

## РОЗДІЛ 26

# ІНДУСТРІЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ МЕДИЧНИХ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ

*к.е.н., доцент,  
завідувач кафедри обліку та оподаткування,  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова  
Кусик Н.Л.*

*к.е.н.,  
доцент кафедри обліку та оподаткування,  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова  
Гузь Д.О.*

*ст. викладач кафедри обліку та оподаткування,  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова  
Буслаєва Г.В.*

Індустрія медичного туризму почала розвиватися через нездатність урядів забезпечити належну якість медичних послуг за розумною ціною для своїх громадян. Глобалізація також справила великий вплив на розвиток цієї галузі. Традиційно, на охорону здоров'я стан розвитку міжнародної торгівлі відносно не впливав, а ринки охорони здоров'я були відносно закритими національними структурами. Однак такі установи, як Всесвітня організація торгівлі (WTO – World Trade Organization) та угоди, такі як Генеральна угода про торгівлю послугами (GATS – General Agreement on Trade in Services), постійно відкривали ці ринки для зовнішньої конкуренції, як правило, зосереджуючись на приватному забезпеченні охорони здоров'я.

Сьогодні, міжнародна торгівля медичними послугами неухильно росте, особливо такі сфери як медичний туризм, теле – медицина, тимчасові переміщення медичних працівників через кордони, філії

медичних корпорацій за кордоном [1, с. 53]. Світова революція в галузі інформаційних технологій значною мірою зменшила інформаційну асиметрію та дала можливість потенційним медичним туристам оцінити медичні послуги, їх якість та вартість за різними країнами. Відповідна революція в галузі повітряного сполучення зробила подорожі на великі відстані менш небезпечними.

Більшість медичних туристів приваблює в зарубіжні країни, в більшості випадків, сучасне та якісне обслуговування. При оцінці місця призначення медичні туристи враховують багато чинників, основними з яких можна назвати: чи існують проблеми з точки зору безперервної допомоги (безперервного догляду), чи є випадки медичної недбалості та недосконалості, наявність психологічних перешкод, етичні та моральні питання, політичні проблеми в країні (політична стабільність), соціальна та культурна несумісність.

Загалом, основними причинами медичного туризму є:

- 40% – найсучасніші технології;
- 32% – краща якість догляду;
- 15% – швидкий доступ до необхідних медичних процедур;
- 9% – зниження витрат на необхідні медичні процедури;
- 4% – менша вартість дискреційних процедур.

Складно оцінити та запропонувати прогнози щодо розміру ринку медичного туризму, оскільки серед дослідницьких фірм існують розбіжності щодо того, кого можна вважати медичним туристом. Приблизно, розмір ринку медичного туризму оцінюється в 45,5 – 72,0 млрд. доларів США, враховуючи, що 14 мільйонів транскордонних пацієнтів витрачають в середньому 3800 – 6000 доларів США за свої відвідування [2].

Очікується, що обсяги медичного туризму в усьому світі будуть збільшуватися. Тільки в Азії передбачається, що медичний туризм зросте до 4,4 млрд. доларів США [3].

Причини такого зростання включають:

- високі витрати на охорону здоров'я та тривалі очікування в розвинених країнах;
- наявність порівнянної медичної допомоги за меншими витратами в країнах, що розвиваються;
- низькі витрати на міжнародні поїздки.

Медичний туризм особливо життєздатний для процедур, які не покриваються медичним страхуванням, наприклад, стоматологічних та косметичних операцій. В дослідженні Deloitte Consulting Group було відзначено, що близько 40% американських громадян розглядають медичне лікування за кордоном, якщо воно коштуватиме їм половину ціни і буде такої ж якості. Виїзд на лікування за кордон може заощадити від 25% до 75% витрат [4].

В загальному розумінні, медичні туристи визначаються як особи, які шукають медичних процедур від медичних працівників за межами своїх країн. Процес, за допомогою якого медичний турист вишукує країну, в якій він забажав би отримати медичне лікування, має дві основні складові:

- пошук відповідного медичного постачальника;
- досвід фактичної медичної допомоги.

Складова «Пошук відповідного постачальника медичних послуг» – це тривалий процес, в якому пацієнт зважає безліч змінних, таких як: поради його основного лікаря в його рідній країні; аналогічний досвід відомих йому людей; репутація країни, яку він оцінює; вартість процедур; якість подальшого догляду; механізми вирішення суперечок і т.д. Загалом, ці фактори можна згрупувати так:

- середовище країни;
- індустрія медичного туризму (макро – рівень);
- медичні заклади та послуги (мікро – рівень).

Складова «Досвід фактичної медичної допомоги» – також враховує безліч різних змінних, кожна з яких впливає на якість надання допомоги. Рідко коли є центральний координатор, котрий може управляти всіма медичними послугами для пацієнта. Іноді, пацієнт повинен зробити багато різних кроків, щоб фактично завершити процес лікування [5]. З огляду на ці обмеження, пацієнти рідко звертаються за іноземним лікуванням при критичних станах і натомість звертаються за допомогою до медичних установ у рідних країнах з низьким ризиком надання відповідних послуг.

Медичні туристи зв'язуються з постачальниками медичних послуг безпосередньо або через посередників (наприклад, страхові організації та організатори медичного туризму).

Споживачі звертаються до закордонного постачальника послуг наступним чином (рис. 1) [6]:

- прямий медичний туризм (режим 1) – споживачі знайомляться із закордонними лікарнями та влаштовують власні подорожі та лікування;
- медичний туризм, організований посередниками медичного туризму (режим 2) – споживачі використовують агентства, які спеціалізуються на пошуку відповідних іноземних лікарень і організації лікування, транспортування і проживання під час одужання;
- медичний туризм, викликаний планами медичного страхування (страховкою) або роботодавцями (режим 3) – це спосіб для цих двох суб'єктів скоротити свої платежі на охорону здоров'я для кінцевих учасників;
- медичний туризм, заохочений постачальниками медичних послуг, тобто аутсорсинг медичних послуг (режим 4) – для місцевих постачальників медичних послуг ці схеми приносять дохід за рахунок зборів.



Рис. 1. Режими звернення споживачів (медичних туристів) до закордонних постачальників медичних послуг

З одного боку, вплив медичного туризму на економіку країни призначення є позитивним – підтримується місцева система охорони здоров'я та стимулюється зростання приватних лікарень та клінік. З іншого боку, обмежується місцевий доступ місцевих громадян до медичних працівників та закладів охорони здоров'я.

Основними проблемами, що загрожують привабливості індустрії медичного туризму, є високі вимоги до капіталу і висока потужність та впливовість постачальників спеціалізованого обладнання. Проте,

ступінь диференціації продуктів індустрії медичного туризму збільшується, змінюючи динаміку в рамках конкуренції (табл. 1) [6].

Таблиця 1. Основні загрози привабливості індустрії медичного туризму

Загрози	Ступінь впливу	Фактори навколишнього середовища
Загроза нових учасників	Середня	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Високі вимоги до капіталу</li> <li>– Економія на масштабі як з боку попиту, так і з боку пропозиції</li> <li>– Висока вартість імпорту спеціалізованого обладнання та технологій, а також фармацевтичних препаратів</li> <li>– Державна політика та конкретні угоди створюють стимули, здатні як підсилити загрозу, так й зменшити ступінь її впливу</li> </ul>
Торгова потужність постачальників	Висока	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Дуже великий вплив постачальника, тому що він зосереджений на конкретній технології і знаннях</li> <li>– Багато з необхідного обладнання виробляються обмеженим числом постачальників</li> </ul>
Суперництво серед існуючих конкурентів	Середня	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Приватний сектор конкурує з державним сектором</li> <li>– Вихідні бар'єри утримують компанії на ринку, навіть якщо вони можуть генерувати лише низькі або навіть негативні показники</li> <li>– Ступінь диференціації продуктів індустрії медичного туризму тільки недавно зросла, змінивши динаміку в рамках конкуренції</li> </ul>
Торгова потужність покупців	Низька / Середня	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Одиночний покупець не надає значну частку доходу медичному закладу</li> <li>– Продаж «пакетів» для збільшення використання цінової стратегії за принципом «бери або йди»</li> <li>– Лікарні / клініки, як правило, усувають будь-яких посередників і знижують вартість впливових покупок (наприклад, страхування)</li> </ul>
Загроза заміників	Середня	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Основним заміником є місцева охорона здоров'я</li> <li>– Хоча мобільність, як правило, висока, конкуренція з боку заміників зростає, оскільки кожна організація охорони здоров'я намагається утримати ключових і найбільш талановитих працівників</li> </ul>

Глобальний ринок медичного туризму достатньо сегментований за типом та якістю лікування. Так, західні країни зосереджені на

високоякісному лікуванні (клінічній якості), а східні країни – на дешевих методах лікування та медичному туризмі. У розвинених країнах, таких як США, Німеччина, Великобританія, Канада, Франція, пропонуються високорозвинені методи лікування. Як наслідок, пацієнти їдуть до цих напрямків, коли однакова якість недоступна у їхніх країнах. Чеська Республіка та Угорщина пропонують гарну якість догляду за цінами на 30 – 50% дешевше, ніж у Великобританії та Німеччині на косметологію, стоматологію і лікування безпліддя. Індія є центром серцевих і ортопедичних процедур в усьому світі. Коста-Ріка дуже успішна з пацієнтами з США, які шукають елективні процедури.

Розглянемо досвід створення та розвитку медичного туристичного кластеру на прикладі такої держави в Центральній Америці як Коста-Ріка.

Коста-Ріка має успішний досвід створення різних кластерів. Завдяки прагненню розвивати свою конкурентоспроможність, вона фактично зуміла розвинути ІТ – кластер, ставши основним центром у регіоні для багатьох глобальних компаній, таких як Intel, HP та IBM. Коста-Ріка створила свій кластер сільськогосподарської продукції, на який припадає 6,5% ВВП. Успіх Коста-Ріки у створенні та розвитку кластерів електроніки, гостинності та медичного обладнання вказує на те, що вона володіє інституційними можливостями і знаннями для створення кластеру медичного туризму [7].

Індустрія медичного туризму в Коста-Ріці майже повністю розвинулася з приватної ініціативи. Перші медичні туристи прибули в 80-х роках, шукаючи недорогої косметичної хірургії [1, с. 54]. Однак ринок медичного туризму в країні серйозно виріс в середині 90-х років, коли група пластичних хірургів, які пройшли навчання в Майамі, почали використовувати свої зв'язки з США для більш систематичного залучення іноземців. Ці пацієнти, в першу чергу, відвідували косметичні хірургічні процедури, та навіть сьогодні більшість пацієнтів приїжджають на такі процедури, враховуючи відсутність страхового покриття та різницю у вартості. З 80-х років число медичних туристів, які в'їжджають до Коста-Ріці, щорічно збільшується. Вони витрачають в середньому по 7000 дол. США за своє перебування, чим і забезпечують дохід близько 350 млн. дол. США, а також роботою близько 10000 осіб. В усьому світі Коста-Ріка займає високі конкурентні позиції, особливо добре зарекомендував

себе якісною медичною промисловістю та якісними медичними закладами і послугами [8].

Медичні послуги, які зараз пропонуються в Коста-Ріці, коштують приблизно 40% від того, що вони коштують у США. Крім того, час очікування набагато менше, що привабливо для пацієнтів з Канади і Німеччини. Індустрія медичного туризму в Коста-Ріці сконцентрована в регіоні Сан-Хосе, де провідними установами є три приватні лікарні: Clínica Bíblica, Hospital la Católica та Центр міжнародної медичної допомоги (CIMA – Center for International Medical Advanced). Ці лікарні акредитовані Об'єднаною міжнародною комісією (JCI – Joint Commission International), головним світовим органом, який контролює якість медичних закладів. В 2007 році коста-риканські лікарі, лікарні та урядові установи створили в рамках приватно-державного партнерства – Раду з міжнародного розвитку медицини Коста-Ріки (PROMED – Council for the International Development of Medicine).

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки є дуже складним за своєю структурою з багатьма гравцями, що працюють в різних галузях. Між сторонами дуже мало координації та немає загального інституту координації. У кластері беруть участь 24 структури, в тому числі 4 галузеві міжнародні фінансові корпорації та 5 державних установ. Основними учасниками медичної галузі є 5 приватних лікарень та 1200 приватних клінік.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки розвивається повністю завдяки приватним ініціативам. Медичний турист отримує усі послуги від приватних лікарень і клінік. Рада з міжнародного розвитку медицини Коста-Ріки (PROMED) – це членська організація компаній, які беруть участь в кластері медичного туризму, від лікарень і клінік до туроператорів і СПА – салонів. Її головна мета полягає в тому, щоб зробити Коста-Ріку глобальним лідером в охороні здоров'я.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки працює дуже добре і постійно зростає протягом останніх 30 років. Однією з головних причин зростання може бути те, що національна система охорони здоров'я працює також дуже добре. Коста-Ріка має найвищий обсяг витрат на охорону здоров'я серед країн Латинської Америки (9,9% від ВВП). Коста-Ріка також є країною з високоосвіченою робочою силою з високим рівнем вищої освіти (25,3%). Політична стабільність країни та

легкість ведення бізнесу забезпечують розвиток малих підприємств і клінік та дозволяють їм обслуговувати зростаючу індустрію медичного туризму.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки має ряд позитивних аспектів, що призводять до зростання кластеру. Однак для сталого майбутнього зростання ще належить вирішити ряд викликів. Умови дуже сприятливі для розвитку кластеру через близькість до США та Канади. Англійською також говорить велика кількість населення. Більшість лікарів має вчений ступінь, отриманий в США. Стабільна політична ситуація в Коста-Ріці та обстановка в плані безпеки є основною перевагою для медичних туристів. Стабільність країни не дуже добре відома в зарубіжних країнах. Коста-Ріка повинна просувати свій імідж стабільності і безпеки в зовнішньому світі через національні брендингові та маркетингові зусилля.

Допоміжні галузі медичного туристичного кластеру Коста-Ріки дуже добре розвинені. Коста-Ріка – це одне з кращих місць в світі для еко – туризму та оздоровчого туризму. Сектор туризму є дуже великою перевагою для медичного туристичного кластера. Він також підтримується кластером виготовлення медичних виробів для створення високоякісного іміджу медичної допомоги. Тут є зароджена фармацевтична галузь, яку можна досліджувати та розвивати для розвитку медичного туристичного кластеру.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки занадто залежить від дорогої медичної допомоги США і Канади. Він обслуговує тільки той сегмент, який не покривається страховими сектором США або Канади, тобто стоматологічну і косметичну хірургію. Понад 90% пацієнтів – американські та канадські, а 80% послуг – стоматологічна та косметична хірургія. Проте, кластер має значний потенціал для того, щоб забезпечити пацієнтів з Латинської Америки високоякісною медичною допомогою, такою, наприклад, як серцево-судинні захворювання.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки не має якогось певного сильного бренду. Хоча в кластері багато гравців, але рівень конкуренції не дуже високий, що призводить до відсутності переваги в обслуговуванні або диверсифікації обслуговування. Немає вітчизняного бенчмаркінгу. Всі лікарні та клініки змагаються на основі міжнародної акредитації та визнання. Фінансування в кластері також не дуже далекосяжне.

У кластері немає прямих іноземних інвестицій, і фінансування будівництва лікарень не є дуже перспективним. У країні є величезна кількість стоматологів і лікарів загальної практики, які працюють неповний робочий день. Ці ресурси можна було б використовувати більш ефективно, щоб підвищити рівень обслуговування кластера.

На сьогодні, Азія є континентом, який привертає найбільший відсоток медичних мандрівників з інших континентів (рис. 2) [6].

Розглянемо досвід створення та розвитку медичного туристичного кластеру на прикладі такої держави в Південно-Східній Азії як Республіка Філіппіни [9].

Філіппіни здатні надавати високоякісну медичну допомогу медичним туристам за цінами, нижчими від розвинених країн. Аналіз витрат на різні процедури (табл. 2 та 3) показує, що Філіппіни значно дешевші порівняно із США [10; 11]. Філіппіни є дуже конкурентоспроможними у порівнянні з її південноамериканськими конкурентами, включаючи Мексику та Бразилію, а також регіональними конкурентами, такими як Сінгапур і Таїланд. Однак висока вартість подорожей з США є недоліком. Високі витрати на поїздку перешкоджають розвитку галузі медичного туризму.

Медичні мандрівники за місцем походження



Рис. 2. Медичні туристи за місцем походження

Таблиця 2. Витрати на лікування між окремими країнами

Лікування	Таїланд	Філіппіни	Сінгапур	Бразилія	Мексика	США
Операції на колінах	2860	2312	5381	5088	4706	10335
Ринопластика	немає	2939	немає	3266	3930	5050
Видалення катаракти	1022	864	2375	1832	1827	3595
Глаукома	140	331	1274	немає	немає	немає
Тімпанопластика	806	1947	немає	немає	немає	4993
Гістеректомія	3071	2475	6781	5198	6106	5783
Витрати на проїзд (туди і назад із США)	793	1204	808	342	410	0

У 70-х роках уряд Філіппін створив Центри передового досвіду, такі як: Центр серця, Національний центр легень, Національний інститут нирок та трансплантації, з метою перетворення країни в центр медичної експертизи для Східної Азії. Лікарі на Філіппінах були відомими у сфері косметичної та пластичної хірургії серед пацієнтів з Європи та США [12]. У 2004 році уряд, реалізуючи потенціал медичного туризму, розпочав проект з державно-приватного партнерства – Філіппінська програма медичного туризму (PMTP – Philippine Medical Tourism Program).

Таблиця 3. Витрати на лікування між США та Філіппінами

Лікування	США	Філіппіни
Загальний медичний огляд	5000	500
Коронарне шунтування	50000	25000
Трансплантація нирок	15000	25000
Лазерна хірургія ока	3000	1000
Збільшення грудей	5000	2000

Сьогодні, медичний туризм на Філіппінах є новим кластером, який має на меті створити медичні заклади світового класу шляхом розвитку партнерських відносин з провідними лікарнями світу. Хоча історичні дані про медичний туризм обмежені, за даними уряду Філіппін, близько 250000 пацієнтів – нерезидентів надають

медичній галузі дохід в розмірі 350 мільйонів дол. США, тобто 14% азіатського ринку [13].

Унікальною особливістю медичного туризму на Філіппінах є те, що філіппінська діаспора в США та інших країнах сприяє як попиту, так і пропозиції послуг медичного кластеру.

Медичний туристичний кластер Філіппін – це майже сформований кластер, який підтримується іншими пов'язаними кластерами та інститутами співпраці, наступним чином:

– Медичні працівники та заклади. Центром кластеру є медичні працівники та заклади. Більшість з них – це приватні лікарні та клініки, що зосереджуються на косметичній хірургії, очній хірургії та стоматологічній допомозі. Але також доступні й інші процедури, такі як операції на нирках та серці.

– Туристичний кластер. За підтримки міцного туристичного кластеру, кластер медичного туризму користується послугами, такими як готелі, ресторани, туристичні консультанти та СПА – клініки. Крім того, доступність всевітньо відомих курортів, які медичні туристи можуть відвідати під час їх оздоровлення, є перевагою для Філіппін.

– Аутсорсинг бізнес-процесів. Сегмент медичних транскрипцій в кластері аутсорсингу бізнес-процесів підтримує кластер медичного туризму. Наприклад, надаючи пул людських ресурсів з медичною підготовкою, щоб служити помічниками для медичних туристів. Аутсорсинг галузі бізнес-процесів також служить інтерфейсом для з'єднання кластеру медичного туризму з міжнародними ринками.

– Інститути співпраці. Кластер медичного туризму має вигоду від численних інститутів співпраці, які можна загалом поділити на три категорії. По-перше, існує ряд інститутів навчання, включаючи медичні коледжі, медичні коледжі підвищення кваліфікації та навчальні заклади туризму. По-друге, є численні державні установи, такі як Управління туризму та охорони здоров'я, Рада з інвестицій та Філіппінське управління пенсійного забезпечення. По-третє, існує ряд приватних ділових асоціацій, таких як RxPinoy (Інтернет – спільнота лікарів та стоматологів на Філіппінах), Асоціація СПА – салонів Філіппін, Асоціація фармацевтів і охорони здоров'я, Асоціація готелів і ресторанів. Усі ці інститути співпраці беруть участь у просуванні медичного туризму різними засобами, наприклад, такими як

Філіппінська програма медичного туризму – державна ініціатива з державно-приватного партнерства, в рамках якої численні інститути працюють у співпраці з просування медичного туризму. Однак більшість інститутів співпраці в кластері просто надають базові послуги, які їм притаманні, але не провадять діяльність з підвищення конкурентоспроможності кластеру. Тобто, інститути співпраці в даний час реально не співпрацюють для підвищення інновацій та конкурентоспроможності кластеру медичного туризму.

Головними учасниками галузі медичного туризму на Філіппінах є сучасні приватні лікарні та клініки, що знаходяться в столиці Манілі, де вони користуються зручним транспортом, сильною інфраструктурою, доступом до людських ресурсів та близькістю до головних університетів. У цих найновіших лікарнях активно застосовуються сучасні стратегії забезпечення світових технічних та сервісних стандартів, сприяння підвищенню рівня обізнаності про якість на ринку медичних туристів:

– Отримання міжнародної акредитації та встановлення міжнародного партнерства. У 2003 році лікарня Св. Луки (St. Luke's Hospital) стала другою лікарнею в Азії, яка була акредитована Об'єднаною міжнародною комісією (JCI – Joint Commission International), продемонструвавши, що у неї є відповідні системи для забезпечення безпечної та якісної медичної допомоги пацієнтам. У 2005 році медичний заклад New Medical City отримав акредитацію JCI, а потім й всі інші великі лікарні на Філіппінах [14]. Співпраця з провідними американськими лікарнями та університетами також допомагає підтримувати людські ресурси та якість лікування на високих стандартах. Наприклад, лікарня Св. Луки є філіалом Нью-Йоркської пресвітеріанської лікарні (New York Presbyterian Hospital) та її медичних шкіл при Колумбійському університеті (Columbia University) та Корнельському університеті (Cornell University). Медичний центр Makati (Makati Medical Center) має спільну програму навчання із лікарнею Стенфорда (Stanford Hospital).

– Залучення іноземних інвестицій та партнерство для закладів медичного туризму. Таїландська лікарня Бумрунград (Bumrungrad Hospital), одна з провідних закладів медичного туризму в Азії, обмінюється знаннями та досвідом з Азіатською лікарнею (Asian Hospital) на Філіппінах.

– Забезпечення легкодоступних пакетів медичних послуг. Наприклад, Азіатська лікарня (Asian Hospital) надає пакети для загального медичного огляду та цілого ряду процедур косметичної хірургії без тривалих термінів очікування, характерних для багатьох розвинених країн.

– Зосередження на пропонуванні економічно вигідної, високоякісної косметичної хірургії, очної хірургії та лікування зубів, особливо для закордонних філіппінців. На сьогодні великі лікарні та клініки розміщують ці послуги на своїх веб – сайтах з медичного туризму.

– Участь в форумах і конференціях з медичного туризму. Наприклад, понад 250 учасників з 16 країн взяли участь у 2-й щорічній міжнародній медичній конференції (IMTC 2007 – International Medical Conference), що проходила в Манілі [15]. Філіппінські фірми та державні установи також є активними учасниками міжнародних конференцій з медичного туризму.

Хоча найсучасніші лікарні мають високі оцінки як на Філіппінах, так й серед закордонних філіппінців, в даний час вони не мають сильної міжнародної визнаної торгової марки. Незважаючи на те, що акредитація JCI та партнерські відносини з авторитетними установами сприяють розширенню їх міжнародного профілю, потрібно зробити більше, щоб філіппінські медичні установи стали синонімами закладів охорони здоров'я світового класу.

Таїланд, Сінгапур, Малайзія, Індія та Філіппіни – головні гравці на азіатському ринку медичного туризму і вони розвивають різні ринкові ніші. Наприклад, Таїланд особливо популярний серед західноєвропейських медичних туристів, які шукають косметичну хірургію. Сінгапур та Індія спеціалізуються на більш складних процедурах, таких як операція на серці, при цьому Індія має перевагу за витратами, а Сінгапур – технологічну перевагу. Малайзія обслуговує насамперед мусульман регіону [16].

Порівняно з цими країнами, філіппінська медицина має конкурентну перевагу у вартості, а також культурі та мові. З точки зору міжнародного становища медичних установ відповідно до кількості лікарень, які мають акредитацію JCI, Філіппіни також відстають від Сінгапуру, Індії та Таїланду, які мають більшу кількість акредитованих JCI лікарень [17]. Філіппіни також мають порівняно низьку

частку ринку ніж Таїланд, Сінгапур, Індія, окрім ринку філіппінської діаспори.

Конкуренція в азіатському регіоні підвищила світову обізнаність про Азію, як про майдан медичного туризму. Однак, це також означає, що Філіппіни повинні розвивати власну ринкову нішу, щоб мати можливість успішно конкурувати зі своїми регіональними конкурентами.

Дослідження показують, що медичний туризм на Філіппінах є швидкозростаючим кластером при потужній державній підтримці. Тем не менш, він все ще відстає від регіональних конкурентів. Для використання потенціалу зростання, особливо приваблення клієнтів із багатих країн, уряду необхідно покращити бізнес-середовище та інфраструктуру Філіппін та забезпечити сприятливе політичне, правове та соціальне середовище. Слід також докладати активних зусиль для заохочення зв'язку між галуззю охорони здоров'я, туристичним сектором та підтримуваними галузями, такими як телекомунікації та реклама, з точки зору надання пакетів продуктів і послуг, скоординованого маркетингу і модернізації кластера.

Міжнародний досвід створення та розвитку медичних туристичних кластерів може бути дуже корисним для України. Особливо з огляду на те, що сьогодні в медичній галузі відбувається реформування з використанням механізмів державно-приватного партнерства.

## Література

1. Warf B. Do you know the way to San Jose? Medical Tourism in Costa Rica. *Journal of Latin American Geography*. 2010. Volume 9. Number 1. – P. 51 – 66. URL: [https://www.researchgate.net/publication/236772779\\_Do\\_You\\_Know\\_the\\_Way\\_to\\_San\\_Jose\\_Medical\\_Tourism\\_in\\_Costa\\_Rica](https://www.researchgate.net/publication/236772779_Do_You_Know_the_Way_to_San_Jose_Medical_Tourism_in_Costa_Rica) (дата звернення: 28.10.2019).
2. Ehrbeck T., Guevara C., Mango P.D. Mapping the market for medical travel. *McKinsey Quarterly*. 2008. URL: [https://www.researchgate.net/publication/265184262\\_Mapping\\_the\\_market\\_for\\_medical\\_travel](https://www.researchgate.net/publication/265184262_Mapping_the_market_for_medical_travel) (дата звернення: 28.10.2019).
3. Mitra S. Medical Tourism. The Way to Go. *Frost and Sullivan Website*. URL: <http://www.frost.com/prod/servlet/market-insight-top.pag?docid=108452141> (дата звернення: 28.10.2019).

4. Deloitte Study on Medical Tourism: 2008 Survey of Health Care Consumers. *Deloitte.com*. Retrieved 2. URL: <http://www.deloitte.com/dtt/article/0,1002,cid%253D192707,00.html> (дата звернення: 28.10.2019).
5. Dubai Medical Tourism Program. *Government of Dubai*. 2014. URL: <https://www.dha.gov.ae/en/HealthRegulation/Pages/DubaiMedicalTourismProgram.aspx> (дата звернення: 28.10.2019).
6. Borg M., Karlsson M., Pariani A., Sordello F., Zhou Z. Dubai: A Cluster For Medical Tourism. Industry Clusters and Firm Competitiveness. *Stockholm School of Economics*. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/permalink/eb9d5186-fac0-11e7-85be-4b82e643446b.pdf> (дата звернення: 28.10.2019).
7. Bawazeer A., Rahman A., Barkhuu O., Ilic N., Alag R. Medical Tourism Cluster. Microeconomics of Competitiveness. URL: <https://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/student-projects/Costa%20Rica%20Medical%20Tourism%202016.pdf> (дата звернення: 28.10.2019).
8. Medical Tourism Index. URL: [www.medicaltourismindex.com](http://www.medicaltourismindex.com) (дата звернення: 28.10.2019).
9. Porter M.E., De Vera M., Huang B., Khan O., Qin Z.A., Tan A. Medical Tourism in the Philippines. Microeconomics of Competitiveness: Firms, Clusters and Economic Development. URL: [https://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/student-projects/Philippine\\_Medical\\_Tourism\\_2008.pdf](https://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/student-projects/Philippine_Medical_Tourism_2008.pdf) (дата звернення: 28.10.2019).
10. Mattoo A., Randeep R. Does Health Insurance Impede Trade in Health Care Services? *World Bank Policy Research Working Paper*. 2005. № 3667. Washington DC: World Bank – Development Research Group. URL: <http://www.pcij.org/i-report/2006/medical-tourism.html>
11. Philippine Center for Investigative Journalism <http://www.pcij.org/i-report/2006/medical-tourism.html> (дата звернення: 28.10.2019).
12. Dacanay J.C., Rodolfo Maria Cherry Lyn S. Trade and Liberalization of Health and Related Services (draft report). 2005. P. 39. Makati City (Philippines): Philippine Institute of Development Studies. URL: [http://www.pcij.org/blog/wp-docs/PIDS\\_trade\\_and\\_liberalization\\_of\\_health\\_and\\_related\\_services.pdf](http://www.pcij.org/blog/wp-docs/PIDS_trade_and_liberalization_of_health_and_related_services.pdf) (дата звернення: 28.10.2019).
13. Del Mundo J. Letter in Response to the Query of Governor Joey Salceda on the Statistics of the Philippine Medical Tourism. 2008. Under Secretary of the Philippine Department of Health. URL: <https://www.doh.gov.ph> (дата звернення: 28.10.2019).
14. St. Luke's Medical Center. URL: <http://www.stluke.com.ph> (дата звернення: 28.10.2019).
15. International Medical Travel Conference. URL: <http://www.medicaltravelconference.com> (дата звернення: 28.10.2019).
16. TRAM. Medical tourism: a Global Analysis: A Report by Tourism Research and Marketing. Tourism Research and Marketing, European Association for Tourism and Leisure Education. Arnhem (Netherlands): ATLAS, 2006. 98 p. URL: <https://trove.nla.gov.au/work/19687731?q&versionId=23144833> (дата звернення: 28.10.2019).
17. Department of Tourism, Philippines. URL: [www.tourism.gov.ph](http://www.tourism.gov.ph) (дата звернення: 28.10.2019).