
Tervise- ja heaoluteenuste ekspordipotentsiaali uuring

Uuringu kava ülevaade ekspertkomiteega

08.04.2009



Tänane kava

- 13.00 – 13.30 Uuringu eesmärk / meeskond
/ lähenemisviis
- 13.30 – 14.40 Uuringu sisu
- 14.40 – 15.00 Intervjueeritavad ja
küsitlusuuring

1 Uuringu eesmärk

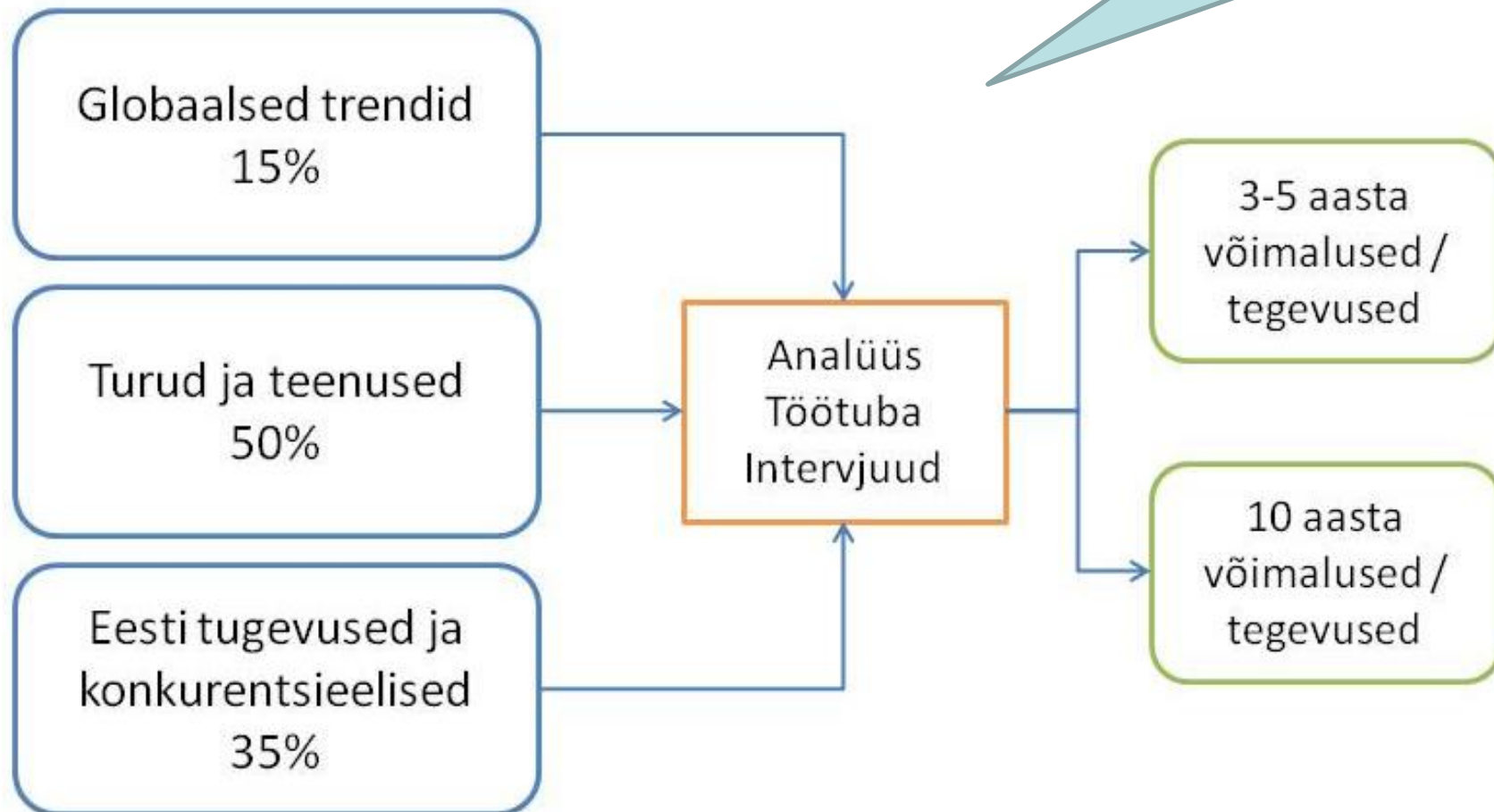
- Millised võimalused on Eestil 10 a perspektiivis tervise- ja heaoluteenuseid eksportida
- Mida nende võimaluste realiseerimiseks tuleks 3-5 a perspektiivis ära teha

1.2 Meeskond

- **Tellija:** Arengufond
- **Töövõtja:** Praxis
 - Ain Aaviksoo – analüüsi vastutav juht (Praxis)
 - Indrek Vainu – projektijuht (Harvard'05)
 - Ardo Reinsalu – ärianalüüs, (Curonia Research)
 - Maris Jesse – teenuste analüüsi ekspert, intervjuud, TAI
 - Ruben Toral* - välisekspert
 - CEO Mednet Asia; ex-Group Marketing Director Bumrungrad International
 - Analüütikud (Praxis)

1.3 Läheneemisviis

- Esmane reaktsioon / mõtteid THT uuringust?
- THT eksport Eestile võimalus?



2. Uuringu sisu

- Definiitsioon
- **Turg ja võimalused**
 - Globaalne pilt ja Eesti kontekst
- Suutlikkus ja perspektiiv
 - Teiste riikide kogemus ja Eesti juhtumid
- **Ettepanekud**

2.1 Definiitsioon

Individuaalteenused, mis vahetult on seotud inimese terviseseisundi (vaimse, füüsilise ja sotsiaalse heaolu) mõjutamisega.

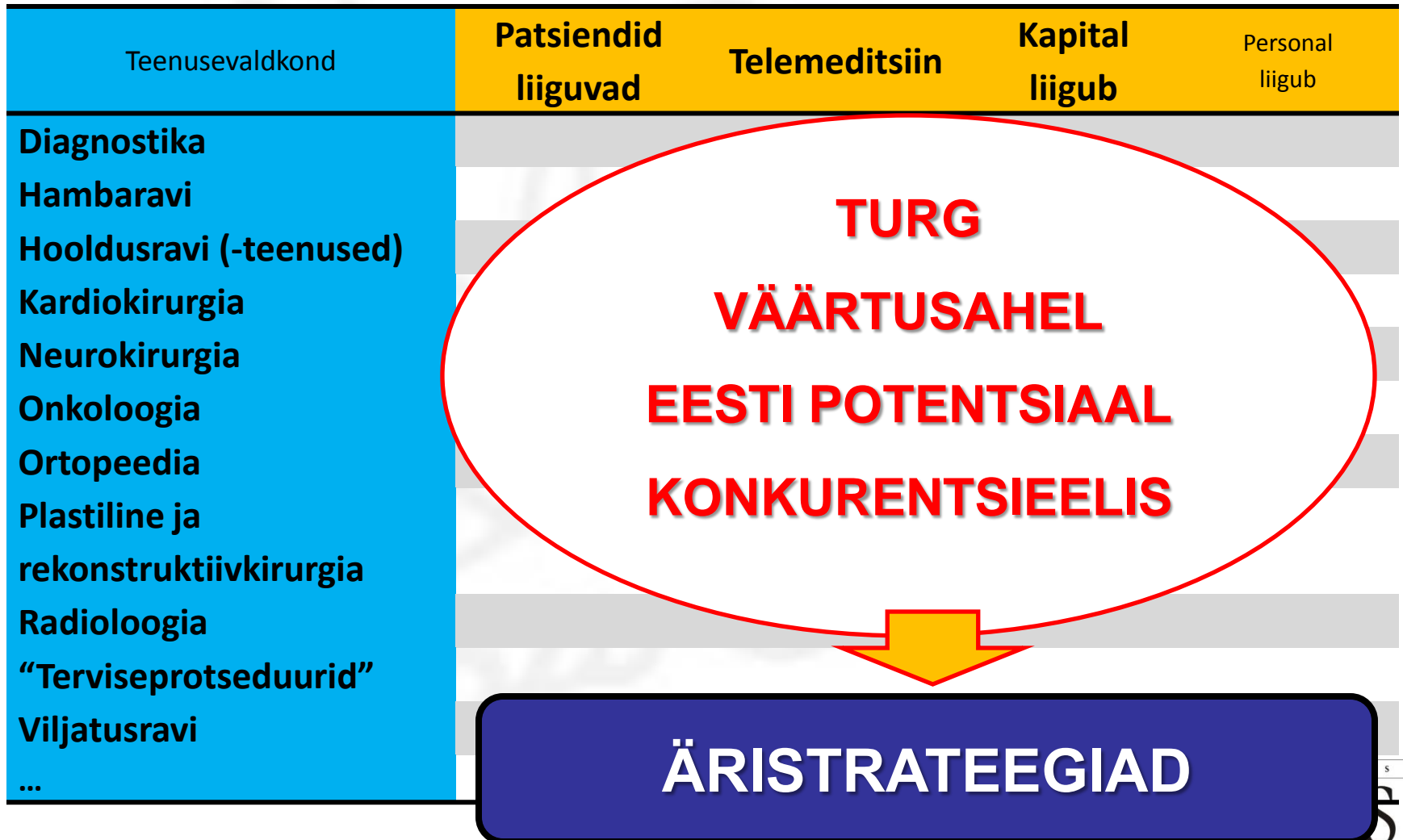
+

teenuse ekspordipotentsiaal

+

Eesti ekspordituru kontekst

2.1. Definitsioon (kategoriseerimine)



2.2 Turg ja võimalused

- **Globaalne** – maailma meditsiiniturismi turg \$60 miljardit (2008), \$100 miljardit (2010) (Deloitte)
- **Potentsiaalsed sihtturud**
 - Teenuste lõikes
 - Riikide lõikes:
 - Skandinaavia, Saksamaa, Poola, Baltikum, St. Peterburg, Moskva – 165 miljonit elanikku (+ Suurbritannia, Valgevene, Ukraina?);

• Milliste (Eesti) THT teenuste (toodete) järele on välisriikides **nõudlust?**

• Kust riikidest kliendid tulevad? Miks? Mida kliendid otsivad?

• Milliste **kanalite** kaudu täna ennast turundatakse?

2.3 Eesti suutlikkus

Milles seisneb Eesti
THT
konkurentsieelis?

- Esialgsed numbrid:
 - Tervishoiud ja sotsiaalhoolekande sektor SKP-st 3,3%
 - Ettevõtete arv 1014 (2007), töötajaid 15,000
 - Müügitulu 5,279 mEEK
 - Mitteresidentide müügitulu osatähtsus 6,9%
- Lisaks juurde:
 - Teenuste lõikes: protseduuride arv / maht / järjekordade pikkus / arstide arv
 - Haiglate erateenused + haiglate Haigekassa teenused + erakliinkute teenused

2.3.1 Teiste riikide kogemus

- Mõningad näited teistest riikidest
 - India – Apollo kett, riiklik mõtteviis, 30% kasv
 - Tai – odav + turism; kiire kasv
 - Brasiilia – potentsiaal, ei realiseerita
 - Türgi – Ida ja Lääne vahel, vajab turundust
 - Ungari – spetsialiseerunud hambaravile
 - Singapur – kuidas konkurente lüüa
 -
- + Eesti juhtumid intervjuude kaudu

2.4 Soovitused

- Millised on **peamised barjäärid** Eestis mida ekspordiks vaja ületada?
- Millised riigipoolsed **mehhanismid** aitaksid kaasa, et jõuda kliendini?

- “Ladvaõunad” - millised võimalused on Eestil 10 a perspektiivis tervise- ja heaoluteenuseid ekspordida
- „Madalad viinamarjad“ - mida nende võimaluste realiseerimiseks tuleks 3-5 a perspektiivis ära teha

3.1 Intervjuude valikupõhimõtted

- **Kogemus**
- **Teenusevaldkond**
 - Kirurgia ... hooldusteenused, terviseportseduurid
- **Roll süsteemis**
 - patsient, osutaja, rahastaja, vahendaja, visionäär
- **Riik**
 - Eesti, Soome, Rootsi, Venemaa, UK, Leedu
- **Teenuseosutaja tüüp**
 - Suur/väike, era/avalik, meditsiin/muu

3.2 Küsitlusuuring

- **Veebipõhine**
- **Valim – kõik teenuseosutajad**
- **Küsimused**
 - Kasutusel ja vabad ressursid (inimesed/aeg, infra, tehnoloogia, investeeringud)
 - Sidusvaldkonnad (koostöö, osatähtsus)
 - Prognoos (strateegiline + tegevused)
 - Barjäärid
 - Ootused (turg & riik)