

УДК 338.48:614.1:(316.422+339.138)

© С. И. НЕСТЕРОВА, 2025

Самарский университет государственного управления

«Международный институт рынка»

(Университет «МИР»), Россия

Email: nesvig@mail.ru

ВЪЕЗДНОЙ МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ В РОССИИ: БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ И СТРАТЕГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ПАЦИЕНТОВ

Статья посвящена комплексному анализу текущего состояния и перспектив развития въездного медицинского туризма в России через призму институциональных, социокультурных барьеров и управленческих вызовов. Несмотря на наличие признанных медицинских компетенций и уникальных природных ресурсов, привлекательную ценовую политику, Россия остается на периферии глобального рынка медицинских услуг. Автор выявляет ключевые детерминанты спроса на медицинский туризм и проводит детальный SWOT-анализ этого сектора экономики России. На основе анализа предлагается комплекс стратегических рекомендаций, включающих фокусировку на конкурентоспособных нишах, интеграцию участников рынка, инвестиции в сервис, создание национального бренда, устранение регуляторных барьеров, усиление государственно-частного партнерства и т.д. Делается вывод о необходимости системной трансформации, проводимой в соответствии с единой национальной стратегией и ориентированной на получение позитивного социального опыта иностранными пациентами, что является ключевым условием реализации потенциала российской системы здравоохранения в сфере въездного медицинского туризма.

Ключевые слова: въездной медицинский туризм, экспорт медицинских услуг, здоровье, медицинский турист, здравоохранение, конкурентоспособность, потенциал, рынок, лечение за рубежом.

Под медицинским туризмом понимается выезд в другой регион (в пределах своей страны или за границу) с целью получения профессиональной неэкстренной медицинской помощи [6, 16]. На сегодняшний день медицинский туризм представляет собой значимый экономический ресурс [13] и может считаться маркером уровня развития национальной системы здравоохранения, поскольку привлекательность страны для иностранных пациентов свидетельствует о

высоких стандартах оказания медицинской помощи, наличии уникальных технологий, высококлассных специалистов и передового оборудования, т.е. о конкурентоспособности медицинских услуг. Данный сектор стимулирует приток инвестиций и повышение качества сервиса в здравоохранении. Как показывает мировой опыт, средний чек медицинского туриста в месте пребывания в 10 раз больше, чем у обычного туриста. Кроме того, такой турист возвращается для получения профилактического лечения или последующих этапов терапевтического лечения с определенной периодичностью [14]. Реинвестирование доходов, полученных от обслуживания иностранных пациентов, в материально-техническую базу, профессиональную подготовку кадров и инфраструктуру оказывает позитивное мультипликативное влияние на качество услуг для всего населения государства.

Осознавая значимость развития медицинского туризма, ряд стран интегрирует его в национальные стратегии развития. Показательным примером является опыт Индии, которая ввела специальную категорию виз AYUSH для лиц, прибывающих в страну для лечения или оздоровления методами традиционной медицины. Программа «Лечись в Индии» предусматривает расширение wellness-предложений и создание особых инфраструктурных условий в 10 ключевых аэропортах страны, включая специальные стойки регистрации, многоязычный портал и упрощенные визовые правила для иностранных туристов, посещающих Индию в медицинских целях [8, 10].

По данным Fortune Business Insights, в 2024 г. объем мирового рынка медицинского туризма составил 31,23 млрд долл. Более трети от этой суммы пришлось на Европейский регион. В 2025 г. затраты на медицинский туризм в глобальном масштабе достигнут 38,2 млрд долл. В дальнейшем прогнозируется, что рынок в среднем будет расти на 23% в год, в результате в 2032 г. его объем увеличится до 162,8 млрд долл. [15].

Россия, обладая огромным потенциалом развития медицинского туризма [11], в рейтинге стран по привлекательности для иностранных туристов занимает лишь 41-е место, а вклад медицинского туризма в ВВП составляет менее 0,01%. Это доказывает неэффективность организации экспорта медицинских услуг.

Целью настоящего исследования является изучение стратегического положения России на мировом рынке медицинского туризма и выявление возможностей для его укрепления.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи.

1. Определить основные мотивы пациентов, ищущих лечение за рубежом, и оценить, насколько российское предложение соответствует этим мотивам.

2. Проанализировать причины значительного разрыва между высоким потенциалом России и ее небольшой долей на мировом рынке медицинского туризма.

3. Оценить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для развития въездного медицинского туризма в России в текущих условиях.

4. Предложить учитывающие результаты анализа конкретные меры системного характера для трансформации потенциала в реальный рост экспорта медицинских услуг.

Объектом исследования выступает экспортный потенциал российской системы здравоохранения в сфере въездного медицинского туризма. *Предмет исследования* – совокупность внутренних и внешних условий, возможностей и ограничений (инфраструктурных, сервисных, регуляторных, геополитических и т.п.), влияющих на реализацию этого потенциала.

В настоящее время медицинский туризм стал мировым трендом. Можно выделить следующие ключевые факторы, стимулирующие поездки за границу с целью получения медицинских услуг.

1. Экономическая мотивация. Стоимость одинаковых или сопоставимых процедур в странах Азии, Восточной Европы, Латинской Америки, России может быть в несколько раз ниже, чем в США, Западной Европе или Канаде даже с учетом затрат на перелет и проживание. Для примера в табл. 1 представлено сравнение средних цен на популярные медицинские услуги в США, Израиле и России.

Таблица 1

**Сравнение цен на медицинские услуги,
средняя стоимость, тыс. долл. США [3]**

<i>Медицинская услуга</i>	<i>США</i>	<i>Израиль</i>	<i>Россия</i>
Экстракорпоральное оплодотворение	16–20	5–6	1,2–3,5
Аортокоронарное шунтирование	120–130	20–35	5–10
Замена тазобедренного сустава	41–43	35–40	2,8–10
Замена коленного сустава	38–40	20–30	2,8–5
Трансплантация костного мозга	240–260	100–120	40–60
Операция по удалению катаракты	5–6	3,5–4	0,4–2

Многие процедуры (особенно косметические, стоматологические, некоторые виды ЭКО) не покрываются или не полностью покрываются страховкой в стране проживания пациента. Кроме того, даже при наличии страховки личные расходы пациента могут быть выше, чем полная стоимость лечения за рубежом. Что же касается пациентов без страховки, то для них лечение за границей часто становится единственным реалистичным вариантом.

2. Временные ограничения. В странах с государственной системой здравоохранения очереди на плановые операции могут достигать нескольких месяцев и даже лет. Медицинский туризм помогает решить проблему значительно быстрее. Кроме того, некоторые инновационные препараты, оборудование или методики быстрее внедряются или доступны только в определенных странах-лидерах медицины (например, роботизированная хирургия).

3. Правовые ограничения. Некоторые процедуры (например, ЭКО или суррогатное материнство) могут быть законодательно запрещены или сильно ограничены в стране проживания пациента. В частности, в Китае при проведении ЭКО запрещены донорство половых клеток, выбор пола ребенка, преимплантационное генетическое тестирование. Кроме того, на процедуру может претендовать только пара, состоящая в законном браке.

4. Качество услуг. Частные клиники в странах с развитым медицинским туризмом много инвестируют в оборудование и технологии и часто предлагают уровень сервиса, недоступный в больницах на родине пациента (персональный менеджер, комфортабельные палаты, индивидуальный уход и т.п.). Кроме того, зачастую пациенты целенаправленно едут к конкретным мировым экспертам или в клиники, имеющие международную аккредитацию (JCI, TEMOS) и признанную репутацию в определенной области (например, кардиоцентр в Кливленде, онкоцентр MD Anderson).

Помимо выделенных детерминант спроса на медицинский туризм, можно выделить и несколько дополнительных факторов:

- усиление конфиденциальности, что особенно важно при деликатных процедурах, таких как пластика, лечение зависимостей;
- возможность совмещения лечения и отдыха;
- глобализация и доступность информации;
- развитая инфраструктура гостеприимства;
- государственная поддержка (Таиланд, Малайзия, ОАЭ).

Проведем SWOT-анализ въездного медицинского туризма в России и определим уровень развития драйверов роста данного сектора экономики (табл. 2, 3).

**Оценка факторов внутренней среды для развития
въездного медицинского туризма в России**

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
1. Высокий уровень специализированной медицины: — признанные школы (нейрохирургия, офтальмология, онкология, кардиохирургия); — квалифицированные врачи с опытом проведения сложных операций; — наличие уникальных методик и технологий в ведущих центрах	1. Неразвитая инфраструктура медицинского туризма: — отсутствует качественный единый портал для иностранных пациентов; — мало специализированных медицинских турагентств с полным циклом услуг (логистика, переводчики, сопровождение, размещение родственников и т.п.); — слабая интеграция медицинских и туристических услуг в единые пакеты
2. Относительно низкая стоимость лечения	2. Языковой барьер (в большинстве клиник административный и медицинский персонал не говорит на иностранных языках), слабый учет культурных особенностей (например, пациентов из арабских стран)
3. Развитая туристическая инфраструктура (в крупных городах): — хорошая транспортная доступность; — большой выбор гостиниц разного класса; — богатое культурное и историческое наследие	3. Бюрократические барьеры: — сложности с получением виз для граждан некоторых стран; — несовершенство законодательства в части страхования иностранных пациентов и разрешения споров
4. Наличие уникальных лечебно-природных ресурсов (термальные и минеральные воды, грязи)	4. Недостаточный международный маркетинг и брендинг: — отсутствие узнаваемого национального бренда «Медицина России»; — низкая осведомленность о возможностях и качестве российской медицины за рубежом; — неэффективное использование цифровых каналов продвижения
5. Государственная поддержка отрасли (например, с 2019 г. по 2024 г. в рамках национального проекта «Здравоохранение» реализовывался федеральный проект «Развитие экспорта медицинских услуг»)	5. Логистические сложности внутри страны: — большие расстояния между центрами; — неразвитость медицинского трансфера между городами

Окончание табл. 2

6. Удовлетворительное геополитическое положение: — безвизовый режим с десятками стран, включая ключевые рынки СНГ; — логистическая доступность для Азии и Ближнего Востока	6. Недостаточные качество сервиса и клиентоориентированность в ряде клиник по сравнению с лидерами рынка
	7. Высокий уровень медицины сосредоточен в нескольких крупных городах. Качество сервиса, логистики, туристической инфраструктуры за их пределами часто не соответствует ожиданиям медицинских туристов
	8. Уход некоторых медицинских компаний и международных систем аккредитации, а также трудности с бронированием авиабилетов, оплатой гостиниц и медицинских услуг из-за банковских ограничений

Россия обладает уникальным ценовым преимуществом в высокотехнологичной медицине. Стоимость сложных процедур здесь в разы ниже, чем в США или Европе. Во многом это связано с отсутствием гибкости в ценообразовании: стоимость медицинских услуг для иностранных пациентов не отличается от стоимости платных услуг для россиян, хотя в других странах действует иной прейскурант, учитывающий повышенные риски при лечении иностранных граждан. При этом качество услуг остается конкурентоспособным. Поддерживают этот потенциал ведущие медицинские центры федерального уровня, такие как ФГАУ «НМИЦ "МНТК «Микрохирургия глаза» им. акад. С. Н. Федорова"», ФГБУ «СПб НИИ ЛОР», ФГБУ «НМИЦ онкологии им. Н. Н. Блохина» и т.д. [3].

Содействуют развитию рынка не только государство и его ключевые участники, занятые предоставлением непосредственно медицинской услуги, но и агенты, выполняющие сопутствующие и вспомогательные операции, например банки. Так, в мае 2025 г. ВТБ анонсировал инициативу, направленную на привлечение иностранных пациентов из стран СНГ и других дружественных стран для лечения в России. В рамках проекта с июня 2025 г. «ВТБ Медицина» выполняет следующие функции:

- 1) помогает в подборе медицинских учреждений и специалистов;
- 2) сопровождает пациентов на всех этапах оказания медицин-

ских услуг;

3) предоставляет прочие сопутствующие услуги (организовывает трансфер, проживание).

Потенциальная аудитория сервиса, по оценкам ВТБ, превышает 1 млн человек ежегодно. Исследования банка, проведенные в странах СНГ, подтверждают высокий спрос на качественную и оперативную медпомощь. При этом 90% опрошенных заявили о высоком уровне доверия к российской медицине [5].

Ориентация ВТБ на граждан стран постсоветского пространства и ближнего зарубежья не случайна. По сведениям BusinesStat, в 2023 г. 78% от общего оборота въездного медицинского туризма в России обеспечили пациенты из этих регионов. Лидером по числу медицинских туристов стал Казахстан, на долю которого пришлось 19,3% от общего объема оказанных услуг (рис. 1).



Рис. 1. Структура въездного медицинского туризма в Россию в 2023 г., % [2]

Критической проблемой остается низкое качество сервиса для иностранцев. Так, для подготовки отчета «Раскрытие потенциала медицинского туризма в России» аналитики ООО «Яков и Партнеры» проанализировали работу 17 российских клиник, имеющих по итогам 2022 г. наибольшую выручку, и выяснили, что 70% из них не описывают процедуры работы с зарубежными пациентами, сайты пяти медицинских организаций из выборки не имеют англоязычной версии, а сотрудники половины клиник не могут коммуницировать с клиентом на английском языке. В то же время около половины российских клиник из выборки помогают медицинским туристам в вопросах по-

лучения визы, организации трансфера и выбора жилья, что свидетельствует о возможном увеличении клиентоориентированности в будущем [3]. Добавляют барьеров банковские ограничения и сложности с получением виз.

Еще одна важная проблема — недостаток информации. Этот фактор в качестве основного назвали 40% респондентов опроса, проведенного сотрудниками Медицинского института МГУ им. Н. П. Огарева в период с марта 2023 года по август 2024 года (рис. 2).



Рис. 2. Распределение факторов, препятствующих экспорту медицинских услуг в России, % [11]

Важно отметить, что используемые в России в статистическом учете методики не позволяют получить достоверные данные о числе медицинских туристов и суммах, которые они потратили, что усложняет оценку емкости рынка и эффективности государственных мер поддержки данного направления. Так, в соответствии с ФЗ № 274 от 01.07.2021 г., любой иностранный гражданин, приезжая в Россию в целях трудоустройства, обязан пройти медицинскую комиссию [7]. С декабря 2021 г. ежегодный медосмотр стал обязательным и для граждан ЕАЭС — все эти услуги стали включать в статистику медицинского туризма.

В Российской Федерации с 2019 по 2024 гг. реализовывался федеральный проект «Развитие экспорта медицинских услуг», входящий в структуру национального проекта «Здравоохранение». В качестве одной из целей проекта назывался рост объема экспорта медицинских услуг до 1 млрд долларов ежегодно [1]. Формально этот план был перевыполнен уже в середине 2024 г. [12], однако фактически за счет включения в категорию медицинских туристов большого числа мигрантов, проходивших медицинские обследования для трудоустройства.

ройства, результаты реализации проекта значительно скромнее.

Так, медицинские услуги в России получают каждый год более 1 млн граждан СНГ. При этом, по оценкам аналитической компании IQVIA, строго медицинских туристов, которые приезжают в Россию только для получения медицинской помощи, — около 130 тысяч человек, а средний чек (без учета трудовых мигрантов) составляет примерно 630 долл. [4].

Немаловажен и тот факт, что в России отсутствует федеральный закон о медицинском туризме, его планируют разработать только к декабрю 2025 г. Принятие такого закона позволило бы обеспечить понятные и прозрачные правила работы для всех участников рынка, открыть новые возможности для развития медицинского туризма в России.

Важным шагом для отрасли станет регистрация в Росстандарте в конце июня 2025 г. системы добровольной сертификации «Международная сертификация по медицинскому туризму Medical Tourism Friendly», призванной облегчить выход медицинских организаций на международный уровень и усилить их конкурентные преимущества [9].

Таблица 3

**Возможности и угрозы для развития въездного
медицинского туризма в России**

<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
1. Рост спроса на доступную качественную медицину (СНГ, Азия, Ближний Восток, Африка, Латинская Америка)	1. Ужесточение глобальной конкуренции: — усиление позиций Турции, Индии, Таиланда, Южной Кореи, Израиля, предлагающих комплексные решения; — агрессивный маркетинг и развитая инфраструктура конкурентов
2. Развитие нишевых направлений: онкология, кардиохирургия, нейрохирургия, репродуктология, реабилитация после травм/операций, стоматология	2. Геополитическая нестабильность и санкции: — восприятие России как небезопасного направления; — ограничение финансовых транзакций (SWIFT, платежные системы); — сложности с логистикой и поставками оборудования и медикаментов; — ограничения на въезд для граждан ряда стран

Окончание табл. 3

3. Цифровизация: — развитие телемедицины, дистанционных консультаций для предварительной диагностики и постлечебного сопровождения; — упрощение документооборота и коммуникации; — онлайн-платформы для бронирования и организации поездки	3. Негативный информационный фон: — возможные неудачные случаи оказания медицинских услуг, усиленные медиа, способные нанести урон репутации; — негативные стереотипы о качестве российской медицины за рубежом
4. Укрепление сотрудничества со странами СНГ и ЕАЭС: — признание медицинских документов; — развитие трансграничных программ	4. Внутренние экономические риски: — рост цен на услуги и проживание, снижающий ценовое преимущество; — девальвация рубля (привлекает иностранных пациентов, но ведет к удорожанию импорта)
5. Интеграция с туристическими продуктами: — создание комбинированных пакетов «лечение + реабилитация + отдых»; — продвижение медицинского туризма на базе санаторно-курортных комплексов	5. Нехватка кадров и «утечка мозгов»: — отток высококвалифицированных врачей за рубеж; — усугубление дефицита младшего и среднего медицинского персонала за счет высоких нагрузок, непрестижности работы и низкой оплаты труда; — недостаток специалистов в области медицинского туризма (менеджеры, координаторы, переводчики)
	6. Изменение международных стандартов и требований: — необходимость соответствия международным аккредитациям, что требует перестройки бизнес-моделей и инвестиций; — растущие требования пациентов к сервису и комфорту

Проведенный SWOT-анализ позволяет сделать следующие выводы.

1. Россия обладает объективными преимуществами (цена, высокие компетенции по отдельным направлениям, уникальные курортные ресурсы), но они не конвертируются в значительную долю мирового рынка из-за системных проблем.

2. Рынок занят сильными игроками с устоявшейся репутацией

и отлаженным сервисом. Россия не может конкурировать «во всем», поэтому ей нужна четкая специализация.

3. Критическими барьерами являются недостаток культуры гостеприимства и сервиса, языковых навыков, слабое продвижение на международном уровне, бюрократические ограничения и высокая дифференциация качества и инфраструктуры по регионам.

4. Без активной и продуманной поддержки государства (нормативная база, инфраструктура, продвижение) частный сектор не сможет преодолеть системные барьеры и выстроить конкурентоспособный национальный продукт.

5. Удовлетворение пациента зависит не только от качества медицинской процедуры, но и от всего путешествия (виза, трансфер, проживание, связь, послеоперационный уход, культурная адаптация). Разрозненные усилия клиник, туроператоров, отелей и логистов обречены на провал.

6. Один серьезный негативный кейс, широко освещенный, может надолго подорвать доверие ко всему направлению, поэтому необходима гарантия качества и безопасности медицинских и сопутствующих услуг.

7. Санкции, ограничения транспортного сообщения, колебания курса валюты и сложности с платежами создают хроническую нестабильность и требуют адаптивных стратегий и совершенствования бизнес-моделей.

В соответствии со сказанным в целях развития медицинского туризма в России можно предложить следующие меры.

1. Использовать стратегию фокусирования на нишевых направлениях, для чего требуется:

— точно определить медицинские направления, где Россия имеет неоспоримые преимущества по качеству и цене; учитывая имеющуюся медицинскую базу и экспертную специализацию российской медицины, а также международные потребности медицинских туристов (рис. 3), можно выделить семь ключевых видов медицинских услуг, обладающих максимальным потенциалом в России: офтальмология, дерматология, лечение сердечно-сосудистых заболеваний, онкология, имплантология и протезирование зубов, травматология и ортопедия, экстракорпоральное оплодотворение;

— создать стандартизированные понятные пакетные предложения для каждой ниши, включающие не только лечение, но и диагностику, проживание, трансферы, культурную программу, реабилитацию (при необходимости);

— четко определить страны-доноры для каждой ниши, учиты-

вая визовые возможности.

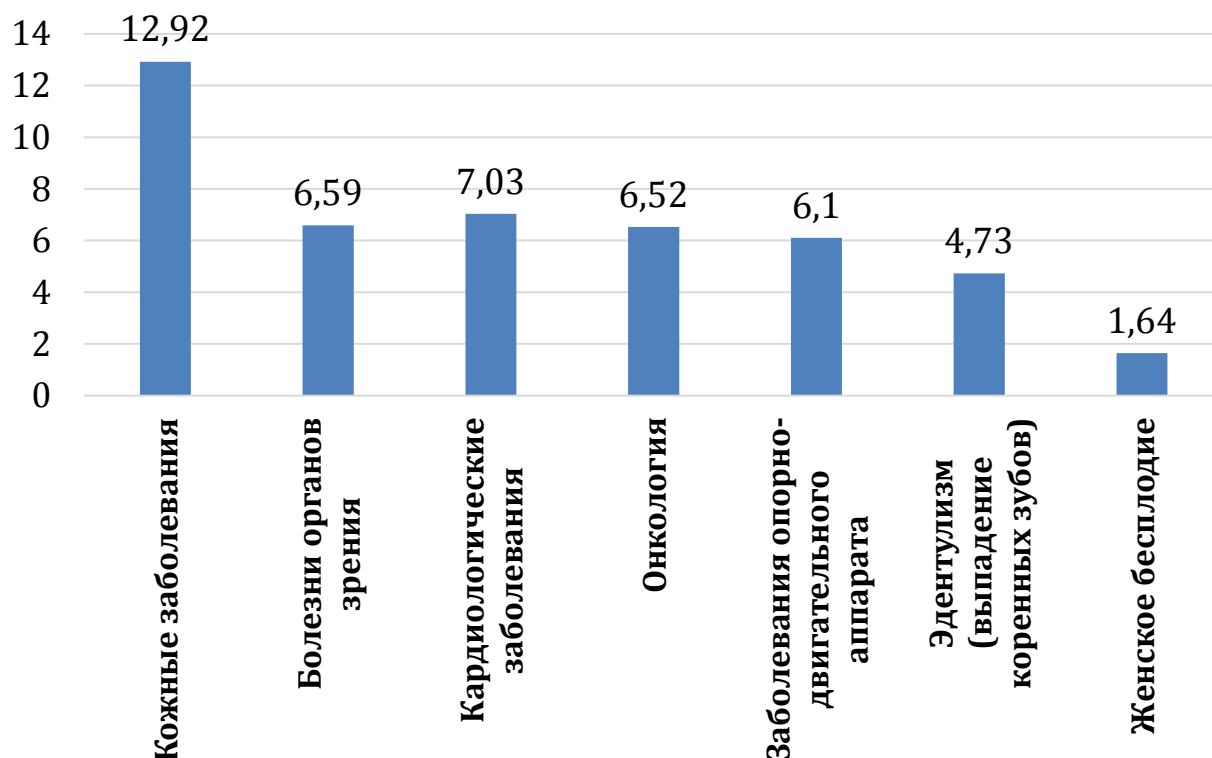


Рис. 3. Распространенность, рассматриваемых заболеваний в мире, % [3]

2. Усилить системную интеграцию и координацию участников:

- объединить ведущие клиники, санатории, туроператоров, логистические компании, отельеров для разработки отраслевых стандартов, продвижения услуг и лоббирования интересов, обучения, обмена опытом, разрешения споров;

- создать межведомственную рабочую группу для разработки и реализации национальной стратегии въездного медицинского туризма, устранения регуляторных барьеров, координации инфраструктурных проектов, создания качественной единой информационной платформы, оптимизации визового режима для медицинских туристов;

- разработать национальный стандарт качества и сервиса для въездного медицинского туризма, в котором описать детальные требования к участникам процесса, договорам, прозрачности ценообразования, работе с жалобами и т.п.;

- переосмыслить концепцию единого окна на всех этапах обслуживания медицинских туристов в России, в т.ч. создать многоязычный централизованный информационный портал, на котором пациенты могли бы осуществлять поиск медицинских организаций

по специализациям, сравнивать цены, читать отзывы, знакомиться с условиями страхования, визовым режимом, получать поддержку онлайн-консультантов.

3. Инвестировать в сервис:

— развивать «мягкие» навыки у сотрудников, в т.ч. проводить массовое обучение для медицинского персонала и администраторов английскому и другим ключевым языкам, культурным особенностям стран, из которых формируется основной поток медицинских туристов;

— развивать систему поддержки медицинскими координаторами — специалистами, владеющими иностранным языком и медицинской терминологией, сопровождающими пациента на всем пути получения медицинской услуги: от первого запроса до возвращения домой.

4. Поддерживать гарантии качества, безопасности и прозрачности:

— мотивировать и поддерживать участников рынка в получении международных аккредитаций;

— развивать национальные клинические рекомендации и внедрять доказательную медицину, публиковать статистику успешности лечения (с соблюдением конфиденциальности) по ключевым направлениям;

— усилить контроль за деятельностью клиник, работающих с иностранцами, с фокусом на соблюдение стандартов въездного медицинского туризма;

— разработать прозрачные юридические механизмы (понятные условия договоров на нескольких языках), понятную систему страховой защиты пациента на случай осложнений/врачебных ошибок, механизмы досудебного урегулирования споров.

5. Создать бренд и усилить продвижение российских медицинских услуг за рубежом:

— разработать и продвигать национальный бренд с четким позиционированием (цена/качество, уникальные компетенции, природные ресурсы);

— провести SEO/SEM оптимизацию под запросы на целевых языках и рынках, активно использовать контекстную и таргетированную рекламу, сотрудничество с локальными инфлюенсерами (медицинскими работниками и путешественниками);

— участвовать в ключевых международных медицинских и туристических выставках;

— использовать систему лояльности и реферальных программ

для пациентов и агентов;

- активно работать с медиа и медицинским сообществом: организовывать ознакомительные туры для зарубежных врачей, журналистов, блогеров, осуществлять публикации в международных медицинских журналах.

6. Устранить бюрократические и регуляторные барьеры:

- ввести специальную медицинскую визу с ускоренным оформлением, возможностью длительного пребывания (с учетом лечения и реабилитации), упрощенным приглашением (через аккредитованные клиники);

- установить обязательные требования к страховому покрытию для медицинских туристов и к профессиональной ответственности клиник перед иностранными пациентами;

- упростить таможенные процедуры для ввоза необходимых медикаментов и медицинских изделий;

- работать над взаимным признанием медицинских заключений странами-донорами, обеспечивать пациентов выписками на иностранных языках в унифицированной форме;

- развивать телемедицину и дистанционное послелечебное сопровождение.

7. Развивать инфраструктурные медицинские кластеры:

- создать ОЭЗ «Медицинский туризм» с налоговыми льготами, упрощенными административными процедурами, развитой инфраструктурой для привлечения частных инвестиций (в т.ч. иностранных) в строительство специализированных медицинских центров, отелей, реабилитационных центров;

- развивать специализированную логистику: организованные трансферы «аэропорт — клиника — отель», услуги медицинской эвакуации.

8. Развивать государственно-частное партнерство и поддержку:

- субсидировать часть затрат клиник на получение международных аккредитаций, обучение персонала языкам, участие в зарубежных выставках, выдавать кредиты на льготных условиях для модернизации инфраструктуры;

- предоставлять льготы для компаний, работающих в сфере въездного медицинского туризма и соответствующих национальным стандартам (особенно в ОЭЗ);

- включить бренд «Медицина России» в программы Ростуризма и торговых представительств за рубежом;

- усилить программы привлечения и удержания высококвалифицированных врачей (в т.ч. из-за рубежа), внедрить специали-

зированные программы подготовки медперсонала для въездного медицинского туризма.

Развитие въездного медицинского туризма в России — это не просто возможность, это стратегическая задача для диверсификации экономики, повышения престижа страны и развития здравоохранения. Однако успешная реализация этой задачи требует революции в сервисе, фокусировки на конкурентных нишах, масштабных инвестиций в качество и инфраструктуру, борьбы с бюрократией и эффективного государственно-частного партнерства в рамках единой национальной стратегии. Аналитики полагают, что в случае устранения основных барьеров и пересмотра стратегии российский рынок медицинского туризма к 2030 г. может достичь объема от 2,2 до 7,6 млрд долл. в зависимости от сценария [3].

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // СПС «КонсультантПлюс».

2. 78% оборота въездного медицинского туризма в России пришлось на страны СНГ. URL: <https://zdrav.expert>.

3. Арора М., Мосейко М., Ахметов А., Панасенко В. Раскрытие потенциала медицинского туризма в России. М.: «Яков и Партнеры», 2024. URL: <https://yakovpartners.ru/publications/medtourism>.

4. В России запустят проект по развитию медицинского туризма. URL: <https://iz.ru/1885316/2025-05-13/v-rossii-zapustiat-proekt-po-razvitiu-meditsinskogo-turizma>.

5. В России стартует проект по развитию медицинского туризма. URL: <https://www.tsn24.ru/2025/05/13/331298-v-rossii-startuet-proekt-po-razvitiyu-meditsinskogo-turizma>.

6. Кордубан Е. А. Медицинский и лечебно-оздоровительный туризм: общее и отличия // Здоровье мегаполиса. 2025. Т. 6. № 1. С. 76–82. URL: <https://www.city-healthcare.com/jour/article/view/196>.

7. Федеральный закон от 01.07.2021 г. № 274 «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и Федеральный закон «О государственной дактилоскопической регистрации в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

8. Невинная И. Россия попала в международный рейтинг стран по медицинскому туризму. URL: <https://rg.ru/2023/06/02/rossiia-popala-v-mezhdunarodnyj-rejting-stran-po-meditsinskomu-turizmu.html>.

9. Первое награждение Премией Москвы за вклад в развитие медицинского туризма. 2025 год станет судьбоносным для российского рынка.

URL: <https://medtourbridges.com/bridges/interview/the-first-awarding-of-the-moscow-prize-for-contribution-to-the-development-of-medical-tourism>.

10. Петрова Г. Д., Чернышев Е. В. Медицинский туризм и экспорт медицинских услуг. Дайджест январь — сентябрь 2024. URL: <https://niioz.ru/upload/iblock/79f/fdwghy2bm7zoxi892rqwrc1qla6dddvo6.pdf>.

11. Семелева Е. В., Игнатьева О. И., Яриков А. В. Проблемы развития медицинского туризма в России // Социальные аспекты здоровья населения. 2025. № 2 (71). DOI: 10.21045/2071-5021-2025-71-2-10. URL: <http://vestnik.mednet.ru/content/view/1743/30/lang,ru>.

12. Сорокин О. О., Тихонов А. И. Анализ и перспективы развития медицинского туризма в России // Естественно-гуманитарные исследования. 2024. № 5 (55). С. 340–344.

13. Удотова О. А., Кобелева И. В. Медицинский туризм: угрозы и возможности // Профессорский журнал. Серия: Рекреация и туризм. 2022. Т. 3. № 15. С. 28–37. DOI: 10.18572/2686-858X-2022-15-3-28-37.

14. Хлебович Д. И., Касьянова А. Д. Маркетинговая политика в поддержке развития международного медицинского туризма: кейс многопрофильного стационара // BENEFICIUM. 2024. № 2 (51). С. 98–110. DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2024.2(51).98-110.

15. Medical Tourism Market Size, Share & Industry Analysis. Fortune Business Insights. URL: <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/medical-tourism-market-100681>.

16. European Travel Commission and World Tourism Organization. Exploring Health Tourism. Madrid: UNWTO, 2018. DOI: 10.18111/9789284420209.

*Статья поступила в редакцию 16.06.25 г.
Рекомендуется к опубликованию членом Экспертного совета
канд. социол. наук, доцентом С. В. Косицыной*