiyor. Sağlık/medikal turizm alanında çalışmalar yapan GUSIB Genel Direktörü Levent Baş, Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizminde avantajları neler?

Medikal turizm özellikle son 10 senedir dünyanın hızla büyüyen yeni sektörlerinden biridir. Özellikle globalleşme ve sağlık sistemlerindeki sorunlardan dolayı ortaya çıkan bu sektör birçok ülke için de bir fırsat olmaktadır. Medikal turizm alanında şu anda en çok ön plana çıkan ülkeler Singapur, Tayland, Hindistan, Malezya ve Meksika'dır.



Levent Baş
GUSIB Genel Direktörü

Türkiye'de medikal turizm ciddi olarak son 4-5 sene içinde konuşulmaya başlandı. GUSIB firması olarak bizler 2002 senesinden beri sadece medikal turizm konusunda hizmet veriyoruz. Türkiye'nin medikal turizm alanında önemli bir ülke olabilmesi ve daha sonrasında da bu alanda lider bir ülke olabilmesi için birçok avantajlar bulunmaktadır.

Hastanelerin medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Hastaneler sağlık turizmi konusunda ciddilerse öncelikle kendi medikal hizmetlerinin kalitesini belgelemeliler. Bunu da JCI (Joint Commission İnternational) akreditasyonu veya diğer uluslararası akreditasyonları alarak yapmalılar. İkinci olarak yapılması gereken, medikal turizm için gerekli altyapı oluşturmak. Hastaneler Uluslararası Hasta Çalışmaları departmanını kurmalıdır. Tüm bu çalışma sürecinde zaman ve para kaybına uğramamak için birçok kuruluş Outsource Consulting (dışarıdan danışmanlık hizmeti) almaktadırlar. GUSIB firması da bu alandaki 8 yıllık birikimini hastanelerle paylaşmaktadır. Hastaneler tüm bu çalışmaları yaparken çok kısa zamanda bir hasta akınına uğramayacaklarını bilmeliler; bir sene çok fazla bir beklenti içinde olmamalı, sabırlı olmalılar.

Şirketinizin medikal/sağlık turizmi kapsamında misyonu ve sunduğu yenilikler neler?

Şirketimiz 2002 senesinden beri sadece ve sadece medikal turizm konusunda çalışmalar yapan ve hizmetler sunan bir kurumdur. Bu yıllar içerisinde 15 ülkeden Türkiye'ye çeşitli branşlarda hastalar tedavi amaçlı getirilmiştir. Bu hastalara paket hizmetler sunuluyor. Medikal hizmetlerin organizasyonunun yanında uçak bileti, otel, transfer, rehberlik, tercüman, şehir turları vb lojistik hizmetler de veriliyor. Kısaca bir hastanın ihtiyacı olabilecek herşey tek bir paket olarak sunuluyor. Hasta getirme işlerimizin yanında Türkiye'nin medikal turizmde danışmanlık verebilen tek firmasıyız.

Medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi branşlarda ağırlıklı hizmet veriliyor?

Bizler bugüne kadar ağırlıklı olarak Avrupa ülkeleri ile çalıştık. Bunlar arasında en yoğun olanlar İngiltere, Hollanda, Almanya, Avusturya, İskandinav ve Balkan ülkeleri oldu. Özellikle son yıllarda Arnavutluk, Bosna, Makedonya gibi ülkelerden gelen hasta sayısı çok arttı. Ayrıca son dönemde hızla gelişen pazarlardan bazıları Azerbaycan, Kazakistan, Ukrayna, Rusya, Irak ve Suriye'dir. Unutulmaması gereken bir konu da ABD medikal turizm anlamında en önemli pazardır ve hep öyle kalacaktır. Fakat bizim mesafe olarak uzaklığımızdan dolayı bu pazardan hak ettiğimiz payı alabilmemiz için uzun yıllar çalışmalar yapmamız gerekmektedir. Türkiye'ye şu ana kadar gelen hastaların hangi tedaviler için geldiğine baktığımızda şöyle bir sıralama ile karşılaşıyoruz: Göz tedavileri, estetik ameliyatlar, diş tedavileri, saç ekimi, tüp bebek tedavileri, ortopedik ameliyatlar, genel cerrahi ameliyatlar, kalp ameliyatları.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Medikal turizm konusunda tek bir hedefimiz var. Türkiye'yi dünyanın lider medikal turizm destinasyonlarından biri haline getirmek. Bu anlamda medikal turizmin bir devlet politikası olarak benimsenmesi gerekir. Başbakanlık Tanıtma Fonu, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı bu konuda maddi ve manevi destek vermelidirler. Hastaneler, acenteler, medikal turizm firmaları ve devlet organları ve medikal turizmin tüm unsurları tek bir vücut gibi hareket etmeliler.



Emin Çakmak
THTDC Kurucu Başkanı

"Sağlık turizmi desteği arttırılmalı"

Türkiye'de sağlık ve medikal turizmin tanıtımı amacıyla Kültür ve Turizm Bakanlığının tanıtım bütçesinden yıllık minimum 5 milyon doların ayrılması gerektiğini belirten Türkiye Sağlık Turizmini Geliştirme Konseyi, her yıl düzenlenen Global Dünya Medikal Turizm Kongresinde etkin varlık gösterilmesi için destek istiyor. Türkiye Sağlık Turizmini Geliştirme Konseyi (THTDC) Kurucu Başkanı Emin Çakmak, Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Ülkemizde son 10 yılda eli öpülecek yatırımcılarımızın yaptığı 5 milyar doları aşan yeni teknolojik hastaneler, altyapı ve insan kaynakları önemli bir avantajdır. Bu yatırımları takip eden hastanelerimizin JCI akreditasyonu ile birlikte yurt dışında eğitim almış Türk doktorların ikna edilerek ülkemize getirilmesi başka bir avantajdır. Son 10 yıldır özel sektör ağırlıklı yurtdışı pazarlama faaliyetleri ve Konseyimizin azimli çalışmaları ile birlikte tanıtımlar yapılmaktadır. Türkiye, coğrafi olarak Avrupa ve Asya kıtası buluşma noktasında olup en önemli hedef ülkelere maksimum 4 saatlik uçuş mesafesindedir; THY'nin bu ülkelerden her gün ülkemize seferleri vardır ve THY yeni başlattığı hasta ve 2 refakatçisine tedavi amaçlı seyahat edeceklerini belgelemeleri sonucu %25 indirim yapıyor. Ülkemizde 32 adet JCI akrediteli sağlık hizmeti sunabilecek uluslararası standartlara haiz kurum mevcuttur; bu sayı ABD'den sonra dünyadaki en yüksek sayıdır.

Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Hastanelerin, kendi aralarında rekabet etmeden dış ülkelere tek vücut duruşu ile ülkemizin sağlık ve medikal turizmde markalaşmasını sağlamaları gerekmektedir. Kuruluşlar, mevcut hemşire ve kat hizmetlilerini dönemsel İngilizce öğrenimi için acil olarak Malta ve İngiltere'ye göndermelidirler.

Kuruluşunuzun sağlık/medikal turizm kapsamında misyonu, sunduğu hizmetler, öngördüğü yenilikler neler?

Kurucu Başkanı olduğum THTDC kar amaçsız bir kuruluş olup 62 üyesiyle varlık göstermektedir. Konseyimizin çalışmaları, ülkemizin sağlık ve medikal alanda uluslararası marka haline gelmesi için üyelerinin, Kültür ve Turizm Bakanlığımızın ve THY'nin destekleri ile hızla devam etmektedir.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?

Türkiye, Orta ve Güney Avrupa ülkeleri için göz ameliyatları ve hastalıkları ile onkoloji alanında syber knife teknolojisi ile ön plandadır. Ortadoğu'da diyabetik, diz ve kalça protez, ortopedik, kardiyoloji ve onkoloji hastalıkları alanında tercih ediliyoruz. Ülkemiz ayrıca, Türki Cumhuriyetleri, Doğu Avrupa, Balkan ülkeleri, Orta ve Kuzey Afrika ve Rusya'dan genel tüm tedaviler için hedeflenebilir. Körfez ülkelerinden de erkek ve kadın cinsel hastalıkları, diz ve kalça protezleri, diyabetik, onkoloji, ortopedi alanında tercih sebebi olabiliriz. ABD ve Kanadalılar için ülkemiz; kardiyoloji, diz ve kalça protezleri, diş ve göz hastalıkları, canlı vericiden karaciğer ve böbrek nakli konusunda cazip olabilir.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili Konseyinizin gelecek hedefleri neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Konseyimizin ana hedefi, ülkemizin sağlık hizmetlerinde markalaşmasını sağlamaktır. Gelecek 5 yılda ülkemizde 1 milyon uluslararası hasta tedavisi ile yurt ekonomisine 10 milyar dolar katkı sağlamayı hedefliyoruz. Hedef ülkelerde her yıl kesintisiz sağlık turizm çalıştayları düzenleyerek ilgili kurum ve kuruluşları ülkemizdeki gelişmelerden haberdar etmeyi amaçlıyoruz. Bu ülkelerden basın ve medya mensuplarını ülkemize davet ederek kurumlarımızın ve ülkemizin sunduğu geniş kapsamlı yüksek kaliteli hizmetleri tanıtmak istiyoruz. Ayrıca, hedef ülkelerde Türkiye Sağlık Network ofislerini kurarak çalışmaları ve temasları yoğunlaştırmak, hızlı çözümler üreterek tedavi sonrası oluşacak komplikasyonlara acil müdahale edilmesini sağlamayı planlıyoruz. Kurumlarımızın etik kurallara uygun hizmet vermelerini sağlamak ve takipçisi olmak yine hedeflerimiz arasındadır. Sağlık ve medikal turizminin tanıtılması amacıyla Kültür ve Turizm Bakanlığımızın tanıtım bütçesinden yıllık minimum 5 milyon USD ayrılmasının şart olduğunu düşünüyoruz. Her yıl Global Dünya Medikal Turizm Kongresinde etkin ve etkili katılım sağlanması için gerekli maddi ve manevi destek verilmelidir.



Ayşenur Ergülşen
Ayer Turizm ve Organizasyon

"Sağlık turizmi altyapı ister"

"Yurtdışından hasta getirmeye yönelik çalışmalar yapacak bir kuruluşun sadece acente, sağlık kuruluşu veya tesis olması yeterli olmaz; bu işin etkin altyapıya sahip bir sağlık hizmetleri şirketi çatısı altında yapılması daha etkin bir yol. Superior Health Services (SHS) bu nedenle kuruldu." Ayer Turizm ve Organizasyon adına Ayşe Nur Ergülşen, *Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.*

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Türkiye ve Avrupa perspektiflerinden baktığımızda sağlık turizminin geliştirilmesi konusunda kalite, fiyat, mesafe, hizmet ve organizasyon konularında avantajlı konumda olduğumuz görülmektedir. Kalite konusunda ülkemizde birçok sağlık kuruluşumuzun teknolojik altyapısı, doktor ve sağlık personelimizin eğitim, tecrübe ve becerisi, her türlü branşta, diğer gelişmiş ülkelerdeki kuruluşlarla yarışabilir ve hatta daha ileri durumdadır. Türkiye'nin fiyat avantajları da vardır. AB ülkelerinde son yıllarda sağlık sektöründe ciddi sıkıntılar yaşanmaktadır. Yapılan harcamaların artması, gerek devlet gerek özel sigortaların hasta talebini karşılayamayacak duruma gelmesine sebep olmuştur. Bu noktada, ülkemizde gerçekleşecek tedavilerin büyük bir bölümünün maliyeti; rakip ülkelere nazaran oldukça düşük olacaktır..Hedef pazarlarda sağlık sektöründe ciddi sıkıntılar yaşanması, yapılan harcamaların artması, gerek devlet gerek özel sigortaların hasta talebini karşılayamıyor olması Türkiye açısından bir avantaj olarak değerlendirilmelidir.

Ülkemiz, özellikle Avrupa ülkelerine tedavi hizmetini kaliteli ve uygun fiyata verebilecek en uygun mesafede bulunan ülkelerden biridir. Bu noktada Avrupa ve Ortadoğu'ya fiziksel olarak yakın mesafede bulunmamız bizim için önemli bir avantajdır. Tedavisini ülkemizde yapılacak kişiler ve yakınları, alacakları kaliteli sağlık hizmetinin yanında, profesyonel turizm firmalarının tecrübeli kadroları tarafından en iyi şekilde organize edilecek gezi ve etkinlik programlarıyla tedavi öncesi ve sonrasında da en iyi şekilde ağırlanacaklardır.

Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gereken temel kriterler neler?

Teknik donanım ve eğitimli iş gücü gerektiren bir turizm türüdür. Hastanelerin ya da tedavi birimlerinin ve personelin uluslararası standartlara olan uyumu önemli rol oynar. Gelişmiş ülkelerden tıbbi tedavi için özellikle de fizik tedavi, diş, göz, estetik alanlarında daha ucuz maliyetlerin olduğu ülkelerde tedavi olma konusundaki talep gittikçe büyümekte olduğundan bu alanda aktif olmayı planlayan tarafların doğru ve gerçekçi pazarlama ve tanıtım çalışmalarına yönelmeleri gerekecektir. Özel segmentlere yönelik tanıtım ve pazarlama aktivitesi gerektirir. Tedavi olanaklarını tıbbi olarak açıklayan doğrulayıcı referanslara sahip olma bu noktada önem kazanmaktadır.

Kuruluşunuzun sağlık/medikal turizm kapsamında sunduğu hizmetler, yenilikler neler?

Sağlık turizmi konusunda yurtdışından hasta getirmeye yönelik çalışmalar yapacak bir kuruluşun sadece acente, sağlık kuruluşu veya tesis olmasının yeterli olmayacağı, bu işin etkin altyapıya sahip bir sağlık hizmetleri şirketi çatısı altında yapılmasının etkin olacağını öngördüğümüzden Superior Health Services (SHS) kurulmuştur. SHS Turkey, medikal direktörü ile ve bu alanda deneyimli kadrosu ile yurtdışı hedef pazarlardan termal/spa/tıp turizmi konusunda pay alabilmek için kurulmuş olup aynı zamanda hastanelere de bu konularda danışmanlık hizmeti vermektedir. SHS olarak biz çalışmalarımızı altyapı/operasyon (yurtiçinde) ve pazarlama/tanıtım olarak (hedef yurtdışı pazarlarda) ayrıştırıyor ve çalışmalarımızı termal/spa ve tıp turizmi olarak üç ana başlık altında ayrı ayrı ele alıyoruz. Özetle SHS Turkey medikal direktörü ve özel kadrosu ile yurtiçinde işin operasyonunu gerçekleştiriyor ve aynı zamanda yurtdışında tanıtım faaliyetlerinde bulunuyor.

Ülkemizin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?

Türkiye'nin sağlık turizmi konusunda pay alabileceği hedef ülkelere baktığımızda termal konusunda Almanya, İskandinavya ve Körfez ülkelerinin, Wellness konusda Fransa ve Rusya'nın, tıp turizmi konusunda da Rusya, Türkiye Cumhuriyetler ve Ortadoğu pazarının ön plana çıktığını görmekteyiz.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz nelerdir? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Medikal turizm türünde talep hiçbir turizm türünde olmadığı kadar büyümektedir. Bu alanda SHS olarak biz de doğru altyapı planlaması ve tanıtım faaliyetleri ile birlikte pazar payımızı arttırmayı hedeflemekteyiz. Aynı zamanda sağlık turizmi konusunda danışmanlık hizmeti de verdiğimiz için bu konuda kendimizi sürekli geliştirmek ve bu sayede yurtdışı pazarlarda sürdürülebilir bir başarı çizgisi hedeflemekteyiz. Sağlık turizmine genel anlamda baktığımız zaman aktörlerin fazla olduğunu görüyoruz. Belli başlı aktörler işverenler, sigorta şirketleri, tıp hizmeti veren kuruluşlar, seyahat acentalarının başı çektiği organizasyonlar, pazarlama ve danışmanlık şirketleri, hastaneler, uluslararası kalite sertifikası veren kuruluşlardır. Bu kuruluşların birbiriyle koordineli çalışabiliyor olması çok önemlidir.

"Amerika'nın yeni sağlık partneri Türkiye"

Türk Hava Yollarının (THY) sadece ABD'den yıllık 10 milyar dolarlık turizm hacmi ve yaklaşık 1.3 milyon yolcu beklentisi var. Türkiye, sağlık harcamalarında tasarruf yapılması yönünde iyi bir alternatif olarak ABD'nin gündeminde yer alıyor. Türkiye'nin ABD sağlık turizmine güçlü bir aday olması için zamanlamanın son derece uygun olduğunu belirten THY Chicago & Midwest Managing Director Rengin Yiğitbaş Akıllıoğlu Hospital Manager'in sağlık turizmine ilişkin sorularını yanıtladı.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmindeki payı diğer ülkelere kıyasla nedir?

Dünyada 60 milyar dolarlık bir sağlık turizmi pazarı var ve bu pazarda ABD'nin payı % 44, Hindistan'ın payı %14 iken Türkiye'nin payı %1.87'dir. Oysa sağlık hizmeti fiyatları açısından mukayese yapıldığında Türkiye, Hindistan ile eş seviyede fiyatlarla hizmet sunmakta ve bu seviye ABD'deki seviyenin hemen hemen onda biri düzeyinde bulunmaktadır. Bunun yanı sıra Türkiye, JCI (Joint Commission International) tarafından akredite edilmiş hastane sayısı açısından 2009 yılında dünya birincisi olmuştur. Dolayısıyla sağlık turizmindeki payını %10 seviyesine çıkaramaması için bir sebep bulunmamaktadır aslında.

Türkiye'nin avantajları neler?

Türkiye'nin tarihi zenginlikleri de ayrı bir avantajdır. Özellikle göz ve diş gibi uzun süreli yataklı tedavi gerektirmeyen rahatsızlıklarda hasta ve yakınlarının Türkiye'nin bu tarihi zenginliklerinden de faydalanması imkanı bulunmaktadır.



Rengin Yiğitbaş
THY Chicago&Midwest
Managing Director

Termal turizm açısından da Kanada'dan sonra en kaliteli yer altı suyu İzmir'de çıkmaktadır. Bu da Türkiye'nin gizli kalmış zenginliklerindendir.

Hastanelerin medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler nelerdir?

Öncelikle kalite sembolü olması açısından JCI tarafından akredite olmaları ve bu standartlardan ödün vermemeleri gerekmektedir. İngilizce bilen doktor ve sağlık personeli sayısının artırılması konusuna özen göstermeleri, yurtdışındaki tanıtım faaliyetlerini artırmaları gerekmektedir. Yurtdışında ihtisas yapmış doktor sayılarını artırmaları ise yurtdışındaki sigorta firmalarının Türkiye'yi sigorta poliçeleri kapsamında tutmalarına yardımcı olacaktır. Türkiye'deki tıp fakültelerinin de yurtdışındaki tıp fakülteleri ile bir network kurarak yurtdışındaki dünyaca kabul görmüş tıp fakültelerinin her yıl belli sayıda Türk öğrencisine kontenjan ayırmalarını sağlamaları uzun vadeli olarak sağlık turizminin yaşamasını kolaylaştırıcı unsur olacaktır.

THY'nin medikal/sağlık turizmi kapsamında misyonu, hizmetleri ve sunduğu yenilikler nelerdir?

Ortaklığımız kuruluşundan bu yana ikili ülke ilişkilerinde her zaman lokomotif rolünü üstlenmiştir. THY nereye uçuyorsa o ülke ile ikili ilişkiler gelişmiştir. Bir ilişkinin başlayabilmesi için ulaşılabilir olmak gerekmektedir ki bu köprüyü tüm dünya havayollarının yaptığı gibi ülkemizde de milli havayolu olarak ortaklığımız kurmaktadır. Bu durum sağlık turizmi açısından da geçerliliğini korumaktadır. Ortaklığımızca hastaya ve iki refakatçisine sistem ücretleri üzerinden % 25 indirim uygulanmakta olup, biletler tarih değişikliği cezasından muaf tutulmaktadır. Belli başlı akredite hastanelerle yapılan anlaşma çerçevesinde hasta THY ile seyahat etmiş olması halinde hastane faturasından % 5 indirim almaktadır.

Medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarından daha fazla talep geliyor? THY'nin sağlık turizmi kapsamında projeleri var mı?

THY'nin sağlık turizmi konusunda ABD'de yürüttüğü bir proje vardır. Fakat bu reform 46 milyon sigortasız Amerikalının sigortalı yapılması konusunu kapsamakta ve bu da geliri 250,000$/yıl'dan fazla olan halkın vergilerinin artması sonucunu doğurmakta; sigorta şirketleri nezdinde sigorta primlerinin düşürülmesi yönünde bir baskı oluşturmakta ve 38 milyon olan baby boomers nüfusunun poliçelerin kapsamının daralması riskini doğurmaktadır. THY ve 9 adet akredite hastane Kellogg School of Management ile bir anlaşma imzalamış olup, bu kapsamda Türkiye'nin ABD'nin sağlık partneri olması halinde bu durumun ABD ekonomisine katkılarını irdeleyecek olan bir rapor hazırlanacak ve ABD hükümetine sunulacaktır.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz nelerdir?

Örneğin sadece ABD'den yıllık 10 milyar dolarlık bir turizm hacmi ve yaklaşık 1.3 milyon yolcu beklentimiz var. Sağlık turizminden başarılı sonuçlar elde edilebilmesi için bankalar ve hastanelerin işbirliği yapmasında fayda var. Yani banka eğitim kredisi çıkarırken hastanenin de gidecek olan öğrenciye kredi garantörü olarak ve gidecek olan öğrenci ile şimdiden hizmet akdi kontratı yaparak yek olan doktorların mecburi hizmet zorunluluğunun kaldırılmasında ve dolayısıyla Türkiye'de board certified doktor sayısının artırılmasında uzun vadeli fayda söz konusu bulunmaktadır. Ayrıca ABD'de mukim 46 milyon sigortasız hastanın Türkiye'ye gidebilmesi için kredi çıkaran bankanın düşük faiz ile en az 5 yıl vadeli kredi çıkartması lazım. Faiz oranının düşebilmesi için Exim garantisi gerekmektedir. Ancak Türk Eximbank'ın mevzuatı hizmet sektörünü kapsamadığından öncelikle Eximbank Türkiye'nin diğer ülkelerin Eximbank'larının mevzuatına paralel olarak hizmet sektörünü de kapsayacak şekilde mevzuatının yenilenmesine ihtiyaç vardır.

“Termal ve kaplıcanın anavatanı Türkiye”

Kaplıca tıbbında son 10 yıldaki bilimsel yayın faaliyetine bakıldığında ilk sırada İtalya yer alıyor; ikinci sırada Türkiye ve Macaristan geliyor. Türkiye’nin bilimsel faaliyetleri Avrupa’da ilk 3 içinde bulunuyor. Türkiye Kaplıca Talasso ve Kür Merkezleri Derneği (TÜRKAP) Başkanı ve İstanbul Üniversitesi Tıbbi Ekoloji ve Hidroklimatoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Zeki Karagülle, termal ve kaplıca geleneğinin ilkin kendi topraklarımızdan çıktığını ve termal, talasso ve spa turizminin hamam kültürüyle birleştiğinde Türkiye’nin dışardan son derece cazip bir ülke olduğunu söyledi. Prof. Dr. Karagülle, Hospital Manager’in sorularını yanıtladı.

Türkiye’deki kaplıca, talasso ve kür tesislerinin verimliliğini arttırmak yönünde izlenecek yol haritası nedir? Bu konuda siyasi iradeye sorumluluk düşüyor mu?

Siyasi iradeye hem sorumluluk hem de görev düşüyor. Eğer Türkiye sağlık turizmine ve bunun çok özel bir alanı olan kaplıca, talasso, spa ve wellness turizminde gelecekte bir rol oynayacaksa ve yıldızlaşacaksa mutlaka bu konuda siyasi irade desteği ve yol haritası olması lazım. Bu konuda çabalar var. Şu ana kadar gösterilmiş yaklaşımlar var ama bunun bir adım ötesine giderek, belki Türkiye’nin önüne 10 yıllık hedef koyarak izlenecek yolun saptanması gerekiyor. Öncelikle termal, kaplıca, talasso, spa ve wellness turizminin tanımlanması gerekiyor; altyapı ve tesis ağının kurulması lazım. Türkiye’de altyapı ve tesisler elimizde var. Burada temel sorun hem tesis ve hem hizmet standartlarında yetersizliklerin olması. Hizmet standartlarını yükseltmemiz gerekiyor; mesela termal turizm hizmeti verecek hekimden tutun en alttaki personele kadar yeterli kalifikasyonda personel yetiştirmemiz gerekiyor. Bunun ön çalışmalarını şu ana kadar bitirmiş olmamız gerekirdi. Tesis ve altyapı kriterlerinde eksiklikler var. Olay sadece 5 yıldız standardında kaplıca yapmanın ötesinde. Uluslararası standartlara ve kalite kriterlerine uyumlu tesisler yapmamız gerekiyor. Bir avantajımız var aslında; Avrupa Kaplıcalar Birliğinin geliştirdiği sertifikasyon sistemi var. Fakat Türkiye’de sadece 4 tesis bu kalite sertifikasyonuna sahip. Burada siyasi irade desteği var. Bu konuda uzman hekim, terapist, idareci yetiştirmemiz gerekiyor.

Bilimsel ifadesiyle Türk kaplıca tıbbının gelişim çizgisini ve potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kaplıca tıbbında son 10 yıldaki bilimsel yayın faaliyetine baktığımızda ilk sırada İtalya var; ikinci sırada Türkiye ve Macaristan geliyor. dolayısıyla bu konuda bilimsel faaliyetlerimiz Avrupa’da ilk üç içinde. Ben de bu alanla uğraşan bir bilim insanı olarak bunun şahidiyim. Bilimsel indekslere girdiğiniz***de yayınlar bu üç*** ülkedendir. Bu sırayı Fransa, İsrail vs izliyor.

Türkiye Kaplıca Talasso ve Kür Merkezleri Derneği ne zaman kuruldu?

Türkiye Kaplıca Talasso ve Kür Merkezleri Derneği 2001 yılına kuruldu ve 2002’den itibaren Avrupa Kaplıcalar Birliğinin esas üyesi durumuna geldi.

Sağlık/medikal turizm kapsamında misyonunuz-sunduğunuz hizmetler neler?

Derneğimiz sektörün ihtiyaç duyduğu hizmetleri sunuyor. Bu hizmetlerden bir tanesi Avrupa düzeyinde kalite kriterleri konusunda danışmanlık yapmak; derneğimiz doğrudan Avrupa Kaplıcalar Birliğiyle çalışarak hizmet ve tesis standartlarını yükseltmeye çalışıyor.

Sözkonusu eğitim eksikliğini gidermeye yönelik Avrupa Kaplıcalar Birliği ile birlikte European Spa Academy çerçevesinde eğitim faaliyetlerine başlayacağız. Derneğimiz, sektörün hem kendi arasındaki dayanışma ve birliği arttırmaya yönelik faaliyet gösteriyor; hem de sektörün 3. şahıslara karşı çıkarlarını ve haklarını savunuyor.

Ülkemizin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazladır?

Türkiye’de medikal ve sağlık turizmi denildiğinde şu açıklamaya ihtiyaç var: Sağlık turizmi ana şemsiye bir kavram; bunun altında ön plana çıkan medikal turizm, termal turizm ve talasso, spa ve wellness turizmi. Bu ayrımı netlikle yapmamız gerekiyor. Medikal turizm denildiğinde bunun cerrahi boyutu var, kanser tarafı var ya da kozmetik, estetik tarafı var. Buna göre Türkiye, sağlık şemsiyesi altında topladığımız medikal,termal ve spa-wellness alanında potansiyeli ve avantajları olan bir ülke. Zaten bunlar birbirini destekleyen komponentler. Medikal turizm için gelen bir insan hem kendisi hem kendisine eşlik eden insanlar için spa ve wellness turizminden yararlanabilir. Keza termal ve medikal kombine edilebilir.

Sizce Türkiye’nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Turizmden söz ediyorsak ulaşım önemli. Türkiye dünyanın sanırım 50 ülkesine uçak ulaşımıyla 3-4 saat mesafede bir ülke. Elbette uluslararası havaalanı olmalı ve tarifeli uçuşların daha fazla uluslararası havaalanlarına yayılması lazım. Bazan dezavantaja da dönüşen fiyat ucuzluğu var. Termal talasso, spa turizmini kendi kültürümüzün hamam kültürüyle birleştirdiğimizde Türkiye, dışardan cazip bir ülke. Dünyada termal ve kaplıca geleneği varsa önce bu topraklardan çıkmış; Romalılar sonra Osmanlılar bunu üç kıtaya yaymış.

Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler nelerdir?

Temel kriterler, hizmet ve tesis kalitesidir. Bunun içinde uluslararası sertifikasyonlar var; hastanecilikte ve termalde olan sertifikasyonlar var. Türkiye’de sanırım 6’nın üzerinde hastanede, JCI sertifikasyonu var. Bunları arttırmamız gerekiyor elbette.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç olduğunu düşünüyorsunuz?

Yapılması gerekenler noktasında devlet/hükümet tarafı, sektör tarafı, alandaki ekonomik yatırımlar ile bunun teşviği ve son olarak bilim-eğitim tarafı rol oynuyor. Bu 4 alanda 10-15 yıllık bir perspektif içinde çizeceğimiz görevler- misyonlarla Türkiye, sağlık turizminde bizden önce ön plana çıkmış olan Hindistan, Tayland, Macaristan, bazı Güney Amerika ülkeleri gibi yer alacak ve sağlık turizminde akla gelen ilk birkaç ülkeden biri olabilecektir.



Zeki Karagülle
TÜRKAP Başkanı

“Sağlık turizminde hayaller sınırlı”

Koordinatorlüğünü Türkiye‘nin yaptığı World Health Tourism, ülkelerarası hasta hareketini sağlayacak bir ağ oluşturuyor. Ağa katılan her ülke yöneticisi ekibi merkez tarafından eğitime tabi tutuluyor. Sağlık turizminde eğitimin önemine dikkat çekmek amacıyla küçük bir de manifesto belirleyen Health Tourism Turkey Koordinatörü Gül Soydan, her dil bilen kişinin hastanelerde hasta ilişkileri sorumlusu olarak işe başlayamayacağını vurguladı. Soydan, Hospital Manager’in sorularını yanıtladı.

Türkiye’nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?

Dünyanın farklı ülkelerinden çok sayıda hasta tedavi ve operasyon için Türkiye’deki özel sağlık kuruluşları tercih ediyor. Dünyaca ünlü Türk doktorları tarafından modern yöntemlerle gerçekleştirilen tıbbi operasyonların, Amerika, Avrupa ülkeleri, Arap ülkeleri ve Afrika ülkelerine oranla Türkiye’de çok daha ucuza mal edilmesi ve başarı oranlarının yüksek olması sağlık hizmeti almak isteyenlerin tercihlerini etkiliyor.

Sağlık turizminde Health Tourism Turkey in rolünü nasıl tanımlıyorsunuz?

Ekibimiz hastanelerin ekiplerini, tüm doktorlarımızı hasta yaklaşımında eğitmektedir. Sağlık turizmi güvene dayalı bir turizm şekli, insanlar onları sevdiğimizi onları sonuna kadar düşündüğümüzü biliyorlar. 1993 senesinden bugüne sağlık turizmini ilk başlatan, dünya ülkelerine öğreten, duyuran, örnek alınan ve yol gösterici olan ilk merkezin Health Tourism Turkey Koordinatörlüğü olması Türkiye’ye bu haklı gururu yaşatmaktadır.

Sağlık/medikal turizm kapsamında sunduğunuz hizmetler, yenilikler neler?

Kültür ve Turizm Bakanlığımız standında her yıl 9 ülkede, 9 yıldır sağlık turizmi sektörünü önce tüm dünyaya öğrettik ve sonra Türkiye’yi sağlık turizminde pazarlamaya başladık. Fuarlarda “Sağlık Turizmi Nasıl yapılır” eğitimlerimiz ve WorkShoplar hala devam etmektedir.



Gül Soydan
Health Tourism Turkey
Koordinatörü

Bu yıl İngiltere Londra, Hollanda Utrecht, Almanya Berlin, Rusya Moskova, Ukrayna Kiev, İtalya Milano, İspanya Madrid, Azerbaycan Bakü, Arap emirlilerinde Dubai turizm fuarlarında Kültür ve Turizm Bakanlığı liderliğinde tanıtımlarımıza devam edeceğiz. Koordinatorlüğünü Türkiye‘nin yaptığı, World Health Tourism’de ülkelerarası hasta hareketini sağlayacak bir ağ oluşturulmaktadır. Ağa katılan her ülke yöneticisi ekibi merkezimiz tarafından eğitilecektir.

Türkiye’de sağlık turizmi işleyişinin ulaştığı nokta nasıl?

Sağlık turizminde son gelinen aşama bu değildir; bundan daha, daha ilerisi var.

Sağlık turizmine atılanların, hala sağlık turizminin dünya için neler getireceği konusunda hayalleri sınırlı. Türkiye’de verilen sağlık turizmi hizmeti sadece medikal ile sınırlı değildir. Türkiye spa ve termal ile az tanınmakta, “hamam turizmi” olarak yurt dışında lanse edilmektedir. Bu yanlış bir kanıdır. “Hamam” ruhsal rehabilitasyon ve bedensel arınmayı sağlayan bir sağlık terapisidir. 2007 yılında yani 3 yıl öncesinde sağlık turizminde (medikal-spa-termal), 25-29 milyar dolarlık bir yatırım ve hasta hareketi sağlanırken bu yıl dünya genelinde ortalama yatırım ve hasta hareketi 9 katına çıkarak 225-261 milyar dolarlık bir ciroya ulaşmıştır. Bu payın içinde Türkiye’nin aldığı pay yatırımlar ve gelen hasta portföyü ile 47 milyar dolardır.



Türkiye'nin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?

Health Tourism Turkey Koordinatörlüğünün ülkeler bazında tercih edilme raporunda gözlemlenmektedir ki, krizde işini kaybeden ve sağlık harcamalarını cebinden yapan bir çok ülke halkı gibi. ABD'liler de 2009'un ilk 6 aylık döneminde Türkiye'yi keşfetmişlerdir. Hazırladığımız rapor 2009 ilk 6 aylık dönemde Türkiye'yi tercih eden ülke halklarının oranlarını göstermektedir.



Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal /sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?

Sağlık turizmi güvene dayalı bir turizm şeklidir. Başarımız, birinciliğimiz, bu güvenin kazanılması ve bu güvenin halka verilmesi ile doğrudan ilgilidir. Türkiye'deki sağlık merkezlerinin yeni türeyen ve işi yarım yamalak bilen aracılarla hukuki sözleşmeler yapmadan işe başlamalarını gelecek için sakıncalı ve zararlı görüyorum.

Sağlık turizmi yapabilmek için eğitim neden gerekli?

Her dil bilen, hastanelerde hasta ilişkileri sorumlusu olarak bu işe başlayamaz. Hastanede çalışıyor ise hastane kendi menfaati için eğitim aldırılmalıdır ya da bu alanda işe girmek isteyenler koordinatörlük merkezimizden eğitim almalıdır. Hiçbir pazarlamacı bu işin nasıl pazarlanacağını tahmin bile edemez.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili gelecek hedefleriniz neler?

Biz sağlık turizmini 16 senedir aktif olarak dünyaya anlatıyoruz. Dünya bir şeyleri anladı ve yol almaya başladı. Türkiye'de grupsal hareket bilinci olmaması işi zorlaştırıyor. Kimseden destek beklemiyoruz. Yeter ki sektörleri küstüren ilgisiz bürokratlar bizleri ve sektörün zamanını çalmasınlar.

Siyasi iradeden beklentiniz nedir?

Bürokratlardan beklediğimiz tek şey var. Türkiye'nin eğitimlerle bilinçlenmesine destek olmaları! Bu işten otelciler nasıl para kazanır, yatırımcılar nasıl para kazanır, acenteler nasıl para kazanır, sağlıkçılar, spa merkezleri nasıl para kazanır, gıdacılar nasıl para kazanır ve hatta rehberler nasıl para kazanır konularında bizim grupsal kitlelere eğitim vermemiz lazım.





OHSAD: "Türkiye yeni yeni keşfediliyor"

Türkiye'ye sağlık turizmi için yılda 200 bin turist geliyor. Bunların büyük çoğunluğunu kaplıca ve termal tesisleri ziyaret edenler oluşturuyor. Saç ektirme, göz ameliyatları, tüp bebek gibi cerrahi yöntemler için gelenlerin sayısında da artış oldu. Yurtdışındaki sosyal güvenlik kurumlarının Türkiye'yi yeni yeni keşfetmeye başladığını belirten Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Filiz Çevirme Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmindeki avantajları neler?
Türk sağlık sektöründe özel sektör yatırımları artıyor. Uluslararası akreditasyon kurumlarınca akredite edilmiş, akreditasyon sürecinde olan veya akredite edilebilecek kalitedeki kurumlar ve bunun yanında özel sigortalar her geçen gün gelişiyor; yabancı sermaye ile büyüyüp yeni ürünler oluşturuyor. Medikal turizm açısından Türkiye'nin avantajları; yüksek kalite, yetişmiş işgücü, otelcilik hizmet kalitesi, yabancı dil bilen personel, teknoloji altyapısı, fiyat avantajı, turizm olanakları, lokasyon (Avrupa ve Asya arasında köprü) AB müzakere süreci, yurt dışında sigortalı olarak yaşayan 6.5 milyon nüfusunun bulunması, paket program çeşitliliğinin yeterince olması şeklinde sıralanabilir.


Dr. Filiz Çevirme
OHSAD
Yönetim Kurulu Üyesi

OHSAD'ın sağlık/medikal turizm kapsamında misyonu ve sunduğu hizmetler neler?
Yurtdışındaki sosyal güvenlik kurumları Türkiye'yi yeni, yeni keşfetmeye başladı. Avrupa'da yaşayan Türklerin Türkiye'de tedavisi, sevki ve hatta yaşlanan Avrupa'nın Türkiye geriatri merkezlerinden hizmet almasını gündeme getirmeye ve tartışmaya başladılar. OHSAD bu kapsamda yurtdışındaki araştırma kurumlarının Türkiye özel sağlık sektörü hakkında yaptıkları araştırmalara destek veriyor; yeni projelerin ve yabancı yatırımın gelişmesi için çalışıyor; üye kuruluşlarını yabancı sigorta ve aracı şirketlere tanıtıyor.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?
Sağlık turizminde tercih nedenleri; kaplıca turizmi, yaşam imajını değiştirmeye yönelik beklentiler, sigorta şirketlerinin karşılamadığı kozmetik operasyonlar, diş tedavileri, göz ameliyatları, infertilite, kalp ameliyatları, ortopedik ameliyatlar, kanser tedavileri, diyabet ve astımdır. Türkiye'de sağlık turizmi için 3 farklı kategoride müşteri profili var: Yurtdışında yaşayan Türkler; Ortadoğu, Afrika ülkelerinden gelişmiş ülkelere tedavi amaçlı giden hastalar, AB ülkeleri ve diğer gelişmiş ülkelerden gerek randevu alma sorunu, gerekse yüksek maliyet nedeniyle gelişmekte olan ülkelere giden hastalar. Türkiye'ye sağlık turizmi için yılda 200 bin turist geliyor. Bunların büyük çoğunluğunu kaplıca ve termal tesisleri ziyaret edenler oluştururken, saç ektirme, göz ameliyatları, tüp bebek gibi cerrahi yöntemler için gelenlerin sayısı artmaya başladı.

Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal/sağlık turizminde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?
Sağlık turizminde yaşanan sorunlar tanıtım, pazarlama yazılı ve görsel medyayı kullanma eksikliği, bazı hastanelerin kalite standartlarının yetersizliği, öz denetimden yoksunluk, mevzuat yetersizliği, yabancılara uygun koşulları oluşturmadaki yetersizlik ve vizyon eksikliğidir. Yurt dışından hasta kabul edecek hastanelerin standardizasyonları olmalıdır. Sağlık Bakanlığı, OHSAD ve Türk Tabipleri Birliği (TTB) tarafından birim fiyatlar ve paket fiyatlar Euro olarak belirlenmeli ve denetlenmeli alt ve üst limit aşılmamalıdır. Uluslararası tanıtım ve pazarlama atağı yapılmalıdır. Yurt dışından Türkiye'ye hasta getirecek olan sigorta şirketleri ile koordinasyon sağlanmalıdır. Sağlık Turizmi için eğitimler düzenlenmeli, özel sağlık sektörü yöneticileri, doktorlar, sağlık personeli ve diğer çalışanlar eğitilmelidir. Sertifikasını alan hastanelerin hizmet içi eğitimleri ve denetimleri, şartlara uygun olarak yapılmalıdır. Yurt dışından tedavi için gelen hastaların faturalarındaki KDV, belirli bir dönem için, sektörün yurt dışı tanıtım fonu olarak kullanılmalıdır. Avrupa'da bulunan Türklere sağlık hizmeti danışmanlığı verecek olan şirketler kurulmalıdır. Ortadoğu-Afrika-İslam ülkelerinden hasta transfer edecek olan danışmanlık şirketlerinin organizasyonu yapılmalıdır.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili OHSAD'ın gelecek hedefleri neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?
İlk yapılacak şey, sonu gelmeyen bireysel çabalar yerine Türkiye sağlık turizmi sektörünün arzu edilen seviyeye gelmesi için gerekli hamleleri ve düzenlemeleri yapacak bir Sağlık Turizmi Platformu kurmak ve bu çatı altında kamu-özel el ele çalışmaktır.



Cumhur Güven Taşbaşi
Kültür ve Turizm Bakanlığı
Tanıtma Genel Müdürü

"Kuzey Avrupalıların Türkiye'ye ilgisi büyük"

Kuzey Avrupalıların Türkiye'ye ilgi göstermesinin sebebi, kendi ülkelerinde sağlık sigortalarının ödemediği tedavilerin Türkiye'de çok uygun fiyatlarla yapılabiliyor olması. Bu hizmetler; estetik operasyonlar, lazer tedavileri, göz ve diş tedavisi üzerinde yoğunlaşıyor. Türkiye'nin Avrupa'da sağlık turizmi açısından bu hizmetlerde şansının fazla olduğu söylenebilir. Kültür ve Turizm Bakanlığı Tanıtma Genel Müdürü Cumhur Güven Taşbaşı, Hospital Manager'in sorularını yanıtladı.

Türkiye'nin Medikal/sağlık turizmdeki avantajları nelerdir?
Türkiye'nin sağlık turizmi alanındaki avantajlarını iki yönde değerlendirmenin daha doğru olacağı kanaatindeyim. Birincisi kuşkusuz termal turizm ve diğeri ise medikal turizmdir. Türkiye jeotermal kaynak zenginliği ve potansiyeli açısından dünyada ilk 7 ülke arasında yer almaktadır; Avrupa'da ise birinci sıradadır. Türkiye sıcaklıkları 20 °C nin üzerinde debileri ise 2–500 lt/sn arasında değişebilen 1500'den fazla kaynağa sahiptir. Ülkemizde 46 ilde 190 civarında kaplıca tesisi bulunmaktadır. Türkiye'de toplam 365 özel hastane bulunmaktadır. Özel hastanelerin yatak kapasiteleri 17 bin 875'dir. Bu durum Türkiye'nin medikal turizm pazarına da girmesine olanak tanımıştır. Medikal turizm alanındaki avantajlarımızı; göz tedavisi, diş tedavisi, estetik ameliyatları, kardiyoloji gibi alanlarda uzmanlık; akredite hastane sayısının yüksekliği; tedavi ücretlerinin uygunluğu; uygun fiyatlı ve yüksek standartlarda hizmet verilmesi; Türkiye'nin dünya tarafından takip edilen tarihi, kültürel, doğal zenginliklere sahip bir turizm destinasyonu olması olarak özetleyebiliriz.

Sağlık hizmeti sunan kuruluşların medikal/sağlık turizmde başarılı olmaları için gerekli temel kriterler neler?
Sağlık hizmeti veren kuruluşlar personellerinin niteliklerini tanıtmalı; güvenlik, hijyen, kalite standartlarına vurgu yapmalı; tanıtımlarda enformasyona önem vermeli; interneti bir enformasyon aracı olarak kullanmalı ve tedaviler hakkında internet aracılığı ile detaylı bilgiler vermeli; internet sitesinde bir basın merkezi oluşturarak güncel bilgilere basının kolay ulaşması sağlamalı, bilgi kaynaklarına link vermeli; internette yüksek çözünürlükte fotoğraf bankaları oluşturmalı; tanıtımlarda reklamdan daha çok medyada makale ve haberlerin yayınlanması için medyanın desteğini sağlamalı; medya mensuplarını endüstri hakkında bilgilendirmeli; rakiplerin bu alanda yaptığı çalışmaları takip etmeli; hedef kitleye ulaşmayı sağlayacak nitelikte organizasyonlara katılım sağlamalıdır.

Bakanlığımızın sağlık/medikal turizm kapsamında sunduğu hizmetler, yenilikler neler?
Sağlık turizmindeki en önemli hedefimiz Türkiye'nin tüm dünyada bir sağlık turizmi destinasyonu olarak algılanmasını sağlamaktır. Sağlık turizminin farklı sektörleri birleştiren özelliği nedeni ile, bu hedefi gerçekleştirmek ancak sektörde işbirliği ve koordinasyonun mutlak şekilde sağlanması ile mümkün olabilecektir. Bu amaçla Genel Müdürlüğümüz öncülüğünde Sağlık Bakanlığı, TÜRSAB, TÜROFED, Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Akredite Hastaneler Derneği temsilcileri ve Prof. Dr. Zeki Karagülle'nin katılımlarıyla "Türkiye Sağlık Turizmi Platformu" oluşturulmuştur. Söz konusu platformda sağlık turizminin mevcut durumunun belirlenmesi ve geleceğe dönük gelişim stratejisinin oluşturulması planlanmaktadır. Bakanlık olarak hedef pazarlarda editoryallar yayınlatıyor, sağlık turizmi fuarlarına katılım sağlıyoruz. Örneğin önümüzdeki günlerde 26–28 Ekim tarihleri arasında Los Angeles'te düzenlenecek Medikal Turizm Kongresine bronz sponsorluk ile katılım sağlıyoruz. Ayrıca fuar rehberine yarım sayfa reklam veriyoruz.

Türkiye'nin medikal/sağlık turizmi kapsamında hangi ülke vatandaşlarına ve hangi hizmetler bazında şansı daha fazla?
Türkiye'nin turizm alanında en büyük pazar payını oluşturan Avrupa ülkelerinden özellikle Kuzey Avrupa'dan ülkemize yönelik önemli bir ilgi var. Avrupa'dan gelişlerin en önemli sebebi kendi ülkelerinde sağlık sigortalarının ödemediği tedavilerin ülkemizde çok uygun fiyatlarla yapılabiliyor olmasıdır. Bu hizmetler estetik operasyonlar, lazer tedavileri, göz ve diş tedavisi üzerinde yoğunlaşmakta olduğunu görüyoruz. Türkiye'nin Avrupa'da sağlık turizmi açısından bu hizmetlerde şansının fazla olduğunu söyleyebiliriz. Bunun dışında Arnavutluk, Azerbaycan, Romanya, Ukrayna, Gürcistan, Irak, İran, Bahreyn Katar gibi ülkeler de medikal turizmde ülkemizi tercih eden ülkeler arasında yer almaktadır.

Medikal/sağlık turizmi ile ilgili Bakanlığınızın hedefleri neler? Bu hedeflere ulaşma konusunda kendi faaliyetleriniz dışında ne tür desteklere ihtiyaç duyuyorsunuz?
Sağlık turizmi alanında gelişimin sağlanabilmesi için bu alana ilişkin detaylı istatistik çalışmalarının yapılması gerekmektedir. Örneğin tedavi motivasyonlu turistlerin en çok hangi ülkelerden geldikleri, kişi başına düşen harcamalarının ne kadar olduğu, gelen turistlerin ne kadarının termal olanaklar, ne kadarının medikal olanaklar, ne kadarının sağlıklı yaşam olanakları için geldiklerinin belirlenmesine yönelik çalışmalar bulunmamaktadır. Bu nedenle sağlık alanına ilişkin istatistikler ile bir değerlendirme yapmak mümkün olmamaktadır. Bu alanlarda ilgili sektör kuruluşlarının işbirliği halinde birlikte hareket etmesi gerektiği kanaatindeyim. Türkiye'de sağlık turizminde gelişme sağlanabilmesi için öncelikle bu konunun bir ülke politikası haline getirilmesi, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlıkları arasında işbirliği sağlanması gerekmektedir.

“Termal turizmde master plan hazır”

Kültür ve Turizm Bakanlığı, sağlık ve termal turizm yatırımlarının özellikle iç bölgelerde teşvik edilmesini işaret etti. Bakanlık ayrıca jeotermal su dağıtım projelerinin oluşturularak sahaların tek elden yönetilmesi ve bu konuda yeterli bütçesinin oluşturulması gerektiğini açıkladıJeotermal kaynaklar açısından dünyada ilk 7 ülke arasında yer alan Türkiye, Avrupa’da kaynak potansiyeli açısından birinci, kaplıca uygulamaları konusunda ise üçüncü sırada bulunuyor. Türkiye’nin sağlık ve termal turizmi açısından önemli bir jeotermal kuşak üzerinde yer aldığını belirten Kültür ve Turizm Bakanlığı, ülkenin jeotermal kaynak sıcaklıklarının 20 - 110 C arasında, debilerin ise 2 – 500 lt / sn arasında değişebilen 1500’den fazla kaynağa sahip olmasını en önemli avantaj olarak değerlendirdi.

Bakanlık, sağlık ve termal turizmi konusunda Türkiye’nin marka olarak varlık gösterebilmesi için, Avrupa ülkeleri başta olmak üzere diğer dünya ülkeleri ile rekabet edebilecek nitelikte tesislere ihtiyaç duyduğunu belirtti. Yeterli sayıda termal yatak kapasitesinin gerekliliğine dikkat çeken Bakanlık, sağlık mevzuatının da diğer Avrupa ülkeleri mevzuatına paralel olarak revize edilmesi gerektiğini açıkladı.



Sağlık ve termal turizm planı yapılıyor

Bakanlıkça yürütülen proje çalışmaları arasında sağlık ve termal turizmi, ülke ekonomisi başta olmak üzere bölgesel kalkınmanın da sağlanması açısından önemli yer tutuyor. Bu kapsamda Türkiye’nin sahip olduğu jeotermal potansiyele bağlı olarak sağlık ve termal turizm konusunda ülke genelindeki potansiyel alanlar belirlendi ve bölgeleme esasına göre analiz edildi. Bakanlık, genel planlama yaklaşımı içerisinde plan kararları üretti. Buna göre, jeotermal kaynakların daha etkin ve verimli kullanmasına yönelik geleneksel kaplıca kullanımından farklı bir anlayış ve yaklaşım geliştirmeye çalışılıyor. Bakanlık, bu çalışma ile Türkiye’nin kıyı dışında iç bölgelerde de sahip olduğu doğal ve kültürel değerlerin turizme kazandırılmasını amaçlıyor. Sağlık ve termal turizm yatırımlarına adapte olabilecek yeni yatırım alanları ve buna bağlı olarak yatırım modellerinin oluşturulması, turizmin tüm yıla ve ülke bütününe yayılması Bakanlığın temel misyonunu oluşturuyor.

Tesis sayısı arttırılmalı

Kültür ve Turizm Bakanlığı, dünya genelinde sağlık ve termal turizm konusunda değişen taleplere bağlı olarak bünyesinde kür parkı, kür merkezi ve konaklama entegrasyonunu sağlayan tesisler bulunduran, uluslararası standartlara sahip nitelikli tesislerin sayısını arttırmayı hedefliyor. Termal suların yıkanma amaçlı kullanımı dışında insan sağlığı, zindelik, rekreasyon, eğlence, dinlence ve spor tesisleri gibi imkanların yer aldığı ve tüm yıl boyunca hizmet verebilen tesisler oluşturulmaya çalışılıyor.

Yeni yatırım planlamaları yapılıyor

Türkiye Turizm Stratejisi 2023 ve Eylem Planı 2007-2013 ana kararları kapsamında Troya, Frigya ve Afrodisya Kültür ve Termal Gelişim Bölgelerinde ana tema olarak termal turizm belirlendi ve bu bölgelerin her birinin bölgesel destinasyon olarak geliştirilmesi hedeflendi. Sözkonusu bölgelerde termal tesisler başta olmak üzere kıyı bölgelerinde thalasso (deniz kürü) turizmi, golf, doğa turizmi, su sporları vb. alternatif turizm türlerinin bütünleşmesi ve yakın çevredeki diğer kültürel ve doğal değerlerle de ilişkilendirilmesi amaçlanarak “Termal Turizm Master Planı” hazırlandı. Termal Turizm Master Planı kapsamında Türkiye’deki jeotermal potansiyeller dikkate alınarak yeni alanlar tespit edildi ve bu alanlarda yeni yatırımlara yönelik planlama çalışmaları yapıldı. Bu bölgelerin her birinin destinasyon merkezi olarak geliştirilmesi ve bu bölgeler içinde termal kaynaklı tesisler başta olmak üzere golf, doğa turizmi, su sporları vb. turizm türleri ile bütünleşmesi ve yakın çevredeki diğer kültürel ve doğal değerlerle de ilişkilendirilmesi hedefleniyor.

İç bölgelerde turizm teşvik edilmeli

Kültür ve Turizm Bakanlığı, 5686 sayılı Jeotermal Kaynaklar ve Doğal Mineralli Sular Kanunu ve Uygulama Yönetmeliği’nin revize edilmesi gerektiğini belirterek, bu alanda yapılabilecekleri şöyle özetledi:

- Türkiye’de sağlık ve termal turizm yatırımlarına özellikle iç bölgelerde teşvik sağlanmalı,
- Jeotermal sahaların sürdürülebilir kullanımı için saha bazında jeotermal su dağıtım projelerinin oluşturularak sahaların tek elden yönetimi sağlanmalı,
- Bu çalışmalar için gerekli bütçenin ayrılmalı.

Medikal Turizm Raporu

Medikal Turizm sağlık hizmeti almak amacıyla başka bir ülkeye yapılan kısa süreli ziyaretler olarak tanımlabilir. Tarihi antik çağlarda insanların şifa bulma umuduyla kaplıcaları ziyaret ettiği zamanlara kadar uzanan medikal turizm, günümüze geldiğimizde estetik cerrahi, elektif ve daha komplike operasyonları da kapsamına almaktadır. Günümüzde bu talebi yaratan başlıca nedenler, hastaların kendi ülkelerindeki sosyal sağlık sigortalarınca karşılanmayan operasyonlar ve maliyetleri, sağlık hizmetlerindeki yetersizlikler, bekleme sıraları, enfeksiyon oranları, teknik yetersizlikler olarak sıralanabilir.

Dünyada Medikal Turizm

Deloitte Sağlık Birimi 2009 raporuna göre dünya medikal turizm pazarının bugün ki değeri 60 milyar dolar civarında olup 2010 yılına kadar 100 milyar doları bulması beklenmektedir. Örnek olarak Amerika'ya bakacak olursak 2007 yılında 750 bin kişinin sağlık hizmeti almak amacıyla yurtdışına seyehat ettiği belirtilmiş ve yenilenen tahmine göre bu sayının 2010 yılında yaklaşık 1.6 milyon kişiyi bulacağı öngörülmüştür. İngiltere'de ise devlet istatistik kurumunun uluslararası yolcu araştırmasına göre 2006 yılında 70 bin'den fazla kişi sağlık hizmeti almak amacıyla ülke dışına çıkmıştır.

Medikal turizm pazarından pay almak isteyen ülkelerin sayısı her sene artış göstermekle beraber Singapur, Hindistan, Malezya, Tayland, Belçika, Körfez Ülkeleri, Güney Afrika ve Macaristan'ın baş aktörler olarak ön plana çıktığını görmekteyiz.

Asya ve Uzakdoğu ülkeleri özelinde baktığımızda RNCOS firmasının en son yayımlanan Asian Medical Tourism Analysis (2008-2012) araştırmasına göre Asya medikal turizminde 2009-2012 yılları için yüzde 14'lük bir yıllık birleşik büyüme oranı sözkonusu. Araştırmada Tayland, Hindistan ve Singapur'un 2008 yılında Asya bölgesinde yüzde 90'lık bir birleşik pazar payına sahip olduğu belirtilmektedir.

Dünya Sağlık Örgütü 2000 yılı raporuna göre dünyanın en iyi altıncı sağlık sistemine sahip ülke olarak seçilmiş Singapur'un, Asya kıtasında bulunan JCI Akreditasyonlarının üçte birini elinde tutarak Asya'nın en iddialı medikal turizm oyuncularından biri olduğunu söyleyebiliriz.

Nitekim ülkenin önde gelen hastanelerinden Bumrungrad, halihazırda 190 ülkeden yılda 430 bin yabancı uyruklu hastaya sağlık hizmeti sunmakta ve 2012 yılında kapasitesini yüzde 20 arttırmayı hedeflemektedir. Bumrungrad, yakın zamanda Thailand Quality Class (TQC) ödülünü alan ilk özel hastane olmasının yanısıra geçtiğimiz sene uluslararası medikal seyehat alanında en iyi web sitesine sahip organizasyon ünvanını almıştır. Doktor ve uzmanlık alanlarına göre arama yapılabilen Bumrungrad web sitesindeki bilgiler dokuz farklı dilde sunulmaktadır. Başta Singapur olmak üzere Asya'da 16 hastanesi bulunan Parkway Healthcare Group ise aralarında Güney Asya Ülkeleri, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, Ukranya, Özbekistan ve Çin gibi ülkelerin de bulunduğu 40 kadar ülkede hasta destek merkezi ve uluslararası hastalara 24 saat hizmet veren telefon bilgi servisi ile yoğun bir promosyon yapmaktadır. Hindistan, yine RNCOS araştırmasına göre 2012 yılı sonuna kadar medikal turizm alanında yüzde 2.4'luk bir pay kazanmış olacak. Son yıllarda özellikle hastane altyapısı ve kalitesine büyük oranda yatırım yapmakta olan ülkeye 2012 yılına kadar 2.4 milyar dolarlık bir gelir ve 1.1 milyon medikal turist gelmesi bekleniyor. Hindistan da geniş hastane ağı ile hizmet veren Apollo Hastaneleri ise Asya da ilk ISO9002 akreditasyonu alan hastane olmasının yanında sağlık ekibinin yüzde 70'lik bir kısmının İngiltere veya Amerika eğitimli ya da Avrupa ülkelerinde deneyim edinmiş olması ile de medikal turizm alanında rakipleri arasında öne çıkıyor.

Güney Kore'ye baktığımızda ülkenin bir önceki yıla oranla yüzde 56'lık bir artış göstererek 2008 yılında 25,000 yabancı uyruklu hastaya hizmet verdiğini görmekteyiz. Kore Medikal Turizm Konseyi bu rakamın 2012 yılında 100 bin'e ulaşmasını hedeflemektedir.



Bumrungrad İnternational


Malezya

Malezya'da ise Frost & Sullivan'ın raporuna göre ülkede medikal turizm 1998 yılından bu yana yıllık yüzde 25.3 gelişmiş ve hastaların çoğunluğu sırasıyla Endonezya, Japonya, Avrupa ve Hindistan'dan gelmektedir. Malezya hükümeti medikal turizm konusunda hassas davranarak hastalara yardım etmek amaçlı bir internet sitesi kurmuş ve ülkeye giriş için gerekli vize süresini medikal turistler icin 1 aydan 6 ay'a çıkarmıştır.

Medikal turizm konusundaki yatırımları ile dikkat çeken bir diğer ülke olan Birleşik Arap Emirlikleri de yakın zamanda hizmete geçen Dubai Healtcare City Projesi ile medikal turizme farklı bir bakış açısı getirerek özel hastane, eğitim kurumu, spa ve rehabilitasyon merkezlerini tek bir çatı altında toplamayı hedeflemektedir. Şu anda bünyesinde 2 özel hastane ve 11 klinik bulunan projede tüm sunulan servislerin kalite standartlarına uygunluğu bu doğrultuda oluşturulan özel kalite ve planlama merkezi ile denetlenmektedir.

Her ne kadar medikal turizm pazarının büyük kısmı şu an itibarı ile daha çok Asya ülkelerinin elinde gibi gözüküyor ise de Avrupa'da Macaristan, Polonya, Belçika ve Türkiye gibi ülkelerin emin adımlarla ilerlediğini görmekteyiz. Sözgelimi, yakın zamanda Macaristan'da kurulan European Medical Tourism Alliance (EuMTA) Avrupa'daki klinik, hastane ve aracı kurumların haklarını koruma amaçlı çalışmalarına başlamış ve ilk ortaklığını İngiliz medikal turizm sigorta firması Angelis ile gerceklestirmistir. Polonya ise İngiliz hastalara odaklanarak İngiltere'de ücretsiz dağıtılan dönemlik medikal turizm magazini yayınlamakta ve özellikle diş tedavisi ve estetik alanlarındaki hizmetlerini bu şekilde pazarlamaktadır.


Apollo Hospitals

Türkiye'ye baktığımızda farklı kaynaklar tarafından verilen bilgilere göre yılda 50 ile 200 bin arasında hastaya medikal turizm kapsamında sağlık hizmeti sunulduğunu görmekteyiz. Eğitimli sağlık personeli, teknolojik altyapısı, sağlık hizmeti sunumunda kaliteye verdiği önem ve uygun fiyatların yanısıra halihazırda önemli bir turizm destinasyonu olması, seyehat kolaylığı ve kültürel zenginliği ile Türkiye, medikal turizm alanında büyük avantajlara sahiptir. Yurtdışında sigortalı yaşayan 6.5 milyon nüfusu ile kritik bir pazar payını elinde tutabilecek olan Türkiye, Avrupa Birliği müzakere sürecinde olması nedeniyle de ayrıca önem taşımaktadır.


Hindistan

Medikal Turizimde Akreditasyon

Medikal turizmin günümüzde global bir pazar haline gelebilmesinin en önemli etkenlerinden biri uluslararası kalite standartlarının yaygınlaşmasına bağlıdır. Amerikan hastanelerinin tümünü akredite eden Joint Comission'un uluslararası departmanı Joint Comission International tüm dünyada en çok tanınan ve güvenilen akreditasyon standartlarından biri olmakla beraber, medikal turizm alanında da karar verme sürecinde ilk bakılan kriter olmaktadır. Nitekim 2008 yılında American Medical Association (AMA) , işveren, sigorta firmaları ve Amerika dışında sağlık hizmeti alınmasına aracı ya da teşvik edici kurumlara yönelik yayınlamış olduğu medikal turizm kılavuzunda, JCI akreditasyonunun aranmasının bir gereklilik olduğunu savunmaktadır.


Dubai

Şu ana kadar 36 ülkeden toplam 250 den fazla kamu ve özel sağlık kuruluşunun verilen JCI akreditasyonuna Türkiye'den de 28 hastane hak kazanmıştır. JCI ayrıca Avrupa, Orta Doğu ve Asya Pasifik'te oluşturduğu danışman konseyler aracılığı ile bu bölgelerde hızla gelişen sağlık sektörüne cevap vermektedir.

İngiltere merkezli Trent Accreditation Scheme (TAS) ve Avustralya merkezli Australian Council on Healthcare Standards (ACHS) International akreditasyonları ise JCI kadar yaygın olmamakla birlikte hızla tanınmaya başlanan diğer kalite standartlarıdır. Şu anda İngiltere ve Hong Kong'da çeşitli sağlık kurumlarının sahip olduğu Trent akreditasyonun yanısıra ACHS International da Avustralya, Yeni Zelanda, Hindistan, Hong Kong, Bahreyn ve İrlanda'da faaliyet göstermektedir.

Medikal Turizimde Sektörel İşbirliği

Medikal Turizmin geliştirilmesi ve pazarlanmasında başarılı olabilmek için özellikle ülke çapındaki kamu-özel sektör örgütlenmelerinin gerekliliğini, bu alanda halihazırda başarı yakalamış ülkelere bakarak anlamak mümkün. Devletin medikal turizm alandaki destek ve stratejisinin tek bir birim tarafından üstlenilmesinden ziyade sağlık, ekonomi ve turizm alanındaki faaliyetleriyle paralel yürütülmesinin öneminin de büyük olduğunu görmekteyiz.
Sözgelimi, bu alanda öncü ülkelerden Singapur'da 2003 yılında faaliyete geçen SingaporeMedicine adlı oluşum, Sağlık Bakanlığı başta olmak üzere yeni yatırım ve gelişmelerden sorumlu Ekonomik Kalkınma Kurulu, Singapur sağlık kuruluşlarının yurtdışında büyüme ve genişlemesinden sorumlu Uluslararası İşletme Kurulu ve sağlık hizmetlerinin yurtdışında tanıtım ve pazarlamasından sorumlu Turizm Kurulu işbirliği ile kurulmuştur. Singapur'un medikal turizm alanındaki tanıtımının bu organizasyon tarafından yürütülmesi ülkede hizmet veren hastanelere özellikle pazarlama alanında büyük kolaylıklar sağlamaktadır.

Hindistan'da faaliyet gösteren Medical Tourism Council of Maharashtra (MTCM), Kore'de Sağlık ve Turizm bakanlıklarının yanısıra Sağlık Sektörü Geliştirme Kurulu tarafından da desteklenen Council for Korea Medicine Overseas Promotion (CKMP), Lübnan'da turizm, sağlık ve dış işleri bakanlıklarının yaklaşık 500 bin dolarlık yatırımı ile kurulan National Council for Health Tourism, medikal turizimde kamu-özel işbirliğine diğer örnekler olarak sunulabilir. Malezyada ülke çapında 112 klinik ve özel hastaneyi bir araya getirerek tek-çatı altında toplayan Association of Private Hospitals of Malaysia ise özel sektördeki başarılı oluşumlara örnek olarak gösterilebilir.

Türkiye'ye baktığımızda yakın zamanda TÜSİAD Sosyal İşler Komisyonu bünyesinde faaliyete başlayan ve Sağlık Çalışma Grubu'na bağlı olarak çalışmalarını sürdüren "Tıp Turizmi Alt Çalışma Grubu" medikal turizm konusunda yapılması gereken reformlar üzerine rapor ve görüşler hazırlamaktadır. Türkiye'nin dünyadaki en önemli medikal turizm destinasyonlarından biri haline gelmesini sağlamak amacı ile 2008 yılında kurulan Türkiye Sağlık Turizmini Geliştirme Konseyi ise arasında özel hastane, otel ve aracı kurumların da bulunduğu 12 üyesi ile çalışmalarını sürdürmektedir. Temelleri 2006 da Türk Amerikan İş konseyi bünyesinde atılan şu anki Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEIK) Sağlık Komitesi ise Amerika başta olmak üzere uluslararası düzeyde Türk medikal turizmini geliştirmek ve yatırımları yönlendirmek amacı ile çalışmalarda bulunmaktadır. DEIK Nisan 2009'da Deloitte ile beraber Türkiye'de yatırım yapmak isteyen yabancılara yönelik hazırladığı raporda medikal turizme de değinmektedir.

Tüm bu oluşumlara rağmen Türkiye'de halen kamu alanında medikal turizm odaklı ciddi bir yapılanma bulunmamakta ve bu eksiklik Türkiye'nin medikal turizm alanında gelişimi ve tanıtımı ile ilgili süreci yavaşlatmaktadır.

SPA tanımının mevzuata girmesi gerekiyor!

Kültür ve Turizm Bakanlığı, termal turizm ve SPA hizmeti veren tesislerin hizmet kalitesini değerlendiremiyor çünkü SPA, Bakanlık mevzuatında henüz tanımlanmış bir kavram değil.

Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, CHP İzmir Milletvekili Selçuk Ayhan'ın sağlık turizmine ilişkin soru önergesini yanıtladı. Bakan Günay'ın verdiği bilgilere göre 700 yerinde termal kaynağa sahip olan ve sağlık turizminde termal kaynaklar bakımından dünyada 7. Avrupa'da ilk sırada yer alan Türkiye, potansiyelini yeterince değerlendiremiyor. Bakan Günay, CHP'li Ayhan'ın "Bugün itibariyle termal turizm ve SPA hizmeti veren tesis sayısı nedir?" sorusuna verdiği yanıtta, işletme belgeli termal turizm sayısının 37, yatak sayısının 9 bin 935, yatırım belgeli termal turizm tesis sayısının 13, yatak sayısının 8 bin 175 olduğunu bildirdi. Günay, "SPA hizmeti veren belediye belgeli tesis sayısı" konusunda ise kaplıca niteliğinde 33 tesisin olduğu ve bu tesislerde de 5 bin 593 yatak bulunduğunu kaydetti. Bakan Günay'ın verdiği rakamlara göre ise sağlık turizmi için 2004 yılında 133 bin 971, 2005 yılında 164 bin 598, 2006 yılında 153 bin 895,2007 yılında 154 bin 603, 2008 yılında ise 161 bin 833 yabancı turist Türkiye'yi tercih etti.

SPA mevzuatta yok

Bakan Günay, CHP'li Ayhan'ın "Termal turizm ve SPA hizmeti veren tesislerin hizmet kalitesi ve personelin eğitimi Bakanlığınızca hangi aralıklarla izlenmekte ve denetlenmektedir?" sorusuna ise SPA'nın Bakanlık mevzuatında henüz tanımlanmış bir başlık olmadığını bildirdi.



Ayhan: Bakanlık çalışmalarını arttırmalı

CHP'li Ayhan, Türkiye'de şu an 400'e yakın SPA hizmeti veren işletmenin bulunduğunu, bunların 220'sinin 5 yıldızlı ve çoğunun kıyı şeridinde yer aldığını belirtti. Ayhan şu bilgileri verdi:

"Türkiye jeotermal zenginliğine rağmen sağlık turizminde diğer ülkelerin çok gerisinde. Örneğin Almanya 2001 verilerine göre SPA turizminde 17 milyon ziyaretçi çekerken ülkemize gelen turist sayısı 161 binlerde kalıyor. 2008 başı itibariyle SPA pazarının Avrupa'da 3 milyar dolara ulaştığı ve son yıllarda bu pazara Hırvatistan, Bulgaristan ve Romanya'nın da dahil olmasına karşılık Türkiye'nin mevzuatına bile giremediği görülüyor. Rakamlar turizmin çeşitlendirilmesi iddiasındaki Bakanlığın bu konuda daha fazla çalışması gerektiğini ortaya koyuyor."

