

УДК 338.484.6:615.83

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА

¹Мулихов М.Н., ²Куцевол Н.Г.

¹ГАОУЗ «Больница скорой медицинской помощи №1», Казань, e-mail: mulihov74@rambler.ru;

²ФГОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Казань, e-mail: nadezhda_k@inbox.ru

Рассматривая механизмы повышения качества предоставляемой медицинской помощи, мы можем столкнуться с достаточно широким перечнем возможностей, одной из которых становится концепция «медицинского туризма». Основной задачей медицинского туризма и консалтинга – дать шанс пациенту из любой страны получить качественное современное лечение в любой точке мира. В настоящее время уже сформировался глобальный рынок платных медицинских услуг, однако не разработан механизм взаимодействия основных участников медицинского туризма. В статье рассматриваются основные процессы в осуществлении медицинского туризма, выделены основные участники, разработана схема их взаимодействия. Так, опираясь на практику функционирования немногочисленных провайдеров услуг медицинского туризма и консалтинга, нами выделены процедуры, необходимые для обеспечения лечения в зарубежной клинике. Определены возможные формы сотрудничества с зарубежными клиниками посредством взаимодействия через потенциальных операторов медицинского туризма. Рассмотрена проблема страхования пациентов, вопросов юридической защиты прав пациента. Рассмотрен вопрос аккредитации международных клиник как гарантии качества предоставляемых медицинских услуг. В качестве итога разработан комплексный механизм осуществления концепции медицинского туризма.

Ключевые слова: медицинский туризм, платные медицинские услуги, туроператоры медицинского туризма, ассоциации медицинского туризма, международная аккредитация медицинских клиник, страхование пациента

DEVELOPMENT THE MECHANISM OF REALIZATION OF MEDICAL TOURISM CONCEPT

¹Mulikhov M.N., ²Kutsevol N.G.

¹Kazan Emergency Hospital №1, Kazan, e-mail: mulihov74@rambler.ru;

²Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan, e-mail: nadezhda_k@inbox.ru

Today we can face rather wide list with possibilities of improvement a quality of medical where one of which is the concept of «medical tourism». The main objective of medical tourism and consulting is to give chance for patient from any country to receive high-quality modern treatment. Now the global market of paid medical services was already created, but the interaction¹ mechanism of the main participants of medical tourism isn't developed. In this article the main processes for implementation of medical tourism are considered, the main participants are allocated, the scheme of their interaction is developed. So, using the practice of not numerous medical tourism¹ providers, we allocated the procedures for ensuring a treatment in foreign clinics. Possible forms of cooperation between foreign clinics and patients are defined. The problem of insurance and questions of legal protection patients are considered; question of international clinics' accreditation for provide quality medical services is considered. As a result, was developed the complex mechanism for implementation the concept of medical tourism.

Keywords: medical tourism, paid medical services, tour operators for medical tourism, medical tourism' association, medical clinics' international accreditation, insurance of patient

Рассматривая механизмы повышения качества предоставляемой медицинской помощи, мы можем столкнуться с достаточно широким перечнем возможностей и разного рода программами. Они будут варьироваться от масштабных государственных целевых проектов до частных инициатив, предполагать разные источники финансирования и отличаться по потенциальным участникам, но все они будут едины в одном – стремлении к высокотехнологичной медицинской помощи.

Концепция медицинского туризма и консалтинг не является новой. Археологические раскопки подтверждают, что еще в 3-м веке до н.э. жители Месопотамии отправлялись в один из храмов в г. Тельбрак для лечения глазных болезней. Древние греки и римляне готовы были преодолевать

большие расстояния для того, чтобы попасть в специальные обрядовые дома, расположенные вдоль Средиземного моря [5].

Причины, которые приводят к необходимости искать решение своих проблем со здоровьем за рубежом, могут быть разными. Именно так определяется понятие «медицинский туризм» – практика предоставления медицинских услуг за пределами страны проживания, часто – совмещение отдыха за рубежом с получением высококвалифицированной медицинской помощи [3].

В реализации идеи медицинского туризма на практике мы столкнулись с проблемой отсутствия, может быть, относительно удобной и эффективной схемы взаимодействия потенциальных участников рынка платных медицинских услуг и частной медицины. Поэтому в исследовании перед

нами стоит как задача более четкого определения основных процессов в осуществлении медицинского туризма, определение основных участников, так и разработка более или менее четкой схемы их взаимодействия.

В нашем понимании, можно выделить два основных процесса в реализации кон-

цепции медицинского туризма: это постановка медицинской проблемы и ее решение с привлечением медицинских клиник за пределами России (рис. 1). Такое понимание становится удобным при определении участников реализации идеи медицинского туризма.

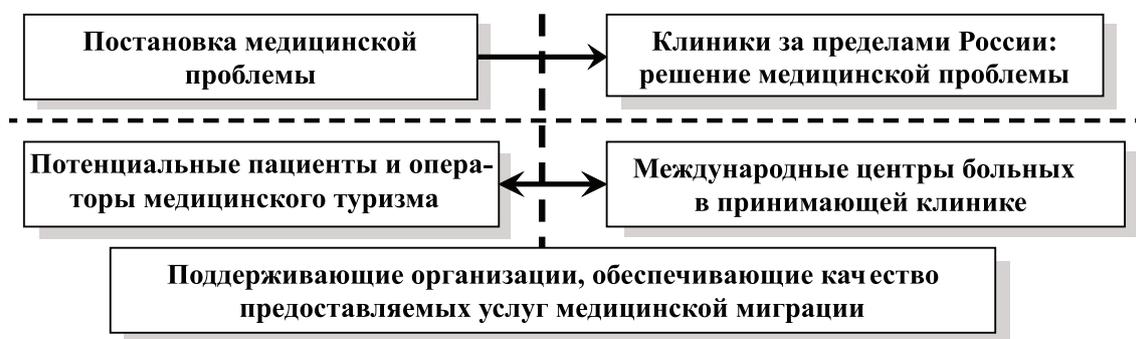


Рис. 1. Основные процессы в реализации медицинского туризма

Постановка медицинской проблемы требует выделения определенных этапов в доведении пациента «до границы». Опираясь на практику функционирования немногочисленных провайдеров услуг медицинского туризма и консалтинга, нами выделены определенные процедуры, которые необходимо максимально выполнить, чтобы обеспечить лечение в зарубежной клинике:

1. Подготовка совместно с пациентом необходимой медицинской документации в соответствии с предварительным диагнозом и потенциальными требованиями зарубежной клиники о предоставлении базовой (предварительной) информации.

2. Медицинский центр (или их может быть несколько в разных странах) рассматривает представленные документы, составляет индивидуальный план или программу лечения, стоимость лечения и количество дней пребывания. При этом окончательная стоимость лечения может быть скорректирована.

3. Пациент и сопровождающие его лица получают официальное приглашение на лечение.

4. Согласование с пациентом даты приезда.

5. Согласование даты приезда, запись на приём и консультацию у необходимого врача, предположительные сроки операции и другие организационные мероприятия.

6. Бронирование билетов и организация встречи в аэропорту, размещение в забронированной гостинице, больнице, отеле или квартире. Данный этап осуществляется уже совместно с принимающей стороной, под-

разделением зарубежной клиники, которое занимается зарубежными пациентами.

7. Окончательный расчёт с лечебным учреждением происходит через 3–4 недели после окончания лечения.

8. После лечения, при необходимости, организация программы реабилитации на территории Российской Федерации, либо обсуждение дальнейшего лечения.

На каждом из этапов возникает необходимость обсуждения дополнительных обстоятельств и дополнительного сотрудничества. Ключевым мы можем назвать первый из этапов, когда остро стоит проблема определения «оператора медицинского туризма», впоследствии осуществляющего все остальные процессы. Зарубежные медицинские центры могут выставить существенные требования при оформлении договорных отношений со сторонними клиниками и медицинскими центрами при передаче пациентов и совместном сотрудничестве, поэтому схема взаимодействия сегодня сводится к возможности вариантов, обозначенных на рис. 2.

Договора о сотрудничестве с зарубежными медицинскими центрами у отечественных медицинских учреждений может и не быть. Причиной этому, как правило, становится отсутствие потенциального желания, способности и базовых, в том числе и медицинских, интересов в поддержании вариантов сотрудничества с зарубежными клиниками. Так, характеризуя потенциальные цели и задачи во взаимосвязи отечественных и зарубежных клиник, можно выделить проведение совместных обучаю-

ских мероприятий (конференций, научных мероприятий и т.п.), обмен опытом, обсуждение сложных и неоднозначных случаев заболеваний, в том числе посредством телемедицины. Именно такие задачи, напри-

мер, реализованы в результате заключения соглашения о сотрудничестве с одной из клиник Екатеринбурга в марте 2012 года [2]. Но вышеизложенное доступно далеко не всем медицинским учреждениям России.



Рис. 2. Формы сотрудничества с зарубежным медицинским центром

Частное прямое сотрудничество становится отчасти неприемлемым и сводится к простой рекомендации обратиться в зарубежную клинику, но необходимость дальнейшего сопровождения больного и предоставления всего спектра перечисленных медико-туристических услуг осложняется. Поэтому на данный момент более приемлемой формой, намеченной к реализации, становится создание форм взаимодействия с существующими на рынке России операторами медицинского туризма.

Третий Московский конгресс по медицинскому и оздоровительному туризму, прошедший в конце марта 2012 года, определил для нас возможную базу участников рынка медицинского туризма не только в России, но и в мире [6]. Мы намеренно сделали акцент на тех, кто заявил себя и участвовал в Московском Конгрессе по медицинскому и оздоровительному туризму, так как это свидетельствует не только об определенном уровне профессионализма участников рынка медицинского туризма, но и о потенциально серьезном намерении развиваться в этом же направлении. Однако, к сожалению, анализ показал, что:

– среди потенциальных операторов медицинского туризма присутствует незначительное число серьезных туроператоров России, что свидетельствует о некотором нежелании брать на себя в определенной степени рискованный и энергозатратный бизнес по сопровождению пациента-клиента в зарубежные клиники.

– среди возможных для выбора операторов медицинского туризма очевидна доминанта представителей Москвы с намерением явного сотрудничества с Германией и Швейцарией.

При проведении анализа рынка потенциальных операторов интересным становится предложение о варианте сотрудничества некоторыми компаниями врачам по всей России. Так, компания ТерраМед [4], являясь серьезным представителем на рынке медицинского туризма, предлагает взаимовыгодное сотрудничество в форме заключения агентского соглашения: все направленные врачами пациенты строго учитываются и по результатам отчетного периода выплачивается агентское вознаграждение. При этом компания берет на себя все налоговые вопросы. Важно, что пациенты оплачивают медицинские услуги напрямую клиникам,

в которых проходят лечение, по официальному прейскуранту, без стоимости посреднических услуг. Такая форма сотрудничества приемлема в случае явного отсутствия операторов медицинского туризма.

Достаточно остро встает вопрос о страховании пациента. Для «русского пациента», выезжающего за рубеж на лечение, не существует специального страхования, помимо страхования. Это является вопросом юридической защиты прав пациента в конкретном медицинском учреждении конкретной страны, что зависит от условий контракта на лечение и законодательной базы этой страны. Тем не менее зарубежные медицинские центры, как правило, определяют для себя ряд страховых компаний в каждой стране, страховой полис которой может снять определенные ограничения в предоставлении медицинской помощи в этой клинике. В России ими становится компания Global Voyager Assistance (GVA) и Ингосстрах. Если компания Ингосстрах известна относительно всем, то Global Voyager Assistance не настолько на слуху. Эта компания была создана в 1998 году и представляет собой международный холдинг, основной деятельностью которого является осуществление медицинской и технической помощи гражданам России, путешествующим по России и за рубежом, а также иностранным гражданам, находящимся на территории стран бывшего Советского Союза. С 2000 года GVA является участником организации International Assistance Group (IAG) (www.netiag.com) и крупнейшим корреспондентом на территории России для более, чем 50 зарубежных медицинских, страховых и assistance-компаний, таких как: AXA Assistance (AXA, IPA), Inter Mutuelle Assistance, MAPFRE, ARC Transistance (ADAC, ANWB, AA), Medex, Vanbreda, Allianz Worldwide Care и др.

Часто индивидуально пациентами рассматриваются программы добровольного медицинского страхования, предлагаемые нашими страховыми компаниями. Исследование рейтингового агентства РА ЭКС-ПЕРТ в 2011 году выявило потенциальных претендентов среди отечественных страховых компаний на предоставление подобной услуги [1]. Первые пять позиций занимают такие страховые компании, как СОГАЗ, РОСНО, ЖАСО, ИНГОССТРАХ, РЕСО-ГАРАНТИЯ.

Немаловажным становится международная аккредитация клиник, так как рынок

медицинского туризма предъявляет серьезные требования к уровню медицинских учреждений, принимающих международного пациента. Аккредитация представляет собой процесс признания высокого уровня предоставляемых услуг. Оценка производится на основании стандартов, установленных для медицинских учреждений специалистами в области здравоохранения. Нами выделены следующие организации, которые проводят аккредитацию медицинских учреждений согласно международным стандартам:

- The Australian Council on Healthcare Standards, Австралия.
- Canadian Council on Health Services Accreditation, Канада.
- Australian General Practice Accreditation Limited, Австралия.
- Irish Health Services Accreditation Board now HIQA, Ирландия.
- Council for Health Service Accreditation of Southern Africa, ЮАР.
- Taiwan Joint Commission on Healthcare Accreditation, Тайвань.
- Quality Improvement Council, Австралия.
- CHKS Healthcare Accreditation Quality Unit, Великобритания.
- Joint Commission International, США.

За несколько десятилетий существования медицинского туризма возникло около десятка международных организаций, которые объединили профессионалов в данном направлении деятельности. Среди наиболее авторитетных организаций следует выделить такие, как Ассоциация медицинского туризма (Medical Tourism Association, США), Европейский Альянс медицинского туризма (European Medical Tourism Alliance, EEIG), Международную Ассоциацию медицинского туризма (International Medical Travel Association, IMTA), Международную Ассоциацию медицинской помощи путешественникам (International Association for Medical Assistance to Travellers, IAMAT), Совет мировой интеграции здравоохранения (Council on the Global System of Healthcare, CGIH). Основная их цель – предоставлять наиболее исчерпывающую информацию о компаниях, действующих на рынке медицинского туризма, защита интересов и оптимизация деятельности медицинских организаций, вовлеченных в данную сферу.

Таким образом, достаточно четко вырисовывается механизм сотрудничества и взаимодействия участников рынка медицинского туризма. Схема представлена на рис. 3.

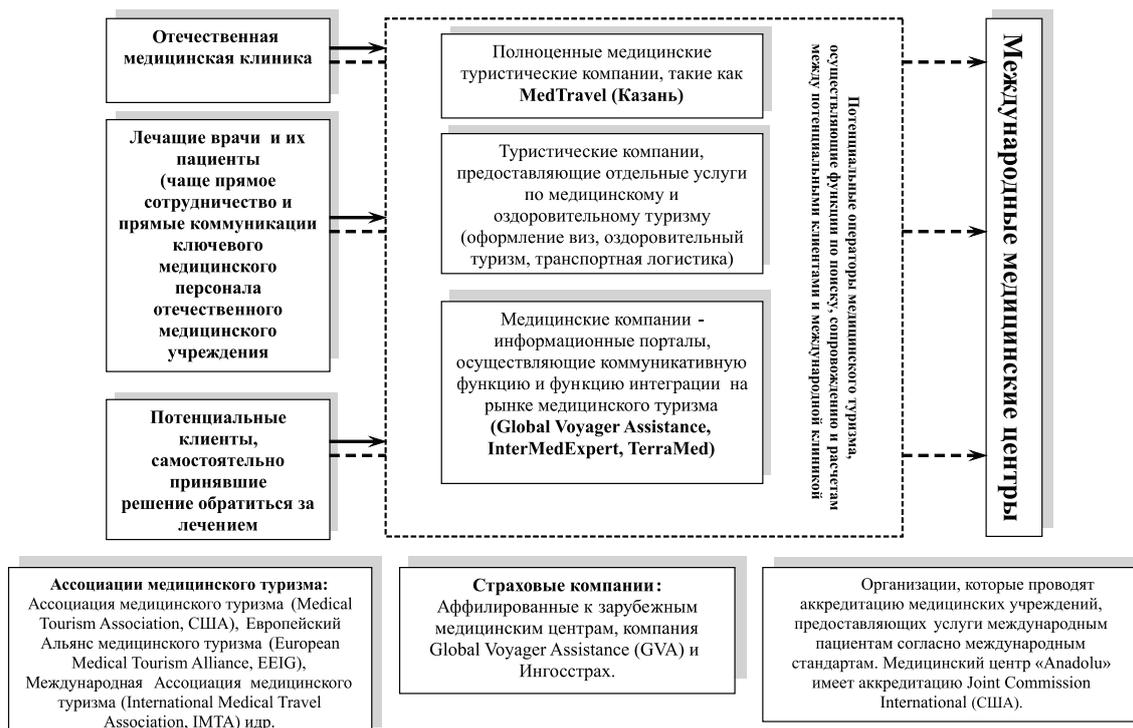


Рис. 3. Механизм сотрудничества и взаимодействия участников рынка медицинского туризма

Список литературы

1. Исследование рынка ДМС и рейтинг ЛПУ на конец 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/dms_and_lpu (дата обращения 01.03.2012).
2. Клиника «Гармония» и медицинский центр «Анадолу» (Стамбул) подписали договор о сотрудничестве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.anadolu-medicalcenter.com/ru/news-detail/1470/1> (дата обращения 05.01.2012).
3. Определение термина «медицинский туризм» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ru.wikipedia.org/wiki/Медицинский_туризм (дата обращения 24.12.2011).
4. Сайт компании «ТерраМед» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iterramed.ru/o-kompanii.html> (дата обращения 15.03.2012).
5. Справочник по медицинскому туризму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.med-turizm.ru> (дата обращения 24.12.2011).
6. Третий Московский конгресс по медицинскому и оздоровительному туризму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mmhtc.ru> (дата обращения 11.02.2012).

References

1. Issledovanie rynka DMS i reyting LPU nakonets 2011 goda, Available at: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/dms_and_lpu (accessed 01 March 2012).

2. Klinika «Garmonia» imeditsinskiyt sentr «Anadolu» (Stambul) podpisali dogovor o sotrudnichestve: Available at: <http://www.anadolu-medicalcenter.com/ru/news-detail/1470/1> (accessed 05 January 2012).
3. Opredelenie termina «Meditsinskiiturizm», Available at: ru.wikipedia.org/wiki/Meditsinskiiturizm (accessed 24 December 2011).
4. Sitekompanii «TerraMed» Available at: <http://iterramed.ru/o-kompanii.html> (accessed 15 March 2012).
5. Spravochnik po meditsinskomu turizmu, Available at: <http://www.med-turizm.ru> (accessed 24 December 2011);
6. Tretiy Moskovskiy Kongress po meditsinskomu i ozdorovitelnomu turizmu, Available at: <http://www.mmhtc.ru> (accessed 11 February 2012).

Рецензенты:

Сафиуллин Ленар Наилевич, д.э.н., профессор, заместитель директора по научной работе Института управления и территориального развития Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Казань;
 Разумовская Елена Михайловна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента сферы услуг Института управления и территориального развития Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Казань.

Работа поступила в редакцию 25.06.2012.