

Все больше россиян лечатся за границей из-за недовольства отечественным здравоохранением. Что нужно, чтобы превратить лечение российских пациентов за границей в выгодный бизнес? Немного, как видно на примере Финляндии. Медицинский туризм представляет собой всемирный многомиллиардный процесс, который, как ожидается, будет расти на протяжении следующего десятилетия. По данным обзора рынка медицинского туризма, подготовленного Yandex International Business Development, очевидна тенденция роста медицинского туризма среди наших граждан. И это на фоне декларируемого и фактического роста качества российского здравоохранения.

Разумеется, этим спросом и этими деньгами хотят воспользоваться соседи. Они правы. Если есть люди, потребности и запросы которых не способно удовлетворить национальное, включая частное, здравоохранение, значит, нужно создать условия, чтобы деньги обеспеченных российских пациентов направлялись в клиники стран-соседей. Главные продавцы медицинских услуг для российских пациентов — это Германия и Израиль, на которые приходится около 16% всех медицинских расходов наших граждан за рубежом. В последние годы едут также лечиться в Турцию, Сингапур, Францию и Швейцарию.

Похоже, им всем придется потесниться. Финляндия предпринимает серьезные усилия, чтобы заработать на российских больных. С этой целью пару лет назад ассоциацией внешней торговли Финляндии Finpro при участии Министерства занятости и экономического развития Финляндии была создана программа FinlandCare, которая охватила большинство актуальных направлений медицины и реабилитации: онкология, кардиохирургия, нейрохирургия, ортопедия, педиатрия, лечение бесплодия, стоматология. И каковы успехи? Мои собеседники — Мерья Хейкеля, директор направления Life Science, руководитель программы FinlandCare, Финпро, и Пиркко Аутио, директор по маркетингу программы FinlandCare, говоря о гуманитарном характере программы — здоровье пациента, с удовлетворением отмечают полуторный и выше рост российского медицинского туризма в Финляндию и соответственно миллионные доходы клиник.

Мерья Хейкеля: Сейчас программа охватывает уже всю систему здравоохранения Финляндии, в программу входят предприятия здравоохранения, частные клиники, социальные организации, которые занимаются уходом за стариками и реабилитацией больных, и компании, те, кто разрабатывает медицинские технологии, и образовательные структуры, которые занимаются обучением и преподаванием в области здравоохранения. Всего у нас в программе уже 35 организаций и компаний. — А было ли какое-то условие для финских клиник при вхождении в программу FinlandCare?

Пиркко Аутио: Их уровень можем продавать кому угодно в мире. Единственное изменение: клиники наняли русскоговорящий персонал и специалистов.

— Вы работает только с Россией?

М.Х.: Мы сотрудничаем с несколькими странами — с Арабскими Эмиратами, Сингапуром, Турцией, со странами Западной Европы. Но все же программа создавалась прежде всего для привлечения российских пациентов.

— Сколько зарабатывают финские клиники на российских больных? И растет ли эта сумма?

Мерья Хейкеля (на фото) и Пиркко Аутио отмечают всего за год полуторный рост

российского медицинского туризма в Финляндию и соответственно дополнительные миллионные доходы частных финских клиник

Мерья Хейкеля (на фото) и Пиркко Аутио отмечают всего за год полуторный рост российского медицинского туризма в Финляндию и соответственно дополнительные миллионные доходы частных финских клиник

М.Х.: По сравнению с прошлым годом число онкологических больных из России увеличилось на 50%. На 40% выросло число кардиологических пациентов, увеличился спрос на ортопедию.

— Как вам кажется, поездки на лечение за границу — это неотъемлемое свойство глобального мира или это происходит прежде всего по причине изъянов в национальном здравоохранении?

М.Х.: Разные причины есть. Одна из причин в том, что в своей стране люди не получают медицинского обслуживания, которое они хотели бы иметь. А кто-то, например, едет в более дешевые страны, хочет получить более дешевую медицинскую услугу, например страховые медицинские компании США посылают своих пациентов в Азию, потому что там цены на лечение меньше. Иногда пациент просто хочет полечиться в теплой стране.

— А из Финляндии больные ездят лечиться в другие страны, включая Россию?

П.А.: Очень мало. Практически нет. В Финляндии нет очередей на операции и есть медицина высочайшего мирового уровня. Есть, правда, случаи, когда пациентки и пациенты едут к пластическим хирургам в Эстонию, потому что там дешевле. Очень мало можем привести примеров.

— То есть главное, чтобы была качественная национальная медицина, тогда никто никуда не поедет, так получается?

П.А.: Именно так. Если будет качественная, медицинский туризм не нужен будет.

— А какая конечная цель вашей программы?

П.А.: Основная задача — это поддержание нашего здравоохранения на высочайшем уровне, выход наших медицинских учреждений на мировой рынок медицинских услуг и получение международного признания.

М.Х.: Финляндия маленькая страна, поэтому для нас международное сотрудничество крайне важно. 80% наших технологий мы вывозим из страны. И мы хотим, чтобы наши технологии постоянно и гарантированно развивались, чтобы Финляндия постоянно оставалась страной высочайших медицинских технологий. И цель еще такая ставится. Чем больше врач, профессор, хирург или другой специалист, лечит сложных заболеваний, запутанных случаев, тем более высокого профессионального уровня он достигает.

— Все-таки главная цель — деньги?

П.А.: Конечно. Цель компаний, которым мы помогаем, — получить прибыль.

— Но ведь медицина — это же вещь очень тонкая. Если работать только ради денег, даже в новых программах, то скоро начнется деградация этих программ... Должны быть какие-то более высокие цели.

М.Х.: И это понятные цели — выздоровление российских больных, которые приехали к нам на лечение.

— Ну а кроме денег каков еще результат?

П.А.: В клиниках говорят, что они уже очень много получили от программы, и дело не только в деньгах, программа стала новым стимулом для развития. А наш результат в том, что мы за три года уже сделали известным в мире здравоохранение Финляндии.

— В программе частные финские клиники, которые, как и всюду, лечат только богатых людей. Получается, что частная медицина в Финляндии станет еще лучше, обеспеченнее, значит, как и обычно, выиграют богатые люди, а не бедные пациенты государственной финской медицины?

М.Х.: У нас не так. Простой человек, простой работник может тоже попасть к частному врачу. А главное, одни и те же доктора, профессора, которые лечат в частных клиниках, они же проводят операции в университетских государственных больницах.

Все же посчитаем. По свидетельству представителя клиники Docrates, участника программы FinlandCare, средний счет на одного русского пациента в клинике — около 20 тысяч евро. Соответственно, 200 пациентов из России приносят клинике Docrates годовой доход около 4 млн евро. Неплохо. Конечно, Docrates — это крупнейшая в Северной Европе онкологическая клиника, надо сказать, единственная частная онкологическая. У клиник поменьше русский профит до миллиона евро, но и это немало. При этом, конечно, запуск программы, которая, экспортируя предложение медицинских услуг, импортирует больных из соседней страны,— это деньги из воздуха. И это искусство маркетинга, искусство продаж. Что для этого требуется? Немного. Небольшой аппарат организаторов программы, подбор необходимого числа частных клиник, обвязка программы необходимым числом компаний, которые обеспечивают транспортное, визовое, логистическое сопровождение, проведение адресной рекламной и PR-кампании в России, несколько пресс-туров журналистов из профессиональных изданий в финские клиники — участницы программы. И вот он результат. Я уже около года наблюдаю за реализацией этой программы в России. И ведь правы финны, в Финляндии не хуже, чем в давних местах притяжения российских пациентов, но дешевле, а главное, ближе, и точно в клиниках есть русскоговорящий персонал. Проверено. Похоже, придется через некоторое время немецким и израильским клиникам поделиться доходами с финскими клиниками.

Конечно, с одной стороны, неприятно, что западные клиники зарабатывают на наших трудностях. И было бы лучше, чтобы 1,1 млрд долларов, которые российские пациенты оставляют в иностранных клиниках, шли на развитие российской, а не западной частной медицины, и инвестировались в отечественное здравоохранение в общем смысле этого слова. Так ведь никто эти деньги у нас здесь не берет, не создает условий для ожидаемого лечения. Либо не проводит правильных мероприятий, чтобы объяснить и привлечь российских больных к себе. Вот деньги и утекают за границу в виде инвестиций в развитие немецкого, израильского, а теперь финского и прочего здравоохранения. Но, справедливости ради, в Финляндии отменная ортопедия и челюстно-лицевая хирургия, тамошние специалисты творят чудеса, в том числе и с российскими пациентами, которые возвращаются домой здоровыми. И в этом реальный вызов нашей медицине. Будет ли он услышан?

В Финляндии российских пациентов не убывает

Как утверждает Дитрих Шленцка, главврач хельсинкской клиники Orton, специализирующейся на диагностике и лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата, несмотря на санкции, ухудшение экономической ситуации и украинский кризис, число пациентов из России продолжает расти. В 2014 году клиника ожидает получить доход от российских пациентов около 1 миллиона евро, то есть 5-7 процентов коммерческого оборота клиники. К концу августа в клинике лечились около 150 детей из России. Во многих случаях лечение оплачивают благотворительные фонды, в частности

Русфонд, который направил шестерых детей в клинику Orton. А в частной онкологической клинике Docrates с начала года отмечен уже 50-процентный рост числа пациентов из России.

Коммерсант