

**Juhani Knuuti**LT, Professori  
Turun yliopisto

Terveysuskomuksiin liittyvät tuotteet ja hoidot ovat samalla lailla liiketoimintaa kuin lääketeollisuus siinä mielessä, että tavoitteena on mahdollisimman suuri myynti ja voitto. Terveystuotteiden liiketoiminta on todella merkittävää ja kannattavaa.

## Terveysväitteet ja -uskomukset tuottavat kannattavaa liiketoimintaa

**P**elkästään ravintolisien maailmanlaajuiset markkinat ovat valtava bisnes. Lähteistä riippuen ravintolisien myynti vuosina 2016–2018 oli 105–120 miljardia euroa vuodessa. Homeopatiatuotteiden myynti oli maailmanlaajuisesti 4,9–6,8 miljardia euroa vuonna 2017. Erilaisten lääketieteen ulkopuolisten hoitojen myynti oli vuonna 2018 yli 54 miljardia euroa. WHO:n perinnehoidojen raportin mukaan kiinalaisen perinnelääketieteen tuotteiden arvo oli Kiinassa 76 miljardia euroa vuonna 2012 ja Yhdysvalloissa luontaistuotteiden myynti 13,5 miljardia euroa vuonna 2018.

Luettelo ei ole kattava, ja tilastoissa saattaa olla myös päällekkäisyyttä. Voidaan kuitenkin arvioida, että vuosittainen erilaisten lääketieteen ulkopuolisten terveystuotteiden ja palveluiden myynti on vuositasolla vähintään 200–300 miljardia euroa. Lääketieteen ulkopuolisen terveysbisneksen suuruus on satumaisen mittava, kun otetaan huomioon tuotteiden olemattomat kehitys- ja valmistuskustannukset.

Ravintolisät ovat elintarvikkeita. Siksi niitä ei tarvitse tutkia eikä niiden tehoa todistaa. Myyntiluvan saamiseksi ei tarvita kalliita tutkimuksia. Kukaan ei valvo etukäteen tuotteiden laatua. Kun ne sisältävät tavanomaisia vitamiineja tai tunnettuja yhdisteitä, tuotteen markkinoille tuonti on lääkkeisiin verrattuna minimaalinen kustannus. Niin-

pä ravintolisäyritysten toiminta onkin tavattoman kannattavaa.

Erikoistapauksena voi pitää homeopatiatuotteita. Homeopatia perustuu laimentamisen ideaan, jolloin tuotteita laimennetaan jopa niin pitkälle, että lopputuotteessa ei ole enää ainuttakaan alkuperäisen ”vaikuttavan” aineen molekyyliä. Lopputuote on siis pääasiassa ravistettua vettä, jonka litrahinta on tuhansia euroja. Tätä vettä tiputetaan sokeripillereihin, joista saadaan homeopaattinen tuote.

Käytännössä ravintolisien ja vastaavien tuotteiden valmistuksen ja myynnin keskeisin kustannus on niiden markkinointi. Tämä näkyy monisivuisten mainosten tipahtamisena viikoittain postiluukkuun. Lähes jokaisessa sanomalehdessä ja aikakauslehdessä on ravintolisämainoksia.

Ehkä on paikallaan verrata tätä liiketoimintaa lääketeollisuuden myyntilukuihin. Riippuen lähteestä lääketeollisuuden myynnin arvo vuosina 2017–2018 oli 851–1 092 miljardia euroa vuodessa. Lääkkeiden myyntivolyymi on toki suurempi kuin ei-lääketieteellisten tuotteiden myynti, mutta lääketieteen ulkopuolinen terveystuotteen liiketoiminta on jo liki kolmannes koko lääketeollisuuden volyyymistä. Kun huomioidaan sen vähäiset kehitys- ja tuotantokustannukset, voidaan päätellä, että kyseinen liiketoiminta on poikkeuksellisen kannattavaa.