

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ

И ЭКСПОРТ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ



Дайджест январь – июнь 2025

СОДЕРЖАНИЕ

Опыт стран	3
Опыт регионов	16
Медицинская организация	30
Международный маркетинг	40
Наука и образование	58
История пациента.....	77
Правовые вопросы	90

Дайджест «Медицинский туризм и экспорт медицинских услуг»
Онлайн-формат
Свободное распространение
Выпускается при информационной поддержке Ассоциации медицинского и академического туризма

Рецензенты:

Тимошевский А. А., доктор медицинских наук, профессор кафедры организации здравоохранения и общественного здоровья образовательного центра НИИ организации здравоохранения и медицинского менеджмента;

Бородин А. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры управления государственным и муниципальным имуществом факультета государственного управления экономикой ИГСУ РАНХиГС.

Авторский коллектив:

Петрова Г. Д.; Чернышев Е. В.

Фото предоставлены авторами материалов, www.freepik.com,
НИИ организации здравоохранения и медицинского менеджмента

Корректурa: Рожкова В. С.

Верстка: Лукконен И. А.

© ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ», 2025

© Ассоциация медицинского и академического туризма, 2025



ОПЫТ СТРАН

Медицинский туризм
и экспорт медицинских услуг

ОПЫТ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ



Белорусское здравоохранение сегодня обладает всем необходимым, чтобы оказывать высококачественную медицинскую помощь в различных областях. Благодаря разветвленной сети специализированных клиник, модернизированной инфраструктуре, современному оборудованию и высококвалифицированным врачам, а также постоянному внедрению передовых методик в последние годы наблюдается рост числа иностранных пациентов, выбирающих ведущие белорусские медицинские учреждения. Это способствует увеличению популярности медицинского туризма в стране.

Лечение в Беларуси — это сочетание европейского качества и доступных цен. Ежегодно более 130 тысяч иностранных граждан обращаются в белорусские клиники за медицинской помощью, приезжая из более чем 130 стран мира, включая Россию, Китай, Казахстан, Германию, США и Израиль. Доходы от стран СНГ составляют значительную часть экспорта медицинских услуг (более 60 %).

Медицинские услуги в Беларуси в 2024 году получили более 160 тыс. иностранцев из 159 стран мира.

Наша система здравоохранения демонстрирует высокие результаты на международном уровне, о чем свидетельствуют благоприятные медико-демографические показатели. В частности Беларусь входит в число лидеров по низкому уровню младенческой смертности, опережая многие

страны СНГ и приближаясь к показателям развитых европейских государств: страны ЕС (2,1 на 1000 родившихся живыми), (Казахстан (8,1), Кыргызстан (25,1), Российская Федерация (6,6), Таджикистан (23,1), Узбекистан (18,9)), а также входит в 50 лучших стран мира по ведению беременности и организации родов.

Наиболее востребованы у иностранных граждан такие направления, как диагностика, трансплантация органов и тканей, онкология, кардиология, нейрохирургия, офтальмология, ортопедия. Также всегда интересны программы реабилитации в сочетании с оздоровлением в условиях уникальных природных условий Беларуси.

Беларусь является лидером по количеству трансплантаций органов на миллион населения, опережая многие европейские страны. Законодательство в области трансплантации является одним из самых либеральных в мире, предоставляя доступ к операциям иностранцам как от родственных, так и от неродственных доноров, без возрастных ограничений. Четкий регламент предоставляемой услуги делает приезд иностранных пациентов абсолютно безопасным и проводится на высочайшем уровне со стабильно отличными результатами.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Беларуси на 2021–2025 годы и Национальной стратегией развития туризма до 2035 года, медицинский туризм становится важным направлением для наращивания экспорта медицинских услуг и расширения страновой географии пациентов, приезжающих на лечение.

Для достижения этих целей решено реализовать ряд ключевых задач.

1. Развитие инфраструктуры

Активная модернизация учреждений здравоохранения и внедрение современного оборудования являются основными условиями для повышения качества предоставляемых медицинских услуг. Это позволит не только улучшить диагностику и лечение, но и создать комфортные условия для пациентов.

2. Разработка и продвижение уникальных медицинских программ

Внедрение новых методов лечения, соответствующих международным стандартам, будет способствовать созданию уникальных медицинских программ. Это не только привлечет иностранных пациентов, но и повысит конкурентоспособность белорусской медицины на международной арене.

3. Реализация маркетинговой стратегии

Эффективное использование методов маркетинга и социальных сетей для привлечения пациентов является необходимым условием успешного

продвижения медицинских услуг. Регулярный пересмотр цен с учетом инфляции и конъюнктуры рынка позволит обеспечить доступность услуг для различных категорий пациентов.

4. Расширение международного сотрудничества

Участие в международных медицинских выставках и конференциях, а также подписание соглашений с зарубежными клиниками, фондами и операторами медицинского туризма будут способствовать укреплению позиций Беларуси на рынке медицинских услуг и расширению базы потенциальных клиентов.

5. Межведомственное партнерство

Совместная работа различных ведомств (туризм, санкур, здравоохранение, финансы и экономразвитие и так далее) создаст благоприятные условия для разработки и совместного продвижения программ по экспорту, в том числе и в направлении медицинского туризма.

6. Улучшение сервиса в учреждениях здравоохранения

Обеспечение высокого уровня сервиса является важным аспектом для привлечения и удержания пациентов. Упрощение записи на прием к специалистам, внедрение онлайн-записей, обновление интерьеров палат повышенной комфортности, а также обеспечение обратной связи с пациентами помогут создать положительный имидж белорусской медицины. Кроме того, предоставление пациентам полного доступа к информации о предоставляемых услугах на разных языках будет способствовать повышению доверия к системе здравоохранения. Важным аспектом индивидуального подхода к различным группам иностранных пациентов является и необходимость учитывать их (пациентов) культурные, религиозные и гастрономические особенности.

Таким образом, комплексный подход к развитию медицинского туризма в Беларуси, основанный на модернизации инфраструктуры, разработке уникальных программ, эффективном маркетинге, международном сотрудничестве и высоком уровне сервиса, позволит значительно увеличить поток иностранных пациентов и укрепить позиции страны как привлекательного направления для медицинского туризма.



Воронцова Динара Викторовна,
директор компании медицинского туризма
«Триостайл», член рабочей группы по медицинскому
туризму Межведомственного экспертно-
координационного совета по туризму
при Совете Министров Республики Беларусь

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ ТАИЛАНДА: ИНТЕРВЬЮ С ЭКСПЕРТОМ

Отвечает Хеннинг Кальва, директор компании
медицинского туризма ImagineHealth (Таиланд)



1. Какое место занимает сегодня Таиланд в индустрии международного медицинского туризма?

На протяжении долгого времени Таиланд остается наиболее популярным туристическим направлением в Юго-Восточной Азии. Всемирно известное тайское гостеприимство в совокупности с живописными пляжами привлекает огромное число туристов. Добавьте сюда самобытную культуру, неповторимую кухню и фантастический шопинг, и становится очевидно, почему Таиланд считается настоящим туристическим раем. Туризм является основным фактором экономического роста страны. Вклад отрасли в ВВП Таиланда составляет около 12 %. Вместе с тем благодаря прогрессивной системе здравоохранения и комфортным ценам на медицинские услуги Таиланд рекомендовал себя также как превосходное направление для оздорови-

тельного туризма. Приведем немного статистики: в 2021 году Таиланд вошел в пятерку лучших стран по показателям привлекательности и стоимости медицинского туризма в рейтинге MTI (Medical Tourism Index). Таиланд — это место слияния Востока и Запада. Это уникальное смешение прослеживается и в сфере медицины: здесь западные методы терапии соседствуют с традиционными восточными практиками. Благодаря этому местные врачи применяют целостный подход при решении проблем пациента и сочетают различные методы лечения. Независимо от того, зачем именно вы направляетесь в Таиланд: попробовать инновационные методы терапии для улучшения физического и психологического здоровья или испытать на себе практики комплементарной и альтернативной медицины — в Таиланде вы найдете все и сразу!

2. Чем именно привлекательна система здравоохранения Таиланда для иностранных пациентов?

Система здравоохранения Таиланда признана лучшей во всем регионе Юго-Восточной Азии. Визитной карточкой Таиланда являются первоклассные клиники и экспертные медицинские центры, оснащенные по последнему слову техники. Также необходимо отметить высокую степень квалификации врачей и медицинского персонала. Многие тайские врачи и терапевты получают медицинское образование в Великобритании или США. При этом Таиланд не сталкивается с проблемой утечки мозгов, как, например, Индия. Напротив, тайские врачи, прошедшие международную подготовку и свободно владеющие английским языком, как правило, возвращаются домой. Они возвращаются, потому что любят свою страну, любят свои семьи и, конечно, потому, что получают здесь достойную заработную плату, так что у них нет причин уезжать в Лондон или Нью-Йорк. Процесс предоставления медицинских услуг в Таиланде доведен до уровня совершенства. Консультация перед поездкой, встреча в аэропорту, услуги переводчика, организация проживания и питания — вот лишь некоторые из основных услуг, предлагаемых ведущими тайскими частными медицинскими учреждениями Таиланда. Это больше, чем просто услуги, — пациенты получают полный пакет! Еще одним ключевым аспектом является отсутствие очередей и минимальный срок ожидания. Наконец, качество и безопасность медицинских услуг — один из важнейших критериев. В Таиланде насчитывается более 60 медицинских учреждений, аккредитованных Объединенной международной комиссией (JCI), которая является всемирно признанным золотым стандартом в области международного здравоохранения. Для сравнения: в Сингапуре и Малайзии на сегодняшний день насчитывается всего чуть более десятка подобных учреждений.

3. Пациенты из каких стран чаще всего приезжают на лечение в Таиланд? Какова доля российских путешественников?

Страны Ближнего Востока: Кувейт, Оман, Катар и Объединенные Арабские Эмираты — вот основной рынок для ведущих тайских медицинских учреждений. Более четверти от общего числа иностранных пациентов прибывают в Таиланд именно из этих государств. Приток медицинских туристов из этих стран увеличился после теракта 11 сентября 2001 года в США: с введением визовых ограничений поездки в западные страны стали достаточно затруднительными, именно тогда Таиланд открыл свои двери для ближневосточных пациентов и стал для них прекрасной альтернативой. Следующую по величине группу составляют медицинские туристы из Камбоджи, Лаоса, Мьянмы и Вьетнама, за ними следуют туристы из Китая и США. Российские туристы также проявляют повышенный интерес к сфере оздоровительных путешествий. Исследование, проведенное компанией «Яндекс», показало, что большинство запросов приходится на Москву (28,05 %) и Санкт-Петербург (5,30 %). В целом, российские медицинские путешественники достаточно взыскательно оценивают соотношение цены и качества предлагаемых услуг. В этом смысле Таиланд — идеальное направление для выездного медицинского туризма, так как страна предлагает качественное медицинское обслуживание по наиболее приемлемым ценам.

4. Какие медицинские услуги наиболее востребованы у иностранных пациентов?

В целом, Таиланд предлагает очень широкий и разнообразный спектр медицинских услуг: от диагностики здорового старения до плановых операций, от психиатрической помощи до лечения сложных заболеваний. Среди наиболее востребованных медицинских процедур можно выделить пластические операции, на которые приходится около четверти оказываемых услуг, а также стоматологические и ортопедические услуги, кардиохирургические операции и лечение репродуктивной системы, включая ЭКО. У страны есть огромный потенциал развития в таких областях, как лечение стволовыми клетками, где Таиланд имеет явное преимущество. Законодательная база Таиланда отличается большей гибкостью по сравнению, например, с Сингапуром, что открывает больше возможностей для внедрения инновационных методов и развития медицинских практик. Зачастую именно это становится решающим фактором и побуждает пациентов совершить перелет в Таиланд, чтобы попробовать методы лечения, которые могут быть недоступны в других странах. На мой взгляд, Таиланду нужно занять свою нишу, найти свою идентичность. К примеру, Турция известна процедурами по пересадке волос, Южная Корея — мировой центр пластической хирургии, Сингапур — популярное направление для проведе-

ния операций на сердце. Я считаю, что Таиланд — идеальное место для развития такой области, как медицина долголетия и велнес, направленные на улучшение качества жизни и замедление процессов старения.

5. Расскажите, пожалуйста, подробнее о медицине долголетия. Что она включает и насколько она популярна среди медицинских путешественников?

Медицина долголетия — это комплекс инновационных решений, призванных замедлить ход времени, чтобы вы смогли прожить долгую и здоровую жизнь. Это направление в том числе включает регенеративную медицину, терапию стволовыми клетками, специализированные антивозрастные процедуры, оздоровительные и детокс-программы. За последние годы интерес к медицине долголетия определенно возрос. Компания ImagineHealth занимается развитием этого направления последние несколько лет. Это по сути профилактическая медицина, но включающая гораздо более расширенную диагностику, применение высокотехнологичной аппаратуры, тщательно выверенные решения и протоколы лечения. Кроме того, медицина долголетия очень персонализирована, что мне импонирует, поскольку мы в ImagineHealth всегда строим взаимоотношения с клиентами на основе индивидуального подхода. Благодаря успешному сотрудничеству с ведущими медицинскими учреждениями Таиланда мы помогаем нашим клиентам получить доступ к новейшим технологиям и методам продления долголетия. Мы просвещаем своих клиентов, рассказываем о возможностях такой медицины и прививаем мысль о том, что с помощью этой науки, этих экспертных знаний вы можете оставаться здоровыми и жить дольше. ImagineHealth ставит перед собой цель сделать инновационную медицину долголетия доступной для всех по приемлемым ценам.

6. Каковы на сегодняшний день перспективы развития медицинского туризма в Таиланде? Какую роль в этом процессе вы отводите компании ImagineHealth?

Потенциал развития медицинского туризма в Таиланде огромен. В настоящее время правительство реализует стратегию по превращению страны в мировой медицинский хаб к 2026 году. Стимулируются инвестиции в различные медицинские продукты, поощряется развитие инновационных медицинских технологий для лечения конкретных заболеваний. В дополнение к этому Таиланд снизил визовые сборы, благодаря чему иностранцы получили возможность многократного въезда с максимальным сроком пребывания 90 дней. Мы в ImagineHealth активно продвигаем Таиланд как направление для оздоровления и долголетия. Я уверен, что у Таиланда действительно много преимуществ с точки зрения медицинского туризма. Таиланд завоевал непререкаемую репутацию одной из самых гостеприимных и дружелюбных стран в мире, которая предлагает своим гостям живописные

пляжи, развитую транспортную инфраструктуру, уникальную кухню и фантастические возможности для досуга и отдыха. Все это в совокупности создает превосходные условия для комфортного пребывания медицинских путешественников из разных уголков планеты. ImagineHealth стремится особо выделить Таиланд на карте медицинского туризма. Мы хотим, чтобы туристы приезжали в Таиланд не только, чтобы повисить уровень дофамина, нежась на белоснежном пляже. Мы хотим подарить им возможность вернуться домой помолодевшими и полными сил. И вот тут в игру вступает ImagineHealth: благодаря налаженным и прочным стратегическим связям с лабораториями, врачами, больницами и клиниками мы помогаем нашим клиентам пройти инновационное лечение, которое может быть попросту недоступно в других странах. Именно в этом мы видим миссию ImagineHealth. К сожалению, я вынужден признать, что на сегодняшний день некоторые передовые методы терапии и диагностики до их пор зачастую остаются доступными только для состоятельных людей. Но мы в ImagineHealth благодаря многолетнему сотрудничеству и доверительным отношениям с лучшими медучреждениями Таиланда прилагаем все усилия, чтобы прогрессивные медицинские решения стали доступны, к примеру, для моих родителей, для ваших родителей, для всех пациентов с умеренным доходом.



Хеннинг Кальва,
основатель и главный исполнительный директор
компании ImagineHealth

РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА УЗБЕКИСТАНА ЧЕРЕЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО



Организация Ассоциации медицинского туризма Республики Узбекистан совпала с началом коронавирусных ограничений, введенных в Узбекистане в марте 2020 года.

Важной предпосылкой для создания Ассоциации стала ситуация, сложившаяся после распада СССР, при которой узбекистанские пациенты, нуждающиеся в высокотехнологичных медицинских услугах, вынуждены были для их получения выезжать в ведущие клиники Индии, Турции, Кореи и других зарубежных стран, а понятие «медицинский туризм» практически приравнялось понятию «выездной медицинский туризм».

Главными целями создания Ассоциации явились: содействие мероприятиям, проводимым нашим государством по обеспечению высокого уровня медико-туристических услуг и дальнейшей оптимизации деятельности в сфере медицинского туризма в республике; повышение информированности населения республики и иностранных граждан о достижениях и возмож-

ностях отечественного здравоохранения; оказание консультативной и практической помощи в подборе клиник и специалистов, необходимых пациентам и др.

В плане достижения поставленных целей за период своего функционирования Ассоциацией осуществлен и продолжает осуществляться ряд следующих мероприятий:

1. Мероприятия по повышению информированности отечественных и зарубежных граждан о возможностях медицинского туризма в Узбекистане:

- ежегодно проводятся республиканские и международные воркшопы и конференции;
- принимается активное участие в работе тематических выставок и ярмарок;
- проведены презентации Узбекистана в качестве перспективной дестинации медицинского туризма в таких городах СНГ, как Астана, Баку, Волгоград, Москва, Новосибирск, Санкт-Петербург, а также в ряде стран дальнего зарубежья (Израиль, Испания, Италия, США);
- подготовлен «Каталог медико-оздоровительных учреждений Узбекистана»;
- создан и продолжает пополняться электронный реестр ведущих отечественных и зарубежных медицинских центров, клиник, различных профилактических, диагностических и оздоровительных учреждений, а также оказываемых в них медицинских услуг.

2. Мероприятия по повышению профессионального уровня отечественных специалистов:

- организовано участие специалистов в инфотурах по ведущим медицинским центрам и клиникам Беларуси, Израиля, Италии, Казахстана, Китая, ОАЭ, России и др.;
- в заключаемых с ведущими зарубежными клиниками меморандумах предусмотрена возможность подготовки и переподготовки на их базах специалистов Узбекистана.

3. Мероприятия по моральному стимулированию руководителей и специалистов учреждений:

- разработана и проводится добровольная бесплатная сертификация крупных отечественных медицинских и санаторных учреждений (с присвоением им «звездных» категорий);

- учрежден ежегодно вручаемый Нагрудный знак «За вклад в развитие медицинского туризма в Узбекистане»;
- организованы и проводятся ежегодные конкурсы по ряду номинаций среди юридических лиц (учреждений) по определению рейтинга лидеров в области медицинского туризма и экспорта медицинских услуг MEDICAL TOURISM INDEX и среди физических лиц на звание «Самый успешный специалист года».

4. Мероприятия по установлению и укреплению взаимовыгодного сотрудничества с ведущими зарубежными медико-оздоровительными учреждениями:

- налажены легитимные деловые контакты с представителями медицинских учреждений Израиля, Италии, Испании, ОАЭ, Турции и других некоторых стран дальнего зарубежья, а также с такими странами СНГ как Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан.

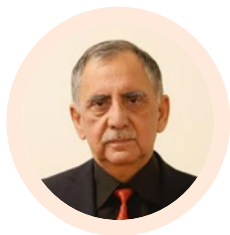
В декабре 2022 года Узбекистан наряду с Россией, Азербайджаном, Казахстаном и Кыргызстаном вошел в организованный при поддержке Российского союза туристической и профильного Комитета РСТ по медицинскому туризму Альянс ассоциаций медицинского туризма (Medical Tourism Alliance).

Этот акт значительно расширил возможности нашей Ассоциации на международном уровне популяризировать Узбекистан в качестве дестинации медицинского и оздоровительного туризма путем информирования зарубежных специалистов и граждан о возможностях и преимуществах получения медицинских услуг в лучших лечебно-профилактических и оздоровительных учреждениях республики.

Общегосударственные масштабные программы по реформированию системы здравоохранения Узбекистана и доведению ее до международного уровня, инициированные руководством республики и осуществляемые в последние годы, а также скромная лепта, вносимая Ассоциацией в этот процесс, привели к тому, что вектор развития медицинского туризма из выездного направления стал поворачиваться в сторону въездного и внутреннего. Так, количество иностранных граждан, получивших медицинские услуги в учреждениях здравоохранения Узбекистана, с 2021 по 2024 год увеличилось почти в 3,5 раза (44,4 тыс. до 149,2 тыс. человек), а стоимость оказанных им услуг — почти в 6 раз (с 27,5 млрд сумов до 160,6 млрд).

Впереди у Ассоциации еще много работы и перспективных планов, реализация которых в сотрудничестве с другими участниками сферы ме-

дицинского туризма республики и дружественных стран позволит достичь высшей своей цели — способствованию восстановлению, сохранения и укрепления здоровья людей вне зависимости от места их проживания.



Ахмад Ахмедов,
заместитель председателя Ассоциации
медицинского туризма Республики Узбекистан



ОПЫТ РЕГИОНОВ

Медицинский туризм
и экспорт медицинских услуг

ИТОГИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА ПО ЭКСПОРТУ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Маркетинговая стратегия Задачи и этапы реализации проекта

Этап №1	Этап №2	Этап №3
Вход на рынок услуг <ul style="list-style-type: none"> ✓ Сформировать экспортный бренд региона «Medical City Visit Tyumen» ✓ Разработать региональную модель перспективного и долгосрочного развития медицинского туризма ✓ Объединить ресурсы дестинации <p>Определить :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Перспективные направления ✓ Потенциальные возможности ✓ Ценовую политику ✓ Конкурентные преимущества ✓ Страны, ориентированные на потребление медицинских услуг ✓ Потребительские ценности ✓ Мотивацию персонала ✓ Барьеры и риски 	Закрепление на рынке <ul style="list-style-type: none"> ✓ Выстроить взаимодействие всех заинтересованных сторон участвующих в организации медицинского тура ✓ Оцифровать взаимодействие в «CRM Medical City» ✓ Сформировать потоки через единую точку входа ✓ Адаптировать система здравоохранения с целью повышения уровня лояльности, стандартизованы процессы обслуживания, маршрутизация ✓ Реализовать стратегию продвижения экспортного бренда на внешний и внутренний рынок ✓ Проработать курацию пациента на всех этапах лечения и пребывания на территории Тюменской области, после возвращения на Родину 	Расширение рынка <ul style="list-style-type: none"> ✓ Реализовать рекламную и коммуникативную компании ✓ Реализовать стратегию продвижения бренда врача, кластера, клиник в регионах и странах ✓ Сформировать имидж региона как центра экспорта медицинских услуг и медицинского туризма ✓ Сформировать клиентскую базу

С целью реализации проекта «Развитие экспорта медицинских услуг в Тюменской области», обеспечения координации организационно-методической и маркетинговой деятельности создан Координирующий центр развития экспорта медицинских услуг.

Цель Координирующего центра:

- Создание и развитие на территории Тюменской области механизмов и условий, обеспечивающих рост экспорта медицинских услуг, а также создание максимально комфортных условий для лечения и пребывания пациентов в г. Тюмени.

Для достижения цели предусматривается решение следующих задач:

- Организация централизованного управления процессами развития экспорта медицинских услуг в едином ключе с целью привлечения дополнительных источников финансирования в медицинские организации за счет развития межрегионального и международного медицинского туризма.



- Реализация маркетинговой политики регионального здравоохранения на международном и межрегиональном рынках медицинского туризма, повышение конкурентоспособности и продвижение медицинских организаций Тюменской области оказывающих высокотехнологичную и специализированную медицинскую помощь под единым брендом Medical City Visit Tyumen;
- Обеспечение организационно-методической и маркетинговой поддержки клиникам, участвующим в Проекте;
- Организация деятельности информационного контакт-центра с целью информирования иностранных граждан и жителей других регионов РФ о возможностях лечения в медицинских учреждениях Тюменской области, приема заявок на лечение в медицинские организации со всех источников продвижения;
- Осуществление мониторинга показателей экспорта медицинских услуг.

За период реализации Регионального проекта «Развитие экспорта медицинских услуг в Тюменской области» с 2019 года по 2024 год медицинские услуги в медицинских организациях подведомственных Департаменту здравоохранения Тюменской области получили 200 тысяч иностранных пациентов.

Ежегодно медицинскую помощь в клиниках Тюменской области получают от 40 до 50 тысяч иностранных граждан, 75,9 % составляют лица, не имеющие полис ОМС.

В структуре обращаемости иностранные граждане более чем из 40 стран мира, основной процент составляют иностранные граждане стран СНГ: Таджикистан, Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Азербайджан, Армения, Украина.

В 2024–2025 годах увеличилось количество иностранных граждан из Индии, Китайской Народной Республики, Грузии, Молдавии, Египта, Туркмении, Турции и Германии.

Наиболее востребованные услуги: кардиохирургия, нейрохирургия, эндопротезирование, лечение онкологических, офтальмологических, гинекологических и урологических заболеваний.

Для интеграции усилий разработана региональная модель кластерного подхода в развитии медицинского туризма, объединяющая логистикой ведущие клиники Тюменской области, в которых иностранным гражданам оказываются услуги по всем направлениям высокотехнологичной и специализированной медицинской помощи.

Автоматизированы процессы взаимодействия CRM Medical City по принципу win-win между медицинскими организациями и всеми участниками туристической индустрии региона. В основе данной стратегии лежит эффективная взаимозависимость и плодотворное сотрудничество в целях создания и обеспечения функционирования системы эффективного взаимодействия между участниками медицинской и туристской индустрии Тюменской области; формирования коллегиального органа, включающего представителей всех групп участников медицинской и туристской индустрии Тюменской области; разработки этапов общей инфраструктуры кластера для работы с иностранными пациентами; реализации совместного плана мероприятий всеми участниками медицинской и туристской индустрии Тюменской области в целях развития экспорта услуг и лечебно-оздоровительного туризма.

- Создан единый брендбук Medical City Visit Tyumen, интернет-портал <https://medcity.pro/>, социальные сети, YouTube-канал, проводятся коммуникативные мероприятия, направленные на информирование иностранных граждан о возможностях тюменской медицины, а также участие в выставках и форумах, что позволит сформировать имидж Тюменской области как одного из центров международного туризма.
- Функционирует отдел экспорта медицинских услуг — координирующий центр развития медицинского туризма Medical City Visit Tyumen с целью создания условий для увеличения экспорта медицинских услуг, формирование потоков пациентов через единую точку входа, обеспечения качественного медицинского менеджмента в едином ключе проекта, реализации коммуникативной и рекламной стратегии, информирования, рассмотрения медицинской документации и распределение заявок в медицинские организации, а также реализации маркетинговой политики направленной на повышение конкурентоспособности, логистики, маршрутизации и стандартизации процессов обслуживания в едином ключе Проекта.
- Организован информационный центр — единая точка входа (контакт-центр 24/7), автоматизированы процессы взаимодействий CRM Medical City по принципу win-win от первого звонка до возвращения домой с целью взаимодействия потенциальных пациентов, специалистов координирующего центра, медицинских организаций, организации трансфера, размещения, туристических программ, обратной связи, контроля качества, анализа удовлетворенности.
- Функционирует мультязычный (7 языков) интернет-портал <https://medcity.pro/>, на котором представлена информация о возможностях Тюменского здравоохранения, пакетные предложения, заявоч-

ные формы с интеграцией в CRM-систему Medical City. Посещаемость <https://medcity.pro/> в месяц от 30 000. По данным Google аналитики, география посещаемости: зарубежные страны — 52,6 %, другие регионы РФ — 46,5 %, Тюмень — 0,81 %.

- Проводится информирование о возможностях лечения в медицинских организациях Тюменской области, методах высокотехнологичной медицинской помощи, конкурентных преимуществах; активная продажа услуг, оказываемых в медицинских организациях Тюменской области; собеседование с целью определения необходимого вида медицинских услуг и ознакомление их с правилами, условиями получения, расценками стоимости медицинских услуг и оформлением платных медицинских услуг для иностранных пациентов.
- Проводится консультирование иностранных граждан по вопросам приглашения, визового и безвизового въезда на территорию Российской Федерации, получения транзитных виз, рассказывается об особенностях таможенного законодательства Российской Федерации.
- Осуществляется подготовка индивидуальных коммерческих предложений для иностранных граждан, согласование условий медицинского тура, составление программ пребывания в Тюмени для иностранных пациентов.
- Организовано эффективное взаимодействие между всеми участниками проекта.
- Осуществляется контроль обработки заявок, переданных в профильные организации на предмет соблюдения сроков и регламента работы с заявками в CRM-системе, актуальности статусов заявок, корректности введенных сведений в единую систему с целью минимизации рисков возникновения жалоб пациентов, конфликтных ситуаций и отрицательных отзывов.
- Осуществляется контроль качества и сроков оказания медицинских услуг, стандартов работы с иностранными пациентами на каждом этапе.
- Проводится администрирование процессов трансфера иностранных граждан (авиа, ж/д, авто и иной вид транспортировки).
- Осуществляется консультирование иностранных граждан о правилах оформления заказов и бронирования, о категориях гостиниц, расположенных на территории организаций-участников Проекта, уровне обслуживания в них, о правилах въезда (выезда) в страну (место)

временного пребывания и правилах пребывания в ней, а также об особенностях постановки на миграционный контроль.

- При необходимости осуществляется оформление заказов и бронирование номеров гостиниц, расположенных на территории организаций-участников Проекта, по запросу иностранных граждан.
- Распространена информационная полиграфическая продукция на стойках партнеров с учетом целевой аудитории.
- Налажено взаимодействие по развитию экспорта медицинских услуг с туристическими фирмами, туристическими центрами, гостиничными комплексами, диаспорами, туристическими базами, миграционными службами, иностранными студентами, обучающимися в Тюменской области.
- Осуществляется мониторинг степени удовлетворенности иностранных граждан оказанными услугами.



Долгунская Алена Николаевна,
руководитель Координирующего центра
медицинского туризма Тюменской области Medical
City Visit Tyumen, начальник отдела Экспорта
медицинских услуг ГАУ ТО «МИАЦ»

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ БАШКОРТОСТАНА: ИНФРАСТРУКТУРА



Медицинский туризм и экспорт медицинских услуг Республики Башкортостан имеет давнюю историю. На протяжении нескольких десятков лет въездной медицинский туризм прочно ассоциировался с офтальмологией благодаря Всероссийскому Центру глазной и пластической хирургии «Аллоплант» под руководством профессора Э. Р. Мулдашева. В Центре разработано более 80 принципиально новых глазных и пластических операций, за год выполняется до 5 тысяч микрохирургических манипуляций.

Башкортостан продолжает укреплять свои позиции на рынке медицинского туризма, предлагая высококачественные услуги в различных направлениях медицины в сочетании с доступными ценами. Кроме того, регион занимает уникальное географическое положение с потрясающими природными ландшафтами. Республику часто называют российской Швейцарией. Поэтому в регионе очень развито санаторно-курортное лечение, которое предлагает пациентам уникальные возможности для восстановления. Здесь проходят реабилитацию космонавты.

В отчете о результатах деятельности Правительства Республики Башкортостан за 2024 год премьер-министра Правительства РБ Назаров А. Г.

в Государственном Собрании — Курултае Республики Башкортостан сообщил, что в Год защитника Отечества и Год поддержки участников специальной военной операции и членов их семей нужно обратить особое внимание на вопросы восстановления и реабилитации здоровья военнослужащих.

Дополнительным преимуществом региона является развитая инфраструктура и транспортная доступность по федеральным автомобильным трассам и железнодорожному сообщению. Международный аэропорт в Уфе обеспечивает прямые рейсы не только из многих городов России, но и многих стран, что делает поездку в Республику Башкортостан удобной для пациентов. Помимо этого, башкирские клиники активно развивают цифровые технологии и телемедицину, что позволяет пациентам консультироваться с врачами до и после процедур, снижая необходимость длительного пребывания здесь.

Объем финансирования здравоохранения в Башкортостане за прошлый год превысил 110 млрд рублей. В 2024 году проведен капитальный ремонт 68 объектов здравоохранения, установлено 135 быстровозводимых модульных конструкций, закуплено 206 санитарных автомобилей, приобретено 8,5 тыс. единиц медицинского оборудования, в том числе 51 единица тяжелой техники, на общую сумму более 1 млрд рублей.

В Уфе на базе Больницы скорой медицинской помощи открылся Центр мониторинга инсультов, аналогов которому нет в России.

В 2024 году впервые в истории Башкортостана врачи Республиканского центра детской онкологии и гематологии самостоятельно начали осуществлять пересадку костного мозга. В целом Башкортостан входит в первую десятку среди регионов России по количеству проведенных трансплантаций.

В 2025 году открывается новый хирургический корпус Республиканского кардиологического центра. Это существенно повысит уровень оказания медицинской помощи пациентам с сердечно-сосудистой патологией.

Частные клиники региона также проводят уникальные медицинские операции. Они оснащены новейшим оборудованием и предлагают медицинские услуги мирового класса, соответствующие всем международным стандартам.

Приказом министра предпринимательства и туризма Республики Башкортостан Гордиенко З. М. была создана рабочая группа по развитию медицинского туризма и экспорту медицинских услуг в целях осуществления координации и регулирования деятельности в сфере развития медицинского туризма в Республике Башкортостан, определения основных задач и приоритетных направлений

В состав рабочей группы вошли: министр предпринимательства и туризма Республики Башкортостан (руководитель рабочей группы) Гордиенко З. М., министр внешнеэкономических связей и конгрессной деятельности Республики Башкортостан Большичева М. Д., заместитель министра здравоохранения Республики Башкортостан Еникеева Д. Р., первый заместитель министра земельных и имущественных отношений Республики Башкортостан Суслин Д. М., ректор ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации Павлов В. Н., директор АНО «Медицинский туризм Республики Башкортостан» Курамшина Е. Р. и др.

Проведена встреча участников рабочей группы с Президентом Ассоциации медицинского и академического туризма Чернышовым Е. В. по вопросу развития медицинского туризма в Республике Башкортостан. На встрече были обсуждены перспективы и инструменты развития медицинского туризма в регионе, дорожная карта по развитию экспорта медицинских услуг.

С целью повышения уровня информированности широкого круга населения в России и за рубежом о медицинских услугах, оказываемых на территории Республики Башкортостан, о перспективных технологиях в области предоставления медико-профилактических услуг в регионе, повышения привлекательности и популяризации отечественных медицинских организаций на международной арене разработана и с 2023 года внедрена электронная платформа <https://medtourism.group>. На электронной платформе в данный момент присутствуют около 50 медицинских организаций Башкортостана: государственные и частные клиники, санатории. Постепенно количество участников платформы увеличивается, также увеличивается количество предлагаемых ими медицинских услуг. Особой популярностью пользуются услуги офтальмологии, стоматологии, пластической хирургии и терапевтической косметологии, кардиологии, онкологии, санаторно-курортное лечение, а также новое направление по пересадке волос.

Подготовлен комплект нормативных правовых актов по взаимодействию оператора платформы и медицинских организаций, участвующих в проекте, разработаны типовые формы и нормативные правовые акты взаимодействия с внешними партнерами в части реализации дополнительных сервисов на платформе.

Разработаны проекты договоров медицинских организаций с потенциальными пациентами по направлению медицинского туризма, а также агентами (физическими и юридическими лицами) на оказание медицинских услуг на территории республики.

Разрабатывается программа коммуникационных мероприятий по повышению уровня информированности иностранных граждан о медицинских услугах, оказываемых на территории Республики Башкортостан. Прораба-

тываются вопросы сотрудничества и совместной деятельности с представителями национальных диаспор Башкортостана в рамках реализации программы коммуникационных мероприятий по повышению уровня информированности иностранных граждан о медицинских услугах, оказываемых на территории республики. Проведены предварительные переговоры о совместной деятельности с компаниями-партнерами Ингосстрах, Альфа-страхование. Подготовлен информационный видеоролик о медицинском туризме Республики Башкортостан.



Курамшина Елена Рифхатовна,
директор АНО «Медицинский туризм
Республики Башкортостан»

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ БАШКОРТОСТАНА: РАЗВИТИЕ



В столице Республики Башкортостан, в городе Уфе, строится медицинский центр международного уровня. На 2025–2027 годы бюджет проекта составляет 5 млрд руб.

Здание медицинского центра имеет пять этажей и площадь 4900 квадратных метров, в нем запланированы четыре операционных зала, а также детский и взрослый стационар на 80 коек (20 одноместных и 30 двухместных палат).

Структурный план здания включает администрацию, визовый центр (подготовка документов для въезда в РФ, организация трансфера до Центра), диагностический центр, оснащенный современным оборудованием (ПЭТ КТ, 3D МРТ, Fusion УЗИ) стационар (кратковременное наблюдение, предоперационная подготовка, лечение, медикаментозное и хирургическое лечение), образовательный центр на 50 человек (постдипломное образование врачей, медперсонала и кураторов Центра развития медицинского туризма, обучение иностранным языкам: китайскому, арабскому, английскому; обучение персонала работе с учетом национальных особенностей пациентов), ресторан с национальной кухней.

Для работы с иностранными инотерриториальными пациентами приглашены ведущие российские и зарубежные специалисты по семи направлениям:

- оториноларингология (все виды хирургии);
- травматология (протезирование суставов);
- урология (слинговые операции TVT, RF плазменные операции);
- пластическая хирургия (маммопластика, ринопластика, абдоминопластика);
- офтальмология (катарактальная хирургия, блефаропластика, хирургия слезных путей);
- челюстно-лицевая хирургия (сложные варианты дентальной имплантации);
- гинекология (лапароскопия, тубэктомия, гистерэктомия, миомэктомия).

Новый медицинский центр призван развить и масштабировать опыт работы с иностранными пациентами в медицинском центре «Атримед» и не только.

По состоянию на 2025 г. центр «Атримед» уже обладает опытом работы с пациентами из многих стран мира. Это Узбекистан (лицензирована консультационная деятельность) и Казахстан, Испания, Германия, Италия, Китай, ОАЭ (лицензирован консультационный центр в Дубае). В этих странах налажено взаимодействие с агентами по привлечению пациентов на договорной основе.

Отработан процесс телемедицинского онлайн-консультирования, встречи пациентов, их трансфера до клиники и сопровождения во время лечения.

Клиника уделяет большое внимание постоянному повышению квалификации врачей, обучению новым языкам и методам работы. Все врачи владеют английским языком, отдельные специалисты владеют разговорным китайским.

Ежегодно проводится повышение квалификации и стажировка врачей в клиниках Москвы, Санкт-Петербурга, зарубежных клиниках по современным методикам лечения. В июле 2024 г. в МЦ «Атримед» по инициативе Тюменского и Пермского медицинских университетов заключены договоры на постдипломное обучение врачей-оториноларингологов, челюстно-лицевых хирургов и стоматологов.

Клиника оснащена передовым оборудованием, не имеющим аналогов в регионе. Это беспроводные эндоскопические камеры высокого разрешения; коблатор для хирургии RF-плазмой, позволяющий оперировать с высокой точностью при температуре в 40 °С без ожогов и рубцов; современное оборудование для плазмофльтрации и хирургии крови, современный низкодозный конусно-лучевой томограф.

В клинике функционирует передовая система фильтрации, обеззараживания и увлажнения воздуха в операционном зале и палатах.

С октября 2024 г. на базе башкирского регионального отделения партии «Опора России» функционирует Комитет по медицинскому туризму (руководители Комитета — Дмитрий Щербаков и Евгений Москалев):

- встречи с руководителями частных медицинских клиник и стоматологий по вопросам развития медицинского туризма;
- обмен опытом, знаниями и идеями, которые помогут улучшить наши сервисы и привлечь международных пациентов;
- члены Комитета приняли участие в Международном бизнес-форуме «Мир возможностей» в Дубае;
- проведен мастер-класс от комитета по медицинскому туризму Башкирской «ОПОРЫ РОССИИ».

Ключевым структурным подразделением медицинского центра «Атримед» является координационный центр по медицинскому туризму, созданный при поддержке Министерства предпринимательства и туризма Республики Башкортостан (министр Гордиенко Зухра Маулитбаевна) с целью повышения качества предоставления услуг инотерриториальным и иностранным пациентам в сфере здравоохранения, образования и науки в регионе. Данный координационный центр содействует привлечению высококомпетентных специалистов в регион, а также их поддержке и сопровождению в рамках создания образовательной среды в регионе.

Основные направления работы с инотерриториальными и иностранными пациентами:

- обеспечение интернет-присутствия в других регионах и странах для продвижения (видео и др. локализованные промо-материалы);
- организация колл-центров для обработки заявок, распределение на лечение и диагностику в частные и государственные ЛПУ Республики Башкортостан;
- визовая и юридическая поддержка, организация трансфера и аккомодации, культурной программы.

Среди основных векторов развития медицинского туризма в республике Башкортостан можно выделить:

- сотрудничество с ведущими университетами Казахстана и Узбекистана;
- международное развитие медицинской науки с целью внедрения самых современных технологий в медицинские центры Республики Башкортостан;
- организация потока иностранных пациентов в Республику Башкортостан для оказания специализированной и высокотехнологичной медицинской помощи.

Министерством предпринимательства и туризма Республики Башкортостан определены основные задачи по развитию медицинского туризма в республике Башкортостан на 2025–2027 гг.:

- увеличение входящего потока пациентов в Республику в 5 раз;
- увеличение платных услуг населению в сфере медицинского туризма до 5 млрд руб. в год;
- привлечение российских медицинских специалистов и их постдипломное образование — до 1000 специалистов ежегодно;
- увеличение числа приезжих, размещающихся в гостиницах Уфы (пациенты, сопровождающие, медицинские специалисты), на 1500–2000 туристов ежегодно;
- государственная поддержка: вложено собственных средств 780 млн руб., для полной реализации проекта необходимо 4,22 млрд руб.

Республика Башкортостан обладает высоким потенциалом для дальнейшего развития медицинского туризма, благодаря уникальному сочетанию передовых медицинских технологий, популярных в других регионах России, странах ближнего и дальнего зарубежья; а также уникальному ландшафту и богатым культурным традициям.



Щербаков Дмитрий Александрович,
председатель Комитета по медицинскому туризму БРО «Опора России», доктор медицинских наук, основатель и руководитель медицинского центра «Атримед»



МЕДИЦИНСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Медицинский туризм
и экспорт медицинских услуг

ФРАНШИЗА МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ



Медицинский туризм сегодня — это одна из самых динамично развивающихся отраслей здравоохранения. По всему миру пациенты ищут доступное лечение за рубежом, в свою очередь клиники ищут новые рынки сбыта своих услуг. Современные медицинские учреждения России сочетают высокие стандарты качества и уникальные методики, что позволяет им иметь потенциал для успеха на глобальном уровне.

Один из наиболее эффективных способов масштабирования бизнеса, увеличения дохода и укрепления бренда — франшиза.

Почему российские клиники должны обратить внимание на продажу франшиз за границу? Франшиза vs филиал: новая математика медицинского бизнеса.

Традиционное открытие филиала за границей требует больших вложений, что включает в себя аренду помещений, оборудования, лицензирование, найм персонала. Из опыта медицинских сетей: на запуск одного филиала уходит 3–4 года, только потом стоит ждать возврата инвестиций.

Франшиза смещает данную парадигму: капитальные затраты сокращаются в 3–5 раз (вместо 15 млн на филиал — 3–5 млн на упаковку франшизы), срок выхода на окупаемость уменьшается до 9–12 месяцев, возможность совместного масштабирования (20 франшиз за 5 лет против 2–3 филиалов).

Это как машина времени для бизнеса. Вы не тратите свои деньги на развитие, а продаете готовую модель партнерам.

Ключевые компоненты успешной медицинской франшизы:

1. Стандартизация. Четкие протоколы лечения и контроля качества как в международных франшизах (например, McDonald's).
2. Адаптация. Учет локальных особенностей: языка, законодательства (например, лицензирования) и культурных предпочтений.
3. Поддержка франчайзи. Осуществляется через обучение, удаленный контроль и управляющую компанию.
4. Готовность собственника. Успешный франчайзер должен уметь анализировать процессы, отпускать операционное управление и быть открытым к обратной связи от партнеров.

Как адаптировать российские стандарты для международного рынка?

Главный шаг — необходимо сохранить суть методик, но гибко подстроиться под местные требования. В странах СНГ, например, можно позиционировать клиники как работающие по российским стандартам (это подчеркивает их надежность). Важно учитывать культурные особенности: где-то акцент на семейном формате, а где-то — на монопрофильных услугах.

Важно использовать господдержку, например, коллаборации с местными партнерами.

- Ключевой момент — не просто копировать, а адаптировать под локальные особенности, как McDonald's.
- Совет клиникам. (Советы клиникам, которые планируют выводить свою франшизу за пределы России).

Если выводить франшизу на глобальный рынок — необходимо начинать со стран СНГ. Наши медицинские стандарты там уже играют значительную роль, и языкового барьера нет. Важно помнить, что даже там ваш франчайзи должен рисковать 75 % своих денег — только тогда он будет мотивирован как собственник.

Опыт владельца франшизы. На что стоит обратить внимание?

Татьяна Тищенко, основатель франшизы медицинского центра: «Важно адаптировать продукт под локальные рынки, сохраняя при этом качество и узнаваемость бренда».

Трудности, с которыми столкнулась команда Татьяны:

- Недостаточный уровень подготовки к рискам (например, изменения законодательства). Решением в данной ситуации представляется закрепление механизмов реагирования заранее.
- Ошибки в подборе партнеров. Необходимо тщательно проверять франчайзи на все соответствия тренду и стандартам.
- Нехватка первоначальных ресурсов. «Мы начинали с малого, тестировали гипотезы и постепенно масштабировали систему», — отметила Татьяна Тищенко.

Самые эффективные инструменты для продвижения франшизы за рубежом

Любовь Малютина, эксперт по медицинским франшизам: для эффективного продвижения франшизы можно использовать комплекс инструментов. Большую поддержку оказывают государственные институты развития экспорта. Важны локализация услуг, учет культурных особенностей и правового поля каждой страны, все это позволяет укрепить позиции на новых рынках.

В том числе внедрение цифровых решений: единые CRM-системы и платформы онлайн-обучения. Это значительно упрощает управление. Особую роль играет система контроля качества, которая основана на четких регламентах и регулярном аудите.

Совет предпринимателям, мечтающим вывести собственную клинику на международный рынок

Для предпринимателей, которые рассматривают возможность вывода медицинской клиники на международный рынок, можно выделить несколько ключевых рекомендаций: необходимо провести всесторонний аудит бизнес-модели на предмет готовности к франчайзингу, начинать внедрение в культурно близкие рынки, важно привлекать и местных юристов — это позволит избежать многих типичных ошибок.

Заключение

Медицинский туризм и франчайзинг открывают перед клиниками России уникальные возможности для масштабирования и укрепления бренда. Ключ к успеху заключается в стандартизации, адаптации

под локальные рынки и правильной поддержке франчайзи. Страны СНГ — это то, с чего стоит начинать, так как медицинские стандарты России уже востребованы.

Для владельцев клиник сейчас идеальный момент для того, чтобы воспользоваться этой бизнес-идеей. Франчайзинг — это не просто экспорт услуг, а еще и мощный инструмент роста.

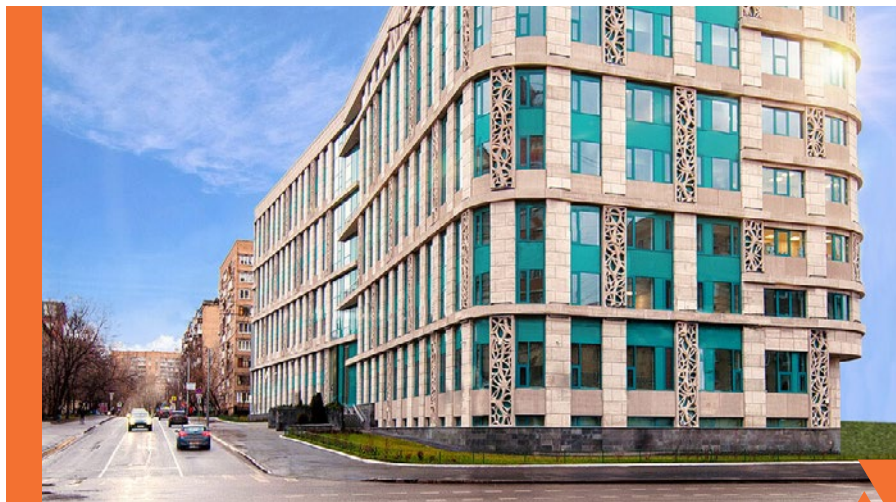


Тищенко Татьяна Александровна,
врач, организатор здравоохранения.
Основатель международной франшизы
«Клиника 1+1», эксперт по систематизации
медицинского бизнеса



Малютина Любовь Викторовна,
директор международного центра
стратегического консалтинга и коучинга POWER,
эксперт по медицинскому франчайзингу

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ КАК ТРЕНД: ОПЫТ ГК «МЕДСИ»



Медицинский туризм — важный сегмент рынка здравоохранения, который открывает новые возможности как для пациентов, так и для медицинских учреждений. ГК «МЕДСИ» уверенно движется к тому, чтобы занять лидирующие позиции в этой области, предоставляя качественные и доступные медицинские услуги иностранцам со всего мира. Индустрия активно развивается благодаря цифровизации и возможности телемедицинского консультирования пациента еще до поездки, упрощению визового режима в странах, а также специальным пакетным предложениям, которые позволяют клиникам оказывать услуги в комплексе.

Основные причины выбора медицинского туризма — это доступность высококачественной медицинской помощи, возможность получения специализированных услуг, а также привлекательные цены по сравнению с аналогичными процедурами в других странах. Зачастую стоимость лечения в России ниже, чем в странах Европы и США, при этом узкопрофильные направления и инновационные технологии, которые есть в наших клиниках (к примеру, роботизированная хирургия, генная терапия) довольно часто недоступны на родине пациента. В некоторых странах, например, в Западной Европе пациенты сталкиваются с длительным ожиданием операций,

тогда как за рубежом можно получить помощь быстро. Приток пациентов дает улучшение транспортной доступности и гостиничного сервиса, увеличение числа клиник, сертифицированных для работы с иностранцами.

Сегодня иностранцы охотно едут в Россию за диагностикой, восстановлением репродуктивного здоровья и услугами по акушерству, онкологии, травматологии, ортопедии, офтальмологии, кардиологии и неврологии. Наша страна обладает огромным потенциалом и с точки зрения курортно-восстановительного здоровья. Более 9500 иностранных пациентов прошли лечение в клиниках МЕДСИ за 2024 год. Порядка 80 % — пациенты из стран СНГ, поэтому МЕДСИ в рамках стратегии по расширению присутствия рассматривает такие страны, как Узбекистан, Казахстан, Таджикистан и Кыргызстан. Мы также отмечаем спрос на российскую медицину среди пациентов из стран Ближнего Востока, видим перспективы развития и в данном регионе присутствия.

Иностранным пациентам МЕДСИ предлагает медицинские услуги с полным сопровождением: встреча в аэропорту, трансфер, размещение в клинике (возможно с сопровождающим), услуги переводчика, англоговорящий персонал, возможность получения специализированного питания (к примеру, халяльной еды), комната для молитвы, перевод медицинской документации на английский или другой языки и многое другое. Любая программа подбирается индивидуально с учетом потребностей пациентов.

«Медицинский туризм для МЕДСИ — это создание комфортной экосистемы, где пациент получает качественную медицинскую помощь на понятном для него языке, с учетом его культурных и религиозных кодов. Мы видим кратный рост иностранных пациентов за последние несколько лет. Привлекательность России как туристического направления позволяет совмещать лечение с отдыхом. У медицинского туризма есть большой потенциал, что обусловлено пациентоориентированностью, высоким уровнем компетенций медицинских работников, качественным сервисом, доступностью и эффективностью передовых технологий в области здравоохранения», — отметила Антонина Филипповская, директор по международному развитию и туризму ГК «МЕДСИ».

С точки зрения бизнеса, направление медицинского туризма открывает новые возможности в сфере логистики, консалтинга и цифровых медицинских услуг: агентства медицинского туризма, медицинские франшизы, реабилитационные курорты. Большим потенциалом по формированию устойчивого потока медицинских туристов обладают страны БРИКС+, в частности Китай и Индия, страны Ближнего Востока (Саудовская Аравия, Ирак) и Африки (Алжир, Марокко и Эфиопия). Приоритетным направлением в данном случае может быть лечение онкологии и заболеваний органов зрения в медицинских учреждениях России.

Есть ряд стран, расположенных на существенном расстоянии от России, к примеру, Бразилия, Индонезия и другие страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, где российские медицинские учреждения могут открывать свои представительства и медицинские офисы, чтобы продвигать программы лечения онкозаболеваний, а также болезней сердца и органов зрения.



Филипповская Антонина,
директор по международному развитию
и туризму ГК «МЕДСИ»

МИССИИ РОССИЙСКИХ ВРАЧЕЙ ЗА РУБЕЖОМ



В апреле прошлого года команда специалистов во главе с директором медицинского центра «Атримед» провели рабочую поездку в Узбекистан. В городах Ургенч, Бухара, Карши, Самарканд и Ташкент в филиалах самой крупной медицинской сети «Шифо-Нур» в Узбекистане проводился отбор пациентов на плановые оперативные вмешательства. Во всех филиалах «Шифо-Нур» врачи медицинского центра «Атримед» проводили операции на ЛОР-органах. При этом выполнялись как обычные рутинные вмешательства (септопластика, аденотомия, полисинусотомия), так и сложнейшие реконструктивные операции (реконструкция глотки у ребенка после неудачной аденотомии, эндоскопические эндоназальные дакриоцисториностомии — операции на слезоотводящих путях, аугментация голосовой складки у пациента с парезом гортани и отсутствием голоса после операции на щитовидной железе и другие). Наиболее сложных пациентов оперировал лично директор медицинского центра «Атримед», доктор медицинских наук, член европейского общества ринологов, эксперт Росздравнадзора по оториноларингологии детского возраста Щербаков Дмитрий Александрович. Среди выполненных операций: пластика перфорации перегородки носа, баллонная дилатация слуховой трубы у ребенка с экссудативным отитом, вулопалатопластики

у пациентов с тяжелыми слип-апноэ и храпом, эндоскопические тимпано-пластики при субтотальных дефектах барабанной перепонки со снижением слуха. На базе центрального филиала клиники «Шифо-Нур» в Ташкенте доктор Щербаков провел хирургический мастер-класс по поводу эндокринной офтальмопатии — болезни Базедова (Грейвса). Всего в Узбекистане выполнено 8 таких операций. Врачи-оториноларингологи медицинского центра «Шифо-Нур» остались довольны уровнем хирургической техники и выразили желание приехать в Уфу для повышения своей квалификации.

Прошел год, и теперь после ежегодных выездов врачей медицинского центра «Атримед» в Узбекистан пациенты из страны-побратима приезжают к нам сами. С начала текущего года только в клинике «Атримед» выполнено 16 хирургических вмешательств пациентам из различных регионов Узбекистана. В 2025 году в медицинских учреждениях Уфы получили специализированную и высокотехнологичную помощь более 200 пациентов из этой дружественной для России страны.



Щербаков Дмитрий Александрович,
председатель Комитета по медицинскому туризму
БРО «Опора России», доктор медицинских наук,
основатель и руководитель медицинского центра
«Атримед»



МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ

Медицинский туризм
и экспорт медицинских услуг

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ОПЫТОМ НА ПРИМЕРЕ ГКБ ИМ. В. М. БУЯНОВА



При поддержке Торгового представительства России в Египте в июне 2025 года состоялся официальный визит делегации Городской клинической больницы имени В. М. Буянова в каирский госпиталь Nasser Institute Hospital for Research and Treatment.

Российские медики посетили ключевые отделения госпиталя: кардио-реанимацию, детскую реанимацию, центр женского здоровья, диагностическое отделение и отделение рассеянного склероза.

Кроме того, во время визита и состоявшихся переговоров большое внимание было уделено развитию медицинского туризма. Nasser Institute уже привлекает на лечение граждан из арабских и африканских стран, предоставляя комплексную поддержку для иностранных пациентов.

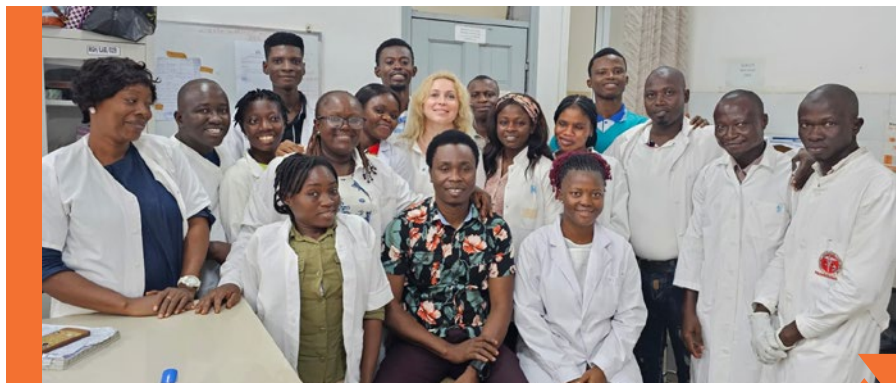
Российская сторона поделилась опытом модернизации амбулаторных маршрутов для пациентов, стандартизации международных пакетов услуг и цифровизации сервисов для иностранцев.

Визит российской делегации станет отправной точкой для запуска совместных проектов и программ повышения качества оказания медпомощи.



Чикризова Валентина Сергеевна,
руководитель отдела медицинского туризма
ГКБ имени В. М. Бунякова

СЕРВИС КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА



Привлекательность российской медицины для граждан СНГ обусловлена рядом факторов. Во-первых, это исторически сложившиеся связи и отсутствие языкового барьера. Многие врачи старшего поколения в странах СНГ получили образование в России и сохраняют тесные профессиональные контакты с российскими коллегами. Во-вторых, стоимость лечения в России, как правило, ниже, чем в странах Западной Европы, Израиле или США, при этом качество оказываемых услуг соответствует мировым стандартам. В-третьих, близость расположения и упрощенный визовый режим (для многих стран СНГ) делают Россию логистически привлекательным направлением для медицинского туризма.

Развитие медицинского туризма стимулирует и внутренний рынок медицинских услуг. Российские клиники, стремясь привлечь иностранных пациентов, инвестируют в современное оборудование, повышение квалификации персонала и улучшение сервиса. Это, в свою очередь, положительно сказывается на качестве медицинской помощи, оказываемой и российским гражданам.

Перспективы развития медицинского туризма в России видятся весьма оптимистичными. Расширение спектра предоставляемых услуг, внедрение телемедицинских технологий, развитие специализированных медицинских кластеров и активное продвижение российского медицинского опыта на международном рынке — все это будет способствовать дальнейшему

росту популярности России как направления для медицинского туризма. Важную роль играет и поддержка со стороны государства, направленная на создание благоприятных условий для развития этой отрасли.

В дальнейшем по мере укрепления позиций российской медицины на международной арене можно ожидать увеличения притока пациентов не только из стран СНГ, но и из других регионов мира, заинтересованных в высокотехнологичной и доступной медицинской помощи. Это откроет новые возможности для экспорта российских медицинских компетенций и внесет значительный вклад в развитие экономики страны.

В настоящее время Россия играет двойную роль: не только принимает участников, но и активно участвует в межгосударственной программе инновационного сотрудничества стран СНГ до 2030 года, охватывающей различные сферы, включая медицину. Эта позиция позволяет не только оказывать поддержку, но и совместно разрабатывать образовательные программы, научные обмены и внедрять цифровые технологии в здравоохранение.

Развитие медицинского туризма оказывает значительное влияние на систему здравоохранения: стимулирует экономический рост, укрепляет образовательные связи и обеспечивает доступ к передовым медицинским технологиям для широкого круга пациентов.

Важным фактором устойчивого развития отрасли является комплексное сопровождение иностранных граждан на всех этапах их взаимодействия с медицинской системой. Здесь важны не только медицинские аспекты, но и организационные: оформление виз, выбор клиники, консультации на родном языке и логистическая поддержка.

В этой сфере активно развиваются компании-навигаторы, получившие статус участника межгосударственной программы. Их цель — упростить процесс для пациента: от первого обращения до заключительной консультации после лечения. Благодаря этим сервисам система становится более понятной, управляемой и надежной.

«Медкомпас» решает важную задачу — повышение доступности медицинской помощи для граждан СНГ: помогает ориентироваться в возможностях российской медицины и максимально эффективно и прозрачно пройти путь от постановки сложного диагноза до выздоровления. Уже в августе команда «Медкомпаса» совместно с московскими клиниками организует бизнес-миссию в Казахстан и Узбекистан, где будет представлен комплексный подход, включающий лечение, обмен опытом и образовательные программы для стажеров. Это конкретный шаг к установлению прочных профессиональных связей.

Участие в межгосударственной программе открывает новые горизонты для развития инноваций в медицине. Россия как координатор многих направ-

лений получает возможность активно влиять на формирование единого медицинского пространства СНГ. Это не только обмен опытом и технологиями, но и гармонизация стандартов оказания медицинской помощи, что критически важно для обеспечения высокого качества лечения пациентов из разных стран.

Развитие медицинского туризма также способствует повышению квалификации российских врачей. Обмен опытом с зарубежными коллегами, участие в международных конференциях и стажировках позволяют им осваивать передовые методы диагностики и лечения. Это, в свою очередь, положительно сказывается на качестве медицинской помощи, оказываемой как иностранным, так и российским гражданам.

Компании-навигаторы играют ключевую роль в формировании позитивного имиджа российской медицины на международной арене. Обеспечивая высокий уровень сервиса и прозрачность всех этапов лечения, они способствуют формированию доверия иностранных пациентов к российской системе здравоохранения. Это важно не только для привлечения новых пациентов, но и для укрепления международного сотрудничества в области медицины.

Бизнес-миссии в страны СНГ являются эффективным инструментом для продвижения российских медицинских услуг и установления долгосрочных партнерских отношений. Представление комплексных решений, включающих лечение, образовательные программы и обмен опытом, позволяет продемонстрировать потенциал российской медицины и заинтересовать потенциальных партнеров. Это способствует увеличению потока медицинских туристов и развитию взаимовыгодного сотрудничества в сфере здравоохранения.

В рамках межгосударственных программ открываются перспективы для совместных научных исследований. Российские ученые получают доступ к уникальным данным и разработкам, проводимым в других странах СНГ, что способствует ускорению процесса создания новых лекарственных препаратов и методов лечения. Это особенно важно в области редких заболеваний, где объединение усилий позволяет получить более значимые результаты.

Важным аспектом является и развитие телемедицины. Создание единой платформы для обмена медицинскими данными и консультаций между врачами разных стран позволяет обеспечить доступ к квалифицированной медицинской помощи пациентам, проживающим в отдаленных регионах. Это не только улучшает качество жизни пациентов, но и снижает нагрузку на систему здравоохранения.

Реализация совместных образовательных проектов также имеет большое значение. Организация стажировок для студентов-медиков и врачей, проведение совместных семинаров и конференций способствует повышению квалификации медицинских кадров и распространению передовых знаний. Это создает основу для устойчивого развития системы здравоохранения и обеспечения высокого уровня медицинской помощи в будущем.

Таким образом, участие России в межгосударственных программах в области медицины открывает широкие возможности для развития инноваций, повышения квалификации врачей, укрепления международного сотрудничества и формирования позитивного имиджа российской медицины на международной арене. Эти усилия способствуют улучшению качества медицинской помощи для всех граждан, независимо от их места проживания.



Кобякова Екатерина Алексеевна,
генеральный директор компании «МЕДКОМПАС»

5 ЗАБЛУЖДЕНИЙ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ И ИНОГОРОДНИХ ПАЦИЕНТОВ



Заблуждение № 1. Медицинский центр может получать иностранных пациентов без бюджета и усилий по продвижению. Медицинские туристы найдут клинику сами и придут сами за счет того, что в клинике отличная медицина.

Вероятность, что самостоятельно приедет один медицинский турист за счет сарафанного радио, есть, но выстроить постоянный поток пациентов без вложений средств и усилий не получится. О клинике и ее возможностях необходимо рассказывать, доносить информацию до потенциального пациента в различных каналах онлайн и офлайн. Пациенты из вашего города о вас знают и приходят на лечение, но люди из других регионов, кто не знает о вашем существовании, никогда не придут. Бюджет и усилия необходимо тратить как на выстраивание партнерских связей с направляющими пациентов врачами, так и на донесение информации о вас до населения, физических лиц.

Решение: выделить ответственного сотрудника и бюджет, поставить целевые показатели.

Заблуждение № 2. Можно работать с агентствами медицинского туризма, врачами и другими партнерами, не платя им за их работу, т. к. все хотят лечиться в нашей клинике, а агентства могут брать свои комиссии с пациента и направлять пациента бесплатно для клиники.

К сожалению, эта схема не работает. Пациент заключает договор на лечение напрямую с клиникой, т. к. у него есть потребность в качественном лечении, но платить дополнительно агентству за его работу он не готов, так как отдельной потребности получить помощь в подборе или подобрать несколько вариантов лечения у пациента нет. Пациент не готов платить отдельно за подбор, но готов через услугу подбора найти то, что ему нужно, — качественное лечение. Агентства, как правило, это микро- и малый бизнес, и бесплатно они вести свою работу не могут.

Решение: проработать с юристами агентский договор, предусматривающий выплату средней по рынку комиссии.

Заблуждение № 3. Часто клиники думают, что достаточно заключить договор с партнерами-агентствами, и пациенты пойдут потоком, но по опыту как зарубежных клиник, вышедших на российский рынок, так и российских клиник, заключающих договор с агентствами, видно, что это не так.

На сегодня многие зарубежные центры перешли на заключение договоров не заранее, а только с первым направленным пациентом. Заключать договор заранее отдельно неэффективно.

Пациентов не направляют, потому что не знают, на что к вам направлять, какое лечение самое сильное и эффективное, у консультантов агентств нет ни понимания, в чем и почему вы лучшие, ни аргументов для пациента, ни мотивации продвигать именно вашу клинику, а не другую, по которой им уже все известно и понятно. Предложение медицинских центров почитать информацию на сайте, в буклете не работает, да и многие российские сайты, особенно государственных клиник, недружелюбны к ищущему информацию человеку.

Решение: при обсуждении агентского договора задавайте вопрос «Что вам нужно, чтобы продать нас пациенту?». Рассказывайте о себе подробно на встречах с агентствами, возможно, запишите видео с докторами, которые расскажут, что именно, как и почему они лечат с превосходными результатами. Подготовьте не стандартную маркетинговую презентацию-пустышку, а подробную информацию по каждому медицинскому направлению, по которому вы намереваетесь получать иностранных пациентов.

Нужно рассказать про клинику подробно, про врачей, на что можно направить пациента, почему именно к вам. Дайте конкретные аргументы для убеждения пациентов по каждому заболеванию и медицинской услуге, которую хотите продвигать. Создавайте графические, текстовые, видеоматериалы с врачами, о клинике и о медуслугах, подготовьте статистику по результативности, проверите сравнение себя не только с другими медицинскими центрами в вашем городе, а и с топ-3 по стране, и с топ-10 по миру. У себя на russianhospitals.ru мы собираем вопросы, которые волнуют пациентов на форумах, и отвечаем в материалах, создаваемых совместно с врачами-экспертами клиник, именно на них. Такие материалы пользуются спросом.

Заблуждение № 4. Продвигать клинику, все ее услуги оптом, весь прайс-лист на много страниц, не выделяя приоритетные медицинские направления и медицинские услуги, из принципа «кто-то да найдет что-то для себя и приедет». Никто не читает прайс-листы клиники и не способен на их основе оценить общую стоимость диагностики и лечения «под ключ».

При таком подходе информация размывается, тяжело найти пациенту аргументы для себя. Пациент ищет там, где ему могут качественно помочь по его заболеванию, а не «потому что клиника в Москве и у нее площадь 10 000 кв. м., 30 медицинских направлений и 600 врачей, а 10 из них доктора наук». Пациента волнует его медицинская проблема, поэтому рассказывать надо о том, как вы решаете медицинские проблемы людей. Продвижение «все оптом» приводит к потере бюджета, низкой эффективности продвижения.

Решение: выберите узкий сегмент того, что вы хотите продвигать, пусть даже это будет максимум 5 % от всех ваших услуг. Выбирайте по критериям:

- где у вас есть свободные мощности, чтобы госпитализировать быстро;
- где у вас есть сильные врачи, которые обладают высокой компетенцией (на их опыт и регалии поедут пациенты) и которые могут дать короткую консультацию пациенту до поездки, чтобы снять его сомнения по тому, можно ли им и вашей клинике довериться;
- где у вас есть экономический интерес, а цена услуги не слишком низкая (люди не поедут за лечением за 20 000 рублей в поездку стоимостью 50 000 рублей).

Из того списка, который получился, отберите те медицинские услуги, где ваши медицинские достижения выше, чем в том регионе или стране, где вы хотите продвигаться, а цена — ниже или сравнима.

Последним шагом выберите направления, цены услуг, каналы продвижения, посоветуйтесь с партнерами из целевой страны или региона, какие каналы продвижения наиболее эффективны у них.

Заблуждение № 5. Развивать медицинский туризм можно точечными действиями, исходя из того, на что хватит денег или о чем сейчас говорят на рынке, без стратегии и системного подхода. Как вариант, сделать то же, что сделал ваш конкурент.

Нужен комплексный подход, т. к. развитие такого потока — игра в долгую. Быстро и очень дорого может помочь только реклама, заплатил деньги — получил заявки, которые еще и не факт, что приведут к прибытию пациента.

Решение: после того, как вы выбрали список медицинских услуг для продвижения, проработайте все связанные вопросы:

- Ваш персонал по данному направлению и медицинским услугам готов работать превосходно с медицинскими туристами?
- Сервис для пациента как до поездки, так и после прибытия, достаточный для того, чтобы вас рекомендовали дальше? Путь пациента будет гладким?
- Маркетологи точно понимают, чем продвижение для пациентов из других регионов отличается от задачи «дайте больше лидов для клиники» и имеют соответствующую мотивацию на результат? Понимают, как они доберутся до конечной аудитории — пациентов и про что будут ей рассказывать?
- Есть ли у вас план по развитию медицинского туризма или вы действуете по наитию?

Поток иностранных пациентов не случается сам по себе и требует системной работы над этим. Но эта работа окупается: средний чек на лечение у медицинских туристов выше и, когда базовые составляющие уже настроены, поддерживать поток и проще, и дешевле.



Резина Алла Геннадьевна,
руководитель национального портала медицинского туризма RussianHospitals

ПРОДВИЖЕНИЕ ОРТОПЕДИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК: ТЕХНОЛОГИИ И МАРКЕТИНГ



Травматология — одна из ключевых отраслей медицины, занимающаяся лечением травм, переломов и повреждений опорно-двигательного аппарата. В обеих странах — Турции и России — развита инфраструктура в этой области, однако различия в подходах к лечению, уровнях медицинских технологий и практике оказания медицинской помощи оказывают значительное влияние на качество обслуживания. Кроме того, реклама и маркетинг играют важную роль в восприятии качества медицинских услуг. В этом контексте важно рассмотреть, как Турция и Россия развиваются в области травматологии, а также как реклама влияет на решение пациентов о выборе медицинского учреждения.

Российская травматология имеет глубокие исторические корни и развитую научную базу, что позволило отечественным специалистам достичь высокого уровня профессионализма. Российские врачи-травматологи обладают высокой квалификацией и опытом, что подтверждается успешным проведением как традиционных, так и сложных хирургических вмешательств.

Одним из ярких примеров является отечественная ортопедическая хирургия, включающая уникальные методики восстановления суставов и костей.

Важным преимуществом российской медицины является наличие современных технологий, включая роботизированные операции, которые позволяют минимизировать риски осложнений и обеспечить высокую точность. Российские клиники предлагают широкий спектр услуг от консервативного лечения до сложных хирургических вмешательств, а также активно внедряют инновации, такие как роботизированная хирургия, что обеспечивает надежность и эффективность лечения. В отличие от других стран, в России имеется развитая инфраструктура реабилитации, что ускоряет восстановление пациентов.

Турция также активно развивает медицинский туризм, привлекая пациентов из разных уголков мира, в том числе для лечения травм. Страна имеет современную инфраструктуру в области травматологии и травматологической хирургии, предлагая инновационные методы лечения, такие как эндоскопические операции и восстановительные процедуры с использованием передовых технологий. Однако основным элементом турецких медицинских клиник является активный маркетинг и реклама, ориентированные на привлечение иностранных пациентов.

Маркетинговые стратегии турецких клиник часто ориентированы на создание образа высококлассных медицинских центров, что делает Турцию популярным направлением для лечения травм и операций. Рекламные кампании, скидки и привлекательные условия для иностранных пациентов создают впечатление, что качество услуг находится на высоком уровне. Однако иногда это может создавать ложное ощущение превосходства, поскольку не всегда соответствует реальному качеству медицины в клиниках.

После визита в турецкие медицинские учреждения можно уверенно сказать, что российские клиники по ряду ключевых показателей выигрывают. Во-первых, российские врачи обладают более глубокими знаниями и большим опытом в области травматологии, что дает им возможность эффективно справляться с самыми сложными случаями. Это касается не только теоретической подготовки, но и практических навыков, полученных в ходе многолетней работы.

Во-вторых, одним из значительных преимуществ российских клиник является использование роботизированных технологий для проведения операций на суставах. На данный момент только в России есть достаточно большое количество травматологов, владеющих роботизированной техникой для протезирования суставов. Этот метод позволяет добиться высокой точности операций, минимизировать риски осложнений и ускорить восстановление пациентов.

В-третьих, особенностью российских клиник является комплексный подход к лечению. В наших медицинских учреждениях пациент получает не только оперативное вмешательство, но и курс реабилитации в том же центре. Это исключает необходимость дополнительных поездок в другие учреждения для восстановления, что значительно ускоряет процесс выздоровления и делает лечение более комфортным для пациента.

Кроме того, российские клиники имеют тесное сотрудничество между специалистами разных областей медицины. В случаях с травмами, особенно острыми, подключаются врачи различных профилей, что позволяет провести комплексное лечение пациента, учитывая не только травматологию, но и другие медицинские аспекты.

В Турции маркетинг и реклама играют ключевую роль в продвижении медицинских услуг, особенно в сфере медицинского туризма. Турецкие клиники активно используют рекламные кампании, сотрудничество с блогерами и медиа, чтобы привлечь внимание иностранных пациентов. Это создает ощущение, что уровень медицинского обслуживания в Турции значительно выше, чем он есть на самом деле, что порой затрудняет объективную оценку реального качества.

В России же реклама не является основным элементом в принятии решений о выборе клиники. Основной акцент делается на научных разработках, высококвалифицированных специалистах и реальных медицинских достижениях. Российские медицинские учреждения предпочитают привлекать пациентов не через яркую рекламу, а через доверие и результаты, которые подтверждаются научными исследованиями и успешными операциями.

Российские частные клиники травматологии и ортопедии отличаются глубоким научным подходом и высоким профессионализмом врачей. Врачи обладают значительным опытом и регулярно повышают квалификацию, внедряя современные методы диагностики и лечения.

Ключевые направления и технологии, применяемые в российских клиниках:

- Хирургия стопы и кисти с микрохирургическими технологиями позволяет эффективно восстанавливать функции конечностей, минимизируя травматичность вмешательств.
- Внутрисуставные инъекции (гиалуроновая кислота, кортикостероиды, PRP-терапия) успешно уменьшают боль и воспаление, способствуют регенерации суставных тканей и улучшают качество жизни пациентов.

- Артроскопия суставов — минимально инвазивный метод диагностики и лечения внутрисуставных повреждений, сокращающий сроки восстановления и повышающий точность операций.
- Удаление металлофиксаторов проводится с применением современных технологий, обеспечивая безопасность и сохранение функций конечностей.
- Лечение травм мышц, сухожилий и растяжений сочетает хирургические и консервативные методы, что снижает риск осложнений и ускоряет реабилитацию.
- Ревизионные операции по замене эндопротеза — крайне важное направление, поскольку большинство эндопротезов требуют замены или коррекции спустя 10–15 лет после имплантации. В сложных случаях проводится полная замена протеза, что требует высокой квалификации хирургов и современного оборудования. Российские клиники обладают необходимым опытом и технической базой для выполнения таких сложных вмешательств, обеспечивая эффективное восстановление функции сустава и улучшение качества жизни пациентов.

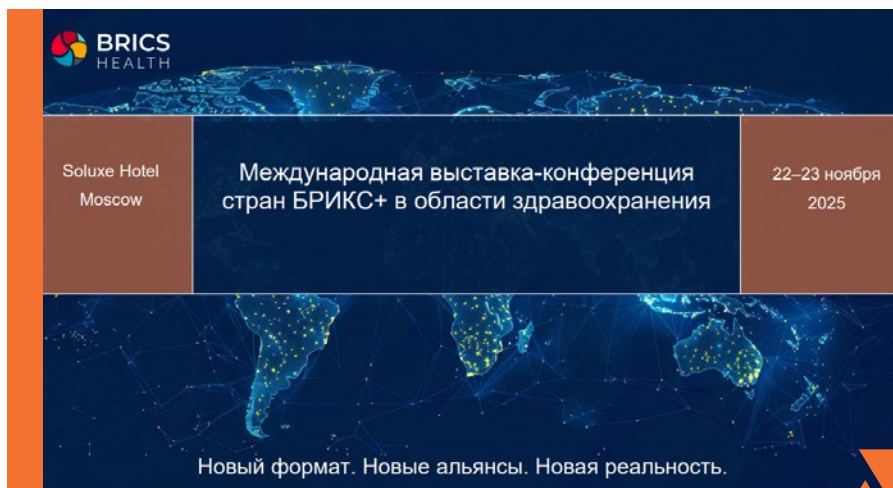
Российские клиники оснащены современным оборудованием, включая роботизированные системы и инновационные технологии, что позволяет проводить операции с высокой точностью и минимальной травматичностью.

Подводя итог, можно утверждать, что травматология в России и Турции имеет свои особенности. Турция активно развивает маркетинговые инструменты, привлекая иностранных пациентов, предлагая удобные условия и относительно низкие цены. Однако, несмотря на это, Россия продолжает лидировать в области медицины благодаря высокой квалификации специалистов, глубокой теоретической и практической подготовке врачей и использованию передовых технологий, таких как роботизированная хирургия. Наши клиники обеспечивают комплексный подход к лечению и реабилитации, что делает российскую медицину более эффективной и безопасной для пациентов.



Михеева Ольга Юрьевна,
менеджер по развитию Юсуповской больницы

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ПО МЕДИЦИНСКОМУ ТУРИЗМУ В РАМКАХ БРИКС



23–24 ноября 2025 года в гостинице Soluxe Hotel Moscow состоится международная выставка-конференция «BRICS Health: Традиционная и Современная Медицина». Это важное событие в российской и международной повестке, объединяющее экспертов стран БРИКС+ в сфере традиционных медицинских практик, биотехнологий, телемедицины и оздоровительного туризма.

Выставка-конференция BRICS Health 2025 создаст уникальное пространство для синергии традиционных медицинских систем и современных научных подходов. Мы видим колоссальный потенциал в объединении тысячелетних практик оздоровления, которыми богаты страны БРИКС, с инновационными технологиями и доказательной медициной. Сегодня, когда мир сталкивается с новыми вызовами в области здравоохранения, именно междисциплинарный и межкультурный диалог способен дать прорывные решения. Наша задача — не просто организовать дискуссию, а создать долгосрочную платформу для сотрудничества врачей, исследователей и произ-

водителей, чтобы эффективные методики интегральной медицины стали доступны пациентам во всем мире.

Мероприятие включает научно-практическую конференцию с участием врачей, исследователей, представителей органов управления здравоохранением и компаний-экспонентов. На экспозиционной площадке будут представлены продукты и технологии из России, Китая, Индии и других стран, ориентированные на профилактику, восстановление и традиционную медицину.

Согласно данным Global Market Insights, мировой рынок традиционной и комплементарной медицины в 2024 году оценивается в \$114 миллиардов и, по прогнозам, достигнет \$178 миллиардов к 2030 году. Страны БРИКС занимают лидирующие позиции в этом секторе, обладая богатым наследием традиционных медицинских систем и растущим научным потенциалом для их валидации.

Программа включает тематические секции по следующим направлениям:

- традиционные медицинские системы стран БРИКС (аюрведа, китайская медицина и др.);
- внедрение фитотерапии и природных средств в современные протоколы;
- биотехнологии для профилактики и оздоровления;
- телемедицина и трансграничный консилиум;
- перспективы медицинского туризма и курортного лечения.

Особое внимание будет уделено доказательной базе традиционных методов лечения, результатам современных клинических исследований и механизмам стандартизации природных лекарственных средств. Запланированы мастер-классы от признанных экспертов по диагностическим методам восточной медицины, акупунктуре, лекарственному фитосырью и персонализированным протоколам профилактики.

Одна из ключевых тем форума — развитие международного сотрудничества в сфере медицинского туризма. Участники обсудят, как практики традиционной медицины могут быть интегрированы в туристические оздоровительные маршруты, какие требования предъявляются к качеству и сертификации услуг, а также как обеспечить доверие пациентов к этномедицинским подходам через доказательную базу и цифровую инфраструктуру.

По оценкам экспертов, потенциал медицинского туризма в странах БРИКС к 2026 году может достичь \$54 миллиардов, с ежегодным приростом в 12–15 %. Среди перспективных направлений — оздоровительные программы на базе ведущих курортов России, Китая и Индии, совмещающие традиционные практики с современными реабилитационными технологиями.



Зеленцова Лариса Николаевна,
президент АНО «Международный Альянс
стратегических проектов БРИКС»



НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Медицинский туризм
и экспорт медицинских услуг

Медицинский туризм представляет собой динамично развивающуюся отрасль на стыке здравоохранения и туризма, чей рост обусловлен глобализацией, технологическим прогрессом и экономическими факторами, включая различия в стоимости медицинских услуг между странами. В последние годы наблюдается устойчивое увеличение спроса на российские медицинские услуги, что свидетельствует о расширении границ международного рынка здравоохранения. Однако на фоне позитивной динамики сохраняются вызовы, требующие комплексного решения как на национальном, так и на глобальном уровне. Дальнейшее развитие медицинского туризма зависит от баланса между доступностью, качеством услуг и эффективным регулированием отрасли.

В последние годы в российских научных журналах, входящих в Перечень ВАК, увеличивается число публикаций, посвященных медицинскому и лечебно-оздоровительному туризму. В основном преобладают работы, посвященные экономике и маркетингу, правовому регулированию, региональному развитию и т. д.

Проведенный краткий обзор научных публикаций ученых разных регионов Российской Федерации, а также зарубежных исследователей за 2024–2025 гг., несмотря на возникшие проблемы, показывает публикационную активность по экспорту медицинских услуг / медицинскому и оздоровительному туризму.

Рассмотрим научные публикации за 2024–2025 гг., посвященные развитию экспорту медицинских услуг / медицинскому туризму, территориальному развитию регионов, что в дальнейшем обеспечит экономический рост Российской Федерации.

«МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РФ»

Авторами работы являются Чернышев Е. В., Зайкова О. А., Аракелова И. В. (Научно-исследовательский институт организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения города Москвы, ООО «РедКонгресс Групп», Волгоградский государственный медицинский университет).

В работе исследуется потенциал медицинского туризма как специализированного вида туризма в структуре национального проекта по туризму и федерального проекта по экспорту медицинских услуг национального проекта «Здравоохранение». В центре исследования находится субъект РФ, где медицинский туризм на стыке здравоохранения и туристической индустрии влияет на показатели социально-экономического развития региона. Рассмотрено влияние реализации туристского потенциала субъекта на показатели социально-экономического развития, а также программы правительствен-

ной поддержки отрасли, в том числе на стыке с программами развития регионального здравоохранения, выделены субъекты, имеющие позитивный опыт интеграции программ развития здравоохранения и туризма как комплексного предложения национальному и международному рынку. В работе определены сферы социально-экономического развития региона, на которые оказывают влияние медицинский туризм и экспорт медицинских услуг. Рассмотрено влияние на фискальную политику в регионе, программу развития регионального здравоохранения, малого и среднего предпринимательства, внешнеэкономическую деятельность, показатели занятости и инвестиционную привлекательность.

Обосновано, что медицинский туризм и экспорт медицинских услуг — принципиально новый формат межотраслевой региональной интеграции, формирующий кластерные решения как для регионального потребителя медицинских и туристских услуг, так и для национального, а также международного рынка с опорой на федеральные и региональные инструменты поддержки.

Авторы отмечают, что программа регионального развития медицинского туризма оказывает комплексное позитивное воздействие на такие области социально-экономического развития субъекта, как фискальная политика региона, программа развития регионального здравоохранения, малого и среднего предпринимательства, внешнеэкономическая деятельность, показатели занятости и инвестиционная привлекательность.

«ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ»

Исследователи Шаронова К. И., Мантрова А. В. (ФГБОУ ВО Российский университет транспорта (МИИТ)) отмечают, что медицинский туризм снижал популярность в условиях пандемии COVID-19, являясь на данный момент одной из перспективных отраслей во всем мире, в частности и в России. Также заключают, что для выявления состояния и перспектив медицинского туризма в Российской Федерации необходимо решить ряд задач: от определения понятия «медицинский туризм» до рассмотрения стратегических приоритетов развития медицинского туризма в России.

В ходе исследования авторами были задействованы следующие методы: сравнение, анализ и синтез, индукция и дедукция, моделирование, формализация, обобщение и т. д.

Авторы заключают, что медицинский туризм сохранит темпы прироста на ближайшие годы, чему способствуют улучшение инфраструктуры и сервиса.

«РЫНОК МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ»

Авторы Полищук Н. С., Лавров С. Н. (Российский университет дружбы народов) отмечают, что современный рынок медицинского туризма представляет собой быстрорастущую и перспективную отрасль, которая объединяет различные аспекты здравоохранения, туризма и экономики. Рассмотрены тенденции и прогнозы развития этого рынка, проанализированы ключевые факторы его роста, а также изучены особенности медицинского туризма в разных регионах мира. На основании литературного обзора предложена авторская трактовка термина «медицинский туризм».

Сформирована универсальная классификация и определены направления медицинского туризма. Как правило, в структуру медицинского туризма входят: диагностика и лечение различных заболеваний, проведение хирургических и иных вмешательств, реабилитация и профилактика, а также санаторно-курортное лечение. Описаны актуальные тренды современного рынка медицинского туризма, среди которых растущий спрос на медицинские услуги за рубежом, развитие инновационных технологий в медицине, глобализация и интеграция национальных рынков, а также усиление конкуренции между медицинскими центрами и клиниками.

В статье особое внимание уделено прогнозам развития рынка медицинского туризма на ближайшие годы. Проанализирован потенциал отдельных регионов и стран, выявлены факторы, способствующие успешному развитию медицинского туризма, и предложены рекомендации для участников рынка.

Авторы заключают, что результаты комплексного исследования современного рынка медицинского туризма и его перспектив могут быть полезны для специалистов в области здравоохранения, туризма и экономики.

В следующем исследовании **«ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА: ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОТРАСЛИ»**, авторы основное внимание уделяют описанию актуальных трендов развития рынка международного медицинского туризма, а также развитию цифровых технологий в этой области, проблемам и задачам, которые ставит цифровизация в данной сфере услуг.

Особое внимание уделяется проблемам и перспективам цифровизации медицинского туризма в России, поскольку эта отрасль становится все более популярным направлением сферы услуг, привлекая иностранных граждан качественным лечением, современными клиниками и значительно более низкими ценами, чем аналогичные услуги в других странах.

«КЛАСТЕРИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДОРОВЬЕСБЕЖЕНИЯ»

Исследователи: Чистобаев А. И., Грудцын Н. А. (Санкт-Петербургский государственный университет).

Авторами дано терминование категорий медицинского туризма и медико-туристического кластера.

В процессе исследования авторами выявлены условия, преимущества и недостатки формирования кластеров медицинского туризма. Предложены подход и методы исследования медико-туристических кластеров. Охарактеризованы наиболее продвинутые на мировом уровне кластеры медицинского туризма.

Исследователями выделены три типа кластеров: западный, восточный и гибридный, также сделан вывод об ускоренных темпах развития восточного вектора медицинского туризма.

«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА»

Автором статьи является Белошистый С. Ю. (НИИ организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения города Москвы).

По мнению автора, глобальный рынок медицинского туризма демонстрирует значительный рост и адаптацию к современным условиям. Основные тенденции включают увеличение спроса на высококачественные медицинские услуги, развитие специализированных медицинских направлений, таких как косметическая хирургия и онкология, а также внедрение телемедицины и цифровых технологий, упрощающих процесс диагностики и подготовки к лечению. Усиление мер безопасности и качества медицинских услуг, сертификация учреждений по международным стандартам и рост популярности wellness-туризма также играют важную роль.

Автор заключает, что дополнительные инвестиции в медицинскую инфраструктуру и создание специализированных медицинских городков способствуют дальнейшему развитию индустрии медицинского туризма, предоставляя пациентам доступ к передовым методам лечения и оздоровления.

«АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ»

Авторы статьи Сорокин О. О., Тихонов А. И. (Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет)) отмечают,

что медицинский туризм — это форма путешествий, связанная с получением медицинских услуг в другой стране или другом регионе. В последние годы данный сегмент туризма приобретает все большую популярность, в том числе и в России. Анализируя тенденции и текущее состояние сферы медицинского туризма в стране, можно выделить несколько ключевых аспектов и перспектив развития данного направления. Авторы исследуют текущее состояние и тенденции развития отрасли, а также выделяют ключевые факторы, влияющие на ее рост и конкурентоспособность.

В статье рассматриваются основные направления медицинского туризма в России, такие как лечение в санаториях, диагностика и операции в ведущих медицинских центрах страны, анализируется конкурентная среда на рынке медицинского туризма в России и за рубежом.

В заключении делаются прогнозы относительно перспектив развития медицинского туризма в России в ближайшие годы и предлагаются рекомендации по стимулированию роста отрасли.

«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РФ»

Исследователи Семькин И. А., Героев И. М. (ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации») декларируют, что медицинский туризм в России начал развиваться относительно недавно и считается новым направлением. В России есть как свои плюсы, так и минусы, которые мешают полноценно раскрыть потенциал медицинского туризма. А говоря о потенциале, можно утверждать, что он весьма велик.

Авторы отмечают, что люди стали чаще обращать внимание на свое здоровье, они не только хотят лечиться, но и просто стараются поддерживать свое состояние здоровья. Последнее очень легко совмещать с отдыхом, поэтому медицина и туризм тут взаимодополняют друг друга — оздоровительный туризм, как подвид медицинского туризма, пользуется большой популярностью.

«РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА»

Исследователи: Суязов В. Н., Суязов Н. В. (Российская международная академия туризма (РМАТ); ГБУЗ «Московский научно-практический центр медицинской реабилитации, восстановительной и спортивной медицины им. С. И. Спасокукоцкого»).

Авторы отмечают, что туризм и путешествия являются важными стимулами экономического развития, а также туристической конкурентоспособности стран. Соответственно инновации в туризме являются ответом

на растущий общественный спрос прожить долгую жизнь, оставаться здоровым и сохранять красоту и подтянутую физическую форму. Основной целью авторов является создание теоретической бизнес-модели инновационного развития в сфере медицинского туризма, определение его роли в системе оздоровительного туризма. Структура причинно-следственной связи между элементами бизнес-модели показывает, как ключевые факторы динамики влияют на ее результат. Статья носит инновационный характер, восполняет пробел в теории науки управления, поскольку на сегодняшний день инновации, происходящие в медицинском туризме, не были классифицированы и не существует бизнес-модели его инновационного развития.

«ТРАНСФОРМАЦИЯ В МЕДИЦИНСКОМ ТУРИЗМЕ: ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ»

Авторы: Бурняшева Л. А., Косенко О. Ю., Финенко С. В. (Российский государственный университет туризма и сервиса ИГСУ РАНХИГС при Президенте РФ; Саратовский государственный медицинский университет им. В. И. Разумовского Минздрава России).

Статья посвящена актуальной проблеме, связанной с медицинским туризмом, которому сегодня требуются инновации, новые идеи и методы. В инновациях нуждаются процессы привлечения пациентов и работы с отзывами.

Авторы утверждают, что нововведения в индустрии медицинского туризма могут привести к появлению новых предложений и процессов, которые обеспечат конкурентное преимущество медицинским центрам.

Исследование показало, что медицинский туризм должен развиваться путем внедрения инноваций, путем задействования последних достижений в сфере технологий, здравоохранения и связей с общественностью, использовать новые бизнес-модели и укреплять партнерство между медицинскими учреждениями и экосистемой, поддерживающей отрасль.

«ЭКСПОРТ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В СЕКМЕНТЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ»

Авторы статьи Кордубан Е. Н., Ананченкова П. И., Цориев А. Э. (ФГБНУ «Национальный научно-исследовательский институт общественного здоровья имени Н. А. Семашко» Минобрнауки России; ГАУЗ СО «Свердловская областная клиническая больница») посвятили работу роли высокотехнологичной медицинской помощи в экспорте медицинских услуг из Российской Федерации. Авторы отмечают, что в условиях глобализации и растущей международной конкуренции она приобретает особое значение, поскольку включает передовые методы диагностики и лечения сложных заболеваний, которые привлекают иностранных пациентов.

Авторами статьи рассмотрены экономические и социальные аспекты экспорта высокотехнологичной медицинской помощи, проанализированы статистические данные и тенденции развития данного сектора. Отдельное внимание авторами уделено государственной поддержке и внедрению технологических инноваций, способствующих росту конкурентоспособности российских медицинских услуг на мировом медицинском рынке.

«ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНТЕКСТНОЙ И ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ В МЕДИЦИНСКОМ ТУРИЗМЕ: АНАЛИЗ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ОПЕРАТОРА МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА»

Автор статьи — Теванян Г. А. (Белгородский университет кооперации, экономики и права). Целью исследования являются оценка ключевых показателей эффективности рекламной стратегии, выявление сильных и слабых сторон проведенной кампании, а также разработка рекомендаций для оптимизации будущих рекламных активностей.

В статье рассматриваются принципы сегментации аудитории, подбор ключевых слов, форматы рекламных материалов, а также анализируется влияние данных факторов на основные метрики. В ходе исследования использовались труды ученых в области интернет-маркетинга, применялись общенаучные и экономико-математические методы обработки данных, проводился анализ научных публикаций в сфере использования цифровых инструментов маркетинга хозяйствующими субъектами.

В работе представлен анализ эффективности контекстной и таргетированной рекламных кампаний, проведенных ООО «Спутник Мед» для продвижения медицинских услуг среди иностранных пациентов. Исследование основано на данных шестимесячного периода, в течение которого использовались платформы Google Ads, Яндекс Директ и Snapchat.

Автором рассмотрены ключевые метрики, включая охват, вовлеченность, стоимость привлечения клиентов и рентабельность инвестиций (ROAS). В результате анализа выявлены сильные и слабые стороны рекламной стратегии, а также даны рекомендации по оптимизации кампаний с целью повышения конверсии и экономической эффективности. Полученные результаты могут быть полезны для специалистов в области digital-маркетинга и медицинского туризма.

«ХИЛИНГ-ТУРИЗМ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА»

Автор — Ирина О. И. (Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых).

Автор в статье рассматривает вопросы нового тренда в сфере туризма — хилинг-туризма, активно развивающегося на рынке туристических услуг России. В современном мире постоянно растет темп жизни, в век

глобальной цифровизации, ненормированного графика жизни и постоянного стресса люди особенно сильно подвержены выгоранию. Это усугубляется пандемией коронавируса, современной нестабильной обстановкой в экономике и мировой политике. Все эти факторы приводят к истощению нервной системы людей, для восстановления которой необходим комплексный подход. Хилинг-туризм как один из видов медицинского туризма в настоящее время является востребованным и актуальным, в том числе и у молодежи, в связи с трендом на здоровый образ жизни.

Автором приводится определение хилинг-туризма, раскрывается его сущность, выявляются отличительные особенности и отличия от медицинского туризма, приводятся данные о наиболее популярных направлениях для лечебного отдыха среди россиян, рассматривается состояние и перспективы развития данного вида туризма в стране. Также автором выделены факторы, учитываемые потребителями услуг при выборе данного направления туризма.

В статье проведен анализ видов и форм предоставления сервисных услуг в данном виде туризма на современном этапе.

«ВОПРОСЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ»

Статья авторов Крусс И. А., Смирнова С. Н. (Тверской государственный университет) посвящена вопросам правового регулирования медицинского туризма в Российской Федерации, ее целью является раскрытие основ стратегического планирования и законодательной регламентации медицинского туризма. В качестве важного направления совершенствования правового регулирования, авторами видится закрепление понятия «медицинский туризм».

Авторы заключают, что необходима существенная переориентация туристической деятельности в аспекте оказания медицинских услуг. Предложенные законодательные преобразования будут способствовать улучшению оказания медицинских услуг и соответствующей помощи пациентам, обращающимся за лечением за пределами места их постоянного пребывания.

«К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Автор Колосова В. А. (Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского) в статье рассматривает ключевые аспекты развития медицинского туризма в Российской Федерации. Подчеркиваются преимущества и основные проблемы в сфере медицинского туризма.

Автором выделены недостатки принятых законов, в этой связи предлагаются рекомендации по улучшению сферы медицинского туризма и подчеркивается необходимость координации усилий как на федеральном, так и на региональном уровнях для создания полноценной инфраструктуры медицинского туризма в России.

«СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В МОСКОВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ»

Исследователи: Мотик В. А., Зевеке О. Ю. (Высшая школа управления ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»).

В статье рассматриваются основные проблемы оказания сервисных услуг в Московской агломерации. Проведена оценка существующей ситуации по предоставлению услуг медицинского туризма. Представлена характеристика внутренней и внешней среды реализации услуг медицинского туризма, выявлены направления использования существующих возможностей для предотвращения угроз.

«АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО И ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ»

Анализ провела Латышева А. А., исследователь Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Автором на основе анализа работ зарубежных и отечественных исследователей рассмотрены ключевые аспекты развития сферы медицинского и лечебно-оздоровительного туризма. Выявлены и проанализированы отрицательные и положительные аспекты, влияющие на развитие медицинского и лечебно-оздоровительного туризма. Проведен SWOT-анализ рынка медицинского туризма в Санкт-Петербурге, представлен ряд авторских предложений по его устойчивому развитию.

Рассматриваемый исследователь, Латышева А. А., в своей следующей работе **«АЛГОРИТМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО И ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА»** отмечает, что в настоящее время обеспечение комплексного подхода в предоставлении медицинских и лечебно-оздоровительных услуг позволит внести вклад в развитие человеческого капитала. Медицинский и лечебно-оздоровительный туризм является одним из инструментов развития системы здравоохранения государства. Медицинский и лечебно-оздоровительный туризм автором рассматривается как система. Также автором предложен алгоритм совершенствования функционирования рынка услуг медицинского и лечебно-оздоровительного туризма.

«ПОТЕНЦИАЛ СФЕРЫ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕЖЕНИЯ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО И ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА»

Исследователь Кулаковский Е. С. (Воронежский государственный университет; Санкт-Петербургский государственный университет) целью исследования устанавливает выявление состояния сферы здоровьесбережения в муниципальных районах и городских округах Воронежской области как фактора развития медицинского и оздоровительного туризма, проводя системный анализ деятельности системы здоровьесбережения муниципальных образований, включая человеческий и рекреационный потенциалы. В результате анализа выявляет проблемные ситуации в подсистемах здравоохранения в их нынешнем состоянии. Определяет возможности создания локализованных центров медицинского и оздоровительного туризма как для населения соседних регионов, так и для жителей новых российских территорий, что особенно важно на этапе восстановления их экономики, в том числе сферы услуг.

По мнению автора, областной центр, город Воронеж и некоторые другие городские округа и муниципальные районы области будут приобретать новые функции в территориальном разделении труда — не только оздоровительный, но и медицинский туризм.

Авторы статьи «МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ В ЧУВАШИИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО И РОССИЙСКОГО ОПЫТА»

Авторы исследования Школьник Е. В., Кочергина С. Г. (Российский университет кооперации) отмечают, что медицинский туризм становится не только явлением социальной жизни, но и видом экономической деятельности, обеспечивающим значительный доход. В 2017 г. в рамках национального проекта «Здравоохранение» в России был принят федеральный проект «Развитие экспорта медицинских услуг» на период 2019–2024 гг., целью которого является повышение конкурентоспособности отечественного здравоохранения и рост доходов отрасли.

Авторами был проанализирован опыт одного из федеральных центров по привлечению иностранных туристов и туристов из регионов России. Это МНТК «Микрохирургия глаза». В МНТК уже несколько десятилетий действует система посредников — так называемых представителей, которые на основании договора с МНТК проводят в регионах совместно с медицинским персоналом первичное обследование и отбор пациентов на консервативное и хирургическое лечение на платной основе или за счет средств ОМС в филиалах МНТК.

Авторы заключают, что все-таки хорошо организованная система взаимодействия Чебоксарского филиала с пациентами из других регионов сталкивается с рядом объективных и субъективных проблем, которые необходимо решать.

«НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ»

Исследование провели Верна В. В., Мухина Е. А. (ГБОУ ВО РК «Крымский университет культуры, искусств и туризма»), где рассматривается современное состояние внутреннего медицинского туризма в России и его потенциальные перспективы развития. Проводится анализ основных проблем, направлений и трендов этой отрасли, делается акцент на сотрудничество между медицинскими учреждениями, туристическими компаниями и государственными органами для развития сегмента туризма в России. Также подчеркивается важность внутреннего медицинского туризма для здравоохранения и экономики страны.

«ПРОБЛЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТУРИСТОВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ»

Авторами статьи являются Слухай Н. Е., Редькин А. Г. (Алтайский государственный университет), которые отмечают, что общественное (популяционное) здоровье населения является основной значимой оценки экологического благополучия любой территории, что крайне важно для развития на ней туризма. Однако чем больше туристов начинает прибывать на эту территорию, тем большая нагрузка возникает на объекты социальной инфраструктуры, в том числе это касается и медицинского обслуживания. Поскольку ежегодно Алтайский край посещают более миллиона туристов, изучение и анализ взаимосвязей между инфраструктурным обеспечением сферы здравоохранения, экологической обстановкой и туристско-рекреационным комплексом Алтайского края становятся весьма актуальными.

«МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ ВОЛГОГРАДСКОГО РЕГИОНА: ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПОТЕНЦИАЛ»

Исследователи Борискин Н. А., Тронева Е. С. (Волгоградский государственный медицинский университет) в статье рассматривают основные факторы, определяющие потенциал развития сферы медицинского туризма на примере Волгоградской области. В качестве ресурса, создающего особенные конкурентные преимущества, авторы выделяют присутствие на территории региона научных центров и ведущих научных школ.

«ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ»

Авторы статьи Москвичева М. Г., Сафина Е. Р. (ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный медицинский университет» Минздрава России) отмечают, что с 1 января 2019 г. реализуется Федеральный проект «Развитие экспорта медицинских услуг», который направлен на повышение качества медицинских услуг в РФ и их продвижение на международном рынке. В связи с этим анализ проблем и возможностей медицинского туризма остается одной из актуальных проблем здравоохранения. Авторами в процессе проведенного исследования политических, экономических, социальных и технологических факторов были выявлены проблемы и возможности, влияющие на развитие экспорта медицинских услуг в регионе. Изучено мнение экспертов о мерах, необходимых для развития и продвижения медицинских услуг на международном рынке. Проведен анализ существующих проблем в области медицинского туризма и экспорта медицинских услуг, предлагаемых в медицинских организациях Челябинской области, и выявлены возможные перспективы развития данного направления в рамках Федерального проекта «Развитие экспорта медицинских услуг».

«АНАЛИЗ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА И НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ»

Исследователь Севрюков И. Ю. (Новосибирский государственный университет экономики и управления) особенно акцентирует внимание на актуальности темы исследования, которая определяется тем, что не одно десятилетие ученые и практики по всему миру находятся в непрерывном поиске действенных механизмов динамизации экономики, которые бы учитывали специфику того или иного региона и объективно демонстрировали эффективность их применения. Что касается медицинского туризма, то, помимо очевидных положительных экономических эффектов развития данной сферы, он является особо чувствительным и социально ориентированным видом деятельности, который находится в канве реализуемых национальных («Здравоохранение», «Демография» и др.) и федеральных («Укрепление общественного здоровья», «Разработка и реализация программы системной поддержки и повышения качества жизни граждан старшего поколения» и др.) проектов России, т. е. имеет признание и поддержку на всех уровнях со стороны государства, что говорит о его большой значимости. Немаловажное значение в этом вопросе отводится регионам.

В статье по итогам анализа региональной инфраструктуры автором представлена оценка актуального состояния сферы медицинского туризма в реги-

оне, дана характеристика ключевых медицинских учреждений города и области, проведен краткий обзор востребованных лечебных услуг, выявлены проблемные аспекты функционирования данной сферы, сделаны выводы о перспективных направлениях развития медицинского туризма в Новосибирске и Новосибирской области.

«ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЪЕЗДНОГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА РОССИИ ИЗ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ»

Автор статьи Опарин Э. В. (ООО «ММЦ ВТ») ставит цель определить и проанализировать перспективы развития въездного медицинского туризма из стран Центральной Азии, решая некоторые задачи: исследовать возможности и барьеры российского здравоохранения на рынке медицинского туризма; выявить спрос на получение медицинских услуг за рубежом в странах Центральной Азии и оценить перспективы развития въездного медицинского туризма из стран Центральной Азии в Россию.

Автором использованы общенаучные методы, в том числе монографический, анализа и синтеза, индукции и дедукции, описания, а также прикладные методы структурного, системного и сравнительного экономического анализа.

По результатам исследования автор приходит к заключению, что анализ здравоохранения в странах Центральной Азии позволил выделить основные проблемы, влияющие на работу здравоохранения этих стран и предопределяющие движущие мотивы медицинского туризма и направления медицинской помощи. Среди факторов, которые ограничивают спрос на медицинский туризм, ключевым является низкий уровень доходов и высокий уровень бедности.

«РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА МЕЖДУ УЗБЕКИСТАНОМ И РОССИЕЙ»

Исследователи Петрова Г. Д., Готов С. С., Таджиева У. Х. (Научно-исследовательский институт организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения города Москвы; Истринская клиническая больница; ООО MEDICA, г. Ташкент, Узбекистан) отмечают, что на сегодняшний день интернационализация глобального здравоохранения и развитие международного медицинского туризма выходят на передний план, формируя стратегию развития программ медицинского туризма между странами, все больше проникая в сегмент трансграничных частных медицинских поездок, что является источником развития национальных систем здравоохранения.

По мнению авторов, интернационализация — один из выразительных трендов развития глобального здравоохранения — охватывает информационно-аналитический и научно-исследовательский аспекты, содействует растущему объему потребления медицинских услуг гражданами за пределами стран своего резидентства, что в контексте мировых миграционных процессов стало принято называть медицинским туризмом, а в контексте развития национальных экономик — экспортом медицинских услуг.

«О МЕДИЦИНСКОМ ТУРИЗМЕ НА АВСТРАЛИЙСКОМ КОНТИНЕНТЕ»

Автором статьи Дорофеевым А. А. (ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет») приведены дефиниции некоторых понятий, используемых в медицинском туризме австралийскими специалистами, также проиллюстрирована и описана структура австралийского лечебного туризма. Дорофеевым А. А. оценены природные лечебные ресурсы Австралии. Указана доля лечебного туризма в общем потоке внутренних и международных туристов Австралийского Союза.

Авторами констатирована невысокая популярность этого вида туризма на австралийском континенте и названы причины малой значимости лечебно-оздоровительных путешествий. В работе использованы оригинальные публикации и статистические материалы австралийских источников.

«ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА»

Авторы статьи Сорокин О. О., Тихонов А. И. (Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)) посвятили работу анализу потенциала развития медицинского туризма в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), где рассматриваются ключевые преимущества и вызовы, стоящие перед странами-участницами, включая доступность качественных медицинских услуг, низкую стоимость лечения, культурную близость и наличие уникальных природных ресурсов. Особое внимание уделено развитию инфраструктуры, усилению интеграции и повышению квалификации специалистов.

Авторы предлагают рекомендации по дальнейшему развитию медицинского туризма, включая создание единого информационного портала, международный маркетинг, обучение персонала и стандартизацию услуг.

Также авторами сделан вывод о значительном потенциале данного сектора для экономики региона и необходимости преодоления существующих вызовов для успешной реализации его возможностей.

«КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В ТАИЛАНДЕ»

Исследователи Петрова Г. Д., Кальва Х., Чернышев Е. В., Смитгал Д. Л. (Научно-исследовательский институт организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения города Москвы; Компания ImagineHealth, Бангкок, Таиланд) отмечают, что за последнее время индустрия медицинского туризма в Таиланде претерпела существенные качественные преобразования, а здравоохранение при этом выступает в качестве одного из основных секторов развития и роста экономики страны.

Авторы отмечают, что в мировом масштабе сфера медицинского туризма Таиланда демонстрирует значительный рост рыночной стоимости, превышающей среднемировые показатели, страна удерживает позицию в пятерке наиболее привлекательных направлений для медицинских путешествий. Также авторы отмечают, что превращение Таиланда в одного из ключевых лидеров отрасли обусловлено сочетанием высокопрофессиональных качественных медицинских услуг и относительно низкой стоимости медицинских услуг, а также амбициозными государственными инициативами, которые позиционируют Таиланд как международный «хаб» для развития сферы здравоохранения и туризма. В целом существует значительный потенциал для расширения границ рынка. В частности российские туристы представляют собой крупный сформировавшийся сегмент туристической индустрии Таиланда.

«РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА НА ПРИМЕРЕ СТРАН ЕАЭС»

Автор статьи — Сорокин О. О. (Национальный исследовательский университет).

Статья Сорокина О. О. посвящена анализу развития международного рынка медицинского туризма на примере стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В работе рассматриваются основные факторы, влияющие на рост и развитие медицинского туризма в странах ЕАЭС, а также меры, принимаемые этими странами для стимулирования этого роста. Особое внимание уделяется качеству и доступности медицинских услуг в странах ЕАЭС, а также маркетинговым усилиям, направленным на продвижение этих услуг на международном рынке.

«МЕСТО РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА»

Семина Л. И., Слободян Д. Э. (Институт Китая и современной Азии РАН Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»).

Авторами состояние индустрии южнокорейского медицинского туризма на современном этапе оценивается позитивно, особенно это касается медицинского аспекта. В рейтингах и подиндексах рейтингов, относящихся к оценке здравоохранения, таких как GHSI, Health Care Index, Legatum Prosperity Index, TTDI, Республика Корея входит в топ-10. Южнокорейский медицинский туризм, а также организации, занимающиеся его продвижением, получили международное признание на различных награждениях, например, IMTJ Awards.

Тем не менее, по мнению авторов, с точки зрения развитости туристической сферы все еще есть пробелы, особенно в области рекреационных ресурсов. Южная Корея привлекает туристов за счет шопинга и благодаря влиянию «корейской волны» Халлю.

Авторы к слабым сторонам отрасли медицинского туризма РК относят туристический сектор в области рекреационных услуг; осведомленность медицинских туристов о таком направлении, как РК; коммуникативные навыки; визовые ограничения.

К сильным сторонам относят высокий уровень здравоохранения; контроль индустрии со стороны государства; территориальная близость для азиатских стран.

«МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ: СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ»

Исследователи Иванова Е. Д., Иванова Ю. Д., Шарипова А. Ф. (Волгоградский государственный медицинский университет Минздрава России).

Авторами в статье рассматриваются перспективные направления и ключевые стратегии медицинского туризма в Южной Корее, а также особенности государственного регулирования внутреннего здравоохранения и медицинского туризма.

Проведен анализ подходов к развитию медицинского туризма на основе стратегий конкурентов близлежащих стран в сфере медицинского туризма. Многие механизмы исправления ситуации использовались другими странами для защиты от проблемных аспектов их собственной сферы медицинского туризма, что не учитывало правительство Южной Кореи.

В заключение авторы рекомендуют Правительству Южной Кореи тщательно взвесить все плюсы и минусы продвижения стратегий развития индустрии медицинского туризма, включая устранение опасений, что политическое и конкурентное давление приведет к увеличению призывов к приватизации.

«ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА УСЛУГ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА: КЕЙСЫ ИЗРАИЛЯ, ГЕРМАНИИ И ЮЖНОЙ КОРЕИ»

Авторы статьи Данков А. Г., Мирошников С. Н., Погорельская А. М., Филимонов Ю. В. (Томский государственный университет) представили сравнительный анализ национальных моделей развития медицинского туризма в трех странах — Израиле, Германии и Южной Корее. Разница между ними состоит в той роли, которую берет на себя государство. Сделан вывод, что в России есть предпосылки для следования израильской модели, но для ее реализации существует ряд препятствий.

«ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА И СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАНАДЫ»

Авторы исследования Карпова Г. А., Кучумов А. В., Еремичева П. Ю. (Санкт-Петербург) целью статьи ставят изучение опыта развития и продвижения медицинского туризма в Канаде, анализ уровня развития сферы здравоохранения. Авторы в исследовании включают контент-анализ, статистический анализ, синтез и сравнение. Также в нем отражен анализ общемирового рейтинга с точки зрения развития медицинского туризма и проанализированы базовые черты ведущих государств в сфере медицинского туризма.

Авторами выделены основные показатели общего состояния Сингапура и Канады, как стран-лидеров в рейтинге развития медицинского туризма. Авторы рассмотрели ситуацию на рынке медицинского туризма Канады, провели анализ основных показателей по направлениям, изучили процентное соотношение затрат на сектор медицинских организаций. Исследована специфика инвестиционной поддержки медицинской отрасли и выделены основные характеристики системы здравоохранения Канады.

Проведенный анализ исследовательских работ позволяет констатировать, что рынок медицинского туризма и экспорта медицинских услуг находится в стадии активного развития, осваивая новые географические направления и привлекая все больше пациентов из разных стран. Этот рост обусловлен такими факторами, как глобализация, технологический прогресс, а также экономическая выгода от разницы в стоимости медицинских услуг между странами.

Однако наряду с положительной динамикой выявлен ряд значимых проблем, характерных как для России, так и для международной практики. Среди них нормативно-правовые барьеры, вопросы контроля качества медицинских услуг, логистические сложности, а также этические аспекты, связанные с неравенством в доступности здравоохранения. Устранение этих ограничений требует скоординированных мер на государственном и между-

народном уровнях, включая совершенствование законодательства, развитие стандартизации и укрепление межстранового сотрудничества.

Перспективы дальнейшего роста медицинского туризма зависят от способности участников рынка адаптироваться к вызовам, обеспечивая баланс между коммерческой эффективностью, качеством медицинской помощи и соблюдением этических норм. Решение этих задач будет способствовать не только устойчивому развитию отрасли, но и повышению ее вклада в экономику и здравоохранение стран-экспортеров медицинских услуг.



Петрова Галина Дмитриевна,
ведущий научный сотрудник отдела научных
основ организации здравоохранения, зав. кафедрой
«Экономика и менеджмент в здравоохранении»



ИСТОРИЯ ПАЦИЕНТА

Медицинский туризм
и экспорт медицинских услуг

КУБИНСКОГО ПАЦИЕНТА С ЗАБОЛЕВАНИЕМ КРОВИ СПАСЛИ В БОТКИНСКОЙ БОЛЬНИЦЕ



Комментарий врача — координатора отдела внебюджетной деятельности Череповой Л. А.

Пациент Т. Т. А. А., 27 лет. В марте 2024 первично в плановом порядке госпитализирован в гематологическое отделение ММНЦ им. С. П. Боткина в связи с хроническим заболеванием крови. В ходе обследования был выявлен рецидив основного заболевания. Неоднократные курсы химиотерапии желаемого эффекта не дали. В связи с неблагоприятным вариантом заболевания докторами было принято решение о необходимости проведения трансплантации аллогенного костного мозга, что и было успешно проведено в ноябре 2024 года. Донором стволовых клеток выступала мама пациента, Т. Э. М. К., 53 лет. В ходе обследования в рамках подготовки к донорству стала отмечать появление болей в правой паховой области. На осмотре у хирурга у мамы была выявлена правосторонняя паховая грыжа. Было предложено хирургическое лечение, на которое пациентка дала согласие. После проведенного предгоспитального обследования пациентка была успешно прооперирована. Сын, Т. Т. А. А., продолжает наблюдение у докторов нашего центра после донорской трансплантации костного мозга.

Интервью пациентки Тарин Эрнандес Мария Каридат (Куба)

Почему выбрали нашу больницу для лечения? Каковы были ваши ожидания перед началом лечения и совпали ли они с реальностью?

Сначала вы вылечили моего сына. Я тогда подумала, что если мой сын придет в Москву, он будет спасен. Так и случилось. Медицинские консультации были очень профессиональные. И они привели нас к тому, что сегодня мы здоровы. Ура!

Было комфортно адаптироваться к новой стране?

Не было комфортно. Было очень трудно, особенно из-за незнания языка. Но качество лечения, любовь к людям, солидарность, с которой мы общались с медперсоналом, позволили нам достичь всего. Я всем говорю, кто спрашивает меня: здесь все было для меня ангелами, которых бог послал. Потому что все помогали нам, все координировали. От медиков до экономистов — все очень профессиональные люди. Даже женщина, которая распределяет еду, была значимой частью нашей жизни. Все ангелы, спасибо! Уникальные, профессиональные, харизматичные люди, которые выполняют свою работу, и, кроме того, помогают, если что-то нужно. Они ведут тебя, все объясняют. Медикам я говорю, что они как военные, они так себя ведут — очень прямо, четко, как люди на военной службе. Они не очень веселые, но они точны в работе, и, в конце концов, нам, пациентам, важно именно это. И остальные работники — все такие же целеустремленные.

Как вы себя чувствуете сейчас? Какие результаты лечения?

Это невероятно! Благодаря моему сыну, который убедил меня ехать в Боткинскую больницу лечиться, я практически уже живу нормальной жизнью. Мы всегда боимся, и нам нужно быть осторожными. Но уже все хорошо. Счастье вернулось домой. И это очень важно для всей нашей семьи. Вылечилась я, здоров мой сын. Увидеть его с желанием возвращаться в гимнастику, с желанием продолжать работать, учиться — это счастье.

Рекомендуете нашу клинику другим людям?

Мы с сыном решили, что Россия теперь наша вторая родина.



Сосновская Наталия Владимировна,
руководитель отдела внебюджетной деятельности
ГБУЗ ММНКЦ им. С. П. Боткина ДЗМ

АНГЛОЯЗЫЧНЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ПАЦИЕНТЫ ЛЕТАЮТ В ПЕРМЬ ЗА УНИКАЛЬНЫМИ МЕДИЦИНСКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ



Сегодня медицинский туризм ассоциируется, как правило, с тремя направлениями: высокотехнологичной медицинской помощью (в том числе в онкологии), востребованными хирургическими вмешательствами, а также ценовым преимуществом в области стоматологии и офтальмологии. Отдельным сегментом остается работа с постоянными и временными резидентами (экспатами). Большую долю услуг генерирует оказание медицинских услуг трудовым мигрантам для получения ими требуемых законодательством медицинских документов.

На этом фоне консервативное лечение хронических заболеваний на международной арене занимает периферийное положение: стандартные клинические рекомендации в большинстве стран практически нивелируют различия между учреждениями, а инновационные амбулаторные подходы редко становятся предметом международной миграции пациентов. Доминирует хирургия, прежде всего в онкологическом сегменте.

Клиническая лимфология в этом контексте долгое время оставалась вне фокуса медицинского туризма. Как направление, не выделенное в самостоятельную специальность в номенклатуре медицинских профессий, лимфология в отечественной практике ассоциировалась преимущественно с лечением лимфедемы, хилоторакса, лимфатических мальформаций. Однако вклад лимфатической системы в патогенез хронических заболеваний значительно шире. Доказано участие лимфатических капилляров в развитии атеросклеротических бляшек, описано лимфатическое ремоделирование при подготовке лимфатических узлов к приему метастазов, а также роль менингеального лимфатического дренажа в патогенезе нейродегенеративных заболеваний. Эти открытия расширяют представление о возможностях патогенетической терапии в самых разных клинических направлениях.

Клиника «Лимфатек» ведет свою историю с 1997 года, когда в Перми были организованы первые лаборатории клинической лимфологии. Сегодня это специализированное медицинское учреждение, сочетающее научную и клиническую деятельность в области лимфологии, иммунологии и прецизионной терапии. Мультидисциплинарный подход позволяет формировать индивидуальные лечебные маршруты при неврологических, кардиологических, пульмонологических, гастроэнтерологических, онкологических и других заболеваниях. Одним из ключевых результатов становится снижение частоты и выраженности обострений, уменьшение симптомов, повышение переносимости терапии и качества жизни пациентов.

С 2005 года клиника принимает иностранных пациентов. Первые случаи датированы началом 2000-х годов. Так, в 2005 году на трехнедельный курс в Пермь приехали Джулия (37 лет) и ее дочь Лорен (8 лет) из Великобритании (имена изменены). У матери — стойкая лимфедема правой стопы и голени с болевым синдромом, ограничением подвижности и выраженным снижением качества жизни. У дочери — бронхиальная астма с хроническими воспалительными изменениями в верхних дыхательных путях. Основной терапии у матери стала лимфотропная стимуляция моторики лимфангионов — направленная активация сохранных лимфатических сосудов для восстановления транспорта жидкости и снижения воспаления. У ребенка применялась лимфотропная антибиотикотерапия и иммулотропное воздействие на регионарные лимфатические узлы. Такой подход позволил добиться ремиссии бронхиальной астмы и компенсировать хронический лимфатический отек. Впоследствии было проведено еще два курса лечения лимфедемы в течение следующих двух лет. Сейчас, спустя 20 лет, пациентки не возвращались к лечению по этим показаниям.

Современные пациенты прибывают в Россию, несмотря на логистические и визовые сложности. В 2025 году клиника приняла очередного пациента Дэрила из США (имя изменено), 54 года, исследователя-физика, афроамериканца, страдающего миозитом с включениями. Заболевание было под-

тверждено гистологически в 2016 году. При поступлении — инвалидизация, перемещение в кресле-коляске, жалобы на мышечную слабость, снижение объема движений и функциональной активности. Данные инструментальных обследований: МРТ: выраженная атрофия и жировая дегенерация мышц бедра, грудной клетки без признаков активного воспаления — типичная картина для запущенной стадии заболевания. Лабораторные показатели: двукратное повышение КФК, умеренно повышенный С-реактивный белок, трансаминазы и лактатдегидрогеназы. Электронейромиография: признаки выраженной аксономиелинопатии двигательных волокон большеберцового и малоберцового нервов, а также медианных и локтевых нервов. Чувствительные волокна не затронуты. Игольчатая миография: первичное мышечное поражение без признаков денервации. Иммуноблот: отрицательный на антимиозитные аутоантитела (включая Mi-2, Ku, SRP, Jo-1 и др.).

Пациент получил комплексную патогенетическую терапию: лимфотропную противовоспалительную терапию, ритмическую магнитную стимуляцию, анаболические препараты в поддерживающей дозе, нутритивную поддержку, адаптированную ЛФК. За 4 недели амбулаторного лечения достигнуто снижение маркеров воспаления, увеличения мышечной силы, улучшения показателей ЭНМГ, восстановление объема движений. По мнению пациента, достигнуты улучшения в функциональной активности и на терапию наблюдается ответ. Даны рекомендации по ЛФК и повторным курсам лечения. Такие комплексные мультидисциплинарные подходы зачастую недоступны на родине пациента по ряду причин. Во-первых, миозит с включениями в ряде стран, включая США, остается редким и слабоизученным заболеванием, для которого отсутствуют утвержденные эффективные схемы терапии. Медицинская помощь этим пациентам ограничивается, как правило, симптоматическим лечением, назначением иммуносупрессоров или участием в клинических испытаниях, часто без выраженного клинического эффекта.

Во-вторых, фрагментированность системы здравоохранения и жесткое разделение на специализации осложняют реализацию индивидуализированных программ, сочетающих патогенетическую терапию, физиотерапию, нутритивную поддержку, магнитную стимуляцию и лимфотропные технологии. В условиях клиники «Лимфатек» удалось интегрировать эти направления в единую реабилитационную стратегию, ориентированную не на диагноз как таковой, а на восстановление утраченных функций и улучшение качества жизни. Именно этот принцип позволяет достигать клинически значимых улучшений даже у пациентов с редкими и трудно поддающимися лечению заболеваниями.

Организация приема иностранных пациентов в «Лимфатек» включает визовую поддержку, подбор оптимального маршрута прибытия, помощь в выборе жилья, услуги сопровождающего на территории Перми, языковую

поддержку, а при необходимости — подбор сиделки для помощи на дому. Такая инфраструктура делает лечение в условиях зарубежной клиники доступным и комфортным.

Таким образом, ключевой компетенцией для успешной реализации кейса в медицинском туризме, в том числе в сфере консервативного лечения хронических заболеваний, является уникальное предложение медицинского продукта или технологии, способной обеспечить доказуемый клинический результат в условиях ограниченной терапевтической альтернативы.



Гаряева Надежда Александровна,
профессор, врач семейной медицины,
онколог, лимфолог

СПОРТСМЕНЫ ИЗ СЕРБИИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ВЫБИРАЮТ МОСКВУ



Петар Новакович, бывший игрок сборной Сербии по хоккею с шайбой и хоккейного клуба «Црвена Звезда», чудом выжил в страшном ДТП. В больницу его привезли в критическом состоянии — с многочисленными скелетными травмами, разрывами внутренних органов и кровотечением.

Спортсмену грозила ампутация ноги и глубокая инвалидность. Помощь пришла из России. Хирург НМИЦ травматологии и ортопедии им. Приорова Арчил Цискарашвили провел серию сложных операций, которые позволили пациенту встать на ноги.

Два года назад Петар попал в страшное ДТП на своем мотоцикле. «Когда вы смотрите на его клиническую картину, вы видите мертвеца», — так описал состояние 27-летнего хоккеиста сербский нейрохирург.

Петар пережил реанимацию, две комы, два сепсиса, тромбоз, количество операций не перечислить. Единственное, что помогло ему выжить, — это то, что он, по словам врачей, «сильный, как бык».

«Дело в том, что последние десять лет я тренировался дважды в день, как будто готовился ко всему тому, что со мной произойдет. У меня было

кровотечение в голове, животе, мне удалили печень и селезенку, я сломал все ребра, я проколол легкие. Все, что могло случиться, случилось, — рассказывает Петар. — Я терял сознание, меня реанимировали, от силы удара я повредил часть позвоночника. В позвоночном канале образовалась киста, которая разрослась и сдавила весь спинной мозг. Мои результаты ухудшались с каждым часом. Я был полностью изуродован».

За короткое время Петару пришлось перенести несколько серьезных операций. А когда врачам наконец удалось вывести его из острой стадии травматического шока и стабилизировать, начались осложнения — сепсис. При тяжелых травмах конечностей, когда страдают ткани, образуются очаги инфекции, шла речь об ампутации ноги.

Спасать ногу Петара никто не брался. Сербские врачи оказались не готовы к такому риску. Да и опыта в проведении подобных операций у них практически не было.

Семья хоккеиста искала врача, способного поставить Петара на ноги, по всему миру и нашла его в России, в НИИЦ травматологии и ортопедии им. Приорова Минздрава России. Кандидат медицинских наук, заведующий отделением последствий травм опорно-двигательной системы и костно-суставной инфекции Арчил Цискарашвили имеет уникальный опыт лечения подобных пациентов, используя проверенные временем методы реконструктивных операций опорно-двигательного аппарата, основоположниками которых стали советские врачи. Еще в СССР под руководством знаменитого хирурга Гавриила Илизарова началась разработка метода билочкального остеосинтеза, когда для лечения переломов костей и дефектов костной ткани использовался аппарат внешней фиксации.

Сложнейшая комплексная операция, включающая резекцию большеберцовой кости и реостеосинтез аппаратом внешней фиксации — всегда профессиональный вызов, даже для опытных травматологов-ортопедов. В НИИЦ им. Приорова пациенты с такими тяжелыми диагнозами обращаются почти каждый день после отказов других медицинских учреждений, где эти случаи считают «инкурабельными» и часто предлагают ампутацию конечности с последующим протезированием.

Сначала с доктором семья связалась по электронной почте, а вскоре познакомилась лично.

«Я приехал на конгресс травматологов-ортопедов SICOT-2024 в Белград и смог осмотреть Петара, — рассказывает Арчил Цискарашвили. — Через пару недель он уже был у нас в НИИЦ на операционном столе».

Многочисленные сложные задачи решали поэтапно. Всего было сделано три операции. Хирурги удалили участок кости длиной 5 сантиметров, после чего начали замещение дефекта собственной костью по методу Илизарова.

Благодаря этой методике кость растет по 1 мм в день. В результате удалось полностью восстановить целостность поврежденного сегмента и сохранить ногу, параллельно был купирован инфекционный воспалительный процесс.

Теперь уже Петар ходит с полной опорой на оперированную ногу, нет ни ран, ни свищей. Самый важный этап лечения почти пройден. Уже этим летом спортсмен приедет в Москву для снятия аппарата Илизарова и стабилизации достигнутого положения стопы.

Цель лечения понятна и, самое главное, достижима — Петар должен ходить на своих собственных ногах без протезов и дополнительных средств опоры.

«Мне хотели ампутировать ногу, но российский врач ее спас», — говорит сегодня Петар Новакович.

**Пресс-служба Национального медицинского
исследовательского центра травматологии
и ортопедии им. Н. Н. Приорова Минздрава России**

РЕБЕНКУ ИЗ КИРГИЗИИ С ВРОЖДЕННЫМ ПОРОКОМ СЕРДЦА ПОМОГЛИ В ПЕРМИ



ФЦССХ им. С. Г. Суханова Минздрава России (г. Пермь) на протяжении многих лет является настоящим брендом Пермского края и представляет собой одну из ведущих кардиохирургических клиник России, оказывающих высокотехнологичную медицинскую помощь по всем направлениям современной сердечно-сосудистой хирургии, куда едут за лечением жители не только разных регионов страны, но и граждане из-за рубежа. Одно из приоритетных направлений деятельности Центра — диагностика и лечение врожденных пороков сердца, в том числе самых сложных случаев. Эта история началась в ноябре 2024 года, когда в Федеральный центр сердечно-сосудистой хирургии в Перми поступил полуторагодовалый Аалы из Киргизии. Прежде чем попасть к пермским врачам, маленький мальчик и его мама проделали непростой путь.

— Во время беременности и в первые месяцы жизни ребенка никаких поводов для беспокойства у меня не было, врачи тоже не выявляли у него проблем с сердцем. О том, что у сына врожденный порок, мы впервые узнали, когда ему было два с половиной месяца. Мы стали обращаться в разные клиники у себя в Киргизии, в государственные и в частные. Врачи

не могли поставить точный диагноз. И все время откладывали операцию: то ребенок был слишком маленьким, то гемоглобин у него был очень низкий... В итоге мы только наблюдались, обследовались каждые полгода. К полутора годам у сына появилась одышка, он плохо набирал вес, часто болел. После очередного УЗИ мы отправили медицинские документы в клинику в Турции на консультацию. Нам ответили, что мы обратились слишком поздно, что уже возникли последствия, из-за которых они не могут сделать операцию, потому что ребенок ее не перенесет. Оказалось, что изначально нам был поставлен неверный диагноз, — делится своей историей Айнура Жанышова, мама Аалы.

Нужно было искать какой-то выход, и тут обеспокоенная женщина узнала, что в России в Федеральном центре сердечно-сосудистой хирургии имени С. Г. Суханова работает врач родом из Киргизии и что в Центре помогают детишкам даже с самыми тяжелыми пороками сердца. Сердечно-сосудистый хирург, д.м.н. Бакытбек Кадыралиев не понаслышке знает, что во многих странах ближнего зарубежья выявляемость врожденных пороков сердца, к сожалению, очень низкая. Женщина нашла врача в соцсетях и сразу же обратилась к нему за помощью, выслала медицинские документы сына. Ответ не заставил себя долго ждать, и маму с ребенком в скором времени пригласили на консультацию в Пермь. Перед врачами пермского кардиоцентра стояла непростая задача провести обследование маленького пациента и принять решение о возможности выполнения оперативного вмешательства.

— По результатам проведенного обследования ребенка нами был поставлен окончательный диагноз: двойное отхождение магистральных сосудов от правого желудочка с дефектом межжелудочковой перегородки. Сложность лечения диктовало упущенное время. Диагноз Аалы требовал операции на пятом месяце жизни, но не был вовремя диагностирован, что привело, к сожалению, к неправильному ведению этого пациента и ухудшению его состояния. К полутора годам у ребенка уже развилась выраженная легочная гипертензия. В такой ситуации радикальная коррекция порока несет в себе большие риски возникновения тяжелых осложнений, поэтому нами была выбрана тактика этапного лечения. Первым этапом была выполнена операция по сужению легочной артерии — для того, чтобы снизить давление и подготовить сердечко ребенка уже к радикальной операции. Все прошло успешно, мальчик с мамой уехали домой и вернулись к нам спустя полгода, в мае 2025 года. Мы убедились в том, что организм ребенка теперь готов к выполнению основного этапа оперативного лечения и успешно провели радикальную коррекцию. На данный момент пациент выписан и благополучно уехал к себе на родину, — рассказывает сердечно-сосудистый хирург детского отделения ФЦССХ им. С. Г. Суханова Минздрава России (г. Пермь) к.м.н. Петр Лазарьков.

Сейчас доктора будут наблюдать за ребенком дистанционно, они остаются на связи с мамой, которая всегда сможет проконсультироваться с лечащим врачом по телефону или электронной почте.

— После операции у пациента наблюдается положительная динамика: уменьшилась одышка, он стал более активным, подвижным. В послеоперационном периоде ребенку была подобрана соответствующая медикаментозная терапия, которую в дальнейшем можно будет частично сократить или удастся полностью от нее уйти, — говорит детский кардиолог ФЦССХ им. С. Г. Суханова Минздрава России (г. Пермь) Анастасия Епанова.

Упущенное в этой истории время превратило стандартную клиническую ситуацию буквально в операцию спасения, где ключевую роль сыграли специалисты Федерального центра сердечно-сосудистой хирургии имени С. Г. Суханова в Перми. Этот случай показывает важность своевременного выявления врожденных пороков сердца, оперативной маршрутизации пациентов с ВПС в специализированные медицинские центры и составления индивидуального плана лечения для каждого ребенка.

Задержка в операции — а в этой ситуации она составила более года — конечно, создает огромные риски для пациента, и далеко не все клиники и хирурги готовы на них идти. Однако тот поэтапный подход лечения, который выбрали врачи пермского кардиоцентра, позволил максимально минимизировать операционные риски и дать ребенку шанс на полное выздоровление.

**Пресс-служба ФГБУ «ФЦССХ им. С. Г. Суханова»
Минздрава России**



ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ

Медицинский туризм
и экспорт медицинских услуг

МЕДИЦИНСКАЯ СТРАХОВКА В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

В последние годы Россия становится все более привлекательным направлением для медицинского туризма. Высокое качество медицинских услуг, наличие передовых технологий и конкурентоспособные цены делают российские клиники привлекательными для иностранных пациентов. Одним из важных факторов, способствующих росту интереса к лечению в России, является возможность покрытия медицинских расходов за счет страхования, оформленного в стране проживания пациента. Однако подобное взаимодействие требует четкой координации между участниками процесса и сопряжено с рядом рисков, которые следует учитывать.

Механизм взаимодействия

Для того чтобы иностранный пациент смог пройти плановое лечение в российской медицинской организации с последующим страховым покрытием, необходимо соблюдение нескольких условий:

1. Наличие подходящего страхового полиса у пациента. В стране проживания пациент должен быть застрахован по полису, который покрывает плановую госпитализацию, в том числе и за границей. Это может быть частное страхование или корпоративная страховка с международным покрытием.
2. Наличие договорных отношений между страховыми компаниями. Иностранная страховая компания, в которой застрахован пациент, должна иметь соглашение с российской страховой компанией, выступающей посредником. Именно российская страховая компания, обладая лицензией на деятельность в стране, производит оплату лечения непосредственно в медицинскую организацию на территории РФ.
3. Финансовая схема. После оказания медицинских услуг российская страховая компания оплачивает расходы лечебного учреждения, а затем получает компенсацию в виде страховой премии от иностранной страховой компании. Такая схема позволяет обеспечить прозрачность расчетов, соблюдение требований.

Преимущества системы

Для пациента такая система обеспечивает финансовую защиту и возможность получить лечение в российских медицинских учреждениях без непосредственных денежных затрат.

Для медицинских организаций это расширение клиентской базы и гарантированная оплата услуг при условии соблюдения всех требований страховых компаний.

Для страховых компаний данный механизм создает новые возможности для развития международного сотрудничества и расширения портфеля услуг.

Потенциальные риски и сложности

Несмотря на кажущуюся стройность схемы, практика реализации подобных трансграничных взаимодействий сопровождается рядом вызовов и потенциальных рисков:

1. Медицинская документация и языковой барьер. После завершения лечения необходимо предоставить иностранной страховой компании полный пакет медицинской документации, переведенный на соответствующий язык. Ошибки в переводе, различия в терминологии или неполнота данных могут привести к отказу в компенсации. Крайне важно обеспечить профессиональный медицинский перевод, подтвержденный сертифицированными специалистами.
2. Различие в медицинских стандартах. В России могут использоваться методы лечения или лекарственные препараты, которые не одобрены или не применяются в стране проживания пациента. Например, использование препаратов, зарегистрированных в РФ, но не одобренных FDA или EMA, может стать основанием для отказа иностранной страховой компании в оплате конкретной процедуры. Перед началом лечения необходимо тщательно согласовать план медицинского вмешательства с обеими страховыми компаниями.
3. Передача персональных данных. Лечение иностранного пациента в России требует обработки и передачи его персональных данных, включая медицинскую информацию. Такая передача, особенно в случае трансграничной обработки, регулируется законами разных стран. В ЕС, например, действует Общий регламент по защите данных (GDPR), который предъявляет строгие требования к передаче данных за пределы Европейской экономической зоны. Российская сторона обязана обеспечить соблюдение требований по защите данных, что может потребовать заключения дополнительных согла-

шений о конфиденциальности и внедрения соответствующих технических решений.

4. Юридические споры и отсутствие единых стандартов. В случае возникновения конфликтных ситуаций (например, при несогласии в интерпретации диагноза, объема оказанных услуг или их необходимости) стороны могут столкнуться с правовыми трудностями, связанными с разницей в законодательстве и юрисдикции.

Рекомендации по минимизации рисков

Для успешного функционирования системы медицинского туризма необходимо заранее продумать шаги по снижению возможных рисков.

Для медицинских организаций:

- Создание специализированного отдела или координационного центра по работе с иностранными пациентами. Такой отдел должен заниматься организацией приема, сопровождением пациентов на всех этапах лечения, а также взаимодействием со страховыми компаниями.
- Разработка стандартных шаблонов медицинской документации на английском и других иностранных языках. Это позволит оперативно подготавливать необходимый пакет документов для страховой компании и минимизировать ошибки при переводе.
- Обучение персонала особенностям работы с международными пациентами и страховыми программами. Важно, чтобы врачи, администраторы и бухгалтеры понимали специфику взаимодействия с зарубежными страховщиками и требования к медицинской отчетности.

Для страховых компаний:

- Тщательная проработка соглашений с иностранными партнерами. Необходимо заранее определить перечень покрываемых услуг, подходы к верификации документов, механизмы урегулирования споров.
- Создание четких протоколов взаимодействия с медицинскими организациями. Это поможет исключить недоразумения при передаче информации, согласовании планов лечения и расчетах.
- Регулярный мониторинг изменений в законодательстве, регулирующем трансграничную медицинскую помощь и передачу персональных данных. Это важно для соблюдения всех юридических требований и предотвращения возможных санкций.

Перспективы развития

Система медицинского туризма с участием страховых компаний обладает высоким потенциалом для роста и институционализации. Для полноценного развития данного направления необходимы:

- Совершенствование механизмов взаимодействия между страховыми компаниями разных стран. Это включает стандартизацию процедур, создание типовых соглашений и унификацию страховых случаев.
- Разработка единых стандартов медицинской документации. Это повысит прозрачность процессов и снизит вероятность отказов в оплате со стороны страховых компаний.
- Создание специализированных информационных систем и платформ. Такие решения позволят автоматизировать обмен данными между клиниками и страховщиками, ускорить процессы согласования и повысить точность расчетов.
- Системное обучение персонала. Подготовка врачей, координаторов, переводчиков и администраторов к работе с международными пациентами станет залогом повышения качества сервиса и доверия со стороны иностранных партнеров.

Модель оказания медицинской помощи иностранным пациентам с участием страховых компаний из разных стран представляет собой взаимовыгодную схему сотрудничества, открывающую новые возможности для всех сторон.

Для пациентов это прежде всего доступ к высококачественной медицинской помощи по разумной стоимости, возможность выбора клиник с современным оборудованием и высококвалифицированным персоналом, а также уверенность в финансовой защищенности, обеспечиваемой их страховым полисом. Дополнительным преимуществом становится возможность получить лечение, которое может быть недоступно или существенно дороже в стране проживания.

Для российских медицинских организаций это шанс выйти на международный рынок, расширить спектр предоставляемых услуг, привлечь дополнительный поток пациентов, а также повысить свой имидж и узнаваемость на глобальном уровне. Кроме того, взаимодействие с зарубежными пациентами способствует повышению качества сервиса, стандартизации процессов и внедрению лучших международных практик.

Для российских страховых компаний это возможность диверсифицировать клиентскую базу, получить опыт трансграничного страхования и укрепить позиции в области международного медицинского туризма. Подобное

сотрудничество открывает перспективы для выхода на зарубежные рынки и создания новых страховых продуктов.

Для иностранных страховых компаний это расширение сети медицинских партнеров, предоставление клиентам дополнительных опций выбора при планировании лечения, а также укрепление лояльности за счет обеспечения высокого уровня медицинского обслуживания в других странах. Это позволяет оптимизировать расходы за счет лечения в странах с более низкими тарифами при сохранении качества.

Таким образом, при соблюдении всех юридических, организационных и этических норм система международного страхового покрытия медицинских услуг в России становится эффективным инструментом, обеспечивающим доступность, безопасность и качество лечения для иностранных граждан и стимулирующим развитие российского рынка медицинского туризма.



Глотов Сергей Сергеевич,
эксперт по медицинскому туризму и экспорту
медицинских услуг



nioz.ru