

УДК 614.2:338.48

<https://doi.org/10.47619/2713-2617.zm.2025.v.6i4-1;48-57>

## Анализ рынка экспорта медицинских услуг Российской Федерации: стратегические императивы развития в условиях глобальной конкуренции

Е.В. Чернышев, Г.Д. Петрова\*

Научно-исследовательский институт организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения города Москвы, 115088, Россия, г. Москва, ул. Шарикоподшипниковская, д. 9

\*Автор, ответственный за переписку, email: [petrovagd@zdrav.mos.ru](mailto:petrovagd@zdrav.mos.ru)

### Аннотация

**Цель.** Актуальность исследования обусловлена важностью проведения анализа конъюнктуры глобального рынка медицинского туризма в 2024 г. для определения стратегических перспектив Российской Федерации на этом рынке. Определены ключевые целевые макрорегионы: Китайская Народная Республика (КНР) и страны Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (GCC).

**Материалы и методы.** Проведен сравнительный анализ успешных международных моделей (Турция, Южная Корея, Индия, Таиланд, Малайзия) и выявлены системные ограничения российской системы. На основе проведенного анализа предложена комплексная стратегия роста экспорта медицинских услуг, включающая разработку национального бренда, внедрение гибридной модели управления, создание единой цифровой платформы и реализацию программ культурно-религиозной адаптации.

**Результаты исследования** включают анализ макрорегиональной политики международных сертификационных систем, эволюционирующей от фокуса на качестве и безопасности медицинской помощи к комплексным сервисным стандартам взаимодействия с иностранными пациентами. Детально исследованы стандарты международной системы сертификации Patients International и проведена оценка уровня вовлеченности структурных подразделений медицинских организаций при имплементации международных требований.

**Ключевые слова:** медицинский туризм; экспорт медицинских услуг; конкурентный анализ; национальный брендинг; рыночная стратегия; Российская Федерация; КНР; GCC

**Для цитирования:** Чернышев Е.В., Петрова Г.Д. Анализ рынка экспорта медицинских услуг Российской Федерации: стратегические императивы развития в условиях глобальной конкуренции. *Здоровье мегаполиса*. 2025;6(4-1);48-57. <https://doi.org/10.47619/2713-2617.zm.2025.v.6i4-1;48-57>

УДК 614.2:338.48  
<https://doi.org/10.47619/2713-2617.zm.2025.v.6i4-1;48-57>

## Analysis of the Export of Medical Services in the Russian Federation: Strategic Development Imperatives in the Context of Global Competition

Evgeniy V. Chernyshev, Galina D. Petrova\*

Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department, 9, Sharikopodshipnikovskaya ul., 115088, Moscow, Russian Federation

\*Corresponding author, email: [PetrovaGD@zdrav.mos.ru](mailto:PetrovaGD@zdrav.mos.ru)

### Abstract

**Background.** Today, there is an urgent need to carry out an analysis of the global medical tourism market in 2024 in order to determine the strategic prospects of the Russian Federation. The key target macro-regions are China and the countries of the Gulf Cooperation Council (GCC). A comparative analysis of successful foreign practices (Turkey, South Korea, India, Thailand, Malaysia) has been carried out and the systemic limitations of the Russian system have been identified. Based on the analysis, a comprehensive strategy aimed at increasing the export of medical services, including national brand development, introduction of a hybrid management model, creation of a unified digital platform and implementation of cultural and religious adaptation programs, has been proposed. The results of the study include an analysis of the macro-regional policy of international certification systems that undergoes transformation from a focus on the quality and safety of medical care to comprehensive service standards for interaction with foreign patients. The standards of the international certification system Patients International certification system have been studied in detail and the level of involvement of the structural divisions of healthcare organizations in the implementation of international requirements has been assessed.

**Keywords:** medical tourism, export of medical services, competitive analysis, national branding, market strategy, Russian Federation, China, GCC

**For citation:** Chernyshev E.V., Petrova G.D. Analysis of the Export of Medical Services in the Russian Federation: Strategic Development Imperatives in the Context of Global Competition. *City Healthcare*. 2025;6(4-1):48-57. <https://doi.org/10.47619/2713-2617.zm.2025.v.6i4-1;48-57>

## Введение

Глобальный рынок медицинского туризма демонстрирует устойчивое восстановление после спада, вызванного пандемией COVID-19, с прогнозируемым совокупным годовым темпом роста на уровне 15–20% [1]. В данном контексте Российская Федерация, обладающая значительным научно-клиническим потенциалом в сфере высокотехнологичной медицинской помощи и уникальными ресурсами санаторно-курортного комплекса, активизирует усилия по наращиванию экспорта медицинских услуг. Актуальность данного направления обусловлена его потенциалом для диверсификации национальной экономики и укрепления международного сотрудничества.

**Цель настоящего исследования** – анализ текущей рыночной конъюнктуры, идентификация ключевых возможностей и системных вызовов для Российской Федерации, а также разработка научно обоснованных стратегических предложений по развитию данного сегмента. В качестве перспективных целевых рынков определены восточный (КНР) и южный (GCC) векторы. Анализ целевых рынков медицинского туризма для Российской Федерации представлен в таблице 1.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие ключевые выводы.

### 1. Потенциал и стратегия охвата

КНР представляет собой стратегически важный рынок с наибольшим потенциалом по объему. Рекордный рост и доля в 54% от всего въездного турпотока делают его основой для массового и стремительного развития медицинского туризма в России.

GCC представляют собой ключевой премиальный сегмент. Работа с этим рынком направлена на привлечение финансово емких пациентов и укрепление международной репутации российской медицины в высококонкурентной среде.

### 2. Развитие институциональной среды

С КНР выстроена практическая отраслевая основа для сотрудничества (соглашения между ассоциациями), что позволяет быстро наращивать объемы.

Со странами GCC ведется работа на более высоком, государственном, уровне. Это открывает возможности для долгосрочных и стабильных отношений, но требует больше времени и усилий.

### 3. Медицинские специализации и позиционирование

Для КНР необходимо предлагать широкий спектр медицинских услуг, охватывающий наи-

**Таблица 1** – Анализ целевых рынков медицинского туризма для Российской Федерации  
**Table 1** – Analysis of the target medical tourism markets for the Russian Federation

Параметр анализа	Китайская Народная Республика (КНР)	Страны Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (GCC)
Потенциал рынка	Очень высокий. Рекордный рост турпотока в РФ – 1,1 млн человек в 2024 г., доля медицинских туристов – 78 000 человек от общего въездного потока [2]	Высокий. Премиальный сегмент с высокой покупательной способностью и традицией лечения за рубежом
Институциональная основа	Соглашение между российскими и китайскими ассоциациями медицинского туризма [3]	Двусторонние соглашения (ОАЭ), обсуждение сотрудничества на межгосударственном уровне (Саудовская Аравия), практика направления пациентов (Кувейт) [7]
Эпидемиологический профиль (ключевые направления)	Сердечно-сосудистые заболевания, онкология, неврологические расстройства, ортопедия, диабет, офтальмология, бесплодие [4, 5]	Ортопедия, нейрохирургия, кардиология, онкология (на основе существующей практики) [7]
Конкурентные преимущества Российской Федерации	Соотношение «цена–качество» в кардиохирургии, ортопедии, офтальмологии; короткие сроки ожидания в Национальном медицинском исследовательском центре (НМИЦ) <sup>1, 2, 3</sup>	Признанная компетенция в сложных случаях (ортопедия, нейрохирургия), развивающееся сотрудничество
Ключевые требования к адаптации	Культурная и сервисная адаптация по стандартам China Friendly (питание, язык, платежные системы) [6]	

Составлено авторами.  
 Compiled by the authors.

<sup>1</sup> Официальный сайт и отчеты ФГБУ «НМИЦ ССХ им. А.Н. Бакулева» Минздрава России. URL: <https://bakulev.ru/>

<sup>2</sup> Официальный сайт и отчеты ФГБУ «НМИЦ им. В.А. Алмазова» Минздрава России. URL: <https://www.almazovcentre.ru/>

<sup>3</sup> Официальный сайт и отчеты НМИЦ «МНТК «Микрохирургия глаза» им. акад. С.Н. Федорова» Минздрава России. URL: <https://www.mntkr.ru/>

более распространенные хронические и возрастные заболевания (направления «кардиология», «онкология», «неврология»).

Для GCC следует делать акцент на передовых и сложных хирургических вмешательствах (ортопедия, нейрохирургия), где российские медцентры уже имеют признанный авторитет.

4. Ключевые конкурентные преимущества России

На оба рынка можно эффективно продвигать сочетание высокого качества и доступной стоимости по сравнению с западными странами.

Главным аргументом является отсутствие длительных очередей на лечение, что особенно важно для тяжелых заболеваний.

5. Необходимые меры адаптации

Ключевым вызовом и условием успеха на китайском рынке является глубокая культурная и сервисная адаптация (China Friendly). Без этого медицинские преимущества могут быть нивелированы.

Для рынка государств Персидского залива в таблице явно не указаны требования к адаптации, что подчеркивает необходимость их отдель-

ного изучения и разработки.

Следовательно, Россия обладает значительным потенциалом для развития медицинского туризма на двух перспективных, но различных рынках. КНР – это рынок объема, требующий быстрой адаптации сервиса, в то время как GCC – это рынок качества и сложных случаев, где необходимо укреплять репутацию и выстраивать доверие на государственном уровне. Дифференцированный подход к продвижению медицинских услуг и сервиса для каждой целевой группы является залогом успеха.

Эффективная работа на данном рынке требует глубокой культурной и религиозной адаптации сервисов и реализации активного отношения с государственными органами.

Далее необходимо провести сравнительный анализ международных моделей медицинского туризма (табл. 2).

Сильные стороны Российской Федерации включают высокую квалификацию врачей, уникальный опыт в лечении сложных нозологий, наличие сети НМИЦ и конкурентное соотношение «цена-качество». Чтобы провести

**Таблица 2** – Сравнительный анализ международных моделей медицинского туризма  
**Table 2** – Comparative analysis of medical tourism foreign practices

Страна (бренд)	Модель управления	Ключевые характеристики и инструменты	Результаты (примерные данные за 2024 г.)
Турция (Health Türkiye)	Государственно-частное партнерство (ГЧП) под сильным национальным брендом [8]	Координация через госорганы и ассоциацию (портал, B2B-платформа), активность частных клиник, аккредитация JCI	1,5 млн пациентов, доход \$3,02 млрд. Лидерство в эстетической медицине и стоматологии [8]
Южная Корея (Medical Korea)	Централизованная государственная модель [9]	Единый бренд Hi-Tech Precision, продвижение через институты развития (KNIDI), визовые льготы, интеграция технологий	1,17 млн пациентов. Специализация на высокотехнологичной помощи (дерматология, терапия) [9]
Индия (Heal in India)	Координация государства с опорой на частные холдинги [10]	Мощные частные сети (Apollo и др.), запуск национального бренда, лидерство в рейтинге МТИ среди стран БРИКС	7,3 млн пациентов. Сильные позиции в кардиохирургии и косметологии [10]
Таиланд (Medical Hub)	ГЧП с региональной специализацией [11]	Фокус на качестве в кардиохирургии и ортопедии для пациентов с Ближнего Востока, развитая туристическая инфраструктура	Доход ~\$1,6 млрд. Широкая специализация [11]
Малайзия (Malaysia Healthcare)	Сбалансированное ГЧП [12]	Позиционирование как центра для мусульман (халяль-сервис), мощная цифровая платформа единого окна (МНТС), визовые льготы	Многочисленный победитель в номинации Destination of the Year. Фокус на кросс-культурную адаптацию [12]

Составлено авторами.  
Compiled by the authors.

**Таблица 3** – SWOT-анализ конкурентоспособности Российской Федерации  
**Table 3** – SWOT analysis of competitiveness of the Russian Federation

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<p>Высокая квалификация врачей и сильная клиническая школа [13].            Уникальный опыт в лечении сложных нозологий (онкология, кардиохирургия) [13].            Наличие сети научно-клинических флагманов (НМИЦ) [13].            Конкурентное соотношение «цена-качество» [13].            Потенциал санаторно-курортного комплекса</p>	<p>Доминирование госсектора, ориентированного на внутренние нужды [14].            Низкий уровень клиентоориентированности и сервисной культуры [14].            Слабая интеграция медицинских и туристических услуг [14].            Дефицит клиник с международной аккредитацией (JCI) [14].            Фрагментарность коммуникаций и низкие позиции в рейтинге МТИ [14]</p>
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
<p>Рост рынков КНР и GCC [2].            Стратегическое партнерство со странами БРИКС и ОИС (Организация исламского сотрудничества).            Развитие цифровых технологий (телемедицина, платформы) [16].            Возможность создания сильного национального бренда [15]</p>	<p>Высокая конкуренция со стороны устоявшихся лидеров (Турция, Корея и др.) [8–12].            Геополитическая нестабильность.            Риск недостаточного госфинансирования и медленных институциональных изменений</p>

Составлено авторами.  
 Compiled by the authors.

оценку конкурентоспособности Российской Федерации, необходимо провести SWOT-анализ, для того чтобы показать сильные и слабые стороны (табл. 3).

Для комплексной оценки конкурентоспособности Российской Федерации был применен SWOT-анализ, который, наряду с выявленными сильными сторонами (высокая квалификация врачей, уникальный опыт в сложных нозологиях, сеть НМИЦ, конкурентное соотношение «цена-качество»), позволил идентифицировать слабые стороны, возможности и угрозы, что свидетельствует о необходимости формирования комплексного стратегического подхода (табл. 4).

Представленная матрица предлагает системный и комплексный подход к развитию медицинского туризма в России. Стратегия охватывает все ключевые аспекты от внутренней организации до международного продвижения, что свидетельствует о глубоком понимании требований глобального рынка.

Детальный анализ по направлениям

#### 1. Гибридная модель управления

Суть: стратегия направлена на преодоление ключевого структурного противоречия в российской медицине – разрыва между высочайшей научной экспертизой (сконцентрированной в НМИЦ) и недостаточным уровнем сервиса (характерным для госучреждений).

Значение: данное направление формирует фундамент всей стратегии. Без решения этой проблемы все остальные усилия (брендинг, маркетинг) будут не эффективны, так как пациент столкнется с дискомфортом после лечения.

Ожидаемый эффект: создание уникального конкурентного предложения, где пациент полу-

чает одновременно высокое качество медицины и превосходный уровень заботы и сервиса.

#### 2. Национальный брендинг

Суть: преодоление текущей фрагментированности и отсутствия узнаваемости российского медицинского предложения за рубежом.

Значение: это стратегический каркас для коммуникаций; единый бренд (по аналогии с Health Türkiye) позволяет консолидировать ресурсы, говорить на международной арене одним языком и создавать устойчивые ассоциации у целевой аудитории.

Ожидаемый эффект: переход от продвижения разрозненных клиник к продвижению «Медицины России» как целостного, надежного и технологичного бренда.

#### 3. Цифровая платформа

Суть: создание основного цифрового шлюза и инфраструктуры для всех участников рынка (B2B и B2C).

Значение: это ключевой инструмент реализации и упрощения процессов для пациента и партнеров. Платформа решает практические проблемы: поиск клиники, оформление визы, коммуникация, оплата.

Ожидаемый эффект: значительное снижение транзакционных издержек, повышение лояльности и создание экосистемы, которая привлекает и удерживает клиентов.

#### 4. Стратегические партнерства

Суть: легитимизация российского медицинского туризма через интеграцию в международные процессы и использование уже существующих каналов.

Значение: это механизм ускорения выхода на рынок. Сотрудничество с авторитетными организациями (как национальными, так и между-

**Таблица 4** – Матрица стратегических предложений для развития экспорта медицинских услуг РФ  
**Table 4** – Matrix of strategic proposals for the development of the export of medical services in the Russian Federation

Стратегическое направление	Ключевые элементы	Ожидаемый результат
Гибридная модель управления	Синергия НМИЦ (наука, сложные случаи) и частных клиник (сервис, клиентоориентированность). Модернизация сервисной инфраструктуры госучреждений [15]	Повышение конкурентоспособности предложения за счет сочетания научной мощи и высокого уровня сервиса
Национальный брендинг	Создание единого узнаваемого бренда по аналогии с Health Türkiye. Консолидация всех внешних коммуникаций	Формирование четкого позиционирования на глобальный рынок, повышение узнаваемости и доверия
Цифровая платформа	Развертывание централизованного B2B/B2C-портала с онлайн-записью, телемедициной, управлением визитом и маркетинг-китами для партнеров [16]	Снижение барьеров для пациентов и партнеров, повышение прозрачности и эффективности процесса
Стратегические партнерства	Укрепление кооперации с «МедИнтуристом», Ассоциацией медицинского туризма России, международными организациями [17]	Улучшение позиций в рейтинге МТИ (Medical Tourism Index), доступ к новым каналам сбыта и лучшим практикам
Культурно-религиозная адаптация	Внедрение халяль-, кашрут-стандартов, обучение медицинского персонала культурным особенностям пациентов разной культурно-религиозной среды, адаптация инфраструктуры для рынков ОИС и КНР [18–24]	Повышение привлекательности для ключевых целевых аудиторий и комфорта пребывания

Составлено авторами.  
 Compiled by the authors.

народными МТА) дает доступ к экспертизе, базе данных партнеров и повышает доверие.

Ожидаемый эффект: рост в авторитетных международных рейтингах (например, Medical Tourism Index – МТИ), что является мощным маркетинговым активом.

#### 5. Культурно-религиозная адаптация

Суть: глубокая кастомизация сервиса под нужды конкретных целевых рынков, прежде всего стран Организации исламского сотрудничества (ОИС) и Китая (КНР).

Значение: это решающий фактор конкурентоспособности в премиум-сегменте. Высокое качество медицины нивелируется отсутствием халяльного питания или непониманием культурных норм.

Ожидаемый эффект: создание комфортной и доверительной среды для пациентов, что является ключевым аргументом при выборе места лечения для данных аудиторий.

Реализация мер по культурно-религиозной адаптации является не дополнительной опцией, а стратегической необходимостью для успешного захвата целевых рынков медицинского туризма – стран GCC, ОИС и КНР. Это ключевое конкурентное преимущество, которое переводит российское медицинское предложение из категории «доступный и качественный» в категорию «комфортный, уважительный и премиальный».

#### Ключевые тезисы

От медицинской услуги к комплексному решению. Для пациентов из вышеперечисленных

регионов выбор места лечения определяется не только качеством медицины, но и возможностью соблюсти свои религиозные и культурные нормы. Адаптация питания (халяль, кашрут), инфраструктура (зоны для молитв, отдельные палаты для женщин) и сервиса превращает поездку в Россию из стрессового события в комфортное и желанное путешествие.

Преодоление барьера недоверия. Обучение персонала культурным особенностям (например, принципам гендерного общения в мусульманских странах или важности сохранения лица в Китае) является мощным инструментом построения доверия и эмоциональной связи с пациентом. Это напрямую влияет на удовлетворенность и лояльность.

Прямое влияние на экономику медицинского туризма. Высокий уровень комфорта и уважения к традициям позволяет:

- обосновать премиальную стоимость услуг для платежеспособных пациентов из стран GCC;
- сформировать поток рекомендаций и повторных обращений, что критически важно для устойчивого развития отрасли;
- создать уникальное торговое предложение на фоне других стран-конкурентов.

Следовательно, инвестиции в культурно-религиозную адаптацию – это инвестиции в репутацию и долгосрочную конкурентоспособность российской медицины на глобальной арене. Это тот фундамент, без которого даже самые передовые медицинские технологии не гарантируют

успеха в привлечении и удержании ключевых иностранных пациентов.

Таким образом, из проведенного анализа необходимо сформулировать следующие выводы.

Комплексность и синергия: предложенные стратегические направления не изолированы, а взаимно усиливают друг друга. Например, цифровая платформа является технической основой для национального брендинга, а культурная адаптация – практическим воплощением гибридной модели для конкретных рынков.

Ориентация на рынок: матрица демонстрирует четкий отход от модели «предлагаем то, что есть» в сторону модели «создаем то, что нужно целевому пациенту». Это видно по акцентам на сервис, религиозные особенности и удобство.

Стратегическая последовательность. План логически выстроен: сначала предлагается улучшить продукт внутри страны (гибридная модель), затем «упаковать» его в единый бренд (национальный брендинг), обеспечить каналы продаж и коммуникации (цифровая платформа), легитимизировать на глобальном уровне (партнерства), точно адаптировать под аудиторию (культурная адаптация).

Практическая реализуемость: все предложения имеют конкретные очертания и могут быть реализованы в виде проектов с измеримыми результатами, такими как позиция в рейтинге МТИ, количество подключенных к платформе клиник, уровень

удовлетворенности пациентов из стран ОИС и т.д.

Матрица представляет собой продуманную и жизнеспособную дорожную карту для превращения России в одного из значимых игроков на глобальном рынке медицинского туризма. Успех будет зависеть от скоординированной реализации всех элементов стратегии государственными и частными участниками отрасли.

## Заключение

Проведенный анализ подтверждает значительный потенциал Российской Федерации на рынке медицинского туризма, реализация которого возможна через целенаправленную работу с целевыми рынками КНР и GCC. Ключевым условием успеха является преодоление системных ограничений за счет реализации предложенной гибридной модели, предполагающей интеграцию научного потенциала НМИЦ и сервисной ориентации частного сектора под эгидой сильного национального бренда. Критическую важность имеют инвестиции в цифровизацию, кросс-культурную адаптацию и формирование стратегических альянсов. Комплексная реализация данных мер позволит Российской Федерации конвертировать уникальные конкурентные преимущества в устойчивый рост экспорта медицинских услуг.

## Список литературы

1. Global Medical Tourism Market Analysis & Forecast 2024–2030. *Research and Markets*. 2024.
2. Более 1 млн туристов из Китая посетили Россию за 2024 год. 19.05.2025. [https://economy.gov.ru/material/news/bolee\\_1 mln\\_turistov\\_iz\\_kitaya\\_posetili\\_rossiyu\\_za\\_2024\\_god.html](https://economy.gov.ru/material/news/bolee_1 mln_turistov_iz_kitaya_posetili_rossiyu_za_2024_god.html)
3. «Особенности реабилитации пациентов с ДЦП» [Видеолекция]. Международный экспертный клуб. 2025. <https://niioz.ru/news/tsikl-mezhdunarodnyy-ekspertnyy-klub-vypusk-46-osobennosti-reabilitatsii-patsientov-s-dtsp/>
4. World Health Organization (WHO). Noncommunicable Diseases Country Profiles 2023. Geneva. WHO. 2023.
5. IDF Diabetes Atlas, 10th Edition. International Diabetes Federation. 2023.
6. Официальный сайт программы China Friendly. <https://chinafriendly.ru/>
7. Материалы XIII Международного экономического саммита «Россия – Исламский мир: KazanSummit 2022». Казань. 2022.
8. Веб-платформа Health Türkiye. <https://healthturkiye.com/>
9. Korea Health Industry Development Institute (KHIDI). Medical Korea Annual Report. 2024.
10. Medical Tourism Index (MTI) 2023–2024. <https://www.medicaltourismindex.com/>
11. Thailand Board of Investment. Thailand's Medical Hub Policy. 2024.
12. Malaysia Healthcare Travel Council (MHTC). Annual Report. 2024.
13. Во ВШЭ назвали сильные и слабые стороны здравоохранения в России. 24.04.2020. <https://nsn.fm/society/vo-vshe-nazvali-silnye-i-slabye-storony-zdravooxraneniya-v-rossii>
14. Удотова О.А., Кобелева И.В. Медицинский туризм: угрозы и возможности. *Профессорский журнал. Серия: Рекреация и туризм*. 2022. 3;15:28-37. <https://doi.org/10.18572/2686-858X-2022-15-3-28-37>

15. Черненко Э.М., Лебедева И.С., Лебедев П.В. Государственно-частное партнерство в здравоохранении и направления его развития. *Российское предпринимательство*. 2018;19(12):3981-3998. <https://doi.org/10.18334/rp.19.12.39552>
16. Tanaka H. The Role of Digital Health Technologies in Managing Chronic Diseases: a Public Health Perspective. *Modern American Journal of Medical and Health Sciences*. 2025. 1(1):8-14. <https://usajournals.org/index.php/1/article/view/27>
17. Официальный сайт Ассоциации медицинского туризма и экспорта медицинских услуг России. <https://medical-russia.ru/about-us/>
18. Betancourt J.R., Green A.R., Carrillo J.E., Park E.R. Cultural Competence and Health Care Disparities: Key Perspectives and Trends. *Health Affairs*. 2025. 24;2:499-505. <https://www.healthaffairs.org/doi/full/10.1377/hlthaff.24.2.499>
19. Петрова Г.Д., Алтынкович Е.Е. Социально-культурные особенности пациентов, исповедующих христианство. Электрон. текстовые дан. М.: ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ». 2025. 208 с.
20. Петрова Г.Д., Алтынкович Е.Е. Социально-культурные особенности пациентов, исповедующих зороастризм. Электрон. текстовые дан. М.: ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ». 2024. 170 с.
21. Петрова Г.Д., Алтынкович Е.Е. Социально-культурные особенности пациентов, исповедующих буддизм. Электрон. текстовые дан. М.: ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ». 2025. 162 с.
22. Петрова Г.Д., Аксенова Е.И., Алтынкович Е.Е. Социально-культурные особенности пациентов, исповедующих ислам. Электрон. текстовые дан. М.: ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ». 2025. 176 с.
23. Петрова Г.Д., Алтынкович Е.Е. Социально-культурные особенности пациентов, исповедующих иудаизм. Электрон. текстовые дан. М.: ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ». 2025. 260 с.
24. Петрова Г.Д. Организация лечебного питания для пациентов с учетом религиозных и мировоззренческих особенностей: методическое пособие. Электрон. текстовые дан. М.: ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ». 2025. 51 с. <https://niioz.ru/moskovskaya-meditsina/izdaniya-nii/metodicheskie-posobiya/>

## References

1. Global Medical Tourism Market Analysis & Forecast 2024–2030. *Research and Markets*. 2024.
2. More than 1 million tourists from China visited Russia in 2024. May 19, 2025. Available from: [https://economy.gov.ru/material/news/bole\\_1 mln\\_turistov\\_iz\\_kitaya\\_posetili\\_rossiyu\\_za\\_2024\\_god.html](https://economy.gov.ru/material/news/bole_1 mln_turistov_iz_kitaya_posetili_rossiyu_za_2024_god.html) (In Russ.)
3. Features of Rehabilitation of Patients with Cerebral Palsy [Video]. *International Expert Club*. 2025 Available from: <https://niioz.ru/news/tsikl-mezhdunarodnyy-ekspertnyy-klub-vypusk-46-osobennosti-reabilitatsii-patsientov-s-dtsp/> (In Russ.)
4. World Health Organization (WHO). Noncommunicable Diseases Country Profiles 2023. Geneva. WHO. 2023.
5. IDF Diabetes Atlas, 10th Edition. *International Diabetes Federation*. 2023.
6. Official Website of the China Friendly Program. Available from: <https://chinafriendly.ru/>
7. Materials of the XIII International Economic Summit “Russia – Islamic World: KazanSummit 2022”. Kazan. 2022. (In Russ.)
8. Health Türkiye Website. Available from: <https://healthturkiye.com/>
9. Korea Health Industry Development Institute (KHIDI). Medical Korea Annual Report. 2024.
10. Medical Tourism Index (MTI) 2023–2024. Available from: <https://www.medicaltourismindex.com/>
11. Thailand Board of Investment. Thailand’s Medical Hub Policy. 2024.
12. Malaysia Healthcare Travel Council (MHTC). Annual Report. 2024.
13. The HSE named the strengths and weaknesses of healthcare in Russia. April 24, 2020. Available from: <https://nsn.fm/society/vo-vshe-nazvali-silnye-i-slabye-storony-zdravoohraneniya-v-rossii> (In Russ.)
14. Udotova O.A., Kobeleva I.V. Medical Tourism: Threats and Opportunities. *Professor’s Journal Series: Recreation and Tourism*. 2022;(3):28-37. <https://doi.org/10.18572/2686-858X-2022-15-3-28-37> (In Russ.)
15. Chernenko E.M., Lebedeva I.S., Lebedev P.V. Private-public Partnership in Health Care and Directions of Its Development. *Russian Journal of Entrepreneurship*. 2018;19(12):3981-3998. <https://doi.org/10.18334/rp.19.12.39552> (In Russ.)
16. Tanaka H. The Role of Digital Health Technologies in Managing Chronic Diseases: a Public Health Perspective. *Modern American Journal of Medical and Health Sciences*. 2025. 1(1):8-14. <https://usajournals.org/index.php/1/article/view/27>
17. Official Website of Medical Tourism and Export of Medical Services Association. Available from: <https://medical-russia.ru/about-us/> (In Russ.)

18. Betancourt J.R., Green A.R., Carrillo J.E., Park E.R. Cultural Competence and Health Care Disparities: Key Perspectives and Trends. *Health Affairs*. 2025. 24;2:499-505. <https://www.healthaffairs.org/doi/full/10.1377/hlthaff.24.2.499>
19. Petrova G.D., Altinkovich E.E. Socio-cultural Characteristics of Christian Patients. Moscow. Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department. 2025. 208 p., illustrated. (In Russ.)
20. Petrova G.D., Altinkovich E.E. Socio-cultural Characteristics of Zoroastrianism Patients. Moscow. Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department. 2024. 170 p., illustrated. (In Russ.)
21. Petrova G.D., Altinkovich E.E. Socio-cultural Characteristics of Buddhism Patients. Moscow. Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department. 2025. 162 p., illustrated. (In Russ.)
22. Petrova G.D., Aksenova E.I., Altinkovich E.E. Socio-cultural Characteristics of Muslim Patients. Moscow. Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department. 2025. 176 p., illustrated. (In Russ.)
23. Petrova G.D., Altinkovich E.E. Socio-cultural Characteristics of Jewish Patients. Moscow. Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department. 2025. 260 p., illustrated. (In Russ.)
24. Petrova G.D. Organization of Therapeutic Nutrition for Patients Taking Into Account Religious and Ideological Characteristics: a Methodological Manual. Moscow. Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department. 2025. 51 p., illustrated. Available from: <https://niioz.ru/moskovskaya-meditsina/izdaniya-nii/metodicheskie-posobiya/> (In Russ.)

### Информация о статье

**Конфликт интересов:** авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

**Финансирование:** исследование проводилось без спонсорской поддержки.

### Article info

**Conflict of interest:** the authors declare that there is no conflict of interest.

**Funding:** the authors received no financial support for the research.

### Сведения об авторах

**Чернышев Евгений Владимирович** – специалист сектора координации международного научного сотрудничества отдела мониторинга научной деятельности ГБУ «Научно-исследовательский институт организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения города Москвы»; <https://orcid.org/0000-0003-4434-502X>

**Петрова Галина Дмитриевна** – д-р филос. наук, ведущий научный сотрудник ГБУ «Научно-исследовательский институт организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения города Москвы»; <https://orcid.org/0000-0001-9919-2548>

### About the authors

**Evgeniy V. Chernyshev** – Leading Specialist, International Cooperation Division, Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department, <https://orcid.org/0000-0003-4434-502X>

**Galina D. Petrova** – Dr. Sci. in Philosophy, Leading Researcher, Research Institute for Healthcare Organization and Medical Management of Moscow Healthcare Department, <https://orcid.org/0000-0001-9919-2548>

**Вклад авторов**

Чернышев Е.В. – идея исследования, сбор и обработка материала, написание текста; Петрова Г.Д. – концепция и дизайн исследования, редактирование.

Все авторы – утверждение окончательного варианта статьи, ответственность за целостность всех частей статьи.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

**Для корреспонденции**

Петрова Галина Дмитриевна  
petrovagd@zdrav.mos.ru

Статья поступила 14.08.2025  
Принята к печати 26.11.2025  
Опубликована 15.12.2025

**Authors' contributions**

E.V. Chernyshev – idea of the study, collection and processing of material, text writing; G.D. Petrova – concept and design of the study, text editing.

All authors – approval of the final version of the article, responsibility for the integrity of all parts of the article.

All authors read and approved the final version of the article.

**Corresponding author**

Galina D. Petrova  
petrovagd@zdrav.mos.ru

Received 14.08.2025  
Accepted for publication 26.11.2025  
Published 15.12.2025