

Юлія Куриленко
магістр кафедри готельно-ресторанна справа,
Херсонський державний університет

РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ І СВІТІ

За даними дослідників, ідея подорожей для оздоровлення виникла понад 5 тисячоліть тому. Тоді найбільш заможні люди вирушали до інших країн, щоб оздоровитись на цілющих джерелах. В наш час поїздки на лікування вже не рідкість. Понад 14 мільйонів людей щорічно подорожують, щоб отримати медичні послуги, за даними Асоціації медичного туризму.

Медичний туризм – це практика надання медичних послуг за межами регіону проживання. Найчастіше під медичним туризмом мається на увазі поєднання відпочинку із отриманням кваліфікованої медичної допомоги. Це може бути як відвідування туристом оздоровчих санаторіїв, так і поїздка до приватних клінік поза своїм регіоном. Сфера цього внутрішнього виду туризму поки що не регулюється законодавчо [1].

Складна - проведення операцій та складне лікування. Адже є навіть такі медичні послуги, як пластична хірургія або, наприклад, зміна статі. І тут турфірми працюють із конкретною ситуацією лікувального характеру. І тут справді треба готуватися до величезного обсягу інформації та нюансів.

Медичними туристами прийнято вважати відпочиваючих, які проводять свою відпустку поза регіоном проживання та отримують у новому місці медичні послуги. Медичними туристами можуть бути як іноземці, які приїхали в Україну на лікування, так і українці, які вирушають до лікаря зі столиці до інших областей і навпаки. Як правило, медичними туристами стають через можливість виграти в ціні на послуги (вартість лікування стоматологічних захворювань у столиці та регіонах відрізняється в рази), а також короткі терміни очікування прийому (найчастіше простіше отримати квоту в області відмінному від області проживання). Медичні туристи бувають самостійними –

бронюють лікування у лікаря в іншому регіоні, і організованими – це ті, хто придбав медичний тур у туристичній агенції [2,с.75].

У спілкуванні з клієнтом важливо вміти правильно зняти запит. З'ясувати у туриста, яка послуга йому потрібна: check up обстеження, SPA-процедури, лікування або навіть операція з хірургічним втручанням. При цьому потрібно враховувати побажання клієнта, стан його здоров'я, захворювання, щоб оцінити можливі протипоказання при проходженні програм. Необхідно попередити туриста, що кожен, хто вирушає на відпочинок з лікуванням, повинен знати про стан свого здоров'я, а краще порадитися зі своїм лікарем [3].

Після того, як стає зрозуміло, що саме потрібно туристу, можна вибирати відповідні установи. Як кажуть фахівці, у кожній країні можна знайти лікування практично будь-якого захворювання. Грамотні лікарі, високотехнологічне обладнання, гідний сервіс зараз є скрізь. Експерти зазначають, питання не в тому, в якій країні краще лікують, а в якій клініці тієї чи іншої країни краще лікують конкретне захворювання. Для більш продуктивної роботи кожна компанія, яка має намір серйозно займатися медичним туризмом, повинна мати у своєму арсеналі набір клінік, які надають високоякісні медичні послуги в різних цінових категоріях.

У багатьох країнах існують профільні асоціації, які можуть дати докладну інформацію про клініки та допомогти з вибором. При виборі організації, як правило, агентствам варто орієнтуватися відразу на кілька показників, таких як платоспроможність пацієнта, віддаленість від країни постійного проживання, можливість транспортування, наявність доступного середовища, володіння мовами, особисті уподобання та багато іншого.

Потрібно розуміти, що будь-яка вартість лікування того чи іншого захворювання, яку виставить організація, не буде остаточною. Вона залежить від повноти наданих матеріалів з діагностики, а також наявності додатково виявлених супутніх захворювань та їхнього ступеня складності. Винятки становлять стандартні check up-обстеження та деякі види реабілітації. У цьому

питанні варто не забувати про вартість квитків, оскільки недорога операція в одній країні може програти конкуренту за рахунок логістики.

Як зазначають фахівці, головне - вміння орієнтуватися в продукті, що пропонується. Для цього організації проводять навчання або як мінімум надають інформацію про свої послуги на сайті або по телефону. Багато клінік пропонують партнерам вигідну комісію. Якщо вибір зупиняється на кількох об'єктах, варто обдзвонити кожен і переговорити на запит туриста. Там розкажуть і про необхідний пакет документів. У кожному конкретному випадку він буде різним і залежатиме від того, з чим звернувся пацієнт, і наскільки точну консультацію він планує отримати до поїздки.

Експерти пояснюють, що клієнт, який обирає для себе маршрут, насамперед має озвучити туроператору свої захворювання, якщо вони є, або повідомити про інші переваги. Далі оператор уточнює ціновий діапазон, що підходить туристу. Потім зі списку клінік та санаторіїв обирає відповідний у бажаному регіоні. Санаторії пропонують широкий спектр цін на свої послуги. Як і в готельній сфері діє градація від трьох до п'яти зірок. Кількість зірок визначає не тільки умови проживання та харчування, а й комфорт.

Список використаних джерел

1. Association of Travel Insurance Inter mediaries / Сайт асоціації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // www.atii.co.uk
2. Блінов. О.А. Психологія бойової психічної травми: Монографія. — К: Талком, 2016. — 246 с.
3. Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — <http://www.tourism.gov.ua/>