Питер-Консалт.рф, ksm@piter-consult.ru,
м.т., 7(962)684-4580, @Piter_Consult

2026

Маркетинговое исследование рынка стоматологического лечения россиян в Китае



01.11.2026

Маркетинговое исследование рынка стоматологического лечения россиян в Китае (демоверсия)

Оглавление

1. Определение продукта 4
1.1. Виды комплексного стоматологического лечения 4
1.2. Стоматологическая поездка «под ключ»: этапы, сроки, гарантии 7
2. Международный рынок стоматологического туризма 10
2.1. Общая характеристика и объём рынка 10
2.2. Основные направления и уровень цен 11
2.3. Основные тенденции и прогноз развития 13
3. Стоматология Китая 15
3.1. Рынок стоматологических услуг Китая 15
3.2. Технологии, оборудование и материалы 17
3.3. Цены на имплантацию и протезирование, их регулирование 20
4. Российский рынок комплексного стоматологического лечения 24
4.1. Общая характеристика рынка 24
4.2. Объём и динамика рынка 29
4.3. Структура рынка по видам лечения 33
4.4. Цены на комплексное лечение 37
4.5. Основные тенденции 43
4.6. Прогноз развития 46
5. Стоматологический туризм из России 51
5.1. Общая характеристика и участники рынка 51
5.2. Объём и динамика спроса 52
5.3. Структура по направлениям 56
5.4. Лечение в Китае: центры приёма российских пациентов, маршруты, условия поездки 58
5.5. Прогноз развития 61
6. Политические, экономические, социальные, технологические факторы, влияющие на проект 63
6.1. Факторы, создающие новые возможности для проекта 63
6.2. Факторы, создающие новые угрозы для проекта 65
7. Потребители комплексного стоматологического лечения 68
7.1. Потребность в комплексном лечении 68
7.2. Платёжеспособный спрос 70
7.3. Выбор клиники: число вариантов, источники информации, доверие, чувствительность к цене 74
7.4. Страхи и мотивы лечения за рубежом 77
7.5. Сегменты потребителей 83
7.5.1. Принцип сегментации и объём сегментов 83
7.5.2. Полное восстановление зубов при смете российской клиники 85
7.5.3. Несколько имплантатов с коронками 89
7.5.4. Восстановление всех зубов коронками и мостами 92
7.5.5. Пожилые родители, лечение которых оплачивают дети 94
7.5.6. Приоритетность сегментов 97
7.6. Критерии выбора клиники и порядок аргументов 99
8. География спроса 101
8.1. Экономия на лечении с учётом расходов на поездку 101
8.2. Дальний Восток 112
8.3. Сибирь 120
8.4. Урал и европейская часть России 127
8.5. Приоритетность регионов 133
9. Основные конкуренты 136
9.1. Выбор конкурентов 136
9.2. Организаторы стоматологического лечения в Китае 144
9.2.1. «Ченгши» 145
9.2.2. «Жуйкан» 148
9.2.3. «Чжо Юе» 150

9.2.4. Первая комплексная поликлиника Хэйхэ (stomchina, stomsuper, «Госстом-Китай») ... 154
9.2.5. ИНО ... 156
9.2.6. «Ю-Ай» ... 158
9.3. Российские клиники имплантации и комплексного восстановления зубов ... 161
9.3.1. «Джордж Групп» ... 162
9.3.2. Doctor Kan ... 163
9.3.3. «Дельта» ... 165
9.3.4. «Флоренция» ... 167
9.3.5. «Зубы за один день» ... 168
9.3.6. Немецкий имплантологический центр ... 170
9.4. Стоматологический туризм в Турцию, Южную Корею и другие страны ... 172
9.4.1. Este in Turkey ... 172
9.4.2. Dental Turkiye ... 173
9.4.3. «Доктор Пусан» ... 175
9.4.4. Сеть клиник 401 (Минск) ... 176
9.5. Приёмы продаж сложных медицинских услуг с высоким средним чеком ... 178
9.6. Сравнение позиционирования конкурентов ... 187
10. Позиционирование стоматологического лечения в Китае ... 191
10.1. Восприятие стоматологии в Китае российскими пациентами ... 191
10.2. Сопоставление стоимости лечения одного уровня в Китае и России ... 194
10.3. Варианты позиционирования ... 201
10.3.1. Высокотехнологичная стоматология в Китае ... 201
10.3.2. Комплексное восстановление зубов ... 202
10.3.3. Имплантация и протезирование с использованием современных материалов ... 203
10.3.4. Премиальное качество лечения при стоимости ниже сопоставимого лечения в России ... 204
10.3.5. Стоматологическая поездка под ключ ... 205
10.4. Сравнение вариантов позиционирования и их жизнеспособность ... 207
11. Выводы и рекомендации ... 209

На сайте размещены ***примеры отчётов некоторых наших маркетинговых исследований****, а также* ***процедура заказа исследования рынка****. Вы можете также ознакомиться с возможностями* ***оптимизации расходов*** *на эту услугу в разделе* ***"Стоимость проведения маркетингового исследования"****.*

Если вы ***заполните эту форму, мы подготовим для вас коммерческое предложение****, учитывающее специфику вашей задачи.*

1. Определение продукта

1.1. Виды комплексного стоматологического лечения

Комплексным называется лечение, при котором по одному плану восстанавливается много зубов: отсутствующие зубы замещаются имплантатами, сохранившиеся покрываются коронками, а при полной или почти полной потере зубов восстанавливается вся челюсть. Такое лечение объединяет хирургию, протезирование и цифровую диагностику. Его стоимость в России — от 300 тыс. руб. за четыре имплантата с коронками до 1,53 млн руб. за восстановление обеих челюстей (п. 4.4 «Цены на комплексное лечение»), что и отличает его от разового лечения одного зуба.

Основа комплексного лечения — дентальный имплантат: титановый винт, который вживляется в кость челюсти и заменяет корень зуба. На имплантат через абатмент — переходную деталь между имплантатом и коронкой — устанавливается коронка или протез. Основные виды лечения показаны в таблице.

Таблица 1. Основные виды комплексного стоматологического лечения

Вид лечения	Что это	Когда применяется
Одиночная имплантация	Один имплантат с абатментом и коронкой	Отсутствует один зуб, соседние зубы здоровы и обтачивать их под мост нежелательно
Множественная имплантация	Несколько имплантатов с одиночными коронками или мостами на имплантатах	Отсутствуют несколько зубов в разных участках одной или обеих челюстей
All-on-4 и All-on-6	Несъёмный протез всей челюсти (12–14 зубов) на четырёх или шести имплантатах; задние имплантаты ставятся под углом, что часто позволяет обойтись без наращивания кости	Отсутствуют все или почти все зубы челюсти, оставшиеся зубы сохранить нельзя; альтернатива съёмному протезу
Протезирование на имплантатах	Изготовление постоянных конструкций на установленных имплантатах: коронок, мостов, протезов челюсти на балке или цельных	Завершающий этап любой имплантации
Коронки и мосты на собственных зубах	Коронка покрывает обточенный зуб; мост замещает отсутствующий зуб с опорой на соседние	Разрушенные или эстетически неудовлетворительные зубы, восстановление всего ряда видимых зубов

Материалы коронок и протезов

- **Металлокерамика** — металлический каркас, покрытый керамикой. Самый доступный и давно проверенный вариант; уступает безметалловым коронкам в естественности цвета, у края десны может просвечивать металл.
- **Диоксид циркония** (цирконий, ZrO_2) — прочная белая керамика, из которой фрезеруется каркас или вся коронка. Основной материал современных безметалловых коронок, мостов и протезов челюсти. Цену заметно меняет марка материала: китайская, японская или европейская (VITA, Lava, Wieland, Zirkonzahn).
- **E.max** — стеклокерамика на основе дисиликата лития. Наиболее эстетичный материал для передних зубов и виниров, но для протеза всей челюсти используется цирконий.
- **Акрил (пластмасса) на металлической балке** — бюджетный вариант протеза челюсти на имплантатах; также из пластмассы делаются временные протезы.

Цифровая диагностика и производство

- **ОПГ** (ортопантомограмма) — панорамный рентгеновский снимок обеих челюстей. Его достаточно для первичной оценки и предварительной сметы.
- **КЛКТ** (конусно-лучевая компьютерная томография, в обиходе — КТ) — трёхмерный снимок челюстей, по которому оценивают объём кости и выбирают положение и размер имплантатов. Стандарт планирования имплантации.
- **Интраоральный сканер** — прибор, который делает цифровой оттиск зубов вместо слепка из оттискной массы.
- **Цифровое планирование и навигационный шаблон** — по данным КЛКТ и скана врач в программе определяет положение каждого имплантата, а напечатанный на 3D-принтере шаблон направляет сверло во время операции.
- **CAD/CAM** (компьютерное проектирование и изготовление) — коронки и протезы проектируются в программе и фрезеруются станком из блоков циркония или керамики.

Полный цифровой протокол — КЛКТ, скан, планирование, шаблон и CAD/CAM — повышает точность лечения и делает план проверяемым для пациента. В российских клиниках навигационный шаблон обычно оплачивается отдельно, а организаторы лечения в Китае заявляют элементы цифрового протокола реже, чем российские клиники того же уровня (п. 10.2 «Сопоставление стоимости лечения одного уровня в Китае и России»).

Системы имплантатов

Системой называется линейка имплантатов одного производителя вместе с абатментами и другими деталями для протезирования. От класса системы зависят цена, гарантия производителя и возможность обслуживания конструкции в другой клинике.

- **Премиальные системы** — швейцарская Straumann, Nobel Biocare, Astra Tech (группа Dentsply Sirona). Наибольший объём клинических исследований и сеть поставок деталей по всему миру.
- **Корейские системы** — Osstem, Dentium, Dio, MegaGen. Массовый сегмент: корейские системы на 20–30% дешевле швейцарских и немецких[1], и на Корею приходится около половины импорта дентальных имплантатов в Россию (п. 4.3 «Структура рынка по видам лечения»).
- **Прочие системы** — европейские и израильские системы среднего класса (Alpha Bio, ICX, BEGO, Medentika), российские (Conmet, Rusimplant и др.) и китайские. Китайские системы в Китае самые дешёвые, но в прайсах для россиян встречаются редко.

Разница в цене между классами велика и в России, и в Китае. В российских клиниках имплантат «под ключ» на премиальной системе дороже, чем на эконом-системе, в среднем в 1,4 раза (п. 4.4 «Цены на комплексное лечение»). В Китае закупочная цена систем Straumann и Nobel после реформы 2023 г. — 1 855 юаней за комплект, корейских Osstem и Dentium — 770–771 юань, китайских — 548–630 юаней (п. 3.3 «Цены на имплантацию и протезирование, их регулирование»).

Что входит в лечение «под ключ»

В российской практике имплантация «под ключ» включает имплантат, операцию, абатмент и коронку. Рекламные цены «от» часто относятся только к установке имплантата, а цены All-on-4 «от» — к хирургическому этапу без постоянного протеза; полный цикл стоит примерно вдвое дороже рекламной цены (п. 4.4 «Цены на комплексное лечение»). У организаторов лечения в Китае состав «под ключ» ещё менее единообразен (п. 1.2 ниже).

Сроки протоколов

- **Отсроченная нагрузка** — классический двухэтапный протокол: имплантат приживается в кости (остеоинтеграция) 2–6 месяцев, после чего изготавливается постоянная коронка или протез.
- **Немедленная нагрузка** — временная коронка или временный несъёмный протез фиксируется в день операции или в течение нескольких дней. Возможна при прочной фиксации имплантата в кости; постоянная конструкция всё равно изготавливается после приживления. На немедленной нагрузке построен протокол All-on-4.
- **Наращивание кости** (костная пластика, синус-лифтинг — наращивание кости в верхней челюсти) — выполняется при нехватке кости и удлиняет лечение на несколько месяцев.
- **Коронки и мосты** на собственных зубах не требуют хирургии и при цифровом производстве изготавливаются за несколько дней.

Вывод к разделу 1.1

---

1 ***

Комплексное лечение — сочетание имплантации, протезирования и цифрового планирования, и его цена и результат определяются тремя выборами: классом системы имплантатов, материалом протеза и полнотой цифрового протокола.

Состав «под ключ» не стандартизирован, поэтому предложения разных клиник сравнимы только при одинаковом наборе этих трёх элементов.

1.2. Стоматологическая поездка «под ключ»: этапы, сроки, гарантии

Поездку на лечение в Китай для россиян организуют российские компании-посредники и представительства китайских клиник. Главный центр — Хэйхэ напротив Благовещенска, другие центры — Хуньчунь, Суйфэньхэ, Маньчжурия и Харбин (п. 5.4 «Лечение в Китае: центры приёма российских пациентов, маршруты, условия поездки»). Поездка «под ключ» складывается из пяти этапов:

1. дистанционная диагностика по снимку, предварительный план и смета;
2. первая поездка: осмотр и КЛКТ на месте, окончательный план, лечение;
3. при имплантации — перерыв на приживление имплантатов;
4. вторая поездка: постоянное протезирование;
5. наблюдение и гарантийное обслуживание.

Дистанционная диагностика, план и смета

Пациент делает ОПГ или КЛКТ в любой российской клинике и отправляет снимок в мессенджер или социальную сеть. Клиники Хэйхэ продвигаются во «ВКонтакте»: пациент присылает снимок и получает план и цену[2]. Заключение врача из Китая на русском языке готовится в течение 1–3 дней[3]. На месте план уточняется по КЛКТ: например, в пакет All-on-4 организатора «Чжо Юе» входят КЛКТ, панорамный снимок и 3D-планирование каждого имплантата[4].

Предварительная смета по снимку не фиксирует цену: окончательный объём работ определяется после осмотра. Смена плана и доплаты на месте — один из главных сюжетов независимых отзывов о лечении в Китае (п. 7.4 «Страхи и мотивы лечения за рубежом»). Та же проблема есть и в других странах: в опросе иностранных пациентов частной больницы Стамбула план лечения до приезда был у 40% опрошенных, и у 38% из них он изменился на месте[5].

Поездки и сроки

2 ***
3 ***
4 ***
5 ***

Граждане России въезжают в Китай без визы на срок до 30 дней, и каждая поездка на лечение укладывается в этот срок (п. 5.4 «Лечение в Китае: центры приёма российских пациентов, маршруты, условия поездки»).

Таблица 2. Число и продолжительность поездок в клиники Китая по видам лечения по данным организаторов и клиник, 2025–2026 годы

Вид лечения	Поездок	Сроки	Источник
Коронки и мосты (циркоций, металлокерамика)			*6; * * * *7
Имплантация с отсроченной нагрузкой			*-*8; * *9; *10; * * * *11
Имплантация с немедленной нагрузкой			*-*12
All-on-4 и All-on-6			* *13

Одной поездкой обходится только лечение коронками и мостами. Любая имплантация требует двух поездок, и расходы на дорогу и проживание удваиваются (п. 8.1 «Экономия на лечении с учётом расходов на поездку»). Рекламные обещания «зубы за 3–5 дней» относятся к коронкам или к этапу временного протеза.

Что входит в пакет

Медицинская часть «под ключ» у разных организаторов различается. У организатора «Ю-Ай» в цену имплантата входят установка, формирователь десны и абатмент, а коронка оплачивается отдельно[14]. «Чжо Юе» указывает цену «имплантат + коронка»[15]. В прайсе клиники «Жуйкан» цены абатмента и коронки на имплантат не указаны[16]. Поэтому одинаковые на вид цены имплантации могут отличаться на стоимость коронки, а сравнивать предложения можно только по смете с перечнем позиций.

Сервисная часть стандартна: консультация, встреча на границе, переводчик и гостиница[17]. Бесплатный сервис часто связан с порогом объёма лечения:

- организатор «Красный Дракон» включает гостиницу, питание, трансферы и переводчика при лечении от восьми коронок[18];

6 *****://****.*****.***/*/8***3******
7 *****://**********.***/
8 *****://*****-******.**/**********-*****-***-******-****/
9 *****://*********.**/
10 *****://**********.**********.**/
11 *****://**********.***/
12 *****://*****-******.**/**********-*****-***-******-****/
13 *****://***-**.**/******/*****-**-**********-***-**-4/
14 *-** — *****://********.**/*****/
15 *** ** — *****://***-**.**/**********/
16 ****** — *****://******-******.**/****/
17 ******** — *****://********.**/2026-09-27/274756/**********_******
18 ******* ****** — *****://*****-*****.**/

- «Ю-Ай» предоставляет бесплатное проживание при протезировании от 14 единиц (иначе 1 000 руб. в сутки) и по акции компенсирует проезд из Уссурийска в Суйфэньхэ, около 10 тыс. руб., при лечении от 18 коронок[19].

Дорогу до точки сбора пациент оплачивает сам; переправа из Благовещенска в Хэйхэ на теплоходе стоит 2 500 руб. туда и обратно[20]. Полная стоимость поездок из разных регионов рассчитана в п. 8.1 «Экономия на лечении с учётом расходов на поездку».

Оплата

Лечение оплачивается на месте, в клинике, наличными или картой китайской платёжной системы UnionPay; карты Visa, Mastercard и «Мир» в Китае не работают[21]. Правила оплаты и провоза наличных, которые усложняют оплату дорогого лечения, разобраны в п. 5.4 «Лечение в Китае: центры приёма российских пациентов, маршруты, условия поездки». Рассрочка у организаторов лечения в Китае встречается редко (п. 9.2 «Организаторы стоматологического лечения в Китае»).

Гарантии и их ограничения

Организаторы заявляют длительные гарантии: «Жуйкан» — до 30 лет[22], ИНО — 20 лет на имплантаты и 15 лет на коронки[23], «Ченгши» — 25 лет на циркониевые коронки[24]. Реальная ценность гарантии определяется условиями её исполнения:

- гарантию даёт клиника в Китае, и исполняется она там же. Например, в клинике «Дент-Харбин» гарантия действует при ежегодном контрольном осмотре, а решение о замене принимает врачебная комиссия по осмотру и снимкам[25], то есть каждый гарантийный случай требует поездки;
- дорогу в гарантийном случае пациент, как правило, оплачивает сам. Исключение — «Чжо Юе», который компенсирует проезд Благовещенск — Хэйхэ в гарантийном случае в первые два года[26];
- договора с российским юридическим лицом и наблюдения в России не предлагает ни один из крупных организаторов (п. 9.2 «Организаторы стоматологического лечения в Китае»), поэтому спор о качестве лечения рассматривается по правилам Китая;
- обслуживание конструкции в России возможно, если её система имплантатов поставляется в Россию: это верно для премиальных и корейских систем, но не для всех китайских.

---

19 *-** — *****://**.**/********
20 ****-***** — *****://***.****-*****.**/
21 **** — *****://********.**/***-**-4
22 ****** — *****://**********.**/
23 *** — *****://*********.**/
24 ****** — *****://********.**/**********-********/
25 ****-****** — *****://***.****-******.**/
26 *** ** — *****://***-**.**/

Слабость гарантий — общая черта стоматологического туризма. В опросе в Стамбуле гарантию получили лишь 11,5% иностранных пациентов[27]. Стоматологи Саудовской Аравии, лечившие пациентов после поездок за рубеж, чаще всего называли проблемами отсутствие плана лечения (74%), отсутствие врача после лечения (67%) и поддерживающего наблюдения (60%)[28]. Отказы в гарантии в отзывах о лечении в Китае разобраны в п. 7.4 «Страхи и мотивы лечения за рубежом».

Вывод к разделу 1.2

…

2. Международный рынок стоматологического туризма

2.1. Общая характеристика и объём рынка

Стоматологический туризм — поездки в другую страну ради планового стоматологического лечения. Главный мотив — цена: по систематическому обзору 26 исследований экономия по сравнению с лечением дома составляет 50–80%, далее следуют качество, отсутствие очередей и совмещение лечения с отдыхом[29]. Основные услуги — имплантация, коронки и полное восстановление зубов.

Первичной статистики рынка нет: одни страны учитывают иностранных пациентов по обращениям в клиники, другие — по опросам на выезде, большинство не учитывает их вовсе. Поэтому объём рынка оценивают консалтинговые компании расчётными моделями. В открытых частях их отчётов оценки рынка 2025 г. различаются более чем в 3 раза.

Таблица 3. Оценки объёма мирового рынка стоматологического туризма в 2025 году

Аналитическая компания	Объём, млрд долл.	Доля Азиатско-Тихоокеанского региона, %	Доля имплантации, %
Global Market Insights[30]			
IMARC[31]			
Grand View Research[32]			
Fortune Business Insights[33]			

[27] ********** — *****://**********.***.**/**/********/*******-****/5331215
[28] ****** — *****://******.****.***.***.***/42251299/
[29] ******* ** ************ **** ****** — *****://***.***/10.4103/****.****_285_25
[30] *****://***.**********.***/********-********/******-*******-******
[31] *****://***.**********.***/******-*******-******
[32] *****://***.**********.***/********-********/******-*******-******-******
[33] *****://***.**********.***/******-*******-******-118558

Разброс объясняется методикой:

- разные границы рынка: Global Market Insights учитывает только плановые трансграничные поездки за стоматологическим лечением, тогда как Grand View Research и Fortune Business Insights распределяют выручку по региону назначения. Крупнейшей страной у Grand View Research оказывается Индия, а у Fortune Business Insights на Китай приходится около 32% рынка региона — признак того, что в оценку попадают внутрирегиональные и, вероятно, внутренние поездки;
- отсутствие первичных данных: модели строятся «сверху вниз» от общих показателей здравоохранения и туризма;
- разные базовые годы, курсы валют и пересмотры рядов при обновлении отчётов.

Для сравнения, весь медицинский туризм Grand View Research оценивает в 34 млрд долл.[34]

Вывод к разделу 2.1

….

2.2. Основные направления и уровень цен

Направления стоматологического туризма складываются вокруг стран-источников пациентов: для Европы — Турция, Венгрия и Польша, для США — Мексика и Коста-Рика, для Азии — Таиланд, Вьетнам, Корея, Индия. Объём потока по странам измеряется только там, где ведётся учёт иностранных пациентов:

- **Турция** — крупнейшая страна медицинского туризма, 13,5% мирового рынка[35]. В 2025 г. её посетили 1,4 млн медицинских туристов, принёсших 3 млрд долл.; в I полугодии 2026 г. — 563 тыс. человек и около 1,6 млрд долл.[36] Разбивка по странам и видам лечения не публикуется.
- **Республика Корея** — 2,01 млн иностранных пациентов в 2025 г.[37] Стоматология — небольшое направление: пациенты стоматологических клиник составили 1,6% иностранцев, хотя их число выросло за год более чем вдвое[38].
- **Китай** — ключевые больницы страны приняли в 2025 г. 1,28 млн иностранных пациентов[39]; стоматология отдельно не учитывается.
- **Венгрия, Мексика, Таиланд, Вьетнам** — официальной статистики иностранных стоматологических пациентов в открытом доступе нет.

[34] ***** **** ******** — *****://***.**********.***/********-********/*******-*******-******
[35] ***** **** ******** — *****://***.**********.***/********-********/*******-*******-******
[36] *** — *****://***.***.***.**/****-******/******-**********-*****-******-*****-*****-2964978
[37] ********** — *****://***.**********.***/****/*******.****?**=213105
[38] ****** ******* — *****://***.*******.***/*******/2026042315314853513
[39] ****** ***** — *****://***.**********.**/****/202606/1362509.*****

Таблица 4. Цены на дентальный имплантат и All-on-4 в странах стоматологического туризма, 2025–2026 годы, долл.

Страна	Имплантат «под ключ», диапазон	Имплантат, медиана цен клиник	All-on-4 на одну челюсть
США			
Великобритания			
Турция			
Венгрия			
Польша			
Мексика			
Коста-Рика			
Вьетнам			
Таиланд			
ОАЭ			
Индия			
Источник	* * *[40]	*[41]	*[42]

Обе группы цен показывают общий уровень. Диапазоны Grand View Research взяты из таблицы турецкой клиники, то есть из заинтересованного источника. Медианы платформы MyMediTravel — это стартовые цены клиник, часто только за имплантат без абатмента и коронки. По обоим источникам самая низкая цена имплантата — в Турции, дороже — в Таиланде и Мексике, а в США и Великобритании цена в несколько раз выше, чем в странах стоматологического туризма.

Внутренние цены Китая после реформы 2022–2023 гг. находятся в том же диапазоне: средняя цена имплантации «под ключ» — 6–7 тыс. юаней[43], или около 900–1 050 долл. по курсам Банка России на 01.11.2026[44]. Это уровень Турции и Венгрии и ниже Таиланда (п. 3.3 «Цены на имплантацию и протезирование, их регулирование»).

Турецкие клиники указывают All-on-4 от 2 800 евро за челюсть на системе Straumann[45] и 4 200 евро[46]. Корейский координатор во Владивостоке называет цену

[40] *****://***.*****.***/********-********/******-*******-******-******
[41] *****://***.*********.***/*****/********-*********-***-******-********
[42] *****://***.*********.***/*****/********-*********-***-******-********
[43] **** — ****://***.****.***.**/***/2023/9/22/***_14_11321.****
[44] **** ****** — *****://***.***.**/*******/***_*****.***?****_***=01/11/2026
[45] **** ** ****** — *****://*********.***/**/**********-2026/
[46] ****** ******* — *****://******-******.**/

имплантата от 1 500 долл.[47], около 121 тыс. руб. по курсу на 01.11.2026, — дороже имплантата премиального класса в российской клинике. Профили этих конкурентов — в п. 9.4 «Стоматологический туризм в Турцию, Южную Корею и другие страны».

Вывод к разделу 2.2

…

2.3. Основные тенденции и прогноз развития

Все аналитические компании ожидают быстрого роста рынка: от * до *% в год. Даже по самому осторожному прогнозу IMARC к * г. рынок вырастет в *,* раза.

Таблица 5. Прогнозы объёма мирового рынка стоматологического туризма

Аналитическая компания	Объём *, млрд долл.	Прогноз, млрд долл.	Год прогноза	Среднегодовой рост, %
Global Market Insights[48]	*,*	*,*	*	*,*
IMARC[49]	*,*	*,*	*	*,*
Grand View Research[50]	*,*	*,*	*	*,*
Fortune Business Insights[51]	*,*	*,*	*	*,*

При таких темпах рынок к * г. вырастет в *,*–*,* раза к уровню * г. (расчёт по темпам *–*% в год). Фактические данные стран назначения показывают четыре тенденции.

1. **Рост Азии.** Число иностранных пациентов в Корее выросло с *,* млн в * г. до *,* млн в * г. и *,* млн в * г.[52], стоматологическое направление в * г. — на *%[53]. Ключевые больницы Китая приняли в * г. на *,*% больше иностранных пациентов, чем тремя годами ранее[54].
2. **Рост среднего чека.** Доход Турции на одного медицинского туриста вырос с *,* тыс. долл. в * г. до *,* тыс. долл. в I полугодии * г.[55]: пациенты едут за более сложным и дорогим лечением.
3. **Переход от цены к качеству.** По мере сокращения разницы в ценах венгерские клиники переходят к продаже качества и сервиса[56]. Опросы

---

[47] ****** ***** — *****://**********.***/**********/
[48] *****://***.**********.***/********-********/******-*******-******
[49] *****://***.**********.***/******-*******-******
[50] *****://***.**********.***/********-********/******-*******-******-******
[51] *****://***.**********.***/******-*******-******-118558
[52] ********** — *****://***.**********.***/****/*******.****?**=213105
[53] ****** ******* — *****://***.*******.***/*******/2026042315314853513
[54] ****** ***** — *****://***.**********.**/****/202606/1362509.*****
[55] *** — *****://***.***.***.**/****-******/******-**********-*****-******-*****-*****-2964978
[56] ****** — *****://******.****.***.***.***/19396208/

стоматологических туристов в Малайзии и Турции показывают, что удовлетворённость повышают качество, информирование и сопровождение, а ориентация на экономию её снижает[57, 58].

4. **Осложнения как фактор недоверия.** *% британских стоматологов лечили последствия лечения пациентов за рубежом, чаще всего коронок и имплантатов, и в *% случаев переделка стоила более * * фунтов[59]. Такой опыт врачей формирует недоверие к лечению за рубежом, и клиникам приходится доказывать качество.

Вывод к разделу *.*

…

3. Стоматология Китая

3.1. Рынок стоматологических услуг Китая

Наиболее полный ряд объёма рынка опубликован международной консалтинговой компанией Frost & Sullivan в проспекте эмиссии стоматологической сети Dazhong Dental (июнь * г.). Рынок стоматологических услуг Китая в * г. составил *,* млрд юаней[60], около *,* трлн руб. по курсу на *.*.*. Независимая оценка отраслевой аналитической компании Guanyan Tianxia — *,* млрд юаней[61] — совпадает с ней.

Таблица 6. Объём рынка стоматологических услуг Китая в *–* годах, млрд юаней

Год	Всего	Частный сектор	Государственный сектор	Прирост, %	Доля частного сектора, %
*	*,*	*,*	*,*	—	*,*
*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*	–*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
Прогноз Frost & Sullivan					
*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*

57 ******* ********** — *****://*****.*****.***/*/***/******/*61*2017***538-552.****
58 ******* ** ******* *** ********** ******* — *****://***.***/10.21325/******.2025.1632
59 ******* ****** ******* — *****://***.******.***/********/*41415-025-8330-2
60 ******* ****** — *****://***1.********.**/********/*********/****/2025/0630/2025063000019.***
61 ******* ******* — *****://***.**********.***/*****/202505/751625.****

Год	Всего	Частный сектор	Государственный сектор	Прирост, %	Доля частного сектора, %
*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*

В *–* гг. рынок рос в среднем на *,*% в год. Провалы * и * гг. Frost & Sullivan связывает с ограничениями из-за COVID-*, слабый рост * г. — с медленным восстановлением потребления. Прогноз на *–* гг. — *,*% в год, у частного сектора *,*%, до * млрд юаней в * г.[62] Расходы на стоматологию в расчёте на жителя невелики — около * долл. в год против * долл. в США[63].

Спад *–* годов

Отчётность крупнейших участников указывает, что в * г. рынок рос медленнее прогноза:

- выручка крупнейшей частной стоматологической сети Китая Tongce Medical в * г. выросла на *,*%, а выручка направления имплантологии снизилась на *,*%[64];
- выручка сети Arrail Group (* клиник и больниц в * городах) за год до *.*.* снизилась на *,*% из-за снижения цен лечения, по имплантологии — на *,*%[65];
- производитель томографов Meyer называет стоматологическую отрасль Китая находящейся в циклическом спаде[66];
- по оценке Tongce Medical, в * г. число стоматологических учреждений в Китае впервые сократилось за счёт закрытия частных кабинетов и мелких сетей[67].

Структура рынка

Частный сектор даёт около *% выручки отрасли и *% учреждений. Рынок раздроблен: по сетевой модели работают лишь около *% учреждений, а у крупнейшей сети в * г. было *,*% выручки частного сектора[68].

Таблица 7. Число стоматологических учреждений Китая в *–* годах, тыс.

Год	Всего	Частные	Государственные
*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*
*	*,*	*,*	*,*

62 ******* ****** — *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0630/2025063000019.***
63 ****** ***** — *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0627/2025062703232.***
64 ****** ******* — ****://******.******.***.**/*********/2026-04-18/1225117888.***
65 ****** ***** — *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0627/2025062703232.***
66 ***** — ****://******.******.***.**/*********/2026-03-31/1225055340.***
67 ****** ******* — ****://******.******.***.**/*********/2026-04-18/1225117888.***
68 ******* ****** — *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0630/2025063000019.***

Год	Всего	Частные	Государственные
Источник	Dazhong Dental[69]		

Число стоматологических больниц выросло с * в * г. до * * в * г., из них *% негосударственные. Стоматологов (врачей и ассистентов врача) на конец * г. было * тыс., на * тыс. больше, чем пятью годами ранее[70]. В расчёте на * млн жителей это * стоматолога (* г.) против * в Японии и * в США[71].

Объём имплантации

Накануне реформы цен в Китае ставили около * млн имплантатов в год[72], около * на * тыс. жителей против * в США и * в Германии[73]. После снижения цен объём резко вырос:

- число операций имплантации в государственном секторе — с * тыс. в * г. до * тыс. в * г.[74];
- Tongce Medical в * г. установила более * тыс. имплантатов, на *% больше, чем годом ранее[75];
- по отраслевой оценке Guanyan Tianxia, в * г. в Китае установлено *,* млн имплантатов против *,* млн в * г.[76] Официального общенационального ряда после * г. нет.

Таким образом, в Китае ставится *–* млн имплантатов в год — в *–*,* раза больше, чем продаётся в России (п. *.* «Объём и динамика рынка»). База спроса на комплексное лечение огромна: в возрасте *–* лет зубы отсутствуют у *% жителей, в среднем по *,* зуба[77], а население старше * лет на конец * г. составило * млн человек[78].

Вывод к разделу *.*

…

3.2. Технологии, оборудование и материалы

Китай — крупный производитель стоматологического оборудования и материалов.

---

69 *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0630/2025063000019.***
70 ********** — *****://***.**-**********.***/*********/20251011/*******-1658842.****
71 ******* ****** — *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0630/2025063000019.***
72 **** — ****://***.****.***.**/***/2023/9/22/***_14_11321.****
73 ****** ***** — *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0627/2025062703232.***
74 ******* ***** — *****://****.***.***.**/2026/09/29/11978207.*****
75 ****** ******* — ****://******.******.***.**/*********/2024-04-26/1219833162.***
76 ******* ******* — *****://***.**********.***/******/202509/764844.****
77 ******* ******* — *****://***.**********.***/******/202509/764844.****
78 *** *** — *****://***.*****.***.**/**/****/202502/*20250228_1958817.****

Таблица 8. Китайские производители стоматологического оборудования и материалов: ключевые показатели, *–* годы

Направление	Компания	Показатели	Источник
КЛКТ, рынок Китая			* *[79]
КЛКТ			*[80]
Диоксид циркония			*[81]; *[82]
Диоксид циркония			*[83]
Интраоральные сканеры			* *[84]
Роботизированная имплантация			* *[85]
Зубные протезы			*[86]

Китай быстро замещает импортные имплантаты собственными. До реформы цен доля китайских имплантатов на внутреннем рынке была меньше *%[87], а в * г., по оценке Tongce Medical, впервые превысила долю импортных[88]. В * г. на китайские продукты пришлось более *% новых регистраций изделий для имплантологии высшего класса риска против *% пятью годами ранее[89]. В повторной закупке * г. участвуют * регистрационных удостоверений против * в первой[90].

Мировые производители переносят производство в Китай: Straumann запустил в Шанхае производственный комплекс, выпускающий имплантаты для китайского рынка[91]. Китайские материалы используются и в предложениях для россиян: организатор ИНО предлагает коронки из диоксида циркония Upcera за * юаней наряду с немецким цирконием Wieland за * * юаней[92].

Цифровая стоматология в клинической практике

Цифровые технологии стали отраслевой нормой. Frost & Sullivan называет цифровое сканирование, *D-моделирование и роботизированную имплантацию

[79] *****://***.***********.***/******/202512/773315.****
[80] ****://******.******.***.**/*********/2026-03-31/1225055340.***
[81] ****://******.******.***.**/*********/2026-04-29/1225238305.***
[82] ****://******.******.***.**/*********/2024-06-21/1220416055.***
[83] ****://******.******.***.**/*********/2026-04-21/1225126921.***
[84] *****://***.*******3*.***/*******-3*-*******-31-*******-******-******-**-**********-***-******-*********
[85] *****://***.****.***.***.***/***/********/***12539987/
[86] ****://******.******.***.**/*********/2024-06-21/1220416055.***
[87] 21** ******* ******** ****** — *****://***.*****.***/2026/9-29/4****1*******1***4**.****
[88] ****** ******* — ****://******.******.***.**/*********/2026-04-18/1225117888.***
[89] ******* ******* — *****://***.***********.***/******/202509/764844.****
[90] **** — ****://***.****.***.**/***/2026/9/30/***_14_22894.****
[91] ********* ***** — *****://***.*********.***/*******/***/****/*****-*******/**/2026/32053*54-7676-4*7*-9*3*-92*71*19*0**/**********_*****+*******_**2025.***
[92] *** — *****://*********.**/*****

среди главных факторов роста рынка[93]. Китайская стоматологическая ассоциация в * г. подготовила стандарт клинического применения роботов для имплантации во всех типах учреждений, включая полную потерю зубов[94]. Центральная больница Tongce Medical оснащена роботизированной имплантацией и навигационной хирургией, а в Китае зарегистрирован первый стоматологический продукт на основе искусственного интеллекта высшего класса риска[95].

Качество регулируется государством. Учреждения работают по лицензии с периодической проверкой, врачи сдают квалификационный экзамен и регистрируются с привязкой к месту практики[96]. Клиникам, у которых через год приживается не менее *% имплантатов, разрешена надбавка *% к регулируемой цене; средняя успешность имплантации в Китае — около *%[97].

Эта база — свойство отрасли, и те же томографы, сканеры и дешёвые системы имплантатов доступны клиникам любого уровня. В коммуникации организаторов лечения для россиян она используется мало: цифровой протокол они заявляют реже, чем российские клиники того же уровня (п. *.* «Сопоставление стоимости лечения одного уровня в Китае и России»).

Вывод к разделу *.*

….

3.3. Цены на имплантацию и протезирование, их регулирование

До * г. имплантация в Китае была дорогой: в среднем * тыс. юаней за зуб «под ключ»[98]. Государственные больницы закупали премиальные системы имплантатов по *–* тыс. юаней, остальные — по *–*,* тыс. юаней, а медицинская услуга имплантации стоила в среднем более * тыс. юаней[99]. Снизить эти цены взялось Национальное управление медицинского страхования КНР (NHSA) — ведомство, которое регулирует цены на медицинские услуги и проводит централизованные закупки.

Этапы реформы:

1. *.*.* — уведомление NHSA: целевая цена медицинской услуги одиночной имплантации в государственных больницах высшего уровня — не более * * юаней без стоимости имплантата и коронки[100].
2. *.*.* — общенациональная централизованная закупка систем имплантатов во главе с провинцией Сычуань: из * производителей выиграли *,

---

93 ******* ****** — *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0630/2025063000019.***
94 ********* ********** ********** — *****://***.******.***/**-*******/*******/2025/05/14.-25年***团标结题的征求意见稿-口腔种植机器人规范化临床应用专家共识.***
95 ****** ******* — ****://******.******.***.**/*********/2026-04-18/1225117888.***
96 ******* ****** — *****://***1.********.**/********/**********/****/2025/0630/2025063000019.***
97 **** — ****://***.****.***.**/***/2022/9/8/***_105_9043.****
98 **** — ****://***.****.***.**/***/2023/9/22/***_14_11321.****
99 **** — ****://***.****.***.**/***/2022/9/8/***_105_9043.****
100 **** — ****://***.****.***.**/***/2022/9/8/***_105_9043.****

средняя цена — более * юаней, на *% ниже прежней медианы; объём — *,* млн систем, около *% годовой потребности[101].

3. Весна * г. — ценовые торги на коронки; средняя цена цельнокерамической коронки на имплантат — * юаней. К началу мая * г. меры внедрены во всех провинциях[102].

4. *.*.* — руководство NHSA сводит ценовые позиции имплантации в * унифицированных пунктов, коронка продаётся по единой цене с изготовлением[103].

5. *.*.* — старт повторной закупки: * заявитель против * в первой, завершение до конца * г.[104]

[101] ********** *** — *****://***.***.**/******/2023-01/11/*******_5736322.***

[102] **** — ****://***.****.***.**/***/2023/9/22/***_14_11321.****

[103] **** — ****://***.****.***.**/***/2024/11/18/***_201_14728.****

[104] **** — ****://***.****.***.**/***/2026/9/30/***_14_22894.****

Таблица 9. Цены имплантации в Китае до и после реформы *–* годов

Позиция	До реформы, юаней	После реформы, юаней	После реформы, тыс. руб.	Источник
Имплантация «под ключ», средняя цена	* *	* *–* *	*,*–*,*	*105
Медицинская услуга имплантации в государственных больницах высшего уровня, без имплантата и коронки	* * *	* * * *	* * *,*	*106
Система имплантата Straumann, Nobel	* * *	* *	*,*	* *107; *108
Система имплантата Osstem, Dentium	* * *	*–*	*,*	* *109; *110
Китайские системы имплантатов	—	*–*	*,*–*,*	*111
Коронка на имплантат	* * * * *	*–*, * * *	*,*–*,*, * * *,*	*112

105 ****://***.****.***.**/***/2023/9/22/***_14_11321.****
106 ****://***.****.***.**/***/2022/9/8/***_105_9043.****
107 *****://***.***.**/******/2023-01/11/*******_5736322.***
108 *****://***.*******.***/*******/8736459.****
109 *****://***.***.**/******/2023-01/11/*******_5736322.***
110 *****://***.*******.***/*******/8736459.****
111 *****://***.*******.***/*******/8736459.****
112 ****://***.****.***.**/***/2024/1/12/***_109_11954.****

Рублёвые значения пересчитаны по курсу Банка России на *.*.*, *,* руб. за юань[113]. Оценка брокерской компании Huafu Securities, которую приводит деловая газета National Business Daily, подтверждает масштаб снижения: средняя цена имплантации — *,* тыс. юаней в * г. и *,* тыс. юаней после закупки, на *% ниже[114].

Частные клиники

Регулируемые цены обязательны для государственных больниц, а частные клиники устанавливают цены сами; государственная цена служит для них точкой отсчёта[115]. Тем не менее частный сектор участвует в реформе: из * тыс. учреждений — участников закупки * тыс. частные[116]. NHSA публикует список государственных и частных клиник, которые обязались соблюдать потолок цены услуги, продавать закупленные имплантаты без наценки и придерживаться цен на коронки[117]. По данным деловой прессы, около *% операций имплантации в Китае выполняется в частных клиниках[118].

Цены частных клиник после реформы разнообразны:

- в Пекине в * г. имплантат Straumann «под ключ» в государственной больнице стоил около * тыс. юаней, а с костной пластикой — более * тыс.; в трёх частных клиниках — *,*, * и *,* тыс. юаней; акции на бюджетные корейские системы начинались от * * юаней при установке нескольких имплантатов[119];
- в шанхайской сети Dingzhi в * г. система Straumann стоит *,*–*,* тыс. юаней, корейская — *,*–*,* тыс., китайская — *,*–*,* тыс. юаней только за имплантат; All-on-* на верхнюю челюсть — от *–* тыс. юаней на китайских имплантатах с пластмассовым протезом до *–* тыс. юаней на премиальных имплантатах с цирконием[120], или *,*–*,* млн руб.

Государственное регулирование касается одиночной имплантации. Полное восстановление челюсти в частных клиниках мегаполисов не регулируется и в премиальном варианте стоит дороже, чем в среднем в России. Цены для россиян в приграничных клиниках находятся на уровне средней цены одиночной имплантации после реформы и значительно ниже шанхайских цен на All-on-* (п. *.* «Сопоставление стоимости лечения одного уровня в Китае и России»).

Последствия реформы

Снижение цен увеличило спрос: во II квартале * г. число имплантаций выросло примерно на *%, продажи Straumann в Китае — на *%, Nobel — на *%[121]. В * г. продажи Straumann в Китае снижались, поскольку клиники ждали второго

---

[113] **** ****** — *****://***.***.**/*******/***_*****.***?****_***=01/11/2026
[114] ******** ******** ***** — *****://***.******.***/********/2023-09-20/3028474.****
[115] **** — ****://***.****.***.**/***/2022/9/8/***_105_9043.****
[116] ************** *** — *****://***.***.**/******/2023-01/11/*******_5736322.***
[117] **** — ****://***.****.***.**/***/2024/1/12/***_109_11954.****
[118] ******** ******** ***** — *****://***.******.***/********/2023-09-20/3028474.****
[119] ***** ******** ****** — *****://*****.******.***.**/******/****/2023-08/30/**.******_20230830_8-03.***
[120] ******* ****** — *****://***.***************.***/****/583.****
[121] ******** ******** ***** — *****://***.******.***/********/2023-09-20/3028474.****

раунда закупки[122]. Возврата к прежним ценам не ожидается: повторная закупка продолжает политику низких цен на системы имплантатов.

Для российского пациента цена в юанях стабильна, а цена в рублях зависит от курса. Курс Банка России вырос с *,* руб. за юань *.*.* и *,* руб. в день закупки *.*.* до *,* руб. на *.*.*[123]. Имплантат за * * юаней стоил в январе * г. около * тыс. руб., а сейчас — около * тыс. руб., на *% больше.

Вывод к разделу *.*

…

4. Российский рынок комплексного стоматологического лечения

4.1. Общая характеристика рынка

Рынок рассматривается на трёх вложенных уровнях. Верхний — платная стоматология: все стоматологические услуги, которые население оплачивает само в частных и государственных клиниках. Средний — комплексное лечение: протезирование (ортопедия — восстановление утраченных зубов коронками, мостами, съёмными протезами) и имплантация. Нижний — имплантация, включая полное восстановление челюсти на *–* имплантатах по протоколам All-on-* и All-on-*; это ядро продукта проекта (п. *.* «Виды комплексного стоматологического лечения»).

Лечение по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) в рынок не включается. По данным аналитической компании BusinesStat, в * г. в России было * млн стоматологических приёмов, из них около *% — по ОМС[124]. Проект работает с платным лечением, поэтому дальше рассматривается платный сектор. Регулирование рекламы медицинских услуг, телемедицины и налоговый вычет на лечение рассмотрены в п. *.* «Факторы, создающие новые угрозы для проекта».

По оценке BusinesStat, в России *,* тыс. стоматологических организаций, за пять лет их число выросло на *%[125]. Действующих юридических лиц с основным видом деятельности «стоматологическая практика» (код *.* Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, ОКВЭД) на *.*.* — * *, или *,* на * тыс. жителей: это собственный подсчёт по полному списку компаний с этим кодом без ликвидированных, банкротящихся и реорганизуемых, без индивидуальных предпринимателей и филиалов сетей[126]. Около четверти стоматологий работает в форме индивидуального предпринимателя[127]. С * г., по данным DentalData — аналитической компании, специализирующейся на рынке стоматологии, — открыто более * * клиник[128].

---

122 ********* ***** — *****://***.*********.***/*******/***/****/*****-*******/**/2026/32053*54-7676-4*7*-9*3*-92*71*19*0**/**********_*****+*******_**2025.***

123 **** ****** — *****://***.***.**/*******/***_*****.***?****_***=01/11/2026

124 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/15470/

125 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16516/

126 ********** — *****://***.**********.**/*****/862300

127 ********** — *****://***.**********.**/***/8738596

128 *-****** — *****://*******.*****.**/*****-********/****-**********-**********-*****/

Врачей-стоматологов в * г. было *,* тыс., или *,* на * тыс. жителей, на *,* тыс. меньше, чем годом ранее; государственных самостоятельных стоматологических поликлиник — *[129].

Рынок раздроблен. На * регионов приходится *% оборота, на Москву — почти пятая часть[130]. По данным консалтинговой компании SYNOPSIS, десять крупнейших юридических лиц отрасли в * г. получили * млрд руб., или *,*% её выручки; лидер — ЗАО «Меди» с * млрд руб.[131] Выручка * крупнейших стоматологий в * г. — *,* млрд руб. (+*,*%), из них *,* млрд руб. — у * московских клиник[132]. Это около *% платного рынка, оценка которого дана в следующем пункте. Рейтинги ведутся по юридическим лицам, сводной статистики по сетям в открытом доступе нет.

Крупные сети на Дальнем Востоке и в Сибири имеют выручку *,*–*,* млрд руб. в год:

- «Джордж Групп» (Владивосток, Уссурийск) — около *,* млрд руб. в * г. по пяти юридическим лицам[133], что соответствует примерно *% платной стоматологии Приморского края по оценке ниже;
- «Дельта» (Новосибирск) — * млн руб., +*% за год[134];
- Doctor Kan (Владивосток, Уссурийск, Хабаровск) — около * млн руб. по трём юридическим лицам[135].

Среди федеральных и московских участников, работающих с пациентами из регионов, выручка сопоставима: сеть «Зубы за один день» — около * млн руб. по семи юридическим лицам[136], московская «Флоренция» — около * млн руб.[137], Немецкий имплантологический центр — * млн руб.[138] Их предложение разобрано в п. *.* «Российские клиники имплантации и комплексного восстановления зубов».

Отдельной строки «стоматология» в статистике платных услуг Росстат не публикует. Объём по регионам оценён как произведение объёма платных медицинских услуг[139] на долю стоматологии в структуре расходов населения, по которой Росстат взвешивает индекс потребительских цен, ИПЦ[140]. Эта доля составляет около *% платных медицинских услуг по России, *% в Сибирском и *% в Дальневосточном федеральном округе. Число стоматологических юридических лиц на * тыс. жителей — по подсчёту, описанному выше.

---

[129] ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/**********_2025.***
[130] *-****** — *****://*******.*****.**/*****-********/****-**********-**********-*****/
[131] *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/15652/
[132] *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16678/
[133] ****** — *****://******.**/*******/***-**-*********-41-1122536001477
[134] ****** — *****://******.**/*******/*****-1215400039282
[135] ****** — *****://******.**/*******/******-***-1192536028387
[136] ****** — *****://******.**/*******/*****-1242400029233
[137] ****** — *****://******.**/*******/**********-1247700155350
[138] ****** — *****://******.**/*******/***-1097746260677
[139] ***** — *****://*******.**/*********/58467
[140] ***** — *****://*******.**/*********/37053

Таблица 10. Платные медицинские услуги и стоматология по регионам России в * и * годах

Территория	Платные медуслуги *, млрд руб.	Платные медуслуги *, млрд руб.	Рост *–*, раз	Стоматология *, оценка, млрд руб.	Стоматологических юрлиц на * тыс. жителей, *
Россия	*,*	* *,*	*,*	≈* *	*,*
Москва	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*
Санкт-Петербург	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*
Уральский федеральный округ	*,*	*,*	*,*	≈*	—
Сибирский федеральный округ	*,*	*,*	*,*	≈*	—
— Новосибирская область	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*
— Красноярский край	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*
— Иркутская область	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*
Дальневосточный федеральный округ	*,*	*,*	*,*	≈*	—
— Приморский край	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*
— Хабаровский край	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*
— Забайкальский край	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*
— Амурская область	*,*	*,*	*,*	≈*	*,*

Дальний Восток и Сибирь вместе дают около * млрд руб., или *% расходов россиян на платную стоматологию: около * и * млрд руб. соответственно. Платные медицинские услуги там за *–* гг. выросли в *,*–*,* раза, быстрее, чем в Москве и Санкт-Петербурге (в *,* раза). Жители Дальнего Востока тратят на протезирование больше среднего: вес изготовления коронок в структуре их расходов в *–* гг. составлял *,*–*,*% против *,*–*,*% по России[141].

Предложение по регионам неоднородно. В Приморье стоматологических организаций на душу населения больше среднего по стране, в Новосибирской области, Красноярском и Хабаровском краях — около среднего. В Иркутской и Амурской областях их в *,*–*,* раза меньше среднего, в Якутии и Бурятии (*,* и *,* на * тыс. жителей), Еврейской автономной области (*,*) и Забайкалье (*,*) — в *,*–*,* раза меньше[142]. Из регионов, граничащих с Китаем, густая сеть клиник только в Приморье; в Забайкалье, Еврейской автономной области и Амурской области она одна из самых редких в стране.

Вывод к разделу *.*

…

[141] ***** — *****://*******.**/*********/37053
[142] ********** — *****://***.**********.**/*****/862300

4.2. Объём и динамика рынка

Опубликованные оценки объёма рынка за * г. различаются почти вдвое — от * млрд до *,* трлн руб. Разница объясняется охватом: какие участники рынка учтены (юридические лица, индивидуальные предприниматели, отделения многопрофильных клиник) и включено ли ОМС. Ниже сведены оценки консалтинговых компаний SYNOPSIS и экспертно-консалтингового центра (ЭКЦ) «ИнвестПроект», аналитических компаний DentalData и BusinesStat и собственная оценка.

Таблица 11. Оценки объёма стоматологического рынка России в *–* годах, млрд руб.

Оценка	Что учитывает	*	*	*	*	*	*	Источник
SYNOPSIS, ЭКЦ «ИнвестПроект» по данным Росстата	* * * * * «* *», * * * * *	—	—	*	≈*	*	—	* * *[143]; * * *[144]
DentalData	* * * * * * *	*	—	—	*	*	*–* *	*–*[145]; *[146]
Собственная оценка	* * * *: * * × * * * * * * * *	*–*	*–*	*–*	*–*	*–* *	* *–* *	*[147]; *[148]
BusinesStat	* * *, * *	*	—	*	—	* *	—	* * *[149]
Принятая оценка платного рынка	**платные стоматологические услуги населению**	**—**	**—**	**—**	**—**	***–***	*** –***	**собственная оценка**

[143] *****://*********.***.**/********/15681/
[144] *****://*********.***.**/********/16573/
[145] *****://*******.*****.**/*****-********/*****-2025-****-**-****************-*****/
[146] *****://***.**********.**/***/8738596
[147] *****://*******.**/*********/58467
[148] *****://*******.**/*********/37053
[149] *****://*********.***.**/********/16516/

Значения со звёздочкой — собственный пересчёт: * г. для SYNOPSIS и «ИнвестПроекта» — по приросту * г. на *%, который называет «ИнвестПроект»; * г. — значение * г., увеличенное на ожидаемый DentalData прирост *–*%. Собственная оценка дана диапазоном, потому что структура расходов для расчёта индекса цен на год вперёд отражает расходы прошлого года, и обе привязки равноправны.

Оценки различаются по охвату:

- SYNOPSIS и ЭКЦ «ИнвестПроект» (консалтинговые компании) считают выручку только юридических лиц с основным кодом «стоматологическая практика». В неё не входят индивидуальные предприниматели и стоматологические отделения многопрофильных клиник, зато входят доходы по ОМС. Это нижняя граница; сам «ИнвестПроект» добавляет к ней теневой сегмент в *–* млрд руб.[150]
- DentalData оценивает оборот платного сектора частных и государственных клиник. В её данных есть внутреннее расхождение: оборот за январь–апрель * г. — * млрд руб. (+*,*%)[151], то есть больше трети годового объёма * г. за треть года. Вероятно, методика была пересмотрена; в расчётах используются годовая цифра * млрд руб. и ожидаемый прирост.
- Собственная оценка охватывает все расходы населения, включая индивидуальных предпринимателей и отделения многопрофильных клиник, но без добровольного медицинского страхования (ДМС) и оплаты работодателями.
- BusinesStat включает ОМС. Если платная часть — около * трлн руб., на ОМС приходится порядка *% оборота при *% приёмов (оценка).

Платный рынок в * г. оценивается в *,*–*,* трлн руб., центральное значение — *,* трлн руб. Нижнюю границу задаёт DentalData (* млрд руб.), верхнюю — собственная оценка (около * трлн руб.). Прирост за * г. — *–*%: около *% по собственной оценке, *% по «ИнвестПроекту»[152], *% по DentalData[153]. За *–* гг. платный рынок вырос примерно вдвое, на *–*% в год; BusinesStat с учётом ОМС показывает +*%, или *% в год.

Рост почти целиком ценовой. По оценке «ИнвестПроекта», динамика рынка определялась инфляционным увеличением среднего чека при практически неизменных объёме услуг и клиентской базе[154]. BusinesStat также называет главным драйвером удорожание услуг[155]. Число приёмов за *–* гг. выросло на *%, с * до * млн[156].

Стоматологические услуги за *–* гг. подорожали по индексу Росстата на *–*% при общей инфляции *% (таблица «Рост цен на стоматологические услуги в

---

150 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16573/
151 ********** — *****://***.**********.**/***/8738596
152 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16573/
153 *-****** — *****://*******.*****.**/*****-********/*****-2025-****-**-**********-*****/
154 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16573/
155 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16516/
156 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/15470/

России в *–* годах» в п. *.*). Если разделить двукратный рост расходов на рост цен, реальный объём услуг за четыре года вырос на *–*%, или на *–*% в год, включая сдвиг к более дорогим видам лечения (собственный расчёт).

В * г. рост продолжается, но замедляется. DentalData ожидает прироста оборота на *–*%[157]. Цены на стоматологические услуги за январь–сентябрь выросли на *–*%[158], средний чек, по данным сервиса «Чек Индекс», — на *%, до *,* тыс. руб., а регистрации новых стоматологий за январь–май сократились на *,*%[159]. Платный рынок * г. оценивается в *,*–*,* трлн руб.

Натуральные показатели сегмента имплантации сведены в таблице. Импорт восстановлен по так называемой зеркальной статистике — данным стран-поставщиков об экспорте в Россию из базы ООН UN Comtrade: собственная отчётность России в ней после * г. не публикуется. Товарная позиция *.* включает имплантаты, абатменты (переходники между имплантатом и коронкой) и другие стоматологические изделия.

Таблица 12. Натуральные и косвенные показатели рынка дентальной имплантации в России в *–* годах

Показатель	*	*	*	*	*	*	Источник
Продажи имплантатов, млн упаковок	*,*	*,*	—	*,*	—	*,*	* * *[160]; * * *[161]
Импорт стоматологических изделий (код *.*), млн долл.	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	* *[162]
То же по среднегодовому курсу Банка России, млрд руб.	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	* * * * * *[163]
Выручка российской дочерней компании Osstem, млрд вон	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*[164]

Продажи имплантатов за *–* гг. выросли на *%, с *,* до *,* млн упаковок; имплантат обычно поставляется в индивидуальной упаковке, так что упаковка примерно равна имплантату. Рекордный рост пришёлся на *–* гг. (в * г. +*%), в *–* гг. он замедлился: по оценке BusinesStat, рынок стабилизировался на новом

[157] ********** — *****://***.**********.**/***/8738596
[158] ***** — *****://*******.**/*********/31074
[159] ********** — *****://***.**********.**/***/8738596
[160] *****://*********.***.**/********/16347/
[161] *****://*********.***.**/********/14800/
[162] *****://**********.**.***/******/*1/******/*/*/**?******=2025&**********=643&*******=902121,902129&********=*
[163] *****://***.***.**/*******/***_*******.***?****_***1=01/01/2019&****_***2=31/10/2026&***_**_**=*01375
[164] *****://****.***.**.**/****001/****.**?*****=20260331003297

равновесном уровне[165]. При *,*–*,* имплантата на пациента это *,*–*,* млн пациентов в год, около * млн в центральной оценке (собственный расчёт; число имплантатов на пациента — допущение, статистики по нему нет).

Импорт стоматологических изделий в долларах за *–* гг. вырос в *,* раза. Выручка OSSTEM LLC, российской дочерней компании крупнейшего корейского производителя имплантатов Osstem Implant, за тот же период выросла в *,* раза и в * г. составила около * млрд руб.; в неё входят также оборудование и материалы[166]. Корейское торговое агентство KOTRA по данным базы внешней торговли Global Trade Atlas (GTA) даёт меньший импорт — *,* млн долл. в * г.[167]; разница почти совпадает с поставками из Армении (*,* млн долл.), которые в эту базу, по-видимому, не попадают.

Вывод к разделу *.*

…

4.3. Структура рынка по видам лечения

Официальной структуры стоматологического рынка по видам лечения нет. Оценка построена по двум независимым источникам. Первый — веса стоматологических услуг в структуре расходов населения для расчёта индекса цен (* г.): изготовление коронки — *%, восстановление зуба пломбой — *%, съёмный протез — *%, удаление зуба — *%, осмотр — *% стоматологических расходов[168]. Каждая из этих услуг представляет группу однородных услуг, и имплантация в этом наборе отдельно не выделена. Второй — оценка маркетингового агентства «Гидмаркет»: терапия — *,*%, ортопедия — *%, детская стоматология — *%, хирургия с имплантацией — *%, эстетическая стоматология — *,*%[169].

Доля комплексного лечения — ортопедии и имплантации — по этим источникам составляет *–*% расходов на стоматологию, или *,*–*,* трлн руб. Имплантация оценена двумя способами, которые сходятся:

- *,* млн имплантатов × *–* тыс. руб. за имплантат с коронкой «под ключ» = *–* млрд руб.;
- экспертная доля имплантации около *% коммерческой стоматологии[170] × *–* * млрд руб. = *–* млрд руб.

Итоговая оценка имплантации — *–* млрд руб. в * г., около * тыс. руб. на пациента. Она согласуется с ценами: медиана одного имплантата «под ключ» на эконом-системах по собственной выборке — * тыс. руб. (см. следующий пункт).

Верхние границы оценок протезирования по весам индекса цен (до * млрд руб. на несъёмное и до * млрд руб. на съёмное протезирование), вероятно,

---

165 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16347/
166 **** — *****://****.***.**.**/****001/****.**?*****=20260331003297
167 ***** — *****://*****.*****.**.**/****/*****/*********/***/********/***/****.**?*******=242803
168 ***** — *****://*******.**/*********/37053
169 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/15023/
170 KOTRA — https://dream.kotra.or.kr/user/extra/kotranews/bbs/linkView/jsp/Page.do?dataIdx=242803

включают коронки на имплантатах, уже учтённые в имплантации. Поэтому центральные оценки протезирования взяты у нижних границ, а сумма сегментов приведена к центральному значению рынка — * млрд руб.

Таблица 13. Структура платного стоматологического рынка России по видам лечения в * году, оценка

Вид лечения	Оценка, млрд руб.	Диапазон, млрд руб.	Доля, %	Значение для проекта
Комплексное лечение				
Имплантация (имплантат, абатмент и коронка на имплантате), включая полное восстановление челюсти	*	*–*	*,*	*: * * * * *; * * — *
Несъёмное протезирование на своих зубах (коронки, мосты из металлокерамики и диоксида циркония)	*	*–*	*,*	*: * * * * * * *
Съёмное протезирование	*	*–*	*,*	*: * *; * *, * * * *
Итого комплексное лечение	*	*–*	*,*	
Прочие виды лечения				
Терапия (лечение кариеса и его осложнений, пломбы)	*	*–*	*,*	*
Хирургия без имплантации, ортодонтия, детская и эстетическая стоматология, гигиена и диагностика	*	—	*,*	*
Итого платная стоматология	*	*–* *	*,*	

Внутри имплантации полное восстановление челюсти на *–* имплантатах (All-on-*/*) оценивается в *–* млрд руб., или *–* тыс. челюстей в год. Это оценка с сильным допущением: на полные дуги идёт *–*% имплантатов, по *,*–* на челюсть, по цене *,*–*,* млн руб. за челюсть. Открытых данных о числе таких операций нет. Цены по Москве: All-on-* с условно-съёмным акриловым протезом на обе челюсти — *–* тыс. руб., несъёмные циркониевые конструкции на *–* имплантатах — от * млн руб. за челюсть, до *–* млн руб.[171]

Рынок имплантатов по стране происхождения виден только по импорту в стоимостном выражении. После * г. часть западных брендов сократила поставки, и их место заняли корейские системы, которые, по оценке KOTRA, на *–*% дешевле

[171] ******** ****** — *****://**.**/*******/1229230-**********-****-******-*****-*********-*********-*-****-**-*****-*****-*******

швейцарских и немецких[172]. В * г. из-за этого сдвига средняя цена продажи имплантата снизилась[173].

Таблица 14. Импорт стоматологических изделий (код *.*) в Россию по странам-поставщикам в * и * годах

Страна-поставщик	*, млн долл.	*, млн долл.	Доля *, %
Республика Корея	*,*	*,*	*,*
Швейцария	*,*	*,*	*,*
Армения (реэкспорт)	*,*	*,*	*,*
Нидерланды	*,*	*,*	*,*
Германия	*,*	*,*	*,*
Израиль	*,*	*,*	*,*
Италия	*,*	*,*	*,*
Китай	*,*	*,*	*,*
США	*,*	*,*	*,*
Прочие	*,*	*,*	*,*
Итого	***,***	***,***	***,***

Республика Корея поставляет около половины импорта по стоимости и, по данным KOTRA, более пяти лет занимает первое место среди поставщиков[174]. Корейские системы в прайсах российских клиник представлены брендами Osstem, Dentium, DIO, MegaGen. Отчётность по России раскрывают Osstem (*,* млрд вон выручки в * г.) и DIO (*,* млрд вон)[175, 176]. Поставки из Швейцарии, Германии и Нидерландов продолжаются, из США почти прекратились, а реэкспорт через Армению вырос с нуля до * млн долл.

Китайские имплантаты в стоимостной статистике почти не видны (*,*%). По данным BusinessStat в пересказе «Ведомостей», по количеству в тройку поставщиков * г. вошли Южная Корея, Китай и Израиль[177]: по-видимому, китайские изделия поставляются в основном в дешёвом сегменте. Российские производители — Conmet, Rusimplant, Lenmiriot, NCTi[178]; их доля в открытых данных не оценивается.

---

[172] ***** — *****://*****.*****.**.**/****/*****/*********/***/********/***/****.**?*******=242803
[173] *** ************ ****** — *****://*********.***.**/********/16347/
[174] ***** — *****://*****.*****.**.**/****/*****/*********/***/********/***/****.**?*******=242803
[175] **** — *****://****.***.**.**/****001/****.**?*****=20260331003297
[176] **** — *****://****.***.**.**/****001/****.**?*****=20260306000812
[177] ********* ******-***** — *****://***.*********.**/*******/********/2026/05/14/1197219-*****-**********-********-*****-*****-***************
[178] ***** — *****://*****.*****.**.**/****/*****/*********/***/********/***/****.**?*******=242803

В прайс-листах российских клиник (см. следующий пункт) рынок делится на два ценовых уровня. Эконом — корейские Osstem, Dentium, DIO, израильская Alpha Bio, российские системы. Премиум — Straumann, Nobel Biocare, Astra Tech, Ankylos. Одна и та же клиника продаёт премиальный имплантат «под ключ» в среднем в *,* раза дороже эконом-варианта.

Вывод к разделу *.*

…

4.4. Цены на комплексное лечение

Цены на имплантацию и протезирование изучены по собственной выборке прайс-листов * частной клиники в * городах: Владивостоке, Хабаровске, Благовещенске, Чите, Иркутске, Красноярске, Новосибирске, Екатеринбурге, Москве и Санкт-Петербурге. Цены сняты *.*.*. Клиники отбирались по каталогам Zoon и *top и поисковой выдаче по запросам «имплантация зубов», «все зубы на имплантах», «All-on-*» с названием города[179]. В каждом городе в выборку вошли сети, специализированные центры имплантации, премиальные и массовые клиники.

Из * рассмотренных клиник исключены *: без цен на сайте или с ценами «по телефону», с недоступным сайтом, детские, а также московские центры со страницами для жителей других городов. * клиник представлены ценами официального сайта, * — сайта и каталога, * мелких клиник Владивостока, Благовещенска и Читы — только каталога. Всего * * цен. Около *% цен указаны со словом «от».

Правила расчёта:

- имплантаты разделены на эконом (Osstem, Dentium, MegaGen, Alpha Bio, DIO, российские системы) и премиум (Straumann, Nobel Biocare, Astra Tech, Ankylos и др.); средний сегмент в типовые случаи не входит, позиции без названия системы отнесены к эконому;
- значение клиники по позиции — её минимальная обычная (не акционная) цена в сегменте;
- исключены * противоречивые или неполные записи, например «под ключ», равный цене одной операции.

Статистика дана медианой — значением, выше и ниже которого цены половины клиник, — и межквартильным размахом: в него попадает средняя половина клиник, без четверти самых дешёвых и четверти самых дорогих.

[179] 32*** — *****://***.32***.**/

Таблица 15. Цены позиций имплантации и протезирования в частных клиниках * городов России на *.*.*, тыс. руб.

Позиция	Клиник	Нижний квартиль	Медиана	Верхний квартиль
Диагностика				
КЛКТ (конусно-лучевая компьютерная томография — объёмный снимок челюсти)	*	*,*	*,*	*,*
ОПГ (ортопантомограмма — панорамный снимок челюстей)	*	*,*	*,*	*,*
Одиночная имплантация				
Установка имплантата, эконом	*	*,*	*,*	*,*
Установка имплантата, премиум	*	*,*	*,*	*,*
Абатмент	*	*,*	*,*	*,*
Коронка из диоксида циркония на имплантат	*	*,*	*,*	*,*
Металлокерамическая коронка на имплантат	*	*,*	*,*	*,*
Коронки на своих зубах				
Коронка из диоксида циркония	*	*,*	*,*	*,*
Металлокерамическая коронка	*	*,*	*,*	*,*
Полное восстановление челюсти (All-on-*/*), за челюсть				
Хирургический этап All-on-*, эконом-имплантаты	*	*,*	*,*	*,*
Временный несъёмный протез	*	*,*	*,*	*,*
Постоянный протез из акрила на титановой балке	*	*,*	*,*	*,*
Постоянный металлокерамический протез	*	*,*	*,*	*,*
Постоянный протез из диоксида циркония	*	*,*	*,*	*,*

Полное восстановление челюсти большинство клиник продаёт по этапам: хирургия (установка имплантатов), временный несъёмный протез сразу после операции, постоянный протез через *–* месяцев. Чтобы сравнивать сопоставимое, по каждой клинике рассчитаны четыре типовых случая:

- (а) один имплантат «под ключ»: установка, абатмент и коронка (из диоксида циркония, при её отсутствии — металлокерамическая) или цена пакета, если клиника её публикует;
- (б) четыре имплантата с коронками — четыре случая (а) на эконом-системе без скидки за количество;
- (в) All-on-* на одну челюсть полным циклом: хирургия, временный и постоянный акриловый протез на эконом-имплантатах — пакет, где явно назван постоянный протез, или сумма этапов;
- (г) полное восстановление обеих челюстей: All-on-* на каждую челюсть с постоянным протезом из диоксида циркония.

Таблица 16. Цены типовых случаев комплексного лечения в частных клиниках * городов России на *.*.*, тыс. руб.

Типовой случай	Клиник	Нижний квартиль	Медиана	Верхний квартиль	Минимум — максимум
(а) Один имплантат «под ключ», эконом	*	*	*	*	*–*
(а) Один имплантат «под ключ», премиум	*	*	*	*	*–*
(б) Четыре имплантата с коронками, эконом	*	*	*	*	*–*
(в) All-on-* на одну челюсть, полный цикл	*	*	*	*	*–*
Справочно: рекламная цена «All-on-* от …»	*	*	*	*	—
(г) All-on-* на обе челюсти с протезами из диоксида циркония	*	* *	* *	* *	*–* *

Рекламная цена «All-on-* от …» — минимальная цена с сайта клиники или каталога *top при любом составе — почти вдвое ниже цены полного цикла: медиана * тыс. против * тыс. руб. Обычно «от» означает хирургический этап или этап с временным протезом, без постоянного протеза. Например, московская «Флоренция» на странице для иногородних рекламирует All-on-*/* «от * * руб.» за первый этап[180]. Пациент, который ориентируется на рекламу, получает в клинике смету в среднем почти вдвое выше ожидаемой.

180 ********* — *****://***-***-**********.**/

Медианы по группам городов показывают, где лечение дороже (в скобках — число клиник):

Таблица 17. Медианные цены типовых случаев комплексного лечения по группам городов России на *.*.*, тыс. руб.

Типовой случай	Дальний Восток (Владивосток, Хабаровск, Благовещенск, Чита)	Сибирь (Иркутск, Красноярск, Новосибирск)	Екатеринбург	Москва и Санкт-Петербург
(а) Один имплантат «под ключ», эконом	* (*)	* (*)	* (*)	* (*)
(а) Один имплантат «под ключ», премиум	* (*)	* (*)	* (*)	* (*)
(б) Четыре имплантата с коронками, эконом	* (*)	* (*)	* (*)	* (*)
(в) All-on-* на одну челюсть, полный цикл	* (*)	* (*)	* (*)	* (*)
Справочно: рекламная цена «All-on-* от …»	* (*)	* (*)	* (*)	* (*)
(г) All-on-* на обе челюсти с протезами из диоксида циркония	* * (*)	* * (*)	* * (*)	* * (*)

Одиночная имплантация на Дальнем Востоке и в Сибири на *–*% дешевле, чем в Москве и Санкт-Петербурге. По полному восстановлению челюсти регионы не дешевле столиц: медиана полного цикла All-on-* на Дальнем Востоке — * тыс. руб., в столицах — * тыс. руб. Самый дорогой город по комплексным работам — Владивосток: медиана полного цикла All-on-* — * тыс. руб., рекламной цены — * тыс. руб., выше всех * городов. Самый дешёвый по одиночной имплантации — Хабаровск (* тыс. руб. на эконом-системе). Цены по отдельным городам разобраны в п. *.* «Дальний Восток», *.* «Сибирь» и *.* «Урал и европейская часть России».

Разброс внутри города больше, чем между городами. Самая дорогая клиника города дороже самой дешёвой в *,*–*,* раза по одиночному имплантату и в *,*–*,* раза по полному циклу All-on-* (в городах, где его цену раскрыли три клиники и больше). Пациенту, который сравнивает несколько клиник, рынок даёт выбор в пределах одного города, и ценовой довод поездки сильнее всего против средних и дорогих клиник.

Рассрочка, гарантии и акции

Рассрочку или кредит прямо предлагают * из * клиники. Типовая форма — беспроцентная рассрочка на *–* месяца через банки-партнёры, проценты за пациента платит клиника; All-on-* рекламируют «от *,* тыс. руб. в месяц». Собственную рассрочку без банка дают единичные клиники. По данным DentalData, кредит, рассрочку или оплату частями за * месяцев использовали почти *% стоматологических пациентов[181].

Гарантию указывают * клиник. На имплантат это обычно «пожизненная» гарантия производителя для Straumann, Nobel Biocare и Astra Tech и *–* лет для корейских систем. На коронки и протезы — *–* года, у отдельных клиник до * лет, на протез All-on — до *–* лет. Встречаются маркетинговые формулировки «гарантия * лет» и «* лет».

Акции на имплантацию есть у * клиник: скидки *–*% на корейские имплантаты, бесплатные КЛКТ и консультация, бесплатное удаление зубов или адаптационный протез при All-on-*, «второй имплантат за счёт клиники». Две клиники Благовещенска подчёркивают, что не используют акции.

Динамика цен по данным Росстата

Росстат наблюдает пять стоматологических услуг: осмотр, удаление зуба, пломбу, коронку и съёмный протез; имплантации в наборе нет.

Таблица 18. Рост цен на стоматологические услуги в России в *–* годах, % к декабрю предыдущего года

Услуга	*	*	*	*	*	Январь–сентябрь *	За *–*
Изготовление коронки	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
Изготовление съёмного протеза	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
Удаление зуба	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
Лечение кариеса (с * г. — восстановление зуба пломбой)	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
Первичный осмотр стоматолога	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*
Все товары и услуги (инфляция)	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*

[181] *-****** — *****://*******.*****.**/*****-********/*****-2025-****-**-**********-*****/

Индексы цен Росстата[182] показывают, что стоматология в *–* гг. дорожала на *–*% в год, на *,*–*,* процентного пункта быстрее общей инфляции, а в * г. — в *,*–*,* раза быстрее нее. Столбец «За *–*» — собственный расчёт накопленного роста. Средняя цена изготовления коронки по России выросла с *,* тыс. руб. в декабре * г. до *,* тыс. руб. в сентябре * г. (+*%), за последний год — на *,*%; съёмный протез за то же время подорожал с *,* до *,* тыс. руб. (+*%)[183]. В наблюдение Росстата входят и государственные клиники, а материал коронки не уточняется, поэтому средняя цена ниже цены металлокерамики в частных клиниках выборки (медиана * тыс. руб.).

Рядов цен на имплантацию в открытой статистике нет. По оценке доцента Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС), в Санкт-Петербурге имплантация три года дорожала примерно на *% в год, протезирование — на *%; на * г. он ожидает +*–*% и +*–*%[184]. Мониторинг прайс-листов * клиник Санкт-Петербурга, который ведёт одна из клиник города, за июль–октябрь * г. показал рост цен на имплантацию на *,*–*,*% за квартал, быстрее всего — на премиальные системы в премиальных клиниках[185].

Вывод к разделу *.*

…

4.5. Основные тенденции

Рост цен быстрее инфляции и переход пациентов на бюджетные решения

* * * * * *–*% * *, * * *, * * * * *. * * *, * * * *, * *–* *. * * * * *–*% * *, * *-* — * *–*%, * * * — * *–*%[186]. * * — * * *, * * * * * * *[187].

* * *-*. * * «*», * * * * *, * * *- * *-* * * *, * * * * * * * * * * * *; * * * * * *[188]. * *-* * * * * * * * * *[189]. * * * * * * *: * * * * * * *, * * * * * * * * *.

Удорожание премиальных имплантатов

* * * * *-*. * * * * * * * * *. * * * * * * *-*, * * * *, * * * *. *. * *–* *. *. * * *.[190] * *–* * *. * * * * * * * * * * *,*%, * * — * *,*–*,*%[191]. * * * * * *: * * * * * * *,* * *. * * *. * *,* * *. * * *.[192]

---

[182] ***** — *****://*******.**/*********/31074

[183] ******* — *****://*******.***.**/**********/*****

[184] ********* ******-***** — *****://***.*********.**/*******/********/2026/05/14/1197219-*****-**********-********-*****-*****-**********

[185] ******** — *****://***.********.**/2026/09/30/76669129/

[186] *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16694/

[187] *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16573/

[188] *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16573/

[189] ********* ******-***** — *****://***.*********.**/*******/********/2026/05/14/1197219-*****-**********-********-*****-*****-**********

[190] ******** — *****://***.********.**/2026/09/30/76669129/

[191] ******** — *****://***.********.**/2026/09/30/76669129/

[192] ** ******** — *****://**********.**.***/******/*1/*******/*/*/**?******=2025&**********=643&*******=902121,902129&********=*

* * * * *- * *-* * * * * (* * * *,* * * * *), * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * * * * *»).

Консолидация и сжатие маржи

* * * * * * *. * *,* * *. (+*,*%), * * *, * * «*», * * *; * * * * * *[193]. * * *: * *–* * *. * * * * * (–*,*%), * * (+*%)[194].

* * * * * *% * * *. * *–*%[195]. * * *. * * * * * * * * * * *,* * * * * * *% * *%, * * * * * * * *%[196]. * * * * * *,*% * *, * * *[197]. * * * * * * * * * * *. — *–* * *. — * * * *, * * * * * *[198].

* * * *, * * * * * * * * * * * *, * * *-*-* * *. * * * * * * *.

Внутренний стоматологический туризм

* * * * * * * * * *. * * «*», * * * *-* * * * * * * *, * * * * *–*% *[199]. * * * * «*.*», *% * *- * * * * * * *[200].

* * * * * * * * *, * * * * * * * * *:

- * * * * * * * * * * * * * * * * *. *. * * * * * * *. *.[201];
- * * * * * * * * * * («* * * ₽») * * («* * * ₽»)[202];
- «*», * «* * * * *» * * * * * * * * * *: * * *, * * *, * *, * * * * * * * *[203, 204, 205]; * * * * *.*.* «* * * * * * * *».

* * * * * «* * *», * * * * * *, * * *.

Цифровизация лечения

* *, */*-* (* * * * * * *) * *-* * * * * * * *[206]. * * *, * * * * * * * * * * * * * * * * *–* *[207]. * * * * * * * * * * * * * *. * * * (*) * * * * * * * *, * * * * * * * *.

* * * * * * * *, * * * * * * * *, * * * * * * (*.*.* «* * *»).

Кадровый дефицит

* *-* * * * *. * * *,*%, * *,* * *,* * *.[208], * * * * * *[209]. * * «*», * * * * * * * * * * *–*%[210]. * * * * — * * * * * *. * * * * * * — *, * * *, * (*.*.* «* * * *») — * * * * * * * *.

---

193 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16573/
194 ********** — *****://***.**********.**/***/8738596
195 ********** — *****://***.**********.**/***/7498961
196 ********** — *****://***.**********.**/***/8738596
197 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16678/
198 ********** — *****://***.**********.**/***/8463640
199 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16573/
200 ******* **** — *****://*******.****.**/*******/*********-*********-******-********-*******-**-**********-*-2025-****-69193751/
201 ***** — *****://*****-*******.**/*****/*********-**********-*-****-****-**********-**-******-*********/
202 ***** — *****://**********.**/*****/**********/
203 ********* — *****://***-***-**********.**/
204 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*********/
205 *** — *****://***-****.**/*******/
206 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16516/
207 ***** — *****://*****.*****.**.**/****/*****/*********/***/********/***/****.**?*******=242803
208 ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/**********_2025.***
209 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16607/
210 *** ********** ****** — *****://*********.***.**/********/16573/

Вывод к разделу *.*

…

4.6. Прогноз развития

Консультанты ожидают сохранения двузначного номинального роста рынка, но расходятся в базе и охвате: Таблица 19. Прогнозы стоматологического рынка России от консультантов, опубликованные в * году

Источник	Показатель	Прогноз	Ссылка
ЭКЦ «ИнвестПроект», *.*.*	* * * * (* * *. * * *.)	*,* * *. * * *., +*% * * (* *)	* * *[211]
AnalyticResearchGroup (ARG), *.*.*	* * * * * (*,* * *. * * *.)	*,* * *. * * *., +*,*% * *	* * *[212]
SYNOPSIS, *.*.*	* * * * (*,* * *. * * *.)	*,* * *. * * *., +*% * *	* * *[213]
SYNOPSIS, *.*.*	* * * * * *–* *.	* * +*–*% * *, * +*–*%, * +*–*%	* * *[214]
DentalData, *.*.*	* * * * * *.	+*–*%	*[215]
Доцент РАНХиГС, *.*.*	* * * * * * *-* * * *.	+*–*% * +*–*%	* *-*[216]

Макроэкономические параметры прогноза взяты из среднесрочного прогноза Банка России от *.*.* и прогноза социально-экономического развития Минэкономразвития России от *.*.*, базовые сценарии.

Таблица 20. Официальные макроэкономические прогнозы для России на *–* годы

Показатель	*, факт	*	*	*	*	Источник
Инфляция, декабрь к декабрю, %	*,*	*,*–*,*	*,*	*,*	*,*	* *[217]
Инфляция, декабрь к декабрю, %	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	* *[218]
Ключевая ставка, средняя за год, %	*,*	*,*	*,*–*,*	*,*–*,*	*,*–*,*	* *[219]

[211] *****://*********.***.**/********/16573/
[212] *****://*********.***.**/********/16607/
[213] *****://*********.***.**/********/16678/
[214] *****://*********.***.**/********/16694/
[215] *****://***.**********.**/***/8738596
[216] *****://***.**********.**/*******/********/2026/05/14/1197219-*****-**********-********-*****-*****-**********
[217] *****://***.***.**/*******/********/****/198897/********_261023.***
[218] *****://***.*******.***.**/********/****/********/***9**327****4467***739502**77*4/*******_*********_**********_*********_**_2027-2029.***
[219] *****://***.***.**/*******/********/****/198897/********_261023.***

Показатель	*, факт	*	*	*	*	Источник
Реальные располагаемые денежные доходы населения, прирост, %	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	* *[220]
Курс доллара, среднегодовой, руб.	*,*	*,*	*,*	*,*	*,*	* *[221]
Курс юаня, среднегодовой, руб.	*,*	*,*	*,*–*,*	*,*–*,*	*,*–*,*	* — * *[222] (* *. — *–*); *–* *. — * *

Официального прогноза курса юаня нет. Его оценка на *–* гг. — расчётная предпосылка: прогноз курса доллара Минэкономразвития, делённый на *,*–*,* юаня за доллар (в * г. — *,*)[223]. Минэкономразвития ожидает реального роста всех платных услуг населению на *,*–*,*% в год; в номинальном выражении они вырастут с *,* трлн руб. в * г. до *,* трлн руб. в * г., на *,*% в год[224].

Собственный прогноз платного рынка

Номинальный рост платной стоматологии раскладывается на рост цен и рост реального объёма:

- цены: инфляция *% в год плюс опережение стоматологии на *–* процентных пунктов (в среднем за *–* гг. оно составило *,*–*,* пункта, в * г. — *–* пунктов), итого *–*% в год;
- реальный объём: *–*% в год — реальные располагаемые доходы растут на *,*–*,*% в год, старение населения увеличивает потребность в протезировании;
- * г. — по ожиданию DentalData +*–*%, в базовом сценарии +*%.

Отсюда коридор номинального роста в *–* гг. — *–*% в год, базовое значение — *%. Нижний сценарий (*%) соответствует сокращению опережения цен до * пунктов при слабом росте потребления: Банк России ждёт прироста потребления домохозяйств всего на *,*–*,*% в * г. Верхний (*%) — сохранению опережения на уровне * г. и оживлению спроса при снижении ключевой ставки, удешевляющем

---

[220] *****://***.*******.***.**/********/****/********/***9**327****4467***739502**77*4/*******_********_***************_*********_**_2027-2029.***

[221] *****://***.*******.***.**/********/****/********/***9**327****4467***739502**77*4/*******_********_***************_*********_**_2027-2029.***

[222] *****://***.***.**/*******/***_*******.***?****_***1=01/01/2019&****_***2=31/10/2026&***_**_**=*01375

[223] **** ****** _ *****://***.***.**/*******/***_*******.***?****_***1=01/01/2019&****_***2=31/10/2026&***_**_**=*01375

[224] ***************** ****** _ *****://***.*******.***.**/********/****/********/***9**327****4467***739502**77*4/*******_********_***************_*********_**_2027-2029.***

рассрочку. Базовое значение лежит между прогнозом «ИнвестПроекта» (*%) и ARG (*,*%) и выше роста всех платных услуг по Минэкономразвития (*,*%).

Таблица 21. Прогноз платного стоматологического рынка России по сценариям на *–* годы, млрд руб.

Сценарий	*, оценка	*	*	*	*	Среднегодовой рост *–*, %
Платная стоматология						
Нижний: +*% в * г., +*% в год в *–* гг.	*	**	**	**	**	*,*
Базовый: +*% и +*% в год	*	**	**	**	**	*,*
Верхний: +*% и +*% в год	*	**	**	**	**	*,*
Комплексное лечение						
Нижний	*	*	*	*	*	*,*
Базовый	*	*	*	*	*	*,*
Верхний	*	*	*	*	*	*,*
В том числе имплантация						
Нижний	*	*	*	*	*	*,*
Базовый	*	*	*	*	*	*,*
Верхний	*	*	*	*	*	*,*

В * г. платный рынок составит *,*–*,* трлн руб., в базовом сценарии — около *,* трлн руб., что в *,* раза больше * г. Комплексное лечение вырастет до *,*–*,* трлн руб., имплантация — до *–* млрд руб. Базовый сценарий складывается из сегментов, показанных ниже; комплексное лечение и имплантация в других сценариях получены при тех же долях сегментов.

Прогноз по сегментам

Прогноз по видам лечения построен от тех же сегментов, что и структура рынка в п. *.* «Структура рынка по видам лечения». Доли сегментов меняются по допущениям, основанным на наблюдаемых тенденциях:

- имплантация: *,*% → *,*% (+*,* пункта) — старение населения, замещение съёмных протезов и мостов имплантатами, опережающее удорожание премиальных систем; эксперты, на которых ссылается KOTRA, ожидают роста доли

имплантации до *% и выше[225], но допущение осторожнее, поскольку продажи имплантатов в *–* гг. замедлились;

- съёмное протезирование: *,*% → *,*% — часть пациентов переходит на имплантаты, частично это компенсируется спросом на недорогие протезы;
- несъёмное протезирование: около *% без существенных изменений;
- терапия: *,*% → *,*% — по оценке «ИнвестПроекта», из-за откладывания лечения доля простых случаев в обращениях снизится, а запущенных, требующих удаления и протезирования, вырастет[226];
- прочие виды лечения: *,*% → *,*%.

Таблица 22. Прогноз платного стоматологического рынка России по видам лечения на *–* годы, базовый сценарий, млрд руб.

Вид лечения	*, оценка	*	*	*	*	Доля *, %	Среднегодовой рост *–*, %
Комплексное лечение							
Имплантация	*	*	*	*	*	*,*	*,*
Несъёмное протезирование на своих зубах	*	*	*	*	*	*,*	*,*
Съёмное протезирование	*	*	*	*	*	*,*	*,*
Итого комплексное лечение	*	*	*	*	*	*,*	*,*
Прочие виды лечения							
Терапия	*	*	*	*	*	*,*	*,*
Хирургия без имплантации, ортодонтия, детская и эстетическая стоматология, гигиена и диагностика	*	*	*	*	*	*,*	*,*
Итого платная стоматология	*	**	**	**	**	*,*	*,*

Имплантация остаётся самым быстрорастущим сегментом: +*,*% в год в деньгах. При росте цен на имплантацию на *–*% в год число пациентов увеличится примерно на *% в год, с * млн в * г. до *,* млн в * г. (допущение).

Самое уязвимое допущение прогноза — сохранение опережающего роста стоматологических цен над инфляцией. Если цены стоматологии с * г. будут расти вровень с инфляцией (*%), а реальный спрос — на *% в год, рынок * г. составит около *,* трлн руб., ниже нижнего сценария. Для проекта это означало бы и меньший разрыв цен с Китаем.

[225] ***** — *****://*****.*****.**.**/****/*****/*********/***/********/***/****.**?*******=242803
[226] *** ************ ****** — *****://*********.***.**/********/16573/

Рост российских цен на *–*% в год за *–* гг. даёт удорожание лечения в России в *,*–*,* раза. Курс юаня по расчётной предпосылке вырастет с *,* руб. в * г. до *,*–*,* руб. в * г., то есть в *,*–*,* раза. Если цены китайских клиник в юанях не изменятся, рублёвый разрыв в пользу Китая в целом сохранится; прогноз целевого рынка дан в п. *.* «Прогноз развития».

Вывод к разделу *.*

…

5. Стоматологический туризм из России

5.1. Общая характеристика и участники рынка

Выездной медицинский туризм официальная статистика России не выделяет: погранслужба ФСБ учитывает выезды по стране, цели и виду транспорта, но цели «лечение» в учёте нет — такие поездки входят в «туризм» и «частную» цель[227]. Ассоциация туроператоров России (АТОР) называет главными направлениями лечения россиян Турцию, Беларусь и Таиланд, а о Корее пишет, что там лечатся «десятки тысяч россиян в год»; стоматология упомянута среди услуг Турции и Беларуси, а Китай — только как направление оздоровительного туризма[228]. Количественных оценок АТОР не приводит.

После * г. выездное лечение сместилось к направлениям без виз или с простым въездом. По данным погранслужбы ФСБ[229], выезды в Израиль, прежний центр лечения, сократились с * тыс. в * г. до * тыс. в * г., тогда как в Турцию россияне выехали *,* млн раз, в ОАЭ — *,* млн раз (*,* млн в * г.), во Вьетнам — * тыс. раз против * тыс. в * г., в Китай — *,* млн раз против * тыс. в * г. Беларусь в этой статистике не видна: пограничного контроля с Россией нет. Из всех этих направлений только Китай стал массовым направлением именно стоматологического лечения.

В организации лечения россиян в Китае участвуют:

- клиники Китая с международными отделами и русскоязычными сайтами — в Хэйхэ, кроме государственной стоматологической больницы, россиян принимают более десятка частных клиник[230];
- организаторы и агенты в России с офисами в Благовещенске и Хабаровске[231]: по присланному снимку они передают пациенту план и цену клиники, а клиника платит им комиссию[232]; в пакет входят встреча на границе, переводчик и гостиница[233];

---

227 ***** — *****://***.*******.**/*********/38480

228 ******* **** — *****://*******.****.**/*******/****-*******-**********-**********-**********-*******-69213649/

229 ***** — *****://***.*******.**/*********/38480

230 ******* — *****://****.**.***/****/*/20250804*02**000

231 **** — *****://********.**/

232 **** — *****://****.*****.***/*/8***3******

233 ******** — *****://********.**/2026-09-27/274756/**********_******

- агентские сайты и лидогенераторы: одна клиника продвигается через несколько сайтов под разными названиями[234], а сайт «Госстом-Китай» ведёт московское рекламное агентство[235];
- туроператоры Хабаровска и Владивостока с пакетными стоматологическими турами[236].

Деньги идут через клинику: пациент платит за лечение на месте, а клиника выплачивает агенту комиссию за приведённого пациента; китайская пресса называет привлечение пациентов из России за долю от оплаты сложившейся индустрией[237]. Размер комиссий не раскрывается. Бесплатные для пациента встреча, трансфер, переводчик и гостиница по существу входят в цену лечения.

Доход организатора в такой схеме зависит от того, в какую клинику и на какую сумму он привёл пациента, а не от результата. Отсюда главные жалобы пациентов — смена плана и цены на месте, доплаты, «перехват» пациента посредником (п. *.* «Страхи и мотивы лечения за рубежом»).

Вывод к разделу *.*

…

5.2. Объём и динамика спроса

Поездки в Китай

В *–* гг. граница Китая для туристов была закрыта, и без учёта водителей и экипажей туда выезжали * тыс. и * тыс. человек в год. После открытия границы поток восстановился за два года: в * г. — *,* млн выездов, *% уровня * г. В I полугодии * г., первом полном полугодии безвиза, выездов стало на *% больше, чем годом раньше[238].

Таблица 23. Выезды граждан России в Китай по данным погранслужбы ФСБ в *, *–* гг. и I полугодии * г.

Период	Выезды всего, тыс.	В т. ч. без водителей и экипажей, тыс.	Авиа, тыс.	Доля авиа, %	Изменение выездов к предыдущему периоду, %
*	*,*	*,*	*,*	*	—
*	*,*	*,*	*,*	*	—
*	*,*	*,*	*,*	*	+*
*	*,*	*,*	*,*	*	+*

234 *****-***** — *****://*****-*****.**/

235 ****** — *****://******.**/******?*****=9729334456

236 ******-*** — *****://******-27.**/***********-****/

237 **** — *****://****.*****.***/*/8***3******

238 ***** — *****://***.*******.**/*********/38480

Период	Выезды всего, тыс.	В т. ч. без водителей и экипажей, тыс.	Авиа, тыс.	Доля авиа, %	Изменение выездов к предыдущему периоду, %
*	* *,*	* *,*	*,*	*	+*
*	* *,*	* *,*	* *,*	*	+*
I полугодие * (изменение к I полугодию *)	* *,*	* *,*	* *,*	*	+*

Доля авиапоездок выросла с *% в * г. до *% в * г. Автомобильные и водные выезды через пункты пропуска Дальнего Востока и Забайкалья в * г. составили половину уровня * г., но после введения безвиза растут быстрее авиапоездок: в I полугодии * г. — на *% против *%. В этот сухопутный поток попадают и жители Сибири, которые летят в Благовещенск и переходят границу в Хэйхэ.

Поисковый спрос

Интерес к лечению в Китае растёт быстрее поездок. Расчёт по данным Яндекс Вордстата — сервиса статистики поисковых запросов Яндекса (выгрузка *.*.*, Россия, все устройства, помесячные данные за ноябрь * г. — сентябрь * г., все формы запроса) показал, что за ноябрь * г. — сентябрь * г. запросов «зубы в китае» было * тыс., на *% больше, чем за те же месяцы годом раньше, а запросов «импланты в китае» — больше на *%[239]. Базовый интерес к имплантации за тот же период снизился: запросов «имплантация зубов» — на *%, «имплантация зубов цена» — на *%. Вордстат считает запросы, а не людей, поэтому годится для сравнения динамики, направлений и регионов; региональный разрез — в разделе * «География спроса».

Оценка числа пациентов

Единица счёта — пациент: человек, получивший в Китае стоматологическое лечение в течение года. Официальной статистики таких пациентов нет, а китайский учёт фиксирует лишь малую часть потока. По данным властей Хэйхэ, в * г. в городе было * обращений россиян к стоматологам, а * стоматологических кресел города принимают более * тыс. пациентов в год, включая китайцев[240]. В провинции Хэйлунцзян за I полугодие * г. учтено *,* тыс. обращений россиян ко всем врачам, причём более * тыс. из *,* тыс. обращений иностранцев пришлись на традиционную китайскую медицину[241].

Эти цифры меньше заявлений отдельных клиник Хэйхэ: «Чжо Юе» сообщает о более чем * тыс. пациентов из России в год[242], Heihe Policlinic — о более

239 ****** ******** — *****://********.******.**/?******=***&****=*****&*****=**** * *****
240 ******* — *****://****.**.***/****/*/20240905*02*2*00
241 ********** *** — *****://***************.******.***.**/*******/****/****/202607/200439.****
242 *** ** — *****://***-**.**/

чем * тыс.[243] По всей видимости, учёт охватывает в основном государственные учреждения, а частные клиники попадают в него не полностью; только в городском округе Хэйхэ * частных стоматологических учреждений[244]. Поэтому объём рынка оценён тремя независимыми способами, а официальный учёт использован как нижняя граница:

1. со стороны предложения — сумма пациентов по клиникам и городам; заявления клиник ограничены ёмкостью кресел: кресло работает около * * часов в год, лечение россиянина занимает *–* часов, то есть кресло принимает не более *–* таких пациентов в год;
2. по поездкам — выезды без экипажей × доля поездок с лечением зубов (*,*–*,*% сухопутных и *,*–*,*% авиапоездок в *–* гг.) ÷ *,*–*,* поездки на пациента; нижняя граница доли — официальный учёт Хэйлунцзяна[245], верхний — Хэйхэ, где на стоматологию приходится около *% въездов россиян;
3. по поисковому спросу — запросы «зубы в китае» за год × отношение числа пациентов имплантации в России (*,*–*,* млн, п. *.* «Объём и динамика рынка») к числу запросов об имплантации × коэффициент *,*–*,*, учитывающий, что «китайский» запрос шире имплантации и реже доводит до лечения.

Таблица 24. Оценки числа россиян, получивших стоматологическое лечение в Китае, по методам, *, *–* гг., тыс. человек: центральное значение (диапазон)

Метод	*	*	*	*	*, оценка
Со стороны предложения	* (*–*)	* (*–*)	* (*–*)	* (*–*)	* (*–*)
По поездкам	* (*–*)	* (*–*)	* (*–*)	* (*–*)	* (*–*)
По поисковому спросу	—	—	—	* (*–*)	* (*–*)
Сводная оценка	*** (*–*)**	*** (*–*)**	*** (*–*)**	*** (*–*)**	*** (*–*)**

Сводная оценка — среднее геометрическое методов, менее чувствительное к одному завышенному значению. Методы опираются на разные данные — заявления клиник, погранстатистику и поиск Яндекса — и в *–* гг. отклоняются от сводной оценки не более чем на четверть. Это подтверждает порядок величины, хотя доли лечебных поездок во втором методе частично подобраны по Хэйхэ. Оценка * г. построена по данным за январь — сентябрь.

[243] ***** ********** — *****://***************.**/
[244] ******* — *****://****.**.***/****/*/20240504*04***00
[245] ***** 617 ***. ******* ******* ** *** ******* * ***** 32 ***. ********** ********* * ********* ** ***, ******* — *****://*.***.**/2026-09/16/*******_39002687.***

Таблица 25. Число россиян, получивших стоматологическое лечение в Китае, и их расходы на лечение, *, *–* гг.

Год	Пациентов, тыс.	Диапазон, тыс. пациентов	Средний чек, тыс. руб.	Расходы на лечение, млрд руб.	Диапазон, млрд руб.	Доля сложного лечения в расходах, %
*	*	*–*	*	*,*	*,*–*,*	*
*	*	*–*	*	*,*	*,*–*,*	*
*	*	*–*	*	*,*	*,*–*,*	*
*	*	*–*	*	*,*	*,*–*,*	*
*, оценка	*	*–*	*	*,*	*,*–*,*	*

Расходы — число пациентов, умноженное на средний чек; нижняя граница — нижняя оценка числа пациентов при чеке на *% ниже центрального, верхняя — верхняя оценка при чеке на *% выше. Дорога и проживание пациента в расходы не входят. В * г. рынок почти вернулся к уровню * г., а в * г. с безвизом вырос в *,* раза по числу пациентов и в *,* раза в деньгах.

Самое уязвимое допущение — полнота заявлений клиник Хэйхэ, на которых держится оценка со стороны предложения и подбор долей в оценке по поездкам. Если полон городской учёт Хэйхэ (около * пациентов на кресло в год — мало для клиник, восстанавливающих «весь рот» за *–* дней, но возможно), рынок * г. в *–* раза меньше центральной оценки — около *–* тыс. пациентов. Это нижняя оценка текущего объёма.

Сложное лечение и средний чек

* * — * * * «* * *» * * *. * * * * *% * * *. (* *,* *. *), * * * * * * * * *–* * (*-*-*/*) — * *,*% (*,*–*,* *.); * * *. — * *,* *. * *,* *. *. * * * *: * * * *–*% * «* * *», * * * * * (+*% * +*%); * * * *–*% * * * * * * * *–* *. (*. *.* «* * * * * *».

* * * * * * * * * * * * * (*. *.* «* * * * * * * * *»): * * *. * * * — * * * *. *., * * * * — * * *. *., * * — * * * *. *. * *. *; * * * *: * * * * * * * * * * * * * * * * *. *.246; * *, * * * * * *–* *., — * *. *. (*. *.* «* * * * * *».

* * * *,* * * * *. * * * (*,* *. * * * * *. * *,*–*,* *. * *–* *.; * *247), * * * * * * * *. * * * *,*–* * *, * * * * * *% * * * *. * *% * * *. — * * * *,* * *., * *% * * * (*. *.* «* * * * *»). * * * *. (*,* * *.) — * *,*–*,*% * * * * * *% * * * * (*. *.* «* * * *» * *.* «* * * *»).

246 **** — *****://****.*****.***/*/8***3******

247 *****://***.***.**/*******/***_*******.***?****_***1=01/01/2019&****_***2=31/10/2026&***_**_**=*01375

Вывод к разделу *.*

…

5.3. Структура по направлениям

Пациентов стоматологического туризма из России по странам лечения не учитывают ни Россия, ни большинство принимающих стран, поэтому структура оценивается по поисковому спросу и опросам. По той же выгрузке Яндекс Вордстата, что в п. *.* «Объём и динамика спроса», на Китай приходится около *% запросов о лечении зубов за рубежом.

Таблица 26. Запросы в Яндексе о лечении зубов за рубежом по странам, Россия, ноябрь * г. — сентябрь * г.

Направление	Учтённые запросы	Число запросов	Доля, %	Изменение к ноябрю * г. — сентябрю * г., %
Китай	«* * *», «* * *»	* *	*,*	+*
Турция	«* * *», «* * *»	* *	*,*	+*
Вьетнам	«* * * *»	* *	*,*	+*
Южная Корея	«* * * *», «* * *»	* *	*,*	+*
Беларусь	«* * * *»	* *	*,*	+*
Армения	«* * * *»	*	*,*	+*
Итого		*** ***	*****	**+***

Для Китая и Турции учтены более широкие запросы «зубы в …», поэтому их доли несколько завышены; с запросами «лечение зубов в минске» (* тыс., на *% меньше, чем годом раньше) доля Беларуси составила бы около *%, Китая — около *%. Интерес к Китаю за год вырос в *,* раза, к Турции, Корее и Беларуси почти не изменился.

Опрос финансового маркетплейса «Выберу.ру» (* тыс. россиян, опубликован в декабре * г., методика не раскрыта) показывает ту же картину по намерениям: лечение зубов за границей рассматривают *% опрошенных, из них *% называют Китай, *% — Вьетнам[248]. Опрос измеряет осведомлённость, а не поток: применённая к * млн россиян *–* лет, потерявших пять и более зубов (п. *.* «Потребность в комплексном лечении»), доля около *% (*% опрошенных, из них *% — Китай) дала бы *,* млн «рассматривающих» против * тыс. фактических пациентов в * г. Значение опроса в другом: Китай — главная зарубежная альтернатива лечению зубов дома.

Другие направления:

[248] Финансы Mail — https://finance.mail.ru/article/analitiki-vyyasnili-skolko-rossyane-tratili-na-stomatologa-v-2025-godu-69193751/

- Турция — крупнейший мировой центр медицинского туризма (п. *.* «Основные направления и уровень цен»), но число российских пациентов не публикуется; в поиске она заметнее всего в Москве, Санкт-Петербурге и Краснодарском крае, но и там примерно в *–* раз уступает Китаю;
- Южная Корея принимает около * тыс. российских пациентов в год по всем профилям, с * г. прежде всего в дерматологии[249]; стоматология у россиян отдельно не учитывается;
- Беларусь — направление «без виз и на русском языке», которое АТОР относит к основным направлениям лечения россиян, включая стоматологию[250];
- Вьетнам — самое быстрорастущее направление поездок (* тыс. выездов в * г. против * тыс. в * г.), но в поиске о лечении зубов на него приходится *,*% запросов;
- внутренний стоматологический туризм — *% опрошенных жителей городов-миллионников ездят лечить зубы в города поменьше[251], а москвичи едут за протезированием в регионы, где оно на *–*% дешевле (п. *.* «Основные тенденции»).

Предложения клиник Турции, Кореи и Беларуси для россиян разобраны в п. *.* «Стоматологический туризм в Турцию, Южную Корею и другие страны».

Вывод к разделу *.*

…

5.4. Лечение в Китае: центры приёма российских пациентов, маршруты, условия поездки

Лечение россиян сосредоточено в приграничных городах северо-востока Китая напротив российских пунктов пропуска. Главный центр — Хэйхэ: на него приходится около *% пациентов (оценка со стороны предложения, * г.) и около *% запросов о стоматологии в конкретных городах Китая за ноябрь * г. — сентябрь * г.[252]

Таблица 27. Центры стоматологического лечения россиян в Китае: маршруты, оценка числа пациентов в * г. и доля поисковых запросов

Центр	Откуда и как едут	Пациентов из России в * г., тыс. (оценка)	Доля в запросах о городах лечения, %
Хэйхэ	* * * *: * * — * * (* *), * * * * *, * * * * * * (*-*.*[253]), * *	*,* (*,*–*,*)	*,*

[249] ********** — *****://***.**********.***/****/*******.****?**=213105
[250] ******* **** — *****://*******.****.**/*******/****-*******-**********-**********-**********-*******-69213649/
[251] ******* **** — *****://*******.****.**/*******/*********-*********-******-********-*******-**-**********-*-2025-****-69193751/
[252] ****** ******** — *****://********.******.**/?******=***&****=*****&*****=***** **********
[253] *****://***.****-*****.**/

Центр	Откуда и как едут	Пациентов из России в * г., тыс. (оценка)	Доля в запросах о городах лечения, %
	* * * (*[254]). * * * * *, * * * * * *		
Хуньчунь	* * * * * * * * * * (*[255])	*,* (*,*–*,*)	*,*
Маньчжурия	* *, * * * *, * * * * *, * * * * * (*[256])	*,* (*,*–*,*)	*,*
Суйфэньхэ	* * * * * *; * * * * — *,* *. *. * * * (*-*[257])	*,* (*,*–*,*)	*,*
Харбин, Санья, Далянь, Пекин и другие	* * *; * * * * *	*,* (*,*–*,*)	*,*
Итого		***,* (*,*–*,*)**	*****

Итог оценки со стороны предложения выше сводной оценки * г. (* тыс., п. *.* «Объём и динамика спроса»). Доля запросов рассчитана по запросам вида «хэйхэ стоматология» для семи городов. Хуньчунь ищут почти только из Приморья, Маньчжурию — из Забайкалья и Иркутской области; интерес к курортным и крупным городам мал, но растёт быстрее всего: запросы о стоматологии в Санье за год выросли в *,* раза, в Харбине — на *%.

Хэйхэ — самый «стоматологический» пункт пропуска. С * января по * сентября * г. его пересекли более * млн раз, на *% больше, чем годом раньше[258]; число автобусных рейсов по мосту из Благовещенска увеличивают с * до * в сутки[259]. Россияне всё чаще приезжают не на *–* дня, а на *–* дней, и стоматологическое лечение называют одной из новых точек роста приграничного туризма[260].

Заявленные клиниками потоки в сумме превышают физические возможности города. «Жуйкан» заявляет * тыс. пациентов в год при * кабинетах[261], хотя столько кабинетов позволяет принять не более *,*–*,* тыс.; заявления «Чжо Юе» и Heihe Policlinic приведены в п. *.* «Объём и динамика спроса». В оценку объёма рынка такие заявления вошли только в пределах ёмкости кресел; профили клиник — в п. *.* «Организаторы стоматологического лечения в Китае».

Условия поездки

---

[254] *****://*********.**/****/49034-*-**********-********-*********-****-*******-*-*****
[255] *****://*******.**/****/**********
[256] *****://******.**/
[257] *****://*********.**/******-********/*******/*********-**-********
[258] ***** ***** — *****://***.*******.***/***/****/2026-09/15/*******_581573.****
[259] ***** — *****://*****.**/****-******/******-******-**-**********-*****-**********-*******-*********-*-4-**-6-*-*****/
[260] **** — *****://**.****.***.**/********/****/1887344341/707*96*502001**9*
[261] ****** — *****://**********.**/

С * сентября * г. граждане России въезжают в Китай без визы на срок до * дней с целями бизнеса, туризма, посещения родственников и друзей, обменов и транзита[262]; * мая * г. режим продлён до * декабря * г.[263] Лечения в перечне целей нет, и пациенты едут как туристы; одна поездка для коронок или две для имплантации в лимит * дней укладываются.

Карты Visa, Mastercard и «Мир» в Китае не работают. Клиники Хэйхэ принимают оплату на месте наличными рублями (цены там в рублях), юанями, долларами, евро и картами UnionPay, некоторые — переводом на свой счёт в Сбербанке[264, 265]. Привязка рублёвых карт UnionPay к WeChat Pay работает с перебоями, и туристам советуют иметь наличные юани[266].

Наличные ограничены правилами обеих стран. Из России запрещено вывозить наличную иностранную валюту на сумму более * тыс. долл. на человека, а наличные сверх этой суммы декларируются[267] — по курсу на * ноября * г. это около * тыс. руб.[268] В Китае обязательна декларация при ввозе более * тыс. юаней или валюты на сумму более * тыс. долл.[269], то есть около * тыс. и * тыс. руб. Для чеков от * тыс. руб. остаются декларируемые наличные рубли, перевод на российский счёт клиники или организатора и UnionPay.

Состав типового пакета и этапы поездки описаны в п. *.* «Стоматологическая поездка „под ключ“: этапы, сроки, гарантии», расходы на дорогу из разных регионов — в п. *.* «Экономия на лечении с учётом расходов на поездку».

Вывод к разделу *.*

…

5.5. Прогноз развития

Количественных прогнозов стоматологического туризма из России в открытом доступе нет, поэтому прогноз собственный. Его база — оценка * г.: около * тыс. пациентов и *,* млрд руб. (п. *.* «Объём и динамика спроса»); прогнозируются число пациентов и средний чек, расходы — их произведение. Факторы и допущения:

- поездки и безвиз: в I полугодии * г. выезды в Китай выросли на *%, а поисковый интерес к лечению в Китае в сентябре * г. достиг максимума; допущение — рост числа пациентов на *% в * г., когда рост второго полугодия * г. переходит в базу и спрос распространяется из приграничья в Сибирь и европейскую часть

---

262 *** *** — *****://***.***.***.**/***/*****_673021/*****_673025/202509/*20250902_11700474.*****

263 *** *** — *****://***.***.***.**/***/*****_673021/*****_673025/202605/*20260520_11914508.*****

264 **** — *****://*********.**/***-**-4

265 ****** ***** **** — *****://***************.**/

266 ***.** — *****://***.***.**/****/612787

267 ***.** — *****://***.***.**/*********/2025/02/18/01/***-*-******-****-**-*******-****-***-**********-**********-*******-******-********-****/

268 **** ****** — *****://***.***.**/*******/***_*****.***?****_***=01/11/2026

269 ******* — *****://*.***.**/2026-09/18/*******_1304565107.***

России, затем на *% и *% по мере насыщения приграничных регионов; безвиз продлевается после * г.;

- разрыв цен: цены на стоматологию в России в *–* гг. вырастут на *–*% в год при инфляции *% (п. *.* «Прогноз развития»), а цены на имплантацию в Китае после централизованных закупок стабилизировались (п. *.* «Цены на имплантацию и протезирование, их регулирование»), поэтому разрыв в рублях определяет главным образом курс юаня;
- курс юаня: официального прогноза нет; расчётная предпосылка — *,*–*,* руб. в * г., *,*–*,* руб. в * г. и *,*–*,* руб. в * г., то есть прогноз курса доллара Минэкономразвития от *.*.* (*,*, *,* и *,* руб.; Минэкономразвития России[270]), делённый на *,*–*,* юаня за доллар, против *,* руб. в январе — октябре * г.[271]; подорожание юаня к * г. на *–*% сопоставимо с ростом российских цен за те же годы (*–*%), и разрыв в целом сохраняется;
- средний чек: допущение — рост на *% в год за счёт цен в рублях и сдвига к имплантатам; внутри каждого вида лечения чек растёт на *–*% в год;
- структура: доля пациентов с имплантатами выросла с *% в * г. до *% в * г.; допущение — доля сложного лечения в расходах растёт на * процентных пункта в год, как в *–* гг., с *% до *% в * г.

Таблица 28. Прогноз числа россиян, получающих стоматологическое лечение в Китае, и их расходов на лечение по видам лечения, центральный сценарий, *–* гг.

Показатель	*, оценка	*	*	*
Пациенты, тыс. человек				
Сложное лечение: имплантаты, полное восстановление челюсти	*	*	*	*
Прочее лечение: коронки, мосты, съёмные протезы	*	*	*	*
Итого пациентов	*	*	*	*
Расходы на лечение, млрд руб.				
Сложное лечение	*,*	*,*	*,*	*,*
Прочее лечение	*,*	*,*	*,*	*,*
Итого расходов	*,*	*,*	*,*	*,*
Справочно				
Средний чек, тыс. руб.	*	*	*	*

[270] *****://***.*******.***.**/********/****/********/***9**327****4467***739502**77*4/*******_*********_***************_*********_**_2027-2029.***

[271] **** ****** _ *****://***.***.**/*******/***_*******.***?****_***1=01/01/2019&****_***2=31/10/2026&***_**_**=*01375

Показатель	*, оценка	*	*	*
Доля сложного лечения в расходах, %	*	*	*	*
Рост числа пациентов к предыдущему году, %	*	*	*	*

К * г. число пациентов вырастет в *,* раза к * г., расходы — в *,* раза, расходы на сложное лечение — в *,* раза, с *,* до *,* млрд руб.; пациентов со сложным лечением станет * тыс. вместо * тыс. Даже тогда лечение в Китае составит около *% платной стоматологии России (*,*–*,* трлн руб. по прогнозу п. *.* «Прогноз развития»).

Нижний сценарий связан с главным политическим риском — непродлением безвиза после * декабря * г. (п. *.* «Факторы, создающие новые угрозы для проекта»). В нём * г. совпадает с центральным сценарием, а в *–* гг. поток остаётся на уровне * г., около * тыс. пациентов; при том же росте чека расходы составят около *,* и *,* млрд руб. Сложное лечение пострадает, по всей видимости, меньше: при чеке *–* тыс. руб. затраты на визу малы относительно экономии. Неопределённость текущего объёма (нижняя оценка * г. — *–* тыс. пациентов) переносится на прогноз пропорционально: темпы от неё не зависят, но в абсолютных значениях рынок может оказаться в *–* раза меньше.

Вывод к разделу *.*

…

6. Политические, экономические, социальные, технологические факторы, влияющие на проект

6.1. Факторы, создающие новые возможности для проекта

Политические факторы

1. Безвизовый режим Китая для граждан России продлён до конца * г.[272] * * * * * * * * * * * * *. *, * *% *, * * *[273]. * * * * * * *, * * * * * * * * * * * * * * *.
2. Власти приграничных провинций Китая развивают лечение россиян. * * * * * *, * * *, * * *[274], * * * * * * *[275], * * * * * * * * * * *, * * * *[276]. * * *, * * *, * * * * * * «*» * *.
3. Государственное регулирование цен на имплантацию в Китае удешевило и премиальные системы. * * * * *. * * * * * * *. * * –* *. *[277], * * * * * * * * * *. * * * *[278]. * * *, * * *, * * * * * *, * * * * * * (*. *.* «* * * * *, * *»).

Экономические факторы

---

[272] *** *** — *****://***.***.***.**/***/*****_673021/*****_673025/202605/*20260520_11914508.*****

[273] ******* — *****://*.***.**/2026-09/16/*******_39002687.***

[274] ********** *** — *****://**********.******.***.**/*******/****/****/202607/200439.****

[275] **** — *****://***.****.***/*/1077094907_122014422

[276] ******* — *****://****.**.***/****/*/20240504*04***00

[277] **** — ****://***.****.***.**/***/2023/9/22/***_14_11321.****

[278] ********** *** — *****://***.***.**/******/2023-01/11/*******_5736322.***

1. Стоматология в России дорожает быстрее инфляции. * * *. * * * * *,*%[279] * * * *,*%[280], * * * * * *,* *. *. * * * *. * *,* *. *. * * * *.[281]; * * *. * * * * * *, * * * * * * *%[282]. * * * * *, * * * * *, * * * * (*. *.* «* * * *»).

2. * * * * * * *. * * * * * *,*–*,*% * * *., *–*% * * *. * *,*–*,*% * * *. * *,*% * * *.[283]; * * * * * * * * * *% *[284]. * * * * * * * * (*. *.* «* * * * *»), * * * * * *–* *. *. * * *.

Социальные факторы

1. Потребность в комплексном лечении массовая и растёт с возрастом. * * * *, * *, * *% * *–* *, *% — *–* * * *% — * * *[285]; * *–* *, * * * *, * * * * *. * * *,* *[286]. * * * * — * * * * * * * * * *, * * * *,* * — * * * * * * *. *. * * * * (*. *.* «* * * *» * *.* «* *»).

2. Поездка за лечением зубов стала привычной. *% * * *-* * * * * * *, *% * * * * *, * * *% — * *[287]. * * * * * * — * *, * * * * *.

3. Стоматологов в России становится меньше. * * *. *-* * *,* *., * *,*% *, * * *[288], * * * * * * * * * * * * * * * (*. *.* «* * *»). * * * * * * *, * * * * * * * * * *.

Технологические факторы

1. Китайская стоматология массово перешла на цифровые технологии. *-* * * (*), * * * * * * *, * * * * * * *, * * * * * * * *%[289], * * * * * *.[290] * * * * * «* * * *» (*. *.* «*, * * *»).

2. Дистанционное планирование по снимку снижает риск поездки. * * * * * * * * * * *, * * *; * * * * * * * * * * *–* *[291]. * * * * * * * * * * * * * *, * * — * * * * *.

Вывод к разделу *.*

…

6.2. Факторы, создающие новые угрозы для проекта

Политические факторы

1. Безвиз могут не продлить после * декабря * г. * * * * *[292]; * * * * * * * * * * * * *[293], * * * * * * * * * * * * *. * * * *: * *–* *. * * * * *. (*. *.* «* *»).

---

279 ***** — *****://********.**/*********/31074
280 **** ****** — *****://***.***.**/*******/********/****/198897/********_261023.***
281 ***** — *****://********.**/*********/31448
282 ********** — *****://***.**********.**/***/8738596
283 **** ****** — *****://***.***.**/*******/********/****/198897/********_261023.***
284 *-****** — *****://*******.******.**/*****-********/*****-2025-****-**-*********-*****/
285 ***** — *****://******.**/**********-*******/**********-*****/*******-****-********-**********
286 ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/***_*******_*****-**_01-01-2024.***
287 ******* **** — *****://********.****.**/*******/*********-*********-******-********-*******-**-**********-*-2025-****-69193751/
288 ******* — *****://********.***.**/*******/*********/**********_2025.***
289 ******* ******* — *****://***.**********.***/******/202512/773315.****
290 ****** ******* — *****://***.****.***.***.***/***/********/***12539987/
291 ********* — *****://*********.***/*****/************-*****/*************-***-**-4/
292 *** *** — *****://***.***.***.**/***/*****_673021/*****_673025/202509/*20250902_11700474.*****
293 ********* — *****://***.********.**/******/973605

2. Реклама медицинских услуг жёстко ограничена. * «* *» * * * * * * * * * * * * * *% * *, * * — * * * * * *% *[294]; * «* * *» * * * *[295]. * * * * — * * * * — * * * * * * *, * * * *.

3. Каналы продвижения сужаются. * * * * *. * * * *, * (* * *, * * * * *) * * * * * * * * * * *[296]; * * * * * *. * * * * *, * * * * *, * *-* * *[297]. * * * * «* *» * * *[298] * * * *, * * * * * * * * *.

4. Онлайн-консультация китайского врача не считается медицинской помощью. * * * * № * * * * * * * * * * * * * * * * *, * * * * * *[299]. * * * * * *, * * * * * — * * * * * * *, * * * * * * * * * * * *.

5. Ограничения на наличные и платежи усложняют оплату дорогого лечения (*. *.* «* * *: * * * *, *, * *»). * — * * *, * * * * * * *[300]; *, * * *. *. * *, * * *, * * * * * * * *.

Экономические факторы

1. Рубль может ослабнуть к юаню. * * * — *,*–*,* *. * * * *–* *. * *,* *. * * *. (*. *.* «* *»). * * * * * * * * * *, * * * * * * * * *; * лечение, где экономия измеряется сотнями тысяч рублей, устойчивее.

2. Налоговый вычет за лечение в Китае не положен. * * *. * * * * * * * * *; * * * * *. *. * *, * * * * *[301], * * * * * * * * * * * * * * *[302]. * * * * * * * *. * * * * * *. *., * * * * * * * * * *.

3. Доходы растут медленно, сбережений у большинства нет. * * *, * * *, * * *,*% * * *. * *,*% * * *. * *,*% * * *.[303]; * * * * * * * * *% *[304]. * *–* *. *. * * — * * *, * * * * * * * *.

4. В России растут дешёвые альтернативы. * * * *–*% * * * *[305] * * * * * * * (*. *.* «* * * * * *»), * * * * * * *–*% * * * * (*. *.* «* *»). * * * * * * * * — * * * * * * * * (*. *.* «* * * * * * * * * *»).

Социальные факторы

---

[294] *********.** — *****://*********.**/***/**********-*****-**-13032006-*-38-**-*/******-3/******-24/

[295] **.** — *****://**.**/*********/557544-****-**********-**********-44-*******-**-****-1288-**-1-******-**-********-******-**********-*-**********

[296] **********.** — *****://***.**/********/**-******-*******-*-1-**********-2025-****-******-**********-*******-*-****-*****-**********.****

[297] ***. ****** — *****://*********.**/**********/******-********/

[298] ****** — *****://******.**/*****/*7*9922****270377*86*782635**183/

[299] *********.** — *****://*********.**/***/******-*********-******-**-11042025-*-193*-**-**********/

[300] ***.** — *****://***.***.**/*****/2026/07/20/02/***-*********-******-********-******-*********-**********-********-******-********/

[301] ********** — *****://***.**********.**/********/****_***_***_28165/946****58*05*1392615*251973***32**79*94*/

[302] *********.** — *****://*********.**/***/**********-**********-**-**-08042020-*-458-**-**********/

[303] ********** ****** — *****://***.*******.***.**/********/****/********/***9**327****4467***739502**77*4/*******_*******_**********_*********_**_2027-2029.***

[304] **** ****** — *****://***.***.**/*********/*********/****/59750/*****_26-03.***

[305] ***** — *****://*****.*****.**.**/****/*****/*********/***/********/***/****.**?*******=242803

1. Китай воспринимается как «дешёвая» стоматология, которой не всегда можно доверять. * * * * * * * * * * «* * *», * * * * * * * * * *306; * * * * *, * * * *307, * * * * * * * * * * * *% (*.*.* «* * * * * *»). * * * * *, * * *, * * * * (*.*.* «* * * * * *»).

2. Страх стоматологического лечения откладывает решение. * — * * * *: * * *% * * * *, *% * * * * «* * *»308; * * * * * * * * * * * *%309. * * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * *»), * * * * *, * * * * * * * * *.

Технологические факторы

1. Современное оборудование не отличает клиники друг от друга. * * * * * * * * * * * * * * *.*, * * * * * * * * * * *310, * * * * * *; * * * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * *»). * «* * *» * * * * * *: * * * * * *, *, * * * * * *.

Вывод к разделу *.*

....

7. Потребители комплексного стоматологического лечения

7.1. Потребность в комплексном лечении

Потеря зубов в России — массовое явление, которое резко нарастает с возрастом. По национальному эпидемиологическому обследованию * г. у жителей *–* лет в среднем удалено *,* зуба, у людей * лет и старше — *,* зуба, то есть больше половины зубного ряда[311]. Предыдущее обследование * г. дало для группы *+ ту же величину — * удалённых зубов, а полная адентия (отсутствие всех зубов) была у *% пожилых при разбросе по регионам от * до *%[312].

Распределение по числу потерянных зубов даёт опрос ВЦИОМ (февраль * г., * * человек * лет и старше): * и более зубов потеряли *% людей *–* лет, *% — *–* лет и *% — * лет и старше, * и более зубов — *%, *% и *% соответственно[313]. Это самооценка, но она согласуется с клиническими данными: среднее число удалённых зубов у *–*-летних (*,*) соответствует распределению ответов этой группы.

---

306 **** — *****://*.*****.***/*******/4860982.****

307 ******* — *****://*****.**.***/****/*/20240504*04***00

308 ******** — *****://***.********.**/****/****/10-07-2025/*******-******-**********-********-****-**-*****-****-******-********-*-********-******/

309 ********** — *****://**********.**/*******/*/*******-***************-**************-**************-**-******************-*********-**********-****************-*-*********

310 ******* ******* — *****://***.**********.***/******/202512/773315.****

311 ********** — *****://**********.**/*******/*/**********-**********-******************-*******-**********-******-******-*-**********-**********-*-**********-**********

312 ********** — *****://**********.**/*******/*/*********-******************-******************-**********-*********-*********-*******-*-**********-******-65-***-*-*******

313 ***** — *****://*****.**/**********-*******/**********-*****/*******-****-********-**********

Таблица 29. Потеря зубов, потребность в протезировании и обращаемость к стоматологу по возрастным группам, Россия

Показатель	*–* года	*–* лет	* лет и старше	Источник
Среднее число удалённых зубов, клиническое обследование * г.	*,*	—	*,* (*+)	*[314]
Потеряли *–* зуба, % (самооценка, * г.)	*	*	*	*[315]
Потеряли *–* зубов, % (самооценка, * г.)	*	*	*	*[316]
Потеряли * и более зубов, % (самооценка, * г.)	*	*	*	*[317]
Полная адентия, % (обследование * г.)	—	—	* (*+)	*[318]
Нуждаются в протезировании, % (национальное обследование)	*	—	* (*+)	*[319]
Имеют зубные протезы или коронки, % (национальное обследование)	*	—	* (*+)	*[320]
Обращались за стоматологической помощью в * г., %	*,*	*,*–*,*	*,*–*,*	*[321]

Протезы или коронки есть далеко не у всех, кому они нужны, а обращаемость с возрастом падает: из-за нехватки денег на платное лечение помощь не получили *,*% обращавшихся к стоматологу в * г., в группе *+ — *,*%[322]. Неудовлетворённая потребность копится годами и превращается в объёмные работы.

В целевых регионах проекта картина того же порядка. В Хабаровске при обследовании людей *–* лет полная адентия выявлена у *,*% (у *–*-летних — *,*%, у *–*-летних — *,*%), зубные конструкции были у *,*%[323].

Перенос долей ВЦИОМ на численность населения *–* лет на *.*.*[324] даёт собственную оценку: в России около *,* млн человек этого возраста потеряли * и более зубов, около *,* млн — * и более. В Дальневосточном федеральном округе

---

[314] *****://**********.**/*******/*/**********-**********-**********-*******-**********-******-******-*-**********-**********-*-**********-**********

[315] *****://******.**/**********-*******/**********-*****/*******-****-********-**********

[316] *****://******.**/**********-*******/**********-*****/*******-****-********-**********

[317] *****://******.**/**********-*******/**********-*****/*******-****-********-**********

[318] *****://**********.**/*******/*/*********-**********-**********-**********-**********-*********-*******-*-**********-******-65-***-*-*******

[319] *****://**********.**/*******/*/******-******-**********-**********-********-**********-*-*******-*******-**********-*****

[320] *****://**********.**/*******/*/******-******-**********-**********-********-**********-*-*******-*******-**********-*****

[321] *****://*******.***.**/****_***/***_****/***_*****_2022/*****/37.2.****

[322] ******* — *****://*******.***.**/****_***/***_****/***_*****_2022/*****/37.2.****

[323] ********** — *****://**********.**/*******/*/**********-**********-**********-*-****-********-*********-*****-*-**********

[324] ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/***_*******_*****-**_01-01-2024.***

(ДФО) таких *,* и *,* млн, в Сибирском (СФО) — *,* и *,* млн. Возрастные группы сопоставлены так: доли группы ВЦИОМ *–* лет применены к *–*-летним, группы *–* лет — к *–*-летним, группы *+ — к *–*-летним. Это запас людей с потребностью, а не число обращений за год.

Реальный ежегодный поток лечения намного меньше запаса. В системе Минздрава зубные протезы получили *,* млн человек в * г. против *,* млн в * г.[325] В платной ортопедии многопрофильной клиники за *–* гг. (* * пациентов) преобладали съёмные протезы при частичной потере зубов (*,*%) и одиночные коронки (*,*%), полные съёмные протезы составили *,*%, протезы с опорой на имплантаты (искусственные корни зуба из титана или циркония) — *,*%[326]. Несъёмное восстановление на имплантатах пока остаётся решением меньшинства, и главный барьер для него — цена (п. *.* «Выбор клиники: число вариантов, источники информации, доверие, чувствительность к цене»).

Вывод к разделу *.*

…

7.2. Платёжеспособный спрос

Платёжеспособность оценивается по доле населения с высоким среднедушевым доходом. Чеку * тыс. руб. и выше соответствует доход более * тыс. руб. в месяц на человека, чеку *–* тыс. руб. — доход более * тыс. руб.: для семьи из двух человек это не менее * тыс. руб. в месяц, и лечение обходится в *–* месячных дохода семьи. Доход выше * тыс. руб. имеют *,*% россиян, выше * тыс. руб. — *,*%; медианный среднедушевой доход — *,* тыс. руб. в месяц, в Приморье — *,* тыс., в Хабаровском крае — *,* тыс., в Новосибирской области — *,* тыс., в Иркутской — *,* тыс., в Москве — *,* тыс. руб.[327]

ДФО по доходам находится на уровне средней по стране и заметно богаче Сибири: доход выше * тыс. руб. на человека имеют *% жителей округа против *,*% в СФО, выше * тыс. — около *% против *% (взвешенная оценка, см. примечание к таблице ниже). Выделяются богатые Сахалин и Якутия, Приморский и Хабаровский края — на уровне средней по России, Бурятия и Забайкалье — бедная периферия округа.

Сопоставление потребности (п. *.* «Потребность в комплексном лечении») с доходами даёт собственную оценку платёжеспособного запаса: численность людей *–* лет с потерей * и более и * и более зубов умножена на долю жителей региона с доходом выше * и выше * тыс. руб. в месяц. Расчёт по России: *,* млн человек с потерей * и более зубов, из них *,* млн с доходом выше * тыс. и *,* млн — выше * тыс. руб.; *,* млн с потерей * и более зубов, из них *,* и *,* млн соответственно.

---

325 ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/**********_2025.***

326 ********** — *****://**********.**/*******/*/******-******-****************-**********-********-**********-*-*******-*******-**********-*****

327 ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/******_*****_2025.***

Таблица 30. Доля людей с доходом выше * тыс. руб. в месяц и люди *–* лет с потерей * и более и * и более зубов по уровню дохода, Россия и регионы, оценка на * г.

Территория	Доход выше * тыс. руб., % населения	Потеряли *+ зубов, тыс. человек	Из них с доходом выше * тыс. руб., тыс. человек	Потеряли *+ зубов, тыс. человек	Из них с доходом выше * тыс. руб., тыс. человек
Россия	*,*	* *	* *	* *	* *
Москва	*,*	* *	* *	* *	*
Санкт-Петербург	*,*	* *	*	*	*
Уральский федеральный округ	*,*	* *	*	* *	*
Сибирский федеральный округ					
СФО, всего	*,*	* *	*	* *	*
Новосибирская область	*,*	*	*	*	*
Красноярский край	*,*	*	*	*	*
Иркутская область	*,*	*	*	*	*
Дальневосточный федеральный округ					
ДФО, всего	*,*	* *	*	*	*
Приморский край	*,*	*	*	*	*
Хабаровский край	*,*	*	*	*	*
Амурская область	*,*	*	*	*	*
Забайкальский край	*,*	*	*	*	*
Республика Бурятия	*,*	*	*	*	*

Территория	Доход выше * тыс. руб., % населения	Потеряли *+ зубов, тыс. человек	Из них с доходом выше * тыс. руб., тыс. человек	Потеряли *+ зубов, тыс. человек	Из них с доходом выше * тыс. руб., тыс. человек
Республика Саха (Якутия)	*,*	*	*	*	*
Сахалинская область	*,*	*	*	*	*

* Росстат не публикует распределение по доходам для федеральных округов; доли для округов — собственный расчёт как средние по субъектам, взвешенные по числу людей *–* лет с потерей * и более зубов.

Ядро спроса на полное восстановление зубов с чеком * тыс. руб. и выше — люди с потерей * и более зубов и доходом выше * тыс. руб.: около * тыс. человек в ДФО (крупнейшие пулы — Приморье, Хабаровский край, Якутия, Сахалин) и около * тыс. в СФО (Красноярский край, Новосибирская и Иркутская области). Для лечения несколькими имплантатами с чеком *–* тыс. руб. база шире: около * тыс. человек с потерей * и более зубов и доходом выше * тыс. руб. в ДФО и около * тыс. в СФО. В Москве та же база с доходом выше * тыс. руб. — *,* млн человек, в * раз больше, чем в ДФО, но там иная логистика и конкуренция (п. *.* «Урал и европейская часть России»).

Доли доходов взяты по всему населению региона, поэтому для людей *–* лет оценка завышена; не каждый человек с потерей многих зубов выберет имплантаты, часть предпочтёт съёмные протезы или мосты.

Часть россиян уже тратит на зубы сотни тысяч рублей. По опросу финансового маркетплейса «Выберу.ру» (* тыс. человек, конец * г.), более * тыс. руб. на лечение зубов за * г. потратили *% опрошенных, более * тыс. — *%[328]; аудитория маркетплейса активнее и состоятельнее средней, поэтому доля крупных трат, вероятно, завышена.

Для большинства семей чек *–* тыс. руб. — разовое крупное решение. Сбережения на случай потери дохода есть у *% семей, в *–* гг. показатель колебался от * до *%[329]. На товары длительного пользования денег хватает *% домохозяйств, на всё необходимое — *%; среди одиноких неработающих пенсионеров — *,*% и *,*%[330].

Поэтому дорогое лечение оплачивают из накоплений или в долг. По данным аналитического сервиса стоматологического рынка DentalData, почти *%

[328] ******* **** — *****://*******.****.**/*******/*********-**********-******-*********-**-********-*****-*-2025-****-69193957/
[329] **** ****** — *****://***.***.**/**********/**********/****/59750/*****_26-03.***
[330] ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/***_****_******_2025.***

пациентов за год пользовались кредитом, рассрочкой или оплатой частями при лечении зубов, а поисковый интерес к таким продуктам вырос почти вдвое[331]. По данным страховой компании ВСК, среди россиян, которые лечат зубы платно без страховки, не менее *% заранее копят и *% берут заём, в основном на протезирование и брекеты[332]. Средний чек рассрочки в стоматологии в * раз выше среднего чека по карте[333].

По всему населению доля ниже: кредит или рассрочку на лечение зубов оформляли *% россиян, ещё *% занимали у знакомых[334]; для платящих пациентов дорогого протезирования ближе оценка *–*%. В историях читателей журнала Т-Банка «Т—Ж» о сложном лечении в российских клиниках нехватку денег, кредит или рассрочку упоминают * из * авторов (описание выборки — в п. *.* «Страхи и мотивы лечения за рубежом»), а российские клиники широко предлагают беспроцентную рассрочку (п. *.* «Цены на комплексное лечение»).

Отдельный фактор платёжеспособности — социальный налоговый вычет. Его дают только за услуги медицинских организаций с российской лицензией, поэтому лечение в клинике Китая права на вычет не даёт[335]. Обычный лимит — * тыс. руб. расходов в год, то есть возврат до *,* тыс. руб. Ортопедическое лечение с опорой на имплантаты при значительной атрофии кости челюсти входит в перечень дорогостоящего лечения[336], и вычет по нему предоставляется без лимита: при чеке * млн руб. в России пациент вернёт около * тыс. руб.

Вычет — сильный аргумент российских клиник в сегменте полного восстановления: он снижает экономию от поездки в Китай при All-on-* на *–* процентных пунктов (п. *.* «Экономия на лечении с учётом расходов на поездку»). Его можно получить и за лечение родителей, поэтому он поддерживает в России сценарий «дети платят за родителей»: неработающий пенсионер вычет не получит, а работающие дети — получат. Вычет за стоматологию уже оформляли *% опрошенных «Выберу.ру», ещё *% планируют[337].

Вывод к разделу *.*

…

---

331 *-****** — *****://*******.*****.**/*****-********/*****-2025-****-**-**********-*****/

332 **&* — *****://***.***.**/*****/**********_******_*******_**_********_***_*_*********_**_********_*****_46_********_*******_**_****/

333 *-**** — *****://***.*****.**/*****/****/22052025-*-**********-********-*******-**********-****-***-*******-********-**-13-*****-******-****-****-******-**-****

334 ******* **** — *****://*******.****.**/*******/**********-******-***-**********-**-****-*****-*********-******-****-67200399/

335 *************** — *****://***.**********.**/********/****_***_***_28165/946****58*05*1392615*251973***32**79*94*/

336 ********* — *****://*********.**/***/***********-***********-**-**-08042020-*-458-**-***********/

337 ******* **** — *****://*******.****.**/*******/*********-*********-******-*********-**-********-*****-*-2025-****-69193957/

7.3. Выбор клиники: число вариантов, источники информации, доверие, чувствительность к цене

Специальных опросов о выборе клиники для имплантации и полного восстановления зубов в открытом доступе нет: не измерено, сколько клиник сравнивает такой пациент, как часто он берёт второе мнение и сколько длится решение. Картину дают опросы пациентов частных стоматологий и нуждающихся в имплантации, международные исследования стоматологического туризма, отзывы пациентов и поисковые запросы.

Источники информации

Главный внешний источник при выборе стоматолога — рекомендации знакомых, и отзывы в интернете их почти догнали: в опросе * * пациентов * стоматологий Иркутской области (* г.) на вопрос, что определило выбор частной клиники, рекомендации назвали *,*%, отзывы в интернете — *,*%, близость — *,*%, цену — *,*%, рекламу и сайт — *,*%[338]. В государственных клиниках того же опроса отзывы решают лишь в *,*% случаев, а близость — в *,*%[339]: отзывы работают там, где пациент выбирает и платит сам.

По опросу Центра социального проектирования «Платформа» (* г., * * человек), врача по рекомендации знакомых выбирают *% россиян, по отзывам — *%[340]; в опросе коммуникационной группы PPL (* г., * пациентов частных клиник) советы знакомых назвали *%, рекомендацию специалиста — *%, отзывы — *%[341].

Интернет-путь к стоматологии начинается с карт. По оценке маркетолога стоматологий, до звонка в клинику проходит в среднем * касаний: первое — геосервисы (*ГИС в регионах, Яндекс Карты в столицах), затем сервисы отзывов о врачах ПроДокторов, СберЗдоровье и НаПоправку[342].

При лечении за рубежом роль людей ещё выше. Среди иностранных пациентов стоматологии частной больницы Стамбула *% читали отзывы в соцсетях, *% общались с прежними пациентами клиники, *% пришли через агентство[343]. Британские медицинские туристы выбирают клинику через неформальные сети — форумы, рекомендации, группы поддержки[344]. В отзывах о Китае (выборка описана в п. *.* «Страхи и мотивы лечения за рубежом») тот же механизм: пациенты пишут, что нашли чат пациентов клиники и списались с теми, кто уже съездил.

---

338 ********** — *****://**********.**/*******/*/******-*******-******-**********-**********-*-********-**********-**********-**********-******************-*******

339 ********** — *****://**********.**/*******/*/******-*******-******-**********-**********-*-********-**********-**********-**********-******************-*******

340 *** «**********» — *****://****.**/**-*******/*******/2023/12/***_**_*********_**********_******_2.***

341 *** **** — *****://*******.***/2024/09/*****-30-********-*******-******-*-*********-*********-****-******-*******/

342 *—* — *****://*-*.**/***-********-********-**********/

343 ********* — *****://*********.***.**/**/********/*******-****/5331215

344 ****** — *****://******.****.***.***.***/24976006/

Что именно проверяют, показывают поисковые запросы. Выгрузка Яндекс Вордстата на *.*.* (* запросов, вся Россия, все устройства, уточняющие формулировки — за * дней с *.* по *.*.*) даёт такую структуру[345]:

- * * «* * * *» (* * *) *% * — «* *», *% — «*», *% — «*»;
- * * «* * * *» (* *) *% * — «*», *% — «*»; * * * «* *» (* *) — *% * *%;
- * * * * * * *: «* * * *» — * * * * *.

Человек, который рассматривает Китай, сначала проверяет цену, надёжность по отзывам и то, работает ли клиника с русскими. Технологии в поиске не звучат: их придётся доносить проекту самостоятельно, как подтверждение качества (п. *.* «Восприятие стоматологии в Китае российскими пациентами»).

Число рассматриваемых вариантов и срок решения

Широкое сравнение клиник — поведение меньшинства: к нескольким специалистам одного профиля обращаются *% россиян, перепроверяют информацию врача *%[346], «хотя бы второе мнение», по опросу «Росгосстраха», стараются получить *%[347]. Среди нуждающихся в имплантации *,*% постоянно ходят в одну клинику[348]. Для дорогого лечения разумно ориентироваться на верхнюю оценку: сравнивает предложения примерно каждый четвёртый.

Пациент, который едет за рубеж, сравнивает не страны и не клиники, а «дома за столько-то или там за столько-то». В стамбульском опросе страны сравнивали лишь *,*%[349]. В отзывах о Китае сравнение идёт между посредниками по расчётам по снимку. Дочь пациентки из Красноярска собрала контакты около * сопровождающих в Хэйхэ и получила расчёты от * до * тыс. руб. на одну и ту же работу[350]. Пациентка из Москвы сначала обошла несколько местных стоматологий, а затем выбрала клинику в Китае за прозрачную предварительную цену[351].

Срок решения измеряют только маркетинговые агентства. Решение об имплантации принимается за *–* недели[352], а в премиальной клинике, продающей All-on-*, «пациенты месяцами изучают информацию»[353]. Чем дороже лечение, тем дольше решение и тем больше точек контакта нужно до заявки.

Доверие

---

345 ****** ******** — *****://********.******.**/

346 *** «*********» — *****://****.**/**-*******/*******/2023/12/***_**_*********_***************_******_2.***

347 ********* — *****://***.*********.**/*****_********/2022/07/27/****-********-********-********-******-****-*******-**-******-*********-*-*********

348 ************ — *****://************.**/*******/*/*******-***************-**************-**************-**-******************-*********-**********-****************-*-*********

349 ********* — *****://*********.***.**/**/********/*******-****/5331215

350 ******* — *****://*******.***/******_18449403.****

351 ******* — *****://*******.***/******_18773444.****

352 ****** ****** — *****://******-******.**/*****/*******-***********-******-******

353 **.** — *****://**.**/**3263860/2296246-*************-***-**-4-***********-*********-******-*******-******

Полностью доверяют врачам лишь *% россиян[354]. Доверие к конкретному врачу строится на опыте: * нуждающихся в имплантации пациентов в Москве выбирают врача прежде всего по стажу (*,* на * опрошенных) и рекомендациям друзей (*,*), реклама почти не влияет (*,*), а клинику — по качеству (*,*), вниманию персонала (*,*) и оборудованию (*,*)[355].

В Китае доверие подрывает непрозрачность посредников. Проверка городских властей Хэйхэ в * г. обнаружила, что из * частных стоматологий с русскими вывесками * выдавали себя за государственные[356]. Статус «государственной клиники» — главный довод на сайтах организаторов: его приводят *% отобранных ими отзывов против *% отзывов на картах. На свободных площадках *% отзывов описывают перехват пациента посредником, который выдаёт себя за представителя госклиники. Проверяемая связь организатора с клиникой — обязательное условие доверия (п. *.* «Организаторы стоматологического лечения в Китае»).

Чувствительность к цене

Цена — прежде всего барьер для лечения, а при выборе клиники — фильтр. Основной причиной выбора частной клиники в том же опросе цену называют лишь *,*% пациентов Иркутской области против *,*% у качества, а высокую стоимость считают главным недостатком частных клиник *,* на * опрошенных; при одинаковой цене частную клинику выбрали бы *,*%[357]. Среди нуждающихся в имплантации цены не устраивают *,*%, а откладывают лечение из-за стоимости *,* на *[358].

Главным фактором выбора имплантации при наличии альтернатив врачи-ортопеды Иркутска называют финансовые возможности пациента (*,*%)[359]. Выбирая между доступными вариантами, пациент смотрит прежде всего на качество; решение ехать за рубеж, напротив, почти всегда запускает цена (п. *.*).

Ценовой поиск смещается в сторону Китая: за год запросы «имплантация зубов цена» сократились на *%, а «зубы в китае» выросли на *% (п. *.* «Объём и динамика спроса»). Пациент, которого не устраивает российская цена, всё чаще ищет решение за рубежом, и почти всегда — в Китае (п. *.* «Структура по направлениям»).

Рассрочка переводит цену из суммы в ежемесячный платёж и снижает чувствительность к чеку. Российские клиники широко её предлагают (п. *.* «Цены

---

354 ********* — *****://***.*********.**/*****_********/2022/07/27/****-********-********-********-******-****-*******-**-******-*********-*-*********

355 ********** — *****://**********.**/*******/*/*******-**********-**********-**********-**-**********-*********-*********-**********-*-*********

356 ******* — *****://****.**.***/****/*/20240504*04***00

357 ********** — *****://**********.**/*******/*/******-*******-******-**********-**********-*-********-**********-**********-**********-**********-*******

358 ********** — *****://**********.**/*******/*/*******-**********-**********-**********-**-**********-*********-*********-**********-*-*********

359 ********** — *****://**********.**/*******/*/**********-*******-**********-*********-**********

на комплексное лечение»). В отзывах о Китае оплата описывается на месте, часто наличными, поэтому пациент должен иметь всю сумму на руках. Для проекта оплата этапами или рассрочка через российского партнёра — способ уравнять условия с российской клиникой.

Вывод к разделу *.*

…

7.4. Страхи и мотивы лечения за рубежом

Международные исследования

Решение о сложном стоматологическом лечении упирается прежде всего в деньги, затем в страх. В систематическом обзоре * работ из * стран чаще всего встречаются два фактора: оплата из собственного кармана (* работ) и страх (* работы)[360]. В России стоматология — главный медицинский страх: её боятся *% жителей крупных городов, по опросу компании — разработчика медицинских устройств «Комарик»[361]. Нуждающиеся в имплантации откладывают лечение из-за занятости (*,* на *), страха процедур (*,*) и стоимости (*,*)[362].

Страх перед имплантацией — это прежде всего неуверенность в результате: среди отказавшихся от имплантации после стоимости (*,*%) идут неуверенность в результате (*,*%), страх осложнений (*,*%) и самой операции (*,*%)[363]. Поездка за рубеж добавляет к ним расстояние до врача.

За рубеж пациенты едут прежде всего за экономией: систематический обзор * работ называет ведущим мотивом экономию *–*%[364], иностранные пациенты стоматологии частной больницы Стамбула — цену (*%), короткий срок (*%), доверие врачу (*%), лёгкую запись (*%) и технологии (*%)[365]. Решает при этом качество: в репрезентативном опросе в Германии (* * человек *–* лет) решающим критерием при протезировании за рубежом его назвали *,*%, низкую цену — *,*%[366].

Удовлетворённость после лечения за рубежом определяют качество, информирование, сопровождение и доверие к врачу, а ориентация на экономию её снижает: это показали опросы стоматологических туристов в Малайзии[367] и Турции[368]. Цена привлекает пациента, а удерживают и превращают его в рекомендателя качество и сопровождение.

---

360 ****** — *****://******.****.***.***.***/41286802/

361 ******** — *****://***.********.**/****/****/10-07-2025/*******-******-***********-********-****-**-*****-****-******-********-*-********-******/

362 ************ — *****://************.**/*******/*/*******-***************-**************-**************-**-*****************-*********-*********-***************-*-*********

363 ************ — *****://************.**/*******/*/*****************-*-***************-*******-*****************-*****************-*****************-********-*-**************

364 ******* ** ************ **** ****** — *****://***.***/10.4103/****.****_285_25

365 ********* — *****://*********.***.**/**/********/*******-****/5331215

366 ****** — *****://******.****.***.***.***/20571980/

367 ***** — *****://*****.*****.***/*/***/******/*61*2017***538-552.****

368 ******* ** ******* *** ********** ******* — *****://***.***/10.21325/******.2025.1632

Врачи страны пациента видят главный риск не в самой операции, а в отсутствии плана и наблюдения. *% британских стоматологов (опрос Британской стоматологической ассоциации, около * * врачей) лечили последствия лечения за рубежом, чаще всего коронок и имплантатов; стоимость переделки от * фунтов назвали *% опрошенных, более * * фунтов — *%[369]. Стоматологи Саудовской Аравии среди проблем таких пациентов назвали отсутствие плана лечения (*,*%), врача после лечения (*,*%) и поддерживающего наблюдения (*,*%)[370].

Опыт Турции подтверждает этот риск: план лечения до приезда был у *,*% иностранных пациентов, у *% из них он изменился на месте, гарантию получили *,*%[371]. Частота осложнений измерена только оценками врачей направления: венгерские стоматологи оценивают её примерно в *%[372].

Российские стоматологи говорят о последствиях лечения в Китае без цифр. Врачи Приморья сообщают о росте осложнений, переделка которых дорога и «не всегда возможна»[373], главный врач сети клиник Алтайского края — об удалении имплантатов, поставленных в Китае[374]. Практикующий стоматолог в «Т—Ж» разделяет китайский рынок на бюджетный, где выше риск несертифицированных материалов, и премиальный с ценами мирового уровня и советует перед сложной имплантацией получить второе мнение российского врача[375]. Измеренной доли переделок у россиян в открытых данных нет.

Отзывы пациентов о лечении в Китае

Для оценки мотивов, страхов и проблем российских пациентов собрана выборка отзывов и сообщений о лечении зубов на *.*.*: все отзывы с текстом на карточках * организаторов лечения в Китае в *ГИС (Благовещенск, Хабаровск, Иркутск); до * отзывов на каждую из * клиник Хэйхэ, Хуньчуня и Маньчжурии в Яндекс Картах; все отзывы на * карточках клиник на сайте отзывов Отзовик; комментарии с описанием собственного опыта к * видео YouTube о лечении в Хэйхэ; отзывы на сайтах четырёх организаторов, сообщения форума путешественников «Винский», сообщества «Пикабу» и форума Woman.ru; * историй читателей журнала Т-Банка «Т—Ж» о сложном лечении в российских клиниках за *–* гг.

Всего собрано * записей. Исключены *: не о стоматологии (в том числе отзывы на медицинские туры без лечения зубов), авторы без опыта лечения, дубли и реклама. В анализе * записей, из них * — о лечении в Китае, * — независимые записи о Китае за *–* гг. Каждая запись размечена по виду лечения, мотивам,

---

369 ******* ****** ******* — *****://***.******.***/********/*41415-025-8330-2
370 ****** — *****://*******.*****.***.***.***/42251299/
371 ********* — *****://*********.***.**/**/********/*******-****/5331215
372 ****** — *****://*******.*****.***.***.***/24157766/
373 ******* **** — *****://****.****.**/*******/64473482/
374 ****.** — *****://***.****.**/****/*****-******-**********-*****-*-********-*****-*-*****-*-**********-*******-586505
375 *—* — *****://*-*.**/*****-******-****-*-*****-***-***/

страхам, доводам, проблемам, сумме и плательщику; разметка по словарю признаков проверена вручную[376, 377, 378, 379, 380].

Записи о Китае *–* гг. анализируются в трёх группах площадок. Сайты организаторов публикуют отобранные ими отзывы; на картах отзывы часто оставляют по просьбе менеджеров (в текстах много благодарностей сопровождающим по имени); свободные площадки — Отзовик, YouTube и форумы — единственный массовый источник критики, и недовольные пишут там охотнее. Доля отрицательных отзывов на картах (*%) занижена, на свободных площадках (*%) завышена; реальная доля недовольных лежит между этими значениями.

Таблица 31. Отзывы российских пациентов о стоматологическом лечении в Китае по группам площадок, *–* гг., % записей группы

Показатель	Сайты организаторов (* записи)	*ГИС и Яндекс Карты (* записей)	Отзовик, YouTube, форумы (* записей)
Тональность и вид лечения			
Положительные	*	*	*
Отрицательные	*	*	*
Упоминают имплантаты	*	*	*
Упоминают коронки из диоксида циркония	*	*	*
Мотивы выбора Китая			
Качество, технологии, профессионализм	*	*	*
Сопровождение, встреча, проживание, переводчик	*	*	*
Скорость, лечение за одну поездку	*	*	*
Цена, экономия	*	*	*
Названы конкретные технологии или материалы	*	*	*

376 2*** — *****://2***.**/**********/******/******* ***** * *****
377 ****** ***** —
*****://******.**/****/***/***************_**********_*******/56432765578/*******/
378 ******* —
*****://*******.***/*******/***************_******************_*******_1_*****_*****/
379 ******* — *****://***.*******.***/*****?*=**4**_**8**
380 *—* — *****://*-*.**/*****/******-********/

Показатель	Сайты организаторов (* записи)	*ГИС и Яндекс Карты (* записей)	Отзовик, YouTube, форумы (* записей)
Страхи и сомнения			
Граница, виза, дорога	*	*	*
Обман, рост цены на месте, посредники	*	*	*
Что убедило			
Гарантия, договор, чек	*	*	*
План и расчёт по снимку	*	*	*
Опыт знакомых и родственников	*	*	*
Статус «государственной клиники», лицензия, врач	*	*	*
Проблемы			
Хамство, плохая организация	*	*	*
Рост цены на месте, доплаты	*	*	*
Сколы, выпавшие коронки и мосты	*	*	*
Отказ в гарантии, «приезжайте за свой счёт»	*	*	*
Перехват посредником	*	*	*

Китай в отзывах — это прежде всего Хэйхэ (*% записей *–* гг.) и «полный рот» коронок и мостов за одну поездку в *–* дней. Мотивы в положительных отзывах — качество, сопровождение и скорость; цену называют лишь *% отзывов на картах. Пациенты описывают Китай как сервис: встреча на границе, бесплатное проживание, русскоязычный сопровождающий, все процедуры за несколько дней. В отзывах об имплантатах цена звучит чаще, чем в отзывах о коронках (*% против *%): при большом чеке экономия в рублях заметнее.

Главные страхи — дорога и граница (*% записей во всех группах) и обман: рост цены на месте, недобросовестные посредники (*% записей свободных площадок); страх «китайского качества» — *–*%.

Негатив касается организации и денег, клиническая часть вторична. Типичные сюжеты отрицательных отзывов: план и цена, рассчитанные по снимку, меняются по приезде, когда зубы уже обточены; доплаты за абатменты; оплата наличными без договора, чека и паспорта имплантата; молчание в ответ на гарантийные обращения; перевоз в другую клинику; для имплантатов — смена плана из-за нехватки костной ткани.

Показательные примеры: «Конечная цена лечения окажется в два, три раза выше предварительной»[381] и «Девять месяцев продержалась, выпали спереди. Предложили за свой счет приехать чтобы приклеить. * тыс. на дорогу»[382]. В другом отзыве цена циркониевых коронок на месте выросла с заявленных * до * тыс. руб., оплата прошла наличными без договора и квитанции[383].

Положительные отзывы убеждают выполненным обещанием по цене и срокам: «Итоговая сумма — * * рублей. Именно столько я и заплатила, ни рублем больше»[384]. Среди доводов, которые убедили пациентов, во всех группах устойчиво встречаются гарантия, договор и чек (*–*%), план и расчёт по снимку (*–*%) и опыт знакомых (*–*%).

Сильный довод из комментариев YouTube — долговечность работ. В * из * комментариев о Китае описан срок службы, и в * из них он положительный: мосты и коронки служат по *–* лет. Одна из пациенток пишет о мосте на четыре зуба: «* лет стоит и дальше бы стоял»[385]. Это ответ на страх «китайское — значит недолговечное», но он относится к металлокерамике прошлых лет, а не к имплантатам.

Сложное лечение уже стало заметной частью потока. Имплантаты упоминают *% отзывов на картах и *% на свободных площадках; из * независимых записей об имплантатах * положительные и * отрицательные, из отрицательных * опубликованы на Отзовике и YouTube. Полное восстановление челюсти на имплантатах описано лишь в двух записях.

Премиальный сегмент в отзывах * * * *. * * * * (*, *, «* *») * * * *, * * * — * * «* *» * *, * * * * * * * * * * (*. *.*.* «„* *“»). * * *, * * * * * *, * * *: «* * * * * * * * * * *»[386]. * * * * * * * *.

Среди авторов отзывов о Китае с определяемым полом *% — женщины (* из *), медиана указанного возраста — * лет, медиана сумм в независимых записях *–* гг. — * тыс. руб. (* записей).

Вывод к разделу *.*

…

---

[381] ******* — *****://*******.***/******_17792245.****
[382] ******* — *****://*******.***/******_17139188.****
[383] ******* — *****://*******.***/******_18572635.****
[384] ******* — *****://*******.***/******_18773444.****
[385] ******* — *****://***.*******.***/*****?*=**4**_**8**
[386] 2*** — *****://2***.**/**********/****/70000001114567998/***/*******

7.5. Сегменты потребителей

7.5.1. Принцип сегментации и объём сегментов

Сегменты выделены по двум признакам, от которых зависит решение о лечении в Китае. Первый — * *: * * *, * * * * * * *. * * * * * * * * *, * * * * * * * * * * * (*. *.* «* * * * * * * * *»). * — * *: * * * * * * *, * * * * * *, * * * * * * * * *.

Возраст и пол для сегментации не годятся: * *–* * * * * *. * * * * * * * * * * * — * * * *.*.* * *.*.*.*, * * * * *. * * * — * * * *, * * * * (*. *.* «* *: * *, * *, *, * * *»).

Объём сегментов оценён в одной единице — число пациентов, лечившихся в Китае в * г., — от центральной оценки рынка около * тыс. пациентов и *,* млрд руб. (п. *.* «Объём и динамика спроса»). Распределение по видам лечения — собственная оценка:

- пациенты с имплантатами — около *% (*,* тыс.), из них полное восстановление челюсти — около *% всех пациентов (*,* тыс.);
- одиночный имплантат — около пятой части остальных пациентов с имплантатами (*,* тыс.): в отзывах с указанным числом имплантатов один имплантат упомянут в * случае из *, а пациент частной клиники в России ставит в среднем *,* имплантата[387];
- коронки и мосты от * единиц — около *% пациентов без имплантатов (*,* тыс.): в отзывах с указанным числом единиц таких работ * из *, но о мелких работах пишут реже.

Самое уязвимое допущение — доля полного восстановления челюсти: открытых данных о числе таких операций у россиян в Китае нет, оценка опирается на долю поисковых запросов и прайсы организаторов. Запас потребности в России приведён по расчёту п. *.* «Платёжеспособный спрос»; эти группы пересекаются и не суммируются.

Таблица 32. Сегменты пациентов комплексного стоматологического лечения в Китае: пациенты в * г., чек и запас потребности в России, оценка

Сегмент	Пациенты в Китае в * г., тыс. человек	Доля, %	Типичный чек в Китае, тыс. руб.	Запас потребности в России, тыс. человек	Статус для проекта
Полное восстановление зубов при смете российской клиники (п. *.*.*)	*,*	*,*	*–* * *	* * * * *+ * * * * * *. *.; * *, * *	*, *

[387] ********** — *****://**********.**/*******/*/******-**********-**********-*********-*-*********-**********-*-**********-**********-**********

Сегмент	Пациенты в Китае в * г., тыс. человек	Доля, %	Типичный чек в Китае, тыс. руб.	Запас потребности в России, тыс. человек	Статус для проекта
Несколько имплантатов с коронками (п. *.*.*)	*,*	*,*	*–*	* * * * *+ * * * * * *. *.; * *, * *	* * * * *
Одиночный имплантат	*,*	*,*	*–*	—	*
Восстановление всех зубов коронками и мостами (п. *.*.*)	*,*	*,*	*–*	* * *, * * *. *.*.*, * * *	*, *
Прочее лечение: отдельные коронки, съёмные протезы, лечение зубов	*,*	*,*	* *	—	*
Итого	***,***	***,***	**около * в среднем**	**—**	**—**
В том числе пожилые родители, лечение которых оплачивают дети (п. *.*.*; входят в строки выше)	*,*–*,*	*–*	* * *	* * * *–* * * * *+ *; * *, * *	*, * *

В деньгах сложное лечение — имплантаты и полное восстановление челюсти — даёт около *% рынка * г., или около *,* млрд руб. из *,* млрд (п. *.* «Объём и динамика спроса»). На полное восстановление приходится около *,* млрд руб. (*,* тыс. пациентов при среднем чеке около * тыс. руб.), на несколько имплантатов с коронками — около *,* млрд руб. Основу нынешнего потока по числу пациентов и деньгам составляют коронки и мосты «на весь рот» за одну поездку.

Одиночный имплантат — нецелевой сегмент. В России он стоит около *–* тыс. руб., экономия в Китае — *–* тыс. руб. на эконом-системах, а имплантация требует двух поездок. Даже из Благовещенска, Владивостока и Читы итог с учётом дороги, гостиницы и питания отрицательный, из Сибири и с Урала лечение в Китае обходится в *,*–*,* раза дороже (п. *.* «Экономия на лечении с учётом расходов на поездку»). Одиночный имплантат имеет смысл только как дополнение к большему объёму работ.

Запас для сегмента *.*.* — собственная оценка: доля потерявших * и более зубов в группе *+ по опросу ВЦИОМ (*%) применена к численности населения *–*

лет. Объём в Китае задан нижней и верхней границей: оплату лечения родителей детьми прямо называют *,*% отзывов о Китае, семейные поездки — *,*%.

Вывод к разделу *.*.*

…

7.5.2. Полное восстановление зубов при смете российской клиники

Кто этот человек

* *_* *, * * * * * * * * * * * *, * * * *: * *-* *, *, * * *. * — *, * — * * * * * * * *. * * * *: * * — * *,* * * * * * * * * * * * * * *. *. * *, * * * * * *. * * * * *. * * (*. *.* «* *»).

* * * * * * * * * * *; * * — *, *% — *, *% — *, *% — *[388]. * * *, * *, *: * * * * * * * * * * * *% *, * * *_* * — *% (*. *.* «* * * *»). * * * * *; * * * * * *, — * * * *.

Стоматологическая проблема и что предшествовало обращению

* * *. * * * * * *, * * * (*,* * *) * * (*,*), * * * *-* *, * * *[389]. * * * * * * * * — *, *, *, * *, * * *. * * «*—*» * * * * * *% * * * * * * *, * *% — *, * *% — *; *% * * * * * * * * * * «* *».

Что уже предложили врачи

* * * * * * * *_* * * * * (*-*-* * *-*-*): * * * * * * * *, * — * *_* *. * * * * * * * *-* (* * * *), * * *. * * * * * * * * * * * * * *-*-* * * * * * *. *. * *-*, * * * * * * * * — * *., * * — * * * *.; * * * * * — *,* * *. (*. *.* «* * * *»).

* «*-*-* * …» * * * * * *. * * * * «*—*» * *-*-*/* — * *,* * *., * *,* * *,* * (* *)[390]. * * *-* * * *,* * *., * * * * * * * * * * * *. *.[391]

Бюджет, кто принимает решение и кто оплачивает лечение

* * * — *_* *. *. * * * * * * * * * *,*_*,* * *. * * * (*. *.* «* * * * * * * * *»), * * * * *. * * *, * * * *; * * *, * * * *, * * * * * * * *.

* * * «* * * * * * * * * *». * * * * * * * * *, * * * * * *% * * — * *. *. * * *. * * *, * *, * * *.

Страхи

- * * * *, * * * *-* * *; * * * * * * * * * * * * * * *.
- * * * * * *, * * * *: * * * * *% * * *, * * — *% (*. *.* «* * * * * *»).
- * * * * *: * * * *, * * * * * * * * * * *.
- * * * * * * * * * * *.
- * * * * * * *.

Рассматриваемые альтернативы

---

388 ********** — *****://**********.**/*******/*/******-**********-**********-**********-*-*********-**********-*-**********-**********-**********-**********

389 ********** — *****://**********.**/*******/*/*******-**********-**********-**********-**-**********-*********-**********-**********-*-*********

390 *—* — *****://*-*.**/*****/******-********/

391 ****** ***** — *****://******.**/****/***/**********_**********_*******/56432765578/*******/

- * * * * * * * *.
- * * *, * * *: * * *, * * * * * * (*. *.* «* *»).
- * — * * * * *: * * * * * * * * * (*. *.* «* * * * * * * * *»; *. *.* «* * * *, * * * * *»).
- * * — * * *, * * * * * *.

Почему может выбрать Китай

- * * * *: * * *-*-* * * * — *–* * .*. * * * * * * * *–* * .*. * * * (*. *.* «* * * * * * * * *»); * * * *-*-* * * * * * * *–*% * * * * *–*% * *, * * * * — *–*%, * *,*–*,* * *., * * * (*. *.* «* * * * * * * *»).
- * * * *, * * * *: * * «* *» * * * * * * .*. * * * .* * (*. *.* «* * * * * * * * * *»).
- *: * * * * * * *, * * — * *.
- * «* *»: * * * * * * * * * * * * * *[392].

Почему может отказаться от Китая

- * * * *–* * * *, * * *–* * *.
- * * * * * * *-*-* * *–* * *, * * * * * * * * * (*. *.* «* * * * * * * *»).
- * * *: * * * * * * * * * * * * * *, * * * * * * *.
- * * * * * * * * * *.

Какие доказательства нужны

- * * * * * * *-* * * (*) * *: * * * *, *, * * *, * * * *, * * * * * *.
- * *, * * * * *, *.
- * * * * * *: * * * * * * * * * *.
- *: *, * * * *, * * * * * * * * *.
- *, * * * * * *, * * * * * *.
- * * *, * * * * * *.

Путь к решению (customer journey)

* * * *, * * * * * * * * (* * * * * * *):

1. * *, * *: * * *, * * * *. * * * *, * * * *,*–*,* * *.
2. *: «* * * *» (* * * * * *), «* * * * * *» (*), * * * * * * «*» * «*»[393]; * *, * *.
3. *: * * *-* *, * * * *, * * * *.
4. * * * * *; * * * * * — * * * * *.
5. * * * *–* *: *, * *, * *, * *.
6. * *–* * * — * * * *–* *: * *.
7. * *, * * * *.

Повод для первого обращения

* * — * * * * * * «* * * * * * *»; * — * * *, * * * *-* * *. * *, * * * * *, — * * * * * * * * *.

Объём сегмента и перспективность для проекта

[392] 2ГИС — https://2gis.ru/blagoveshensk/firm/70000001114567998/tab/reviews
[393] Яндекс Вордстат — https://wordstat.yandex.ru/

* * *.* * * * * * * * *,* *.* (* *% *), * * *,* * *.* * * * — * *,* * *,* * * * *.* * * * *.* *. * * * * * * * * * *, * * * * * * * * *.* * * *: * * * * * * * * *.*.

Вывод к разделу *.*.*

…

7.5.3. Несколько имплантатов с коронками

Кто этот человек

* * *–* *, * * * * * * *: * * * *, * * * *, * * * * *.* * * * *: * * * *, *,* * * *, * * — *[394]. * * * — * * * *.*.* * * *.* * * * (*).

Стоматологическая проблема и что предшествовало обращению

* * *, * * *–* * *–* * * *% *, *–* * — *%[395]. * * * — * *, * * * * * * * *.

Что уже предложили врачи

* * * *–* * * *, * * * *.* * * «* *» (*, *, *, *) * * * * — * * *.*.* *-* * * *.*.* *, * * — * * * *., * * — * * * * *.; * *-* * * — * * *.*. (*.* * «* * * *»). * * * * «*—*»: *–* * — * * * *.*. (* *), * * * — *,*[396].

Бюджет, кто принимает решение и кто оплачивает лечение

* — *–* *.*., * * * *–* * * * — *–* *.*.* * * * *, * * * * *; * * * * * * * * * (*.* *.* «* * * *»). * * * * * * *.*.* * * * * * * * *,* *.*., * * * * *.

Страхи

- * * * *: * * * * *.* * * * * * * * * * * * * * *.*.[397]
- * * * * *, * * * * *.
- * * *, * * *.
- * * * * * * * * * * * * * * *.
- * * * * * *.

Рассматриваемые альтернативы

- * * * * * * * * *-*.
- * * * * * *, * * * * * *–* * *.*.

Почему может выбрать Китай

- * * * * * * *-* * *: * * *.*. «* *» * * *. (*.* *.* «* * * * * * * * * *»). * * * * * * * * *.
- * * * * — *–* * *.*.* * *; * * *.

Почему может отказаться от Китая

---

394 ********** — *****://**********.**/*******/*/******-**********-**********-**********-*-*********-**********-*-**********-**********-**********-**********

395 ***** — *****://*****.**/**********-*******/**********-*****/*******-****-********-**********

396 *—* — *****://*-*.**/*****/******-********/

397 Отзовик — https://otzovik.com/review_18758135.html

* *-* * *. * * * * * * * * * *% * * * *–*% * * * *, * * * * * — * *, * * * * * * * * * *% (*. *.* «* * * * * * * *»). * * * * * * *: * * * * *. *. * * * * *. * * * * * * * * * * * * * *–*%, * *–* *. *. (*. *.* «* * * * * * * *»).

Какие доказательства нужны

- * * * «* *» * * * * * * * * * *, * * * *.
- * * * * * * *: * * * * * * * * *.
- * * * * * * * * * * * * * * *.

Путь к решению (customer journey)

* * * * * * — *, * * * *:

1. * * * * *, * * * * * *.
2. *: «* * * * *» (* * * * *), «* * * * *» (*), * * *, * *.
3. * * * * (* * *, * *) *, *, * * * *. * * * * * * *–* *[398].
4. * * * *–* *: * *.
5. * *–* * — * * * *–* *: *, * * * * * * *.
6. * * * * *.

Повод для первого обращения

* * * * *–* * * * *. *., * * * * *. * * * * * «* * * * * * * * * *».

Объём сегмента и перспективность для проекта

* * *. * * * * *,* *. * * (* *%), * * *,* * *. * * * — *,* * * * * * * * * * * * * * *. *., * * — * * *., * * — * * *. * * * *: * «* * *» * * * * *%[399]. * * * * * * * * * * * * * * * * *: *, * * * *, * * * * *

Вывод к разделу *.*.*

....

7.5.4. Восстановление всех зубов коронками и мостами

Кто этот человек

* *–* * * * * *, * * * * * * * * *, * * *, * * * * * *. * * * * * * *: «* *» * * * * * * * *. * * * * * * * * * *% — *, * * * — * * *. * *, * *; * * * * * — * *, *, * *.

Стоматологическая проблема и что предшествовало обращению

* * * * *, *, * * * *. * * * * * * * * * *: * * * *, * * * * * «* *» * * * *[400]. * * * * * * * * * * * * * * (* *% * *).

Что уже предложили врачи

* * * * * * * * * * * *, * * * * * * * *. * * * * * * * * *. *., * — * * *. (*. *.* «* * * * * * * * *»), * * * * * * * * * *, * * *. (* *). * * * * *, * * *. * * *[401], * * * * * * * * * * * * * * * * *., * * * * * * * * *.[402]

---

[398] ****** ****** — *****://******-******.**/*****/*******-***********-******-******

[399] ****** ******** — *****://********.******.**/

[400] ******* — *****://*******.***/******_18773444.****

[401] Отзовик — https://otzovik.com/review_17207193.html

[402] 2ГИС — https://2gis.ru/blagoveshensk/firm/70000001087532276/tab/reviews

Бюджет, кто принимает решение и кто оплачивает лечение

* * * __ *_* *. *.: * * * * * *_* *. __ * *. *., * * * * __ * *. * * * * *, * * * * *; * * * * *, * * * * *. * * * * * * * * * *.

Страхи

- * * * * * * * * (*% * * *).
- * * * *, * * * *; * * * *.
- «*»: * * *, * *, «*» *.
- * * * * (*% * * *) * * * * * * *.

* *

- * * * * * * * *.
- * * * * * * *.
- * * * *: * * * * * * * * «* *_* * * * *_* *» (*. * * «* * * * *»).

Почему может выбрать Китай

- * * * * * *: * * * * * * * *, * * (* *. *. * * *.), * — * * * (*. * * «* * * * * * * * *»); * * * * * *, * * *. * *, * * * *.
- * * * *_* * * * *.
- * *: * * * * * * * * *, * * *_* *.

Почему может отказаться от Китая

- * * * * * *: * * * * *, *, *, * * *.
- * * * * * * *: * * * * * * *.

Какие доказательства нужны

- * * * * * * * * * * * * * *.
- * * *: * * *, * * * *; * * * *.
- * * * *, * *.
- * * * * * *, * * * * *.

Путь к решению (customer journey)

* * * * *:

1. * * *, * * * * * * * * *.
2. * *, * * * * *, * * *, *.
3. * * * * *, * * * *, * *.
4. * * *_* *: *, * *, *, * * * *.
5. * *, * * *.

Повод для первого обращения

* * *, * «* *» * * * *, * * * «* *».

Объём сегмента и перспективность для проекта

* * * *: * *, * *. * * * * * *., * * *. * *, * * *, * * «* * *» * * * *. * * * __ * * *: * * *, * * *, * * * * * * __ * * * * * *, * * * * * *, * * *.

Вывод к разделу *.*.*

…

7.5.5. Пожилые родители, лечение которых оплачивают дети

Кто этот человек

* * * *. * — * *–* *, * * * * * *, * * * *. * — * * * *–* *, *, * *: * * *, * *, * *, * * * * * * * * * * * * * *. * * * * * * * * * *, * «* *» * «* * * *».

Стоматологическая проблема и что предшествовало обращению

* * * * * * * * * * *, *% * * (*. *.* «* * * *»). * * — * * * *, * * *, * * * * * *.

Что уже предложили врачи

* * * * * * * * (*): * * * * * *–* *, * * — * * *. *., * * * * — * * * *.; * * *-* * * * * * (* * * * * * * *) * * * * *. *.[403] * * * * * * *-*-* * *-* * * * * * * *, * * *.[404]

Бюджет, кто принимает решение и кто оплачивает лечение

* * * * * * * *: * * * * * * * * * * *,*%, * * * * — * *,*%[405]. * *, * * * * *. * * *, * * *, * * *, * * * * *[406].

* * * * * * * *, * * * * * * (*. *.* «* *»). * * * * * * * * * * *% * * * — * * * * *. *.

Страхи

- * * *: * *, *, * * *.
- * * * *-* *. * * *-* * * * *, * «* * * * * *-* *»[407].
- *, * * *, * * * * * *.
- * * * *: * * * *, * *.

Рассматриваемые альтернативы

- * * * * * * *.
- * * * * * *.
- * * * * * *.

Почему может выбрать Китай

- *: * * * * — * * *. *. * * * * * *. *. * * * *.
- *: * * * * * *–* * * * * *–* * *.
- * «* *»: *, *, *, * * * * *.

Почему может отказаться от Китая

- * * * *, * * * * *.
- * * * * * * * *.
- * * * * * * * *.

---

[403] Отзовик — https://otzovik.com/review_18449403.html
[404] Т—Ж — https://t-j.ru/dental-implants-v-83-goda/
[405] Росстат — https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/dox_rasx_potreb_2025.rar
[406] TenChat — https://tenchat.ru/media/5200836-mif-o-blagodarnom-patsiyente-kak-oplata-lecheniya-detmi-chasto-ubivayet-prodazhu
[407] Т—Ж — https://t-j.ru/dental-implants-v-83-goda/

- *****.

Какие доказательства нужны

- ****:***,***,*****.
- ****,****.
- ****,*****.
- *******.

Путь к решению (customer journey)

*******:

1. **,******,***.
2. ****:*,**,*,****.
3. **********.
4. **,**,***–**.
5. **;*,****.

Повод для первого обращения

*****,******.**,******.

Объём сегмента и перспективность для проекта

*******,*% ***, ** — *,*%: ***,*–*,**.****., *******.*–*.*.*. **** — **,****–********,*****.*****.**, — **********.**:*****.

Вывод к разделу *.*.*

….

7.5.6. Приоритетность сегментов

Сегменты сравниваются по объёму, чеку, выгоде Китая с учётом дороги, географии, конкуренции и доступности канала, по которому пациента можно найти до решения.

Таблица 33. Сравнение сегментов пациентов комплексного стоматологического лечения в Китае по критериям приоритетности

Критерий	Полное восстановление при смете российской клиники	Несколько имплантатов с коронками	Все зубы коронками и мостами	Пожилые родители, за которых платят дети
Пациенты в Китае в * г., тыс. человек	*,*	*,*	*,*	*,*–*,*
Запас потребности в	**	**	***,*****.*.*	**

Критерий	Полное восстановление при смете российской клиники	Несколько имплантатов с коронками	Все зубы коронками и мостами	Пожилые родители, за которых платят дети
России, тыс. человек				
Чек в Китае, тыс. руб.	*–* * *	*–*	*–*	*–*
Выгода Китая с учётом дороги	*-*-*: * * *–*%, * *– *%; * * — *–*% * * *	*-*: * *–*%, * * *; * *: *–*% *, * * * *	* * * *, * *, * *	* * *; * * * * *
География	* * *; * * — * *	* *; * — * * *	* * *	* * *
Конкуренция	* * * * * *, * * *; * * * * * * * *	* * * * *, * *	* * *: * *	*, * *, * * *
Доступность канала	* * *, * * * * * *; * *–* *	* * * * *, *; * *–* *	* *, *, *	* *; * *
Приоритет	*** — главный**	*** — основной для ДФО и Сибири**	*** — входной, резервный**	*** — нишевый, проверка тестом**

...

Вывод к разделу *.*.*

...

7.6. Критерии выбора клиники и порядок аргументов

Веса критериев — собственная оценка по совокупности данных пп. *.*–*.* для выбора клиники сложного лечения за рубежом пациентами сегментов *.*.* и *.*.*.

Таблица 34. Критерии выбора клиники для сложного стоматологического лечения за рубежом и их вес, оценка

Критерий	Вес, баллов из *	На каких данных основан вес
Качество лечения, врач, оснащение	*	* * * * * — *,*%; * * * * — * * *, * * * * (* * *); * * * * * *% * * * *
Предсказуемость: план и окончательная цена до поездки	*	* * * * — * * * * * *, * * — *% * * *; * * — * * * * * (*%); * * * * * *% *, * *
Экономия относительно российской сметы	*	* — * * * *% * * * * *% * * *; * * * * * *,*%

Критерий	Вес, баллов из *	На каких данных основан вес
Доверие через людей: рекомендации, истории пациентов	*	* — *–*%, * — *–*% * *; *% * * * * * * *
Гарантия, договор, наблюдение после возвращения	*	* * * * — *%, * — *% * * *; * * * — * * *–*% *, * * * — *% * * *
Сервис, скорость, организация поездки	*	* * * — *–*% * * * *; * * * * *% * * *; * * * * *
Итого	*	—

Порядок аргументов не повторяет порядок весов: он следует пути пациента к решению. Пациент приходит со сметой российской клиники и снимком, и прежде чем поверить обещанию качества, должен убедиться, что цена окончательная. Поэтому для сегментов *.*.* и *.*.* аргументы выстраиваются так:

1. **Фиксированный план и цена по КТ до поездки.** * * * * * — * * * * * * * * * * * * * * *. * * * * * * * * * — * *. * * *, * * * *, * * *, * *, * * * * * *% * *%[408].
2. * * * * *, * * * *, * * *. * — * *, * * * * * *; * * *, * * * * * * * * * * * * * * *. * * * * * * *-* * * (*. *.* «* * * * * * * * * *»).
3. * * * * * *. * «* *–* * *» * * * * * * * * *. *, * * * * * * * * *, — *,*–*, * * *. * * * — * * * * *, * * * (*. *.* «* * * * * * * * *»).
4. * * *, * * *. * * * *, * * * * * *, * * * *: * * * * * * * * *. * *, * * *, * * * * * * * * *–*.
5. *, * * * * *. * * * * * * * * * * * * * * * * * * (*. *.* «* * * *»), * * * * * *. * * — * * * * *, * * * * * *.
6. * * * «* *». *, *, * * * * *, * * * * * * * *. * * * * * * * *, * * * * (*. *.* «* * „ * *“: *, *, *»).

* * «* *» * * * * — * * * * * * *, * * * * * * * *. * * * * * * * * *, * * *, * * *.

Вывод к разделу *.*

…

8. География спроса

8.1. Экономия на лечении с учётом расходов на поездку

Метод расчёта

Выгода лечения в Китае для пациента — разница между ценой лечения в своём городе и полной стоимостью лечения в Китае вместе с дорогой. Она рассчитана для одного пациента: экономия = цена в своём городе – (цена в Китае + дорога + транзитные ночёвки + гостиница в Китае + питание). Любое лечение с

[408] МедБизнес — https://medbusiness.space/blog/marketing/10-strategij-prodazhi-dorogih-uslug-implantatsija-i-ortodontija/

имплантацией требует двух поездок — на хирургический этап и через *–* месяцев на постоянное протезирование (п. *.* «Стоматологическая поездка „под ключ“: этапы, сроки, гарантии»), поэтому дорога и питание учтены дважды.

Расчёт выполнен для четырёх объёмов лечения:

- один имплантат «под ключ»: имплантат, абатмент и коронка;
- четыре имплантата с коронками — лечение среднего объёма;
- All-on-* на одну челюсть — полный цикл с временным и постоянным протезом;
- полное восстановление обеих челюстей: по шесть имплантатов на челюсть (All-on-*) с постоянными протезами из диоксида циркония.

Цена в своём городе — медиана собственной выборки цен * частной клиники в * городах на *.*.* (п. *.* «Цены на комплексное лечение»); если по All-on-* или обеим челюстям в городе меньше трёх клиник, взята медиана группы городов. Для Якутска, Южно-Сахалинска, Магадана и Петропавловска-Камчатского взяты медианы четырёх городов юга Дальнего Востока.

Цена в Китае одна для всех центров и взята по прайсам организаторов и клиник Хэйхэ на *.*.*: имплантат с циркониевой коронкой — * тыс. руб., четыре — * тыс. руб., All-on-* на одну челюсть — *,* тыс. руб. (медиана восьми предложений), обе челюсти с цирконием — *,* тыс. руб.: прайс государственной стоматологической больницы Хэйхэ на All-on-* для двух челюстей, *,* тыс. руб., плюс четыре имплантата для перехода на шесть опор[409]. Цены одного уровня лечения сопоставлены в п. *.* «Сопоставление стоимости лечения одного уровня в Китае и России».

Дорога рассчитана до ближайшего приграничного центра лечения — Хэйхэ, Хуньчуня или Маньчжурии — по самому дешёвому маршруту. Авиабилеты — медианы минимальных цен календаря Aviasales в экономклассе для вылетов *.*–*.*.* и возвращения *.*–*.*.* по * парам городов[410], транзитная ночёвка — средняя цена гостиницы по Росстату за сентябрь * г.[411]

Гостиница в Китае при сложном лечении бесплатна; при одиночном имплантате она платная, как у «Ю-Ай» при лечении менее * единиц, — * тыс. руб. в сутки[412]. Питание — * юаней в день, около *,* тыс. руб. по курсу Банка России[413]; это допущение.

Базовый расчёт — для одного пациента, который не получил бы налоговый вычет дома. Отдельно проверены три допущения, которые сильнее всего меняют результат:

---

409 ******** — *****://********.**/*****
410 ********* — *****://***.*********.**/
411 ******* — *****://*******.***.**/**********/*****
412 *-** — *****://**.**/********
413 **** ****** — *****://***.***.**/*******/***_*****.***?****_***=01/11/2026

- с пациентом едет сопровождающий: дорога и питание удваиваются, номер в гостинице общий;
- дома пациент получил бы социальный налоговый вычет *%. За лечение в Китае вычет не дают: нужна лицензия, выданная по законодательству России[414]. За один и четыре имплантата вычет ограничен лимитом * тыс. руб., то есть возвратом до *,* тыс. руб. За All-on-* и восстановление обеих челюстей он предоставляется без лимита, если протезирование на имплантатах ведётся при значительной атрофии кости — это дорогостоящее лечение по перечню Правительства[415];
- организатор компенсирует пациенту авиабилеты.

Расходы на дорогу

Из приграничных городов дорога почти ничего не стоит: поездка туда и обратно из Благовещенска, Владивостока и Читы обходится в * тыс. руб. на человека, из Хабаровска ночным поездом — в * тыс. руб. Из Сибири, северной части Дальнего Востока, с Урала и из европейской части пациент летит самолётом до Читы, Владивостока, Хабаровска или Благовещенска с транзитной ночёвкой, и одна поездка стоит *–* тыс. руб.

414 ********** _ *****://***.**********.**/********/****_***_***_28165/946****58*05*1392615*251973***32**79*94*/

415 ********** ********** ** № 458 — *****://*********.**/***/**********-**********-**-**-08042020-*-458-**-**********/

Таблица 35. Расходы одного человека на дорогу до ближайшего приграничного центра лечения в Китае по городам России, поездки в ноябре — декабре * г.

Город	Центр лечения и маршрут	Одна поездка туда и обратно, тыс. руб.	Две поездки, тыс. руб.	Все расходы на поездки при All-on-*, тыс. руб.	В пути в одну сторону, ч	Дней вне дома за цикл All-on-*
Приграничье Дальнего Востока						
Благовещенск	Хэйхэ: автобус по мосту	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Владивосток	Хуньчунь: автобус	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Чита	Маньчжурия: автобус до Забайкальска и поезд	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Хабаровск	Хэйхэ: ночной поезд до Благовещенска и автобус	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Северная часть Дальнего Востока						
Южно-Сахалинск	Хуньчунь: самолёт до Владивостока и автобус	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Якутск	Хэйхэ: самолёт до Хабаровска, ночной поезд и автобус	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Петропавловск-Камчатский	Хуньчунь: самолёт до Владивостока и автобус	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Магадан	Хэйхэ: самолёт до Хабаровска, ночной поезд и автобус	*,*	*,*	*,*	*,*	*

Город	Центр лечения и маршрут	Одна поездка туда и обратно, тыс. руб.	Две поездки, тыс. руб.	Все расходы на поездки при All-on-*, тыс. руб.	В пути в одну сторону, ч	Дней вне дома за цикл All-on-*
Сибирь						
Иркутск	Маньчжурия: самолёт до Читы, автобус и поезд	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Красноярск	Маньчжурия: самолёт до Читы, автобус и поезд	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Новосибирск	Маньчжурия: самолёт до Читы, автобус и поезд	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Урал и европейская часть России						
Екатеринбург	Маньчжурия: самолёт до Читы, автобус и поезд	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Москва	Маньчжурия: самолёт до Читы, автобус и поезд	*,*	*,*	*,*	*,*	*
Санкт-Петербург	Маньчжурия: самолёт до Читы, автобус и поезд	*,*	*,*	*,*	*,*	*

За цикл лечения из двух поездок дорога одного человека стоит * тыс. руб. из Благовещенска, Владивостока и Читы, *–* тыс. руб. из Сибири, *–* тыс. руб. из северной части Дальнего Востока и *–* тыс. руб. из Екатеринбурга, Москвы и Санкт-Петербурга; Магадан по цене дороги дороже Москвы. Для пары, где пациента сопровождает супруг или взрослый ребёнок, эти суммы удваиваются.

В расчёте для Сибири, Урала и европейской части ближайший центр — Маньчжурия через Читу: перелёт до Читы дешевле, чем до Благовещенска. Цена автобуса Чита — Забайкальск не публикуется[416] и принята равной *,* тыс. руб. в одну сторону. Массовый поток пациентов из Сибири идёт через Благовещенск в Хэйхэ (п. *.* «Сибирь»); этот маршрут дороже на *,*–* тыс. руб. за поездку, и экономия при All-on-* через Хэйхэ ниже на величину до * процентных пунктов.

Экономия по объёмам лечения

Положительное значение в таблице — сколько пациент сохранит, выбрав Китай, отрицательное — сколько переплатит.

Таблица 36. Экономия одного пациента при лечении в Китае по сравнению с лечением в своём городе с учётом расходов на две поездки, без налогового вычета, цены и тарифы на *.*.*, тыс. руб. (% от цены в своём городе)

Город	Один имплантат с коронкой	Четыре имплантата с коронками	All-on-*, одна челюсть	Обе челюсти, All-on-* с цирконием
Приграничье Дальнего Востока				
Благовещенск	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)	* (*%)
Владивосток	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)	* (*%)
Чита	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)	* (*%)
Хабаровск	–* (–*%)	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)
Северная часть Дальнего Востока				
Южно-Сахалинск	–* (–*%)	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)
Якутск	–* (–*%)	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)
Петропавловск-Камчатский	–* (–*%)	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)
Магадан	–* (–*%)	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)
Сибирь				
Иркутск	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)	* (*%)

416 ****** ********** — *****://****.******.**/***/*****--**********

Город	Один имплантат с коронкой	Четыре имплантата с коронками	All-on-*, одна челюсть	Обе челюсти, All-on-* с цирконием
Красноярск	–* (–*%)	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)
Новосибирск	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)	* (*%)
Урал и европейская часть России				
Екатеринбург	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)	* (*%)
Москва	–* (–*%)	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)
Санкт-Петербург	–* (–*%)	* (*%)	* (*%)	* (*%)

Один имплантат в Китае невыгоден ни из одного города. * * * * * — * * * * *. *., * * * * * * * * * * * * * * * * *. *. * * * * * *, * * * — * –* * +* *. *., * * * *.

Четыре имплантата * * * * *: * — *%, * — *%, * — *%. * * * * * * * * * * (* *. *.), * * * * *%. * *, * * * * * * * — * –* * *%, * * * *, * * * * * — * –* * –*%. * * * *: * *, * * *, * * * * * — * * * *,*–*,* *. *, * *–* *. *.[417]

--* * * * * * * * *. * — *–*% * *, * * *, *% * *, *–*% * * * * * * *–*% * *. * *-* * * * * * *%, * * — *%, * * — *%. * * * * * *–* *. *., * * * * * *, * * * * *.

* * * * * * * *: * *–*%, * *,*–*,* * *. * * * (*–* *. *.) * * * * * * * * * *,*–*,* * *.

Чувствительность к допущениям

Влияние допущений на два объёма лечения, при которых Китай выгоден за пределами приграничья, показано в таблице ниже.

[417] ******.*******.** — *****://******.*******.**/**********/

Таблица 37. Экономия при лечении в Китае по группам городов при разных допущениях, All-on-* на одну челюсть и восстановление обеих челюстей, % от цены в своём городе

Группа городов	All-on-*: один пациент	All-on-*: с сопровождающим	All-on-*: вычет *% дома	All-on-*: перелёт компенсирует организатор	Обе челюсти: один пациент	Обе челюсти: с сопровождающим и вычетом дома
Приграничье: Благовещенск, Владивосток, Чита	*–*	*–*	*–*	перелёта нет	*–*	*–*
Хабаровск	*	*	*	перелёта нет	*	*
Северная часть Дальнего Востока	*–*	от –* до *	*–*	*–*	*–*	*–*
Сибирь: Иркутск, Красноярск, Новосибирск	*–*	от –* до *	*–*	*–*	*–*	*–*
Урал и европейская часть: Екатеринбург, Москва, Санкт-Петербург	*–*	от –* до –*	от –* до *	*–*	*–*	*–*

Сопровождающий удваивает дорогу. * *-*-* * * * * (*–*%) * * * (*%), * * * * *, * * * * * * * * *. * * * * * * * * * * *–* *. *.

Налоговый вычет дома * * * *-*-* * *–* *. *., * * * * — * *–* *. *.; * *-*-* * * * * * * * * * *. * * * * *, * * *. * * * *, * * *, * *. *., * * * * * *–* *. *.

* * — * * * * *. * * * *, * * *-*-* * * *–*% * *, *–*% * * * * * * * *–*% * * * * *, * * * *. * * * *–* *. *. * * * *: *–*% * *-*-* * * * *–*% * * * *. * * * * * * * * *.

* * * * *: * * * * * * * * * * * * * * * * *. *. * * * * — * * * *. *.[418], * * * * * * * * *. *.[419], «*» * * * — *[420].

* * *. * * * * * * *, * * *-*: «* *» * * — * * *. *., * * — * * *. *. * * *, * * *. *. * * *, * * *. *. * * * * * *. *. * * * *-* (*. * * «* * * * * * * * * *»). * * * * * * * * * * *–*% * *, * *, *–*% (*–* *. *.) * * * *–*% * * * * * *. * * * * * — *–*%, * * –*%; * * * * * *–*%.

* * * * * * *: * * * * * * (*–*%), * * * * * * –* * *%. * * * * * *–* *. *.

* * *

* * * *–* * * *, * *–* * *: * * * *-*-* * *, * * *, *–* * * * * * * * (* * * * * * * *), *–* * * * * * * * * * *: * * * * — * * * *.

* * * * * * *. * * * * * * * * * * *.[421], * *-*-* * *–* *. *. * * *, * * * *, *–* *. *. * * * *, * *. *. * *-* * * *. *. * *. * * * * * * * * * * * * * * *–*%, * *-*-* * * * * * * * *. * * * * *.

Сравнение с альтернативами

Для жителей Дальнего Востока и Сибири альтернатива Китаю внутри страны — лечение в Москве, для жителей европейской части — Турция и Минск. Полная стоимость каждого варианта для одного пациента с дорогой и проживанием показана в таблице ниже.

418 ******** — *****://********.**/*****

419 *** — *****://*********.**/

420 ****** — *****://********.**/**********/

421 ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/******_*****_2025.***

Таблица 38. Полная стоимость лечения одного пациента с дорогой и проживанием: свой город, Китай, Москва, Турция и Минск, цены и тарифы на *.*.*, тыс. руб.

Город проживания	Свой город: без вычета / с вычетом	Китай, ближайший центр	Москва: без вычета / с вычетом	Москва: билеты компенсирует клиника, с вычетом	Турция (Стамбул)	Минск
Четыре имплантата с коронками						
Москва	* / *	*	—	—	*	*
Санкт-Петербург	* / *	*	* / *	*	*	*
All-on-* на одну челюсть						
Владивосток	* / *	*	* / *	*	*	*
Новосибирск	* / *	*	* / *	*	*	*
Екатеринбург	* / *	*	* / *	*	*	*
Москва	* / *	*	—	—	*	*
Санкт-Петербург	* / *	*	* / *	*	*	*
Обе челюсти, All-on-* с цирконием						
Владивосток	* * / * *	*	* * / * *	* *	* *	* *
Новосибирск	* * / * *	*	* * / * *	* *	* *	* *
Москва	* * / * *	*	—	—	*	* *
Санкт-Петербург	* * / * *	*	* * / * *	* *	*	* *

Цены Турции взяты по прайсу Dental Turkiye: All-on-* — * * евро, All-on-* — * * евро за челюсть[422]; материал постоянного протеза в прайсе не указан, проживание принято входящим в пакет. Цены Минска — прайс сети клиник *[423]. Курсы — Банка России на *.*.*.

Москва для Дальнего Востока и Сибири * * * *, * *. *-*-* * * * * * * * *–* *. *. * *–* *. *. * *; * * * * * *, * * * *, — * *. *. * * * * * * * * * * *, * * *. * *, *–*, * * *. * *. * * * * *, * * * * * *.

Турция для европейской части * * * * *: * * — * *. *. * * *. *. * * * *. *. * *. * *-*-* * * * *, * *. * * * * * * * * — * *. *. * * *. *. * *, * * * * * * *, * * * * * * *. * * * * — *-*-* * * «* * * *» * * * * *[424].

Минск * * * * * «*» * * *: * * * * * *[425]. * * * *-*-* * * * * *. *., * * * * * — *, * * *., *, * * *.

Где проходит граница выгоды

- **…**

Вывод к разделу *.*

…

8.2. Дальний Восток

Потенциальный спрос

По доступности Китая Дальний Восток делится на две группы. Приграничье — Приморский, Хабаровский и Забайкальский края, Амурская область и Еврейская автономная область: отсюда в Китай ходят автобусы и поезда. Северная часть — Якутия, Сахалинская и Магаданская области, Камчатский край: отсюда в Китай можно попасть только самолётом, обычно с пересадкой. Бурятия, которая входит в Дальневосточный федеральный округ, по доходам, дороге и интересу к Китаю близка к Иркутской области и рассмотрена вместе с Сибирью (п. *.* «Сибирь»); Чукотка из-за малой численности населения не рассматривается.

Потенциальный спрос — число жителей *–* лет, потерявших * и более или * и более зубов, в семьях со среднедушевым доходом выше * тыс. руб. в месяц, при котором посильно лечение за * тыс. руб. и дороже (методика — в п. *.* «Платёжеспособный спрос»). Расчёт выполнен по численности населения на *.*.* и распределению населения по доходам за * г.[426, 427] Это запас будущих пациентов, а не годовой поток.

---

[422] ****** ******* — *****://******-******.**/

[423] 401.** — *****://401.**/****/

[424] **** ** ****** — *****://**********.***/**/**********-2026/

[425] 401.** — *****://401.**/****/*********/**********-*****-*-********-****-********-*-2026-********-********-«***-******»-*-*******,-*******-*-*****/

[426] ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/***_*******_*****-**_01-01-2024.***

[427] ******* — *****://*******.***.**/*******/*********/******_*****_2025.***

Таблица 39. Потенциальные пациенты комплексного лечения в субъектах Дальнего Востока: жители *–* лет с потерей * и более зубов и доходом выше * тыс. руб. в месяц на человека, население на *.*.*, доходы * г.

Субъект	Население *–* лет, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов, тыс. чел.	Из них с доходом выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов при доходе выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Доля жителей с доходом выше * тыс. руб. в месяц, * г., %	Среднедушевой доход, * г., тыс. руб. в месяц
Приграничье						
Приморский край	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Хабаровский край	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Амурская область	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Забайкальский край	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Еврейская автономная область	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Итого приграничье	* *	*	*,*	*,*	—	—
Северная часть						
Республика Саха (Якутия)	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*

Субъект	Население *–* лет, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов, тыс. чел.	Из них с доходом выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов при доходе выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Доля жителей с доходом выше * тыс. руб. в месяц, * г., %	Среднедушевой доход, * г., тыс. руб. в месяц
Сахалинская область	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Камчатский край	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Магаданская область	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Итого северная часть	*****	*****	***,***	***,***	**—**	**—**
Для сравнения						
Россия	* *	* *	* *,*	* *,*	*,*	*,*

В приграничье * тыс. потенциальных пациентов с потерей * и более зубов и высоким доходом, из них * тыс. потеряли * и более зубов — это кандидаты на полное восстановление челюсти. Более двух третей из них живут в Приморском и Хабаровском краях. Забайкалье и Еврейская автономная область бедны: жителей с доходом выше * тыс. руб. там почти вдвое меньше, чем в среднем по России.

Северная часть меньше по населению — *,* млн жителей *–* лет против *,* млн, — но богаче: доля жителей с доходом выше * тыс. руб. здесь в *,*–*,* раза выше средней по России, и потенциальных пациентов с высоким доходом (* тыс.) почти три четверти от приграничного числа.

Цены на комплексное лечение в местных клиниках

Цены — медианы собственной выборки (п. *.* «Цены на комплексное лечение»); по All-on-* и обеим челюстям в каждом городе *–* наблюдения, поэтому надёжнее медиана четырёх городов.

Таблица 40. Цены на комплексное лечение в частных клиниках городов Дальнего Востока, медианы на *.*.*, тыс. руб.

Город	Один имплантат с коронкой, эконом-системы	Четыре имплантата с коронками	All-on-*, одна челюсть, полный цикл (число клиник)	Обе челюсти, All-on-* с цирконием (число клиник)
Владивосток	*	*	* (*)	* * (*)
Хабаровск	*	*	* (*)	* * (*)
Благовещенск	*	*	* (*)	* * (*)
Чита	*	*	* (*)	—
Четыре города	*****	*****	*** (*)**	*** * (*)**
Для сравнения				
* городов выборки	*	*	* (*)	* * (*)

* — * * * * * * * *: * *-*-* * * — * *. *., * * «*» — * *. *., * — * * * * *. *, *, * * * * * *: * * — * *. *., * — * *. *. * * * * * * * * *, * * * * — * * * *: * * * * * * * * *. *., * * — * *. *. (*. *.* «* * * * * * * *»).

* * * * * *. * * * * * *-* * *, * *. *., * * — *, * *. *., * *, * * *, * * * * * * * (*, * *. *.), * * — * *% *, * *-* — * *% *428. * * * * * * * * *, * * *: * * * * *, * * * * *. *.* «* * * * * * * * *» * *. * * * * *% * * * * *-*-* * *—*%.

428 ******* — *****://*******.***.**/**********/*****

Доступность лечения в Китае: маршруты, время и стоимость поездки

* — * * *, * * * * * * * * * * *. * *:

- * — *: * * * * *, * * *. * * *, * * * * * *429;
- * — *: * * * *, *–*, * *. *. * * *430, * * * * * *;
- * — *: * * *, * * * * *431, * * * — * * * *., * *432;
- * — *: * * * *, * * *, * *. *., * *433, * *.

* * * *: * *, * * * * * * * * * *. *, * * * * *, * * * *434, * * — * * * * *. * * * — *: * * * * *% * * * * * (*. * * «* * *: * * * *, *, * *»).

* * * * * *. * * * * * * * * * * * * *. * * * * * * * * *. *. * *-*, *–* *. *. * * * *-* * * *. *. * *, * * *–* * * * *435. * * * * * *-*, * * *-* * * * *, * * * — * *.

* * * * * * * * * — * * *. *. * * *436, * *-* — * * *. *.437 * * *. *. * * *-*438. * * * * *, *–*, * *, * *-* * * * * * * * *-*-* * *–* *. *. *, * * *.

Интерес к лечению в Китае и за рубежом

Интерес к Китаю измерен по Яндекс Вордстату за * дней с *.* по *.*.*: число запросов «зубы в Китае» со всеми уточнениями на * * запросов «имплантация зубов» и «импланты зубов» в том же регионе. В среднем по России — *439.

Таблица 41. Поисковые запросы о лечении зубов в Китае и об имплантации в субъектах Дальнего Востока, Яндекс, *.*–*.*.*

Регион	Запросов об имплантации	Запросов «зубы в Китае»	Запросов о Китае на * * запросов об имплантации
Приграничье			
Приморский край	* *	*	*
Хабаровский край	* *	*	*
Амурская область	*	*	*
Забайкальский край	* *	*	*

429 **-*******.** — *****://**-*******.**/**********/***/**********-**********-**-********/**********/*****
430 ********* — *****://*********.**/******-********-****/********/12201
431 ****** ********** — *****://****.******.**/***/*****--**********
432 ********* — *****://*********.**/******-********-****/*******/28193
433 ********* — *****://*********.**/*******/**********-**********
434 ***** — *****://***.*******.**/*********/38480
435 ********* — *****://***.*********.**/
436 **** — *****://****.****.**/*/*******/******
437 ********* — *****://*********.**/******-********-****/**********/2835
438 ******* — *****://***.*******.**/****/*-*********-*********-*******-**********-*****-********-23251.****
439 ****** ******** — *****://********.******.**/?******=***&****=***&*****=**** * *****

Регион	Запросов об имплантации	Запросов «зубы в Китае»	Запросов о Китае на * * запросов об имплантации
Еврейская автономная область	*	*	*
Итого приграничье	* *	* *	*
Северная часть			
Республика Саха (Якутия)	*	*	*
Сахалинская область	*	*	*
Камчатский край	*	*	*
Магаданская область	*	*	*
Итого северная часть	* *	* *	*
Для сравнения			
Дальний Восток (группировка Яндекса, включая Забайкалье и Бурятию)	* *	* *	*
Россия	* *	* *	*

* * * — * * * * *: * * * * * * * *, * *–* * * * * *. * * * * — * * (*), * * * * * * *. * * * * (*): * * * *, * * * * * *, * * * * * * (* * * * * *)[440].

* * *.*.* * * «* * * *» * * * * * * * *, * * — * * * * * * *[441]. * * * (*%) * * * *, * * * * * *, * * * *, * * * *, * * * *, * * * *.

* * * * * * * (* * * *.*.* «* * * * * *») * * * * * * * * *, * * * — * * * * * — * *. * * * * * * * * * *.

* * * * * * *: * «* * *» *,* * * * * * * * * * *[442]; * * * * * * * * * * * * *. * * * — * *,*.*.*, *,*% * * * * * *[443].

Альтернативные направления

Местные клиники. * * * * * * * *. «* *» — * * * *[444]; * * * * *, * * * * * * * * *[445]. * * — * *.*.* *.* «* *». *.*.* «* *».

[440] ****** ******** — *****://********.******.**/?******=***&****=*****&*****=***** ***********
[441] ***** — *****://***.*****.**/***/**********_*****?*=*******+*****+*+*****
[442] ****** ******** — *****://********.******.**/?******=***&****=***&*****=**** * *****
[443] ****** ******** — *****://********.******.**/
[444] ****** ***** — *****://*-******.**/*****/
[445] ****** *** — *****://*********.**/

* * * * *. * * *. * * *, * * * * * *, *,* — * * *, *,*–*,* — * * * * * * * *,*–*,* — * * * * *,* * * *,* * *. * * * * * * * * «* *» * *.*.* * *446; * * * * * *.

Москва — внутренний медицинский туризм. «*» * * * * * * «* *» * * * * * * * *447, 448, * * * * * * * * *, *, *, * * *-*449, «* * * *» * *, * * * * *-*450. * * * — * *. *.*.* «*»–*.*.* «* * *». * * * * * * * * * *, * * (*. *.* «* * * * * * * * *»).

* * — * *, * * * *. * * * * *. * * * * *451, * * * * * * *452. * «* *» * * * * * *.453, * * *. *., — * * * * * (*. *.*.* «* *»). * * * *: * * * *,*% * * * * * *.454 * * * * * * * *.

Вывод к разделу *.*

…

8.3. Сибирь

Потенциальный спрос

Сибирь — самый большой по численности пул потенциальных пациентов к востоку от Урала. Метод и источники — те же, что для Дальнего Востока (п. *.* «Дальний Восток»).

446 Rusprofile — https://www.rusprofile.ru/codes/862300
447 ********* — *****://***-***-**********.**/
448 ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
449 *** — *****://***-****.**/*******/
450 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*********/
451 ****** — *****://*****.******.**.**/****/***_****/16415
452 5 ***** *** & *** — *****://5******-***.***/*****-**********-*********-**********-*-*********-*******-*****/
453 ****** ***** — *****://**********.***/**********/
454 ****** ******** — *****://***.*******.***/*******/20260423153148535 13

Таблица 42. Потенциальные пациенты комплексного лечения в субъектах Сибирского федерального округа: жители *–* лет с потерей * и более зубов и доходом выше * тыс. руб. в месяц на человека, население на *.*.*, доходы * г.

Субъект	Население *–* лет, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов, тыс. чел.	Из них с доходом выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов при доходе выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Доля жителей с доходом выше * тыс. руб. в месяц, * г., %	Среднедушевой доход, * г., тыс. руб. в месяц
Новосибирская область	* *	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Красноярский край	* *	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Иркутская область	* *	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Кемеровская область — Кузбасс	* *	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Омская область	* *	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Алтайский край	* *	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Томская область	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Хакасия, Тыва, Республика Алтай	*	*	*,*	*,*	—	—
Итого Сибирь	*** ***	*** ***	***,***	***,***	**—**	**—**
Для сравнения						
Россия	* *	* *	* *,*	* *,*	*,*	*,*

В Сибирском федеральном округе * тыс. жителей *–* лет с потерей * и более зубов и доходом выше * тыс. руб. и * тыс. с потерей * и более зубов — больше, чем на всём Дальнем Востоке (* и * тыс.). Доля высоких доходов здесь вдвое ниже, чем на Дальнем Востоке, но население больше. Половина пула приходится на Новосибирскую область и Красноярский край, по *–* тыс. человек. Иркутская область, ближайшая к Китаю, даёт * тыс. Бурятия добавляет * тыс.: доход выше * тыс. руб. там лишь у *,*% жителей.

Цены на комплексное лечение в местных клиниках

Таблица 43. Цены на комплексное лечение в частных клиниках городов Сибири, медианы на *.*.*, тыс. руб.

Город	Один имплантат с коронкой, эконом-системы	Четыре имплантата с коронками	All-on-*, одна челюсть, полный цикл (число клиник)	Обе челюсти, All-on-* с цирконием (число клиник)
Иркутск	*	*	* (*)	* * (*)
Красноярск	*	*	* (*)	* * (*)
Новосибирск	*	*	* (*)	—
Три города	*****	*****	*** (*)**	*** * (*)**
Для сравнения				
Четыре города Дальнего Востока	*	*	* (*)	* * (*)

Одиночная имплантация в Сибири стоит *–* тыс. руб., немного дороже, чем на Дальнем Востоке, и на *% дешевле, чем в Москве и Санкт-Петербурге (п. *.* «Цены на комплексное лечение»). All-on-* дешевле, чем на Дальнем Востоке: медиана трёх городов — * тыс. руб. против * тыс. руб. Рекламные цены All-on-* «от» — *–* тыс. руб., у новосибирской «Дельты» — от * тыс. руб.[455], у новосибирской клиники Skydent — от * тыс. руб.[456]

Премиальные имплантаты в Сибири дороже, чем на Дальнем Востоке: медиана Straumann «под ключ» — * тыс. руб. против * тыс. руб. (п. *.* «Сопоставление стоимости лечения одного уровня в Китае и России»). При цене в Китае * тыс. руб. четыре таких имплантата обходятся сибиряку дешевле на * тыс. руб. до учёта дороги, тогда как на эконом-системах — на *–* тыс. руб.

Доступность лечения в Китае: маршруты, время и стоимость поездки

[455] ****** — *****://*****-54.**/******/
[456] ******* — *****://*******.**/********/********-**********-**********/

Поезд Забайкальск — Маньчжурия с беспересадочными вагонами из Иркутска возобновлён в марте * г. и ходит два раза в неделю[457], но купе от Иркутска стоит *,* тыс. руб. в одну сторону[458]. Основной путь — самолёт[459]:

- до Читы и дальше автобусом и поездом в Маньчжурию: из Иркутска — *,* тыс. руб. туда и обратно, *,* ч полёта, прямые рейсы * раз в неделю; из Красноярска и Новосибирска — *,*–*,* тыс. руб.;
- до Благовещенска и дальше автобусом в Хэйхэ: из Иркутска и Красноярска — около * тыс. руб. прямым рейсом, из Новосибирска — *,* тыс. руб. с пересадкой;
- прямые рейсы Иркутск и Красноярск — Маньчжурия раз в неделю: *–* тыс. руб. туда и обратно, втрое дороже маршрута через Читу.

Одна поездка с транзитной ночёвкой стоит * тыс. руб. из Иркутска и *–* тыс. руб. из Красноярска и Новосибирска, цикл из двух поездок — *–* тыс. руб. на человека. В пути *–* ч в одну сторону, цикл All-on-* — *–* дней вне дома. Фактически сибиряки едут в Хэйхэ через Благовещенск: из Сибири приходится *% запросов «хэйхэ стоматология» по России, больше, чем с Дальнего Востока[460]. Через Хэйхэ экономия при All-on-* — *–*%, через Маньчжурию — *–*%.

Для удалённого пациента дорогой становится и гарантийное обслуживание: каждый визит по гарантии — ещё одна поездка. В отзыве * г. пациентке, у которой выпали циркониевые коронки, клиника предложила приехать за свой счёт, а дорога стоила * тыс. руб.[461]

Интерес к лечению в Китае и за рубежом

Таблица 44. Поисковые запросы о лечении зубов в Китае и об имплантации в субъектах Сибири, Яндекс, *.*–*.*.*

Регион	Запросов об имплантации	Запросов «зубы в Китае»	Запросов о Китае на * * запросов об имплантации
Томская область	* *	*	*
Кемеровская область — Кузбасс	* *	* *	*
Красноярский край	* *	* *	*
Иркутская область	* *	* *	*
Новосибирская область	* *	* *	*

457 ******* **** — *****://*******.****.**/*******/******-*******-*-******-********-*****-********-*********-**********-*****-69198351/
458 ********* — *****://*********.**/******-********-****/*******/28193
459 ********* — *****://***.*********.**/
460 ****** ******** — *****://********.******.**/?******=***&****=*****&*****=***** ***********
461 ******* — *****://*******.***/******_17139188.****

Регион	Запросов об имплантации	Запросов «зубы в Китае»	Запросов о Китае на * * запросов об имплантации
Алтайский край	* *	*	*
Омская область	* *	*	*
Сибирь (группировка Яндекса)	* *	* *	*
Для сравнения			
Республика Бурятия (ДФО)	* *	*	*
Россия	* *	* *	*

По интенсивности интереса Сибирь почти не уступает Дальнему Востоку: * запроса о Китае на * * запросов об имплантации против *. В абсолютных числах она лидирует: *,* тыс. запросов «зубы в Китае» за * дней, *% всех таких запросов в России, против *,* тыс. на Дальнем Востоке[462]. Выше всего интерес в Томской и Кемеровской областях, Красноярском крае и Иркутской области — *–*; западная граница высокого интереса проходит по Омской области (*).

На Авито * объявление из * (*%) размещено в Сибири, больше всего — в Красноярске (*) и Иркутске (*)[463].

Сибирские отзывы о Китае строже дальневосточных: среди записей *–* годов с указанным регионом * из * сибирских отрицательные, среди * дальневосточных — одна; сибиряки чаще описывают дорогу через Благовещенск как долгую и дорогую (п. *.* «Страхи и мотивы лечения за рубежом»). Выборка мала и показывает лишь направление.

Альтернативные направления

Новосибирск — внутренний центр лечения для Сибири. «*» * * * * * * * *[464]. * * * * * * * * * * *[465]. * * * * * * * * * * * (*. *.* «* *»). * * * «* * *», * * * * * *, * * * * * * * *. * «*» — * *. *.*.* «*».

462 ****** ******** — *****://********.******.**/?******=***&****=***&*****=**** * *****

463 ***** — *****://***.*****.**/***/************_*****?*=*******+*****+*+*****

464 ****** — *****://*****-54.**/******-******-*-*****-*******-**-***-**********-*****-******-*-*****-**********/

465 ******* — *****://*******.**/********/********-***********-**********/

* * * *. «* * * *» * * *[466], * * — * *. *.*.* «* * * *». * * * * * * * * «* * * *» * * * *[467]. * * «*» * * * * * * * * * * * * * * * * *–* *. *. * *[468]. * * * * * * * *: *-*-* — * *. *. * * * * *. *. * * (*. *.* «* * * * * * * * *»).

* * * * (*. *.* «* *») * * * * * * * * * * * *; * * * * * * * * *, * * * * * * *, * * * * * *[469].

Вывод к разделу *.*

…

[466] 2*** — *****://2***.**/**********/****/70000001099897881
[467] ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
[468] ******** — *****://***.********.**/*********/******/***-******-****-*-*****/
[469] ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75

8.4. Урал и европейская часть России

Потенциальный спрос

Таблица 45. Потенциальные пациенты комплексного лечения на Урале и в европейской части России: жители *–* лет с потерей * и более зубов и доходом выше * тыс. руб. в месяц на человека, население на *.*.*, доходы * г.

Территория	Население *–* лет, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов, тыс. чел.	Из них с доходом выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов при доходе выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Доля жителей с доходом выше * тыс. руб. в месяц, * г., %	Среднедушевой доход, * г., тыс. руб. в месяц
Урал						
Свердловская область	* *	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Ямало-Ненецкий автономный округ	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Челябинская область	* *	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Тюменская область без автономных округов	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*
Курганская область	*	*	*,*	*,*	*,*	*,*

Территория	Население *–* лет, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов, тыс. чел.	Из них с доходом выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Потеряли * и более зубов при доходе выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Доля жителей с доходом выше * тыс. руб. в месяц, * г., %	Среднедушевой доход, * г., тыс. руб. в месяц
Итого Урал	**	**	*,*	*,*	—	—
Европейская часть						
Москва	**	**	**,*	*,*	*,*	*,*
Санкт-Петербург	**	**	*,*	*,*	*,*	*,*
Остальные регионы европейской части России	**	**	**,*	**,*	—	—
Итого европейская часть	**	**	**,*	**,*	—	—
Для сравнения						
Россия	**	**	**,*	**,*	*,*	*,*

На Урале и в европейской части живут *,* млн из *,* млн потенциальных пациентов страны с потерей * и более зубов и доходом выше * тыс. руб., или *%. Одна Москва даёт *,* млн таких людей — в пять раз больше всего Дальнего Востока. На Урале пул сосредоточен в Свердловской области и нефтегазовых автономных округах: в Ямало-Ненецком автономном округе доход выше * тыс. руб. у половины жителей. Метод — как для Дальнего Востока (п. *.* «Дальний Восток»).

Цены на комплексное лечение в местных клиниках

Таблица 46. Цены на комплексное лечение в частных клиниках Екатеринбурга, Москвы и Санкт-Петербурга, медианы на *.*.*, тыс. руб.

Город	Один имплантат с коронкой, эконом-системы	Четыре имплантата с коронками	All-on-*, одна челюсть, полный цикл (число клиник)	Обе челюсти, All-on-* с цирконием (число клиник)
Екатеринбург	*	*	* (*)	* * (*)
Москва	*	*	* (*)	* * (*)
Санкт-Петербург	*	*	* (*)	* * (*)
Москва и Санкт-Петербург	*****	*****	*** (*)**	*** * (*)**
Для сравнения				
Три города Сибири	*	*	* (*)	* * (*)

Одиночная имплантация в столицах дороже, чем на востоке страны: на Дальнем Востоке и в Сибири она на *–*% дешевле, чем в Москве и Санкт-Петербурге, а на премиальных системах стоит *–* тыс. руб. против *–* тыс. руб. All-on-* не дороже, чем в регионах: *–* тыс. руб. в Екатеринбурге и Москве, * тыс. руб. в Санкт-Петербурге. Московская выборка состоит в основном из массовых и сетевых клиник с открытыми прайсами, поэтому медиана Москвы, вероятно, ниже средней по рынку города (п. *.* «Цены на комплексное лечение»).

Доступность лечения в Китае: маршруты, время и стоимость поездки

С Урала и из европейской части в Китай летят самолётом[470]:

[470] Aviasales — https://www.aviasales.ru/

- до Читы с пересадкой и дальше автобусом и поездом в Маньчжурию: из Москвы — *,* тыс. руб. туда и обратно, из Екатеринбурга — *,* тыс. руб., из Санкт-Петербурга — *,* тыс. руб.;
- до Благовещенска и дальше в Хэйхэ: из Москвы — прямые рейсы * раз в неделю, *,* ч полёта, *,* тыс. руб. туда и обратно;
- до Пекина — *–* тыс. руб. туда и обратно, но гостиница в Пекине платная.

Одна поездка с транзитной ночёвкой стоит *–* тыс. руб. через Читу и *–* тыс. руб. через Благовещенск, цикл из двух поездок — *–* тыс. руб. на человека и *–* тыс. руб. на двоих. В пути *–* ч в одну сторону, цикл All-on-* — * дней вне дома. Организаторы привлекают пациентов из европейской части с перелётом до Благовещенска; независимые авторы отзывов отсюда чаще пишут, что поездка оправдана только для живущих недалеко от границы (п. *.* «Страхи и мотивы лечения за рубежом»).

Интерес к лечению в Китае и за рубежом

Таблица 47. Поисковые запросы о лечении зубов в Китае, Турции и об имплантации на Урале и в европейской части России, Яндекс, *.*–*.*.*

Регион	Запросов об имплантации	Запросов «зубы в Китае»	Запросов о Китае на * * запросов об имплантации	Запросов «зубы в Турции» на * * запросов об имплантации
Урал	* *	* *	*	*,*
Свердловская область	* *	* *	*	*,*
Челябинская область	* *	*	*	*,*
Тюменская область	* *	*	*	*,*
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	* *	*	*	*,*
Центр	* *	* *	*	*,*
Москва и Московская область	* *	* *	*	*,*
Северо-Запад	* *	* *	*	*,*

Регион	Запросов об имплантации	Запросов «зубы в Китае»	Запросов о Китае на * * запросов об имплантации	Запросов «зубы в Турции» на * * запросов об имплантации
Санкт-Петербург и Ленинградская область	* *	* *	*	*,*
Поволжье	* *	* *	*	*,*
Республика Татарстан	* *	*	*	*,*
Юг	* *	* *	*	*,*
Краснодарский край	* *	*	*	*,*
Для сравнения				
Россия	* *	* *	*	*,*

* * * * * * *_* * *, * * * * * * *. * * * * * * * * * *, *_* * * *, * * * * *. * * * * * * * * * * *,* *. * *,* *. * «* * *» * *, * *%; * * * — *,* *., * * *, * * * *[471].

* — * * *, * * * * * * * * * *. *,* * «* * *» * * * * * * * *, *,* * * *. * * * * * * *_* * *. * * * * * * * * * * * *. * * *%, * * *., * * * «* * *» * * *%, * * *.[472]

* * * * * * * *. * * * * * * * * *, * — * * * *-*, * (*%) — * * *[473], * * * * * (*. *.* «* *») * * «* * * *» * * * * * * * *[474].

Альтернативные направления

* * * * *. * * * * * *: *,* * * * * *. * * *, *,* * * *-*, *,* * * *[475]. * * * * * * * * (*. *.*.* «*»–*.*.* «* * *»). * * * * * * * * *, * * * * * * * * *.

* — * * *. * * * * * * *, * *, * * * * — * * * * * (*. *.* «* * * * * * * * *»). * * * * * * * * * *: * * *, * * * * * * *[476]. * * * — * *. *.*.* «* * *» * *.*.* «* *».

* — * * * * * * * * * * * * * * * * *[477], * * * * * * * (*. *.* «* * * * * * * * *»). * * — * *. *.*.* «* * * (*)».

Вывод к разделу *.*

…

---

[471] ****** ******** — *****://********.******.**/?******=***&****=***&*****=**** * *****
[472] ****** ******** — *****://********.******.**/
[473] ***** — *****://***.*****.**/***/**********_*****?*=*******+*****+*+*****
[474] ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
[475] ********** — *****://***.**********.**/*****/862300
[476] ****** ******* — *****://******-******.**/
[477] 401.** — *****://401.**/********-*********-**-******/

8.5. Приоритетность регионов

Регионы сопоставлены по ёмкости платёжеспособного спроса, интересу к Китаю, экономии пациента при разных объёмах лечения и конкуренции (п. *.* «Экономия на лечении с учётом расходов на поездку»–*.* «Урал и европейская часть России»). Ёмкость показана числом жителей *–* лет, потерявших * и более зубов, в семьях с доходом выше * тыс. руб. в месяц на человека — это кандидаты на полное восстановление челюсти.

Таблица 48. Приоритетность групп регионов России для лечения в Китае: ёмкость платёжеспособного спроса, интерес к Китаю, экономия пациента, конкуренция

Группа регионов	Потеряли * и более зубов при доходе выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Запросов о Китае на * * запросов об имплантации	Экономия: четыре имплантата эконом / четыре имплантата премиум / All-on-* / обе челюсти, %	Конкуренция и альтернативы	Приоритет и продукт
Приграничье: Приморский, Хабаровский, Забайкальский края, Амурская область, Еврейская АО	*,*	*	*–* / * / *–* / *–*	* * * * * *; * * * * * *; * *; * *	*: * * * *, * * *; * * — * * * * *
в том числе Хабаровск	—	*	–* / * / * / *	* * * * *	*: * * *, * * — * * *
Северная часть Дальнего Востока: Якутия, Сахалинская и Магаданская области, Камчатский край	*,*	*	* –* * –* / * –* * * / *–* / *–*	* * *, * *, * * * *; * *	*: * * * * * * * *
Сибирь	*,*	*	* –* * * / *–* / *–* / *–*	* * * * * * *; * *	*: * * * * * * * *; * * * *

Группа регионов	Потеряли * и более зубов при доходе выше * тыс. руб. в месяц, тыс. чел.	Запросов о Китае на * * запросов об имплантации	Экономия: четыре имплантата эконом / четыре имплантата премиум / All-on-* / обе челюсти, %	Конкуренция и альтернативы	Приоритет и продукт
Урал	*,*	*	* / * / * / *	* *, *, *	*: * *, * *
Европейская часть, включая Москву и Санкт-Петербург	* *,*	*–*	* –* * * / *–* / *–* / *	* * *, *, *; * *	*: * *, * *

Стоимость привлечения по регионам для лечения в Китае в открытом доступе не публикуется. Для стоматологии в целом заявка из контекстной рекламы в регионах дешевле, чем в столицах: по сводке отраслевых данных — *–* тыс. руб. в регионах, *–* тыс. руб. в Санкт-Петербурге и *–* тыс. руб. в Москве[478]; по данным одного рекламного подрядчика — * руб. в Красноярске, * * руб. в Иркутске и * * руб. в Москве[479]. Для удалённых регионов к цене заявки добавляется барьер поездки: решение принимается дольше, и до лечения доходит меньшая доля обратившихся.

Приоритеты регионов:

1. * * * — * * * *, * * *: * * * * *. *., * * * * *–*%, * * * — *–*%. * *, * * * * * *, — * * * * * * * * * *.
2. * * * * * * — * * * * * * (*-*-*, *-*-*) * * * * * * (*–*% * * *); * *-* * * * *. * — * * * * * * * *: * *. * * * *% * * *. * * * * — * *: * * * * *-*-* — *–*%, * * * * — *–*%, * * — *–*% * *–*%.
3. * * * * — * * * *, * * * *: * *–*% * * * * * *, * * * * *–* * *, * * * * * *. * * * * (*–*%) * * * * *, * * *.

* * * * * *: * * * * «* * * *» (*. *.*.* «* * * *»), * * *; * * * * — * * * * * * (*. *.*.* «* * * * * *») * * * * * *.

Чем различается продвижение для близких и удалённых регионов

- **Что продавать.** …
- **Какой объём лечения.** …
- * * *. * * * * * * *, * * * *. * * * * * — * * * *-*-* * * * * * * * *; * * * * * * * *–*% * *.
- * *. * * * * * * * * * * * * * *: * * * * * * *–* *. *. * * * * * * * * * *. * * * * * * *, * * * * * * *, * * * * *.

Вывод к разделу *.*

…

9. Основные конкуренты

9.1. Выбор конкурентов

Пациент, которому нужно комплексное лечение стоимостью *–* тыс. руб. и выше, сравнивает не только организаторов поездок в Китай между собой. Он выбирает между тремя типами предложений, и каждый из них образует отдельную группу конкурентов:

- организаторы лечения в Китае — агентства и русскоязычные представительства клиник приграничных городов, прежде всего Хэйхэ;

478 **.** — *****://**.**/**5254953/2275414-**********-**********-*-**********-******-********-*-*********

479 ****** ****** — *****://******-******.**/*****/*******-**********-******-******

- российские клиники имплантации и полного восстановления зубов — местные сети Дальнего Востока и Сибири и столичные центры, которые привлекают пациентов из других регионов;
- другие направления стоматологического туризма — Турция, Южная Корея, Беларусь.

Внутри групп конкуренты отбирались по четырём критериям:

1. заметность в рекламе и выдаче Яндекса — основном источнике первого обращения пациентов;
2. число отзывов на картах и независимых площадках — косвенная мера реального потока пациентов и доверия к игроку;
3. близость к премиальному позиционированию: бренды имплантов в прайсе, пакеты полного восстановления, цифровая диагностика, сравнение с ценой лечения того же уровня в России;
4. охват регионов: работа с пациентами Дальнего Востока, Сибири, Урала и европейской части России.

Заметность в Яндексе измерена по выдаче на *.*.*. Взяты шесть запросов: три о лечении в Китае («лечение зубов в китае», «импланты в китае», «протезирование зубов в китае») и три общих о полном восстановлении («все зубы на имплантах», «имплантация зубов под ключ», «all on *»). Выдача снята в восьми городах: Владивостоке, Хабаровске, Благовещенске, Иркутске, Красноярске, Новосибирске, Екатеринбурге и Москве; запросы «протезирование зубов в китае» и «all on *» — в четырёх из них. Всего * страниц выдачи, на которых * рекламодателей показали * объявления[480].

По запросам о Китае реклама почти целиком принадлежит организаторам лечения: * из * объявлений. По общим запросам о полном восстановлении рекламируются российские клиники: из * объявлений организаторам лечения в Китае принадлежат *, и все они показаны во Владивостоке и Благовещенске. В этих же городах по тем же запросам рекламируется московская сеть «Флоренция» с посадочной страницей для иногородних. За пациента приграничья, которому нужно полное восстановление, одновременно спорят организаторы Китая, местные сети и столичные центры.

Среди организаторов лечения в Китае заметность распределена неравномерно (органика — обычные, нерекламные результаты поиска):

[480] ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75

Таблица 49. Присутствие шести организаторов лечения в Китае в выдаче Яндекса, * городов России, *.*.*

Организатор	Показов рекламы, из * у всех организаторов	Городов с рекламой, из *	Страниц выдачи о Китае с сайтом игрока в органике, из *	Показов рекламы по общим запросам о полном восстановлении
«Ченгши»	*	*	*	*
«Жуйкан» (сеть сайтов клиники и агентов)	*	*	*	*
«Чжо Юе»	*	*	*	*
Первая комплексная поликлиника Хэйхэ (три бренда)	*	*	*	*
ИНО	*	*	*	*
«Ю-Ай»	*	*	*	*

* * * — * * * «*»: * * * * * * * * * *, * * * *. * «*» * «* *» * * * *, * * * *, * * * * * * * *. * * * «*-*» — * * *, * * * * * * * *.

* * * * * * * * *, * * * *, * * * * *. * * * * * * * * * * * *. *, * «* * *» (* «* *») * * * * * * * — *[481], * * «* *» (*) — * * * * * *, * *. *[482]; * * * * * * * * * * *, * *.

* * * * * * * * * * * — * * * * * *, * * *, * * * * * *, * * * * * * * * *. * * * — * * *, * * * * * * * (*. * *. * «* * *»), * * * * * * * * * * * * * * *.

[481] 2*** — *****://2***.**/**********/******/******* ***** * *****
[482] ********* — *****://***.*********.***/**********_*_*****/

Таблица 50. Конкуренты, выбранные для профилей: группа, география, основание выбора

Пункт	Конкурент	Город, регион	Почему выбран	Источник
Организаторы стоматологического лечения в Китае				
..* «„*“»	«*»	*; * * *	* * * * * * * * * * * * * *; * * * * * * * * * — *	*483; * *484
..* «„*“»	«*»	*; * * *, *, *	* * — * * * * *, * * *; * * * *; *, * * * * *-*	*485; *486
..* «„* *“»	«* *»	*; *-* * *	* * * * * *-*-* * * * *; * * * * * * * * *; * * * * * * *	*-*.*487; *488
..* «* * * * (*, *, „*-*“)»	* * * *: *.*, *.*, «*-*»	*; * * *, * * * * — * *	* * * * * *, * * * * * * * * *; * * * *; * * * *	*489; *.*490
..* «*»	*	*; * * — * *	* * *, * * *, * * * * * * * * *; * * * * * *	*491; *.*492
..* «„*-*“»	«*-*»	*, *, *; * * *, *, *	* * * * *: * * * * * * * * * * * *; * * * * * * * *	*.*493
* * * * * * *				
..* «„* *“»	«* *»	*, *	* * *, * * * *. * * * * * * *; * * * * * * * * * *	*494; *495

483 *****://*******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
484 *****://*******.**/****/?****=********** *****
485 *****://*******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
486 *****://***.*******.***/*******?******_*****=*******+*****+*+*****
487 *****://***-**.**/******/*****-**-***********-***-**-4/
488 *****://2***.**/***************/******/******* ***** * *****
489 *****://*******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
490 *****://*********.***/
491 *****://*******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
492 *****://*********.**/
493 *****://********.**/
494 *****://*******.**/*******/***-**-*********-41-1122536001477
495 *****://*******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75

Пункт	Конкурент	Город, регион	Почему выбран	Источник
..* «* *»	* *	*, *, *	* * * * * * *; * * * * * *	*.*496
..* «„*“»	«*»	*	* * * * * * *; * * * * *; * * * * *	*497; *-*.*498
..* «„*“»	«*»	*, *-*	* * *, * * *; * «* *» * * * * *	*-*-*.*499
..* «„* * * *“»	«* * * *»	* *, * * * *	* * * * *; *-* * * * * * * * * *; * * * * * *	*500; *.*501
..* «* * * *»	* * *	*	* * * * * * * * *; * * * * * * *, * * * *	*502; *-*.*503
**** , * * * * *				
..* «* * * *»	* * *	*	* *, * * *, *-*-* * * * *	*.*504
..* «* * *»	* *	*, * *	* * * * *; * * * * * * * *	*-*.*505
..* «„* *“»	«* *»	*; * * *	* * * * * *; * * *	*.*506
..* «* * * (*)»	* * *	*	* * * * * *, * * * * * * * *; * * * * * *	*.*507

496 *****://**********.**/
497 *****://2***.**/**********/******/********** *****
498 *****://*****-54.**/******-******-*-*****-*******-**-***-**********-*****-******-*-*****-**********/
499 *****://***-***-**********.**/
500 *****://*******.*******.**/********/54645850-****-**-****-***-******-*****-**********-****-********-*-********/
501 *****://******1***.***/*********/
502 *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
503 *****://***-****.**/*******/
504 *****://**********.***/**/**********-2026/
505 *****://******-******.**/
506 *****://**********.***/*-********-2/
507 *****://401.**/********-*********-**-******/

…

9.2. Организаторы стоматологического лечения в Китае

Россиян в Хэйхэ принимают государственная стоматологическая больница и более десятка частных клиник[508]. Продают их услуги десятки русскоязычных сайтов: обход сайтов организаторов, найденных *.*.* в выдаче Яндекса, *ГИС и на Яндекс Картах, дал * сайтов примерно * игроков, за которыми стоят *–* крупных клиник Хэйхэ[509]. Центры приёма российских пациентов и маршруты описаны в п. *.* «Лечение в Китае: центры приёма российских пациентов, маршруты, условия поездки».

Одна клиника продвигается через множество сайтов. У «Жуйкан» их не меньше *: официальный сайт, сайты агентов в Благовещенске, Томске, Якутии и посадочные страницы под города Сибири. Первая комплексная поликлиника Хэйхэ работает под тремя брендами, «Цюань Юй» — под четырьмя. Так игрок занимает несколько мест в выдаче по одному запросу, а пациент видит не одну клинику, а много «независимых» предложений.

В основе рынка — агентская модель. Клиники Хэйхэ платят посредникам в России комиссию за привлечённых пациентов, и китайская пресса называет это сложившейся индустрией[510]. Открытые условия публикуют немногие: «Цюань Юй» платит партнёру *% стоимости лечения, но не более * тыс. руб. за пациента[511]; агент «Жуйкан» TravelDent — * тыс. руб. за приведённого пациента с чеком от * тыс. руб. (п. *.*.* «„Жуйкан“»). Субагентами фактически работают и блогеры-пациенты с контактами для заявок под роликами, и частные «координаторы» на Авито.

Для пациента агентская модель оборачивается тремя проблемами:

- * * * * * — «* *», «№*», «* *», «* *» — * * * * * * * * *; * * * «* * * №* (*)» * * * * * * * *,*, * * * * *, * * * * * * * *[512];
- * «*» * * * * * * * * * * * * *: *-*-* * «*» * * * *. *. * * * * * * *. *. * *[513, 514];
- * * * * * * *, * * * * — * *, * * * * * * *; * * * * * * *.

Профили составлены по сайтам организаторов на *.*.* и собственным замерам того же дня: выдаче Яндекса (п. *.* «Выбор конкурентов»); отзывам на картах и свободных площадках (п. *.* «Страхи и мотивы лечения за рубежом»), дополненным * карточками клиник на Яндекс Картах по запросу «стоматология Хэйхэ»[515]; * роликам YouTube о лечении зубов в Китае (п. *.* «Приёмы продаж сложных медицинских услуг с высоким средним чеком»); * сообществам

---

508 **** — *****://****.*****.***/*/8***3******
509 ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
510 **** — *****://****.*****.***/*/8***3******
511 *****.** — *****://*****.**/**********-*********
512 ******* — *****://*******.***/*******/***************_******************_*******_1_*****_*****/
513 ****** — *****://*********.**/
514 **********.** — *****://**********.**/
515 ****** ***** — *****://******.**/****/?****=********** *****

ВКонтакте[516]; * объявлениям на Авито[517]. Оценки на картах почти у всех *,*–*,* и слабо различают игроков; критика сосредоточена на свободных площадках (п. *.* «Страхи и мотивы лечения за рубежом»).

9.2.1. «Ченгши»

Позиционирование и ключевое обещание

«Ченгши» (сайты chengshi.ru и chengshidental.ru) представляет себя государственной стоматологической больницей Хэйхэ и «стоматологией №*», которую ежегодно посещают более * тыс. россиян, и подчёркивает работу «без посредников»[518]. Ключевое обещание — вернуть все зубы «как в молодости» за * дня по ценам в * раза ниже российских[519]. Технологии стоят во втором ряду: «*D-моделирование», «решаем сложные случаи». По сути это позиционирование быстрого и дешёвого полного протезирования.

Ассортимент и продуктовые пакеты

Ядро — полное протезирование коронками, мостами, съёмными и бюгельными протезами; есть имплантация и All-on-*. На сайте * страниц услуг: каждая конструкция и материал описаны отдельно[520]. Продуктовая упаковка — четырёхдневный маршрут «приезд, подготовка, протезирование, контроль» и персональный план протезирования в трёх вариантах[521].

Особенности ценообразования и подача цены

Цена открыта и сравнивается с Россией в таблице: коронка из диоксида циркония стоит *–* тыс. руб. в России против * тыс. руб. в клинике[522]. Циркониевые коронки различаются облицовочной керамикой: с китайской — * тыс. руб., с японской Noritake — * тыс., с немецкой VITA — * тыс. руб.[523] All-on-* подаётся «примерной» ценой около * тыс. руб. за челюсть «под ключ» с упоминанием Nobel, Straumann и Osstem, но без цен по системам[524].

Цен на одиночные импланты на сайте нет[525]. Ориентир «Straumann с коронкой за * тыс. руб.» приводится только в статье на vc.ru, оплаченной оператором сайта[526].

Офферы

За ответы на шесть вопросов квиза (короткого опроса на сайте) обещаны скидка *%, полная компенсация проживания и бесплатные экскурсии[527]. Всем

---

516 ********* — *****://**.***/******/**********?*=******* ***** * *****
517 ***** — *****://***.*****.**/***/**********_*****?*=*******+*****+*+*****
518 ********.** — *****://********.**/
519 ********.** — *****://********.**/
520 ********.** — *****://********.**/*******_*****.***
521 ********.** — *****://********.**/
522 ********.** — *****://********.**/
523 ********.** — *****://********.**/****-**********/
524 ********.** — *****://********.**/******/***-**-4-*-*****-****/
525 ********.** — *****://********.**/****-**********/
526 **.** — *****://**.**/****/2813608-*****-**-**********-*****-*-*****-*-******
527 ********.** — *****://********.**/

пациентам бесплатны проезд Благовещенск — Хэйхэ (* тыс. руб.), гостиница (*,* тыс. руб. в сутки), гид-переводчик (*,* тыс. руб. в сутки) и оформление визы (* тыс. руб.)[528]. Логистика подаётся как подарок с ценником; виза россиянам с сентября * года не нужна (п. *.* «Лечение в Китае: центры приёма российских пациентов, маршруты, условия поездки»), так что её «стоимость» в списке подарков номинальна.

Доказательства качества и снятие страхов клиента

- * * * * * * * * *, * * * * *, * «* *» * * * *[529].
- * * *: * * — * *; * * *, * * *,*% *[530].
- * * * *, * *, * * * *[531].
- * * * * * * * * * *: * *,* * * * * * *[532].

* * * *, * * * * * * *, * * *. * * * * * * * * * *.

Сайт и посадочные страницы

Сайт chengshi.ru построен под поисковое продвижение: * страница, из них * страниц услуг и около * статей[533]. Заявки собирают квиз, кнопки Telegram и Max менеджеров и система учёта заявок (CRM) amoCRM; посетители отслеживаются Яндекс Метрикой и пикселем VK для повторной рекламы[534].

Контент

У «Ченгши» самая сильная собственная видеостратегия среди организаторов: канал на YouTube — *,* тыс. подписчиков и * роликов, ролик «Весь путь пациента» набрал * тыс. просмотров[535]. Это ролики-кейсы с ценой и паспортами имплантов. Telegram-канал мал: * подписчиков, около поста в день, медиана * просмотров[536].

Отдельный приём — нативная реклама на деловом портале vc.ru: статьи в рубрике «Личный опыт», в том числе «обзор * отзывов» (*% рекомендуют) и кейс All-on-* за * тыс. руб., помечены как реклама оператора сайта[537].

Каналы привлечения и продаж

- * * — * *: * * * * * * * * * * * * * *, * * * * * «* * * *» * * *. * * * * *.
- *, * * * * *. *, *-*.
- * * * * *; * * * * * * * * *.
- * * * * — * * * * *; * * * *.

---

[528] ********.** — *****://********.**/

[529] ********.** — *****://********.**/

[530] ********.** — *****://********.**/**********-********/

[531] ********.** — *****://********.**/

[532] ****** ***** — *****://*******.**/****/?****=********** *****

[533] ********.** — *****://********.**/*******_*****.***

[534] ********.** — *****://********.**/******/

[535] ******* — *****://***.*******.***/@**********/******

[536] ******** — *****://*.**/*/**********

[537] **.** — *****://**.**/****/2873967-********-*****-*-*****-******-*-**********

- * * * * * * *.

Достоинства

- * * * * * * * * * * * *, * * * *.
- * * * * * * * * * *.
- * * *: * * *, * * *, * *.

Недостатки

- * * * * * (« * * * *», « * * *»), * * * * *.
- * « * * * * *» * * * * * *: * * * * (*. *.* « * * « * *»: *, *, *»).
- * * * * * * *, * *-*-* — «*».
- * * * * « * *» — * *.
- * * — * *, * * * * *538; * *, * * *, *.

9.2.2. «Жуйкан»

Позиционирование и ключевое обещание

«*» — * * * *, * * * * *-*. * * * * *: *.*, *.*, *-*.*, *.* («*»), *-*. * * *. * * * *. * * *, * * * * *. *2 *539; * * * *. * * * — « * * * * * * *», « * *», « * *», * * * *540. * * * * * *-*-* * *-* * * * * * * * * * *541.

Ассортимент и продуктовые пакеты

* * * * *. *., *-*-* * *-*-*, * *542. * * * * * * * * * *: *, *, *, *, *, *543. * * * * * *-*, * * * * *.

Особенности ценообразования и подача цены

* * * * «*». * * * * * * * * * *. *., * — * *., * — * *., * * * — * * *. *.544 * * * * * * * *; * * * * * *. *. * * * * * *. *. * *545. * * * « * *» * * * * *.

* * * * * *: * * * * * *. *. * * * * * *. *. * *546. *-*-* * * * * «* * *.» * «* * *. *.» * *, * * *.

*

- * * * * *. *. * *, *, *, *; * — * *%547.
- * *: * * *, * *, * * * * * * *, * *548. * * * * *.
- * *: * *. *. * * * * * * * * * *. *. * * * « * — * — *», * * * * * * * * *. *.549

* * * * * *

538 ****** — *****://******.**/******?*****=280802625109
539 **********.** — *****://**********.**/
540 **********.** — *****://**********.**/
541 ******-******.** — *****://******-******.**/
542 **********.** — *****://**********.**/
543 ******-******.** — *****://******-******.**/****/
544 ******-******.** — *****://******-******.**/****/
545 ******-******.** — *****://******-******.**/****/
546 **********.** — *****://**********.**/
547 **********.** — *****://**********.**/
548 ******-******.** — *****://******-******.**/
549 ********** — *****://******-****.**/*****

* * * * * * * * * * *: «* * * *», «* * *-*», «* *», * *. * — * *, * «* * *», *, * * * *550. * * * *: * * * * * — * *–* *551.

* * * * * * *,* * * * * * *552. * * * *: * * *,*, * *% * * *553. * * * — * * * *: * * * * * * * * * * *. *.554

* * * *

* * — * * * * * * * * *: * * *.* * *, * * * *555, * *.* — *556. * * * * * * * *. * * * * * * * *: * * * * * * * * * * * *, * * * * * *557. * *–* * * * * * * *; * * * * * * *.

*

* * * — * * * * *: * * * * * * * * * * * * *,* *. *, * — *, *,* *.558 * * «* *» — * *. * * *559.

* * * — * *-*. * * * «*» — *, * * * * *: *560. * * — * «*», * * * * * * «* *, * * * *, — * *»561. *-* * * *. * * * * * *, * * *. *, * * * * *562.

* * * *

- * * — * * * * *: * * * *, * * *, * * * * * *; * * * * * * *.
- * * * *: * * * * * * * * * * * *.
- *-* * * * * * — * *.
- * * *, *, * * *; * * *.
- *: «*» — * *, * * * * *, * * *.
- *, *, * *, * * *.

*

- * * * *: *, *, *, *, *, *.
- * * * * * * * * * *.
- * * * * * *, * *; *.

*

- * *: * * «*» * * «* *», * * * * * *.
- * * * * * — * «* *» * * * * *.
- * * * * * * * * * * * *.
- * * * * * *, * * * *; * * * * *563.

---

550 ******-******.** — *****://******-******.**/
551 **********.** — *****://**********.**********.**/
552 ****** ***** — *****://******.**/****/?****=********** *****
553 ******* — *****://*******.***/*******/**********_*******_*_*****_*****/
554 ******* — *****://*******.***/******_18758135.****
555 **********.** — *****://***.**********.**/*******.***
556 **********.** — *****://***.**********.**/*******.***
557 *********-*****.** — *****://*********-*****.**/*******_******.***
558 ********** — *****://**.***/******/**********?*=******* ***** * *****
559 ********** — *****://***.*********.***/
560 ******* — *****://***.*******.***/*******?******_*****=*******+*****+*+*****
561 ******* — *****://***.*******.***/*****?*=*8**8**53**
562 ******* — *****://***.*******.***/*****?*=**40****0**
563 ******-******.** — *****://******-******.**/

9.2.3. «Чжо Юе»

* * * *

«* *» — * * * *; * * *-*.* * * *-*, «* *» *564. * — * * *–* * * * * * * * *, * * * * «* * *%» * * * *; «* *», * * * * *,*–*,* * *., — «* *–* * *»565. * * * * *, * * *. * * * * *. * * * * *566.

* * «* *» * * * * *: * * * * * * * * * *567. * * *, * * * * — * * *, * * * *.

* * * *

--* * *-*-* * * * *: * * *, * * (*) * * * * * * *; * — * * * *568. * * *-*-* *:

- *: *-* * * (*), * *, *-*;
- * * * * * — * * * * *;
- * * * * * * — * * *;
- * *; * * * * * * * *569.

* * * * * * * — * * * *570. * * * * * — *, *, * *.

* * * * *

* 51. * „* *“ * * * * * * *, *. *., «*», *.*.*

*	* *	*	* (*, *)
--*	*	*	*
--*	*	*	*
*	*-*.*, *-*-*571; *-*.*, *-*-*572		

* * * *: * «* | * | * *» * *-*-* * * * *. — *,* * *. * * * * «* * *.» * * «* * * *. *.»573. * *. *. — * * * * * *, * * * * * *. * * * * * * * *.

* * * * *: * — * *. *.,* — *,* *.,* — *,* * *.,* — *,* *.,* — *,* *.,* — * *. *.574; * * * * — * * *. *.575 * * * * * — * *. * * «* * * * * * * * * *».

* * * * *. *-*-* * * * * «* * *.» * * * * *, «* *,* *.» * * * * «* * *. *.» * * *-*-*576, 577. * * * * * * *. *., * * * * * * * * * * * * *. *., * * * * * — * * *. *.578 * * * *, * * * *.

*

564 ***-**.** — *****://***-**.**/
565 ***-**.** — *****://***-**.**/
566 ***-**.** — *****://***-**.**/
567 ***-**.** — *****://***-**.**/
568 ***-**.** — *****://***-**.**/******/*****-**-**********-***-**-4/
569 ***-**.** — *****://***-**.**/******/*****-**-**********-***-**-4/
570 ***-**.** — *****://***-**.**/**********/
571 *****://***-**.**/******/*****-**-**********-***-**-4/
572 *****://***-**.**/******/*****-**-**********-***-**-6/
573 ***-**.** — *****://***-**.**/******/*****-**-**********-***-**-4/
574 ***-**.** — *****://***-**.**/**********/
575 ***-**.** — *****://***-**.**/******/*****-**-**********/
576 ***-**.** — *****://***-**.**/******/*****-**-**********/
577 ***-**.** — *****://***-**.**/******/******/
578 ***-**.** — *****://***-**.**/******/******/

- * * * *, * *, * * * * * — * * * *: * *. *., * *. *., * *. *. * * * * *. *. * *579.
- * * * * * * * * * * * *; *-* * * * *580.
- * * * — * * * * * * * * *581.

* * * * *

- * * *: * * * *, * *, * * * * * *, * * *582.
- * * * * * * * * *, * * * *583.
- * * * * * * * * *584.
- * * * * *: * * *, * *, *-*, * * * *585. * * * * * * * * *, * * * * * * * *.
- * * * * * * *: «* * *, * * *». * * * * * «* *+», * «* *» *, * * * * * *586.

* * * * * * * * * * * «* *». * * * *–* * * * * * *, * * * * * * *, * — * «* *»: * * * * * * * *, * * *, * * * * * * «* * * *. *.», * * * * * * * *. *.587 * * * * * * * * * * * * * * *. *. * *588.

* * * * * (*) * * * *: * * * *, * — *, * — *. * * * * * *: * * * * * * *. *. * * * *, * * * * * * * * *, * * * * * * * *. *.589 * * * * * * * *, *, * * * * *590.

* * * *

* *-*.* — * *, * * * * * * * *: *, *, *, *, *, *, *, *, *, *, *, *, * * *591. * * * * *, * * * * * * * *. * * * — * * * * * *; * * * * * * * * *.

*

* * *, *, *-*-* * *, * * «* * * * | * * *» — * *592, * * * *. * * * * * * *. * * * * * * * * * * * *593.

* * * *

- * *: * * * * * * * * * * * * *, * * * * «* * *» * *, * * *; * * * *.
- *: * * * * * *, * * * * *.
- *; * * * * *; * *, *, *.
- * * * * * * *.

*

- * * * * * * * * *, * * * *, *-* * *.
- * * * * * * * * *; * * * *.

---

579 ***-**.** — *****://***-**.**/
580 ***-**.** — *****://***-**.**/
581 ***-**.** — *****://***-**.**/
582 ***-**.** — *****://***-**.**/
583 ***-**.** — *****://***-**.**/
584 ***-**.** — *****://***-**.**/******/*****-**-**********-***-**-4/
585 ***-**.** — *****://***-**.**/
586 ***-**.** — *****://***-**.**/
587 2*** — *****://2***.**/**********/******/******* ***** * *****
588 ******* — *****://*******.***/******_18773444.****
589 2*** — *****://2***.**/**********/******/******* ***** * *****
590 ******* — *****://*******.***/*******/**********_**********_*****_***_*****_*****/
591 ***-**.** — *****://***-**.**/*******_*****.***
592 ********* — *****://**.***/******/**********?*=******* ***** * *****
593 2*** — *****://2***.**/**********/******/******* ***** * *****

- * * * * * * — *, * * * * * * * *.
- * * * * * * *.

*

- * «*» * * * *, * * * * *; «* * * *. *.» — * *.
- * *: * * * * * * *.
- * * * * * *: * * * * * * * «*» * * * * «* *»[594], * * * * *.
- * * * * * *: * * * * * * * * * *; * * — *,*.

9.2.4. Первая комплексная поликлиника Хэйхэ (stomchina, stomsuper, «Госстом-Китай»)

* * * *

* * * *, *-* * * * * * * *[595, 596]:

- *.* — «* №* * *» * * *: * * * * */*, * * * * * *-*, * * *, * * * * *[597];
- *-*.* («*-*») — «* * * * * * * * *, * * *»[598];
- *.* — * * *: * * «* *, * *, * * *, * *».

* * * * * * * * *, * *.* * * * * * *.

* * * *

*, *, *-*-* * *-*-*. * * *.* — * * * * * * *-* * *[599]: * * * * * * * * * *.

* * * * *

* * * *-*. *.* * «* *»: * *, *, * * * — * * *. *., * — *–* *. *., * * * * * — *,* *. *.[600]; * * * * *, * * * * * * * * *. «*-*» * * * * * * * * *: *-*-* — * *. *. * * * * * *, *-*-* — * *. *. * * * *[601]. * * *.* — «* * *% *».

*

«*-*» * * * * * * * * * * * *, * * * — «* * * *». * *.* * * * * * * * * *, * * *, * * * * * * *–* *.

* * * * * *

* * * * * * * * * *[602], *, * * * * * *. * * * * * * * * * * * * * * * * * *, * * * * *[603]; * * * * — *,* * * * *[604].

* * * *

---

[594] ***-**.** — *****://***-**.**/

[595] *********.*** — *****://*********.***/*********-**-*****-********.****

[596] *******-*****.** — *****://*******-*****.**/

[597] *********.*** — *****://*********.***/

[598] *******-*****.** — *****://*******-*****.**/

[599] *********.*** — *****://*********.***/55-**********-**********-**********-*-*******-**-**********-*********.****

[600] *********.*** — *****://*********.***/*********-**-*****-*****-******.****

[601] *******-*****.** — *****://*******-*****.**/*****

[602] *********.*** — *****://*********.***/

[603] ****** ***** — *****://******.**/****/?****=********** *****

[604] 2*** — *****://2***.**/**********/******/*******

. — * * *, * * * * *-*; * *. *-*.* — * * * * * «* *», * *, * * *. *.* — * * * * * * *.

*

* * * *.*. * * * — * * * * * *, * * *605; * * * *. * «*-*» * *.

* * * *

- * * * * *: * * * * * * * * *. «*-*» * * * * «* * * *» * «* * * *» * *, * * * * * * * * *.
- «*-*» * * * * * «*» * * * * *. * * * * * *606 — * * * * *.
- * * * * *, * *607.
- *; * *. * * * «* * * *» * * *.

*

- * * (*/*, * *, * *) — * * * *.
- * * * * * *.
- * * * *, * * * * * * *.

*

- * * * * * «№*» * «*»; * * * * * * *.
- * * * * * * * *.*; * * *-*-* * «*-*» * * * * *.
- * * * * * *; * * * * * *, * * *.

9.2.5. ИНО

* * * *

* — * * * * * (* *. * * * *.*), *, * * *, * * *, * * * * * * * «*»608. * — * «* *» * * * * *, * * *; * *: «* *. * *-*. * * *». * * * * * * *.

* * * *

* * *: * * * *, * * * * *, * * * * *609. * * * * * — * * * * * * * * *.

* * * * *

* * * * * *: * * * * * * * * *610. * * *. * * * * * *: * *-* — * * *, * — * * *, * — * * * * * * * * *; * * * * — * * * * *, * — * * *611. * * * * *: * *. * * * * * *612.

* * * * * *. *. * * * *-*-* * *, * * * *, * * * *. *. * * *, * *. — * * * * *. *. — * *. * * * * * *. *. * * * * * * *. * *613 — * *–*% * * * * * *. *. * (*,* *.), * * * * * * * *.

*

---

605 ********** — *****://**.**/*****/70000035457345
606 ****** — *****://******.**/******?*****=9729334456
607 *********.*** — *****://*********.***/*********-**-*****-********.****
608 *********.** — *****://*********.**/
609 *********.** — *****://*********.**/
610 *********.** — *****://*********.**/
611 *********.** — *****://*********.**/
612 *********.** — *****://*********.**/*****
613 *********.** — *****://*********.**/*****

- * * * * *. *. — «* * * *»: * * — *, *, *, * *614.
- «* * * * * ₽ — * *»; * * * * * *-* * * *615.

* * * * * *

* * * * * * * * *616, * * * *, * * *, * * * *. * «* * * *, * * *» * * * *617. * * * * * * * — * * * * * * * * * * *618.

* * * *

* * * * * *, *, * * *-* * * * * *. * * * * * * * *.

*

* *: * * * * * *, * *. * *, * * * * * * * * * *.

* * * *

- * * — * * *: * * * *, * * *, * * * — * * * «* * *», «* * * *» * «* * * *»; * * * *.
- * * * * * *-*.
- * * — * «* *» * * * * * * «* * *»619.

*

- * * *: * * * *, *, *.
- * * * * * * — * * * * *.
- * * * * * * *.

*

- * * * * * * * * *.
- * * * * * * * * * * *.
- * * * * * * *: * * * *.
- * * * * *; * * — * * * * *.

9.2.6. «Ю-Ай»

* * * *

«*-*» (*-*, *.*) * * * *, * * * * *, * * * * * * * *, * * *620. * * — «* * * *» * * *, * * *: * *, * * *621. * * * * * * *: * * *, * «* * * * * *»622. * * * «*-*» * * * * *.

* * * *

* «* * * *» * * * * *, *, *-*-* * *. * — * * *: * * * * * *, * *. *. * * *, * * *_* *623.

* * * * *

---

614 *********.** — *****://*********.**/
615 *********.** — *****://*********.**/
616 *********.** — *****://*********.**/
617 *********.** — *****://*********.**/
618 ****** ***** — *****://******.**/****/?****=********** *****
619 ****** — *****://******.**/******?*****=2722137760
620 ********.** — *****://********.**/
621 ********.** — *****://********.**/
622 ********.** — *****://********.**/
623 ********.** — *****://********.**/******-********/*******/*********-**-********

* * * * *: * * «* *» — * *. *. (*, *, * *, *, * *), * *-*-* — * *. *., * * * * — * *., * — * *., * — *, * *. *.[624] * * * * * * *. *-*-* * * * * * * * * * * * * * * * * *. *. * *.

* * — * «* * * *»: * * * * * * * * * * * *. * * * *, * * * * * * * * * *, * *. *. * * * *, * *. *. * *, * *, *% *, * * «* * *»[625]. * * * * * * * *: * * * * *, * * * * «*».

*

- * * * * *, * * * * * * *, * * *%[626].
- * * — * *. *. * * * * * * *, * * * * * — * *% * * * * — *[627].
- * *% * * * * * * * *-*-*[628].

* * * * * *

- * * * * * * (*) * * * * (*), * * * * * * * * *, * * */* * *-*; * «* * *»[629].
- * * * *, * * * *, * * *, *- * *.
- * * * * * (* * * *) * * * * * * * * * * * *630 — * *, * * * * *.

* * *: * * * * * * * * * *, * * * * * * *631. * * * * * * * * *, * * * * * * *, * *. *.[632]

* * * *

* * * * *: * *, * * * *633. * «* * * * — * * * * * * *» * * * * *634. * * * *, * * *-*, *-*.

*

* * — * * * * * *. * * * * * *, * *. * * * *, * * — * * *635, * * * — * *636.

* * * *

- * * * * «* * *» * * * * *; * * * *.
- *-* * * * * — *, *, *637; * * * *.
- *, *, *; *, * * *.

*

- * *: * *, * *, * * * * * * * *.
- * * * * * * * * *.
- * * * — * * * *, * * * *.

*

- * * * * * *, * * * * * *.

---

[624] ********.** — *****://********.**/*****/
[625] ********.** — *****://********.**/
[626] ********.** — *****://********.**/*****/*****/
[627] ********** — *****://**.**/********
[628] ********.** — *****://********.**/****/***/*********/
[629] ********.** — *****://********.**/
[630] ********.** — *****://********.**/
[631] ****** ***** — *****://******.**/****/?****=********** *****
[632] ********.** — *****://********.**/*******/
[633] ********.** — *****://********.**/********/
[634] ********.** — *****://********.**/
[635] ******* — *****://***.*******.***/@***-**6314
[636] ********** — *****://**.**/*****/70000035457345
[637] ********.** — *****://********.**/********/

- * * * * * * * * * *.
- * * * * * *; * * * * *.

Вывод к разделу *.*

…

9.3. Российские клиники имплантации и комплексного восстановления зубов

В Дальневосточном и Сибирском федеральных округах пациента, который рассматривает лечение в Китае, удерживают сильные местные сети с выручкой *,*–*,* млрд руб. в год. Все они продают полное восстановление челюсти по протоколам All-on-* и All-on-* как отдельный продукт с публичной ценой «от», рассрочкой и бесплатной диагностикой.

Одновременно за пациентами ДФО и Сибири охотятся московские и федеральные центры. В замере рекламы Яндекса (п. *.* «Выбор конкурентов») московский лендинг «для иногородних» рекламируется во Владивостоке и Благовещенске рядом с организаторами лечения в Китае[638]. Федеральные клиники предлагают план лечения по снимку КТ до поездки, трансфер, гостиницу и куратора, а одна из сетей компенсирует билеты. По форме это та же услуга, что у организаторов лечения в Китае, — внутренний стоматологический туризм.

Ниже разобраны три сети ДФО и Сибири и три федеральных центра, отобранные по видимости в поиске, отзывам, выручке и работе с иногородними пациентами (п. *.* «Выбор конкурентов»).

9.3.1. «Джордж Групп»

* * * *

«* *» — * * * * *: * * * *, * * * * * *, * * *[639]. * * * * * * * *. * * * * * * * * * * «* * * *»[640]. * * * * * * — * *, * * *., * * * * *[641].

* * * * — «* * * *». * * * * * * «* * * * * * *» * * * * * *, * * * *[642].

* * * *: *-*-* * * «* *» * * * * * * * — * * * * *, * *, * * * *[643].

* * * * *

* * * * * «*» *: *-*-* «* *» * * * — * * *. *., * — * * *., * — *, * * *., *-* — *, * * *., * — *, * * *. *.[644] * * * «* * * -*» * * * *. *. * * * *. — * * * * *, * *, * * * * * *[645].

* * * * * * *: *-*-* — * * * * *., * * — * * * * *.[646] * — * * —* *, * * * * *. * *[647].

---

638 ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
639 ****** ***** — *****://*-******.**/*****/
640 ****** ***** — *****://*-******.**/
641 ****** — *****://*******.**/*******/***-**-*********-41-1122536001477
642 ******* «****** *****» — *****://***********-*****-**********.**/
643 ****** ***** — *****://*-******.**/*******/***********-***-**-4.****
644 ****** ***** — *****://*-******.**/*******/***********-***-**-4.****
645 ****** ***** — *****://*-******.**/*****/
646 ******* «****** *****» — *****://***********-*****-**********.**/
647 ****** ***** — *****://*-******.**/*****/

*: * *, * * * * * *, * * * * * * *. * * «* * — * *»[648, 649].

* * * * * *

* * — *-* * * * * * * * * * *[650], * *,* * * * * * * * * *[651], * * * * *. * * * * * * * * * * * * * *.

* * * *: * * * * *-*-* * * * * * * * * * * * * *.

*: * * * * * * *; * * * * * * * * *.

* * * *: * * * * * * * * * «* * *», «* * * *» * «* * * *» * * *, * * *, * * *[652].

*

- * * * * *.
- * * * «* *» * * *.
- * * * * * *.

*

- * * * *. *. * *,* * * * * «* *».
- * * * * * * *.

* * * *.*.*

* * * «* *» * * * * * * — *–* *. *. * * * * *. * * — * * * * «* * * * * * * *»: *-*-* * * * * * * * * * * * * *–* *. *. (*. *.* «* * * * * * * * *»).

9.3.2. Doctor Kan

* * * *

* * — * * * * * *, * * *, * * * * *-*. * — * * * «* *, * * * * *»; * * * * * * * * *[653]. * * * * * * * — * * * * *.[654]

* * * *: * «* *», * * * * * * * * * * *, *-*-*, *-*-* * * *-*-*, *, «*-* *» * * * *[655, 656].

* * * * *

--* * * * * * *. *. * * * * * * *, *-*-* — * * *., * * * — * * *., * * — * * *.; * * * * *[657]. * * «* *» * * * — * *. *., * * — * * *., * — * * *.[658]

* *, * * * * * * * * * * *, * * * * *[659].

*: * * * *-* * * * * *-*, * * * *[660].

* * * * * *

---

[648] ****** ***** — *****://*-******.**/*****/

[649] ******* «****** *****» — *****://**********-*****-**********.**/

[650] ****** ***** — *****://*-******.**/

[651] 2*** — *****://2***.**/**********/******/****** *****

[652] ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75

[653] ****** *** — *****://*********.**/

[654] ****** — *****://******.**/*******/******-***-1192536028387

[655] ****** *** — *****://*********.**/

[656] ****** *** — *****://*********.**/***/*****4

[657] ****** *** — *****://*********.**/***/*****4

[658] ****** *** — *****://*********.**/***/*******45

[659] ****** *** — *****://*********.**/***/*****4

[660] ****** *** — *****://*********.**/***/*****4

* * * * * * * * *, * * — * *661; * * — «*% * * *»662. * * * — *,* * * * * * *, * * * * * *663. * * * * * * *.

* * * *: * *, *664.

*: * * — * *-* * * *. *, * * * * * * * * *665.

* * * *: *, * * * * *; * * * * * * * * * * * * *666.

*

- * * *, * *, * * * *.
- * * * *.
- * * * * *.

*

- *-* * * * * *.
- * * * * * * * * * *.

* * * *.*.*

* * *, * * * * * * * * * * * *, * * *. * * * * * * * * *, * *, * * * * * * * * * * * * *.

9.3.3. «Дельта»

* * * *

«*» — * * * * *,* * *. * * * (* * *%) * * *667. * * * * * * * * * *-*-*: «*+ *» *, * * *, «* * * * *»668. * * — * * * * * * * * * *, * * *.

* * * *: *-*-* * *-*-*-*, * *, «* * * *» * * * * *669, 670.

* * * * *

* * — *-*-* * * * *. *., *-*-* * * * *., * * * *. * * *671. * * *-*-* — * * * * *. * * * «* *% * * * * *»672, * * — «* * * * * *./*»673.

*: * «* * * * — * * *-*-*» * «*» — *, * * *, * * * * *, * * * * * *. *.674

* * * * * *: * * *,*%, * * *, * * *675 * * * * * * * * *,* — * * * * *676.

---

661 ****** *** — *****://*********.**/***/*****4
662 ****** *** — *****://*********.**/
663 2*** — *****://2***.**/**********/******/********** *****
664 ****** *** — *****://*********.**/
665 ********* — *****://***.*********.***/******.***_/
666 ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
667 ****** — *****://******.**/*******/*****-1215400039282
668 ******* «******» — *****://*******.***********.**/
669 ****** — *****://*****-54.**/******/
670 ******* «******» — *****://*******.***********.**/
671 ****** — *****://*****-54.**/******/
672 ****** — *****://*****-54.**/********/***********/**********-***-**-4/
673 ******* «******» — *****://*******.***********.**/
674 ****** — *****://*****-54.**/********/***********/**********-***-**-4/
675 ******* «******» — *****://*******.***********.**/
676 2*** — *****://2***.**/**********/******/********** *****

* * * *: * * * * * * * * * * — * * * *, * * *677.

*

* * * * * * * *678. *-* * * — * *679.

«*» — * * * * *, * * * * * *. * * * * *.*.* «* * * *: * * * * * * * * *?» * *, * * *, * * * * * * * * * * *. * — * *: «* * *» * * *, * * * * * * *, * * * * *. * * *, * — * * * * *680.

* * * *: * * * * * «* * *» * «* * * *» * *, * * *681.

*

- * *: *, «*», *, * * * *.
- * * * * * * *.
- * * * * * *.

*

- * * («–*% * * *») * * * *.
- * «* * *.» * *.

* * * *.*.*

«*» — * * * * * * * *, * * * *. * * — * * * *; * * * * * * * *, * * *.

9.3.4. «Флоренция»

* * * *

«*» — * * * * * * *-* * * * * * * «* *»682. * * * * * * — * * * *., * * * * * *683.

* * * * * «* *» * * «* * * * *» * * * *684.

* * * *: *-*-* * *-*-* * * * * * * *, * * * */*685.

* * * * *

* * * *: * * — * * * *,* *.*. * * *., * * — * * *.*.* * *; * *%, * * *%686. * * * * *. * * * * — *,* *. *. — * *,* * * * * * *-*-* * * (*. * * «* * * *»), * * * * * *.

*: * * * *-* *, * * * * * *, * * * * * * * * * * * * *; * * * * — * *687.

---

677 ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
678 ****** — *****://*****-54.**/******-******-*-*****-*******-**-***-**********-*****-******-*-*****-**********/
679 ******** — *****://*.**/*/*****_****_******
680 ****** — *****://*****-54.**/******-******-*-*****-*******-**-***-**********-*****-******-*-*****-**********/
681 ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
682 ********* — *****://***-***-**********.**/
683 ****** — *****://******.**/*******/**********-1247700155350
684 ********* — *****://***-***-**********.**/
685 ********* — *****://***-***-**********.**/
686 ********* — *****://***-***-**********.**/
687 ********* — *****://***-***-**********.**/

* * * * *: «* *+ * * * *», * * * «* — *», * * * «* * *», * * */* * * «* * * * * *–* *»[688], * *,* * * * * *[689].

* * * *: * * * * (« * *», «* * *») * * * * «*» * *; * * * *[690].

*: *-* * — * *[691].

* * * *: * * * * * * * — * * * * * * * * * * «* * * *» * «* * * *»[692].

*

- * * * * * * * *: * * * * *, * * * *, *.
- * * * * * *.
- * * * *.

*

- * * * — * * * * * * *.
- * * * * *.
- * *.

* * * *.*.*

* * * * * * * * «* *», * * * *, * * * *, * * * *. * * * * «* *» * *; * * * * * * * * (*. * *. «* * * * * * *»).

9.3.5. «Зубы за один день»

* * * *

«* * * *» — * *, * * * * * *. * — «* * * * * * * * * * * *», * «* * *», * * *-*, *, *-*-*, *, * * *[693]. * * * * * * * * * * *[694], * * * * * * *, * * * * *[695].

* * * * * * * * * * * * *-* * *-* *: * * *. * * * * *, * * * *[696]. * * * * * * * * — * * * *.[697]

* * * *: *-*-* * * * * — * * * * *, * *. *. (*) * * *. *. (* *)[698], *-* * * * *, * *. *.[699] * * * *[700].

* * * * *

* * *-*-* * *: «* *»[701]. * * * — * *, * * — *. * * * * * *: * * * *, * * * * * * * *. *. * *[702].

---

688 ********* — *****://***-***-**********.**/
689 2*** — *****://2***.**/******/******/********* ************
690 ********* — *****://***-***-**********.**/
691 ******** — *****://*.**/*/*******_**
692 ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75
693 **** ** **** **** — *****://******1***.***/
694 ****** — *****://******.**/*******/*****-1242400029233
695 2*** — *****://2***.**/**********/****/70000001099897881
696 ******* — *****://*******.*******.**/********/54645850-****-**-****-***-******-*****-**********-****-********-*-********/
697 ****** — *****://******.**/*******/*****-1242400029233
698 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*****/
699 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*****/
700 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*********/
701 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*****/
702 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*******-*******/

*: * * *-* «* * *. — *» * * * * * * * «* * * * * * *»[703]; * — * * *[704].

* * * * * *: «* *+ *», * * * * * *[705], * * * * *[706] * * * * * * * * * — * * * * * * *[707].

* * * *: * «*» * * * * — *, *, *-* * * *, * * *, * * * * *, *, * * * — * * * * *, * * *-*[708].

*: * * * * * * * *.

* * * *: * *, * * * *: * *. * * * * * * * * * * * * * * *. *.; * * * *-*, *, *, * * *-*[709].

*

- * * * * * *.
- * * * * * * *.
- * * * *, * * *.

*

- * * * *.
- * * * — * *.

* * * *.*.*

* *, * * * * * * * * * *, * * * * * * *. * * * * * * * * * *: * * *-* * *, * * * *, * * *, * *. *.[710], * * * * * * * *, * * * * * * * *.

9.3.6. Немецкий имплантологический центр

* * * *

* * * (*) — * * *: «* * * * * *», * * * * * * * *, * * * * * — * *, * *, *-* * *, * * *[711]. * * * * — *, * * *.[712]

* * * *: * * *-*-*, *-*-* * *-*-* * * * *, *, * * * *, * * * *[713].

* * * * *

* * * * *: * * * *. * * * * *. *., * * * — * *., * — * * *.; * * * * * «* *» — * * *. *.[714] * * *% * * * * «* *» * * — * * *. *. (*. * * «* * * *»).

*: * * * — *, * * * *, *, * * * * *[715].

* * * * * *: * *, *, *, * * *, * * * * *, * * * * * *[716].

---

703 **** ** **** **** — *****://******1***.***/

704 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*********/

705 **** ** **** **** — *****://******1***.***/********/

706 **** ** **** **** — *****://******1***.***/

707 ****** — *****://******.**/*****/0*29733**2146**96727016*5*892563/

708 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*********/

709 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*******-*******/

710 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*****/

711 *** — *****://***-****.**/

712 ****** — *****://******.**/*******/***-1097746260677

713 *** — *****://***-****.**/*******_******/***_**_4/

714 *** — *****://***-****.**/*******_******/***_**_4/

715 *** — *****://***-****.**/*******_******/***_**_4/

716 *** — *****://***-****.**/

* * * *: * * * * «* * * <*>», * * * * *, *, *-*, *, * * *-*, * * * — *-* * *, * *, *-* * * * *717; * * * *, * * * *, * * * * *.

*: *-* * * *718 * *, * * * * * * * *, * * «* * — * *? * * * * * * * *»719.

* * * *: * * * * «* * * *» * *, * * * * * * * *720.

*

- * * * * * *.
- * * * * * * * * *.

*

- * * * * * *.
- * * * * * * * *: * * * * * * * * *.

* * * *.*.*

* * * * * *, * * * * * * * * «* * * * * * * *». * * * * * * *-* * * *. *. — * * * * *.

Вывод к разделу *.*

…

9.4. Стоматологический туризм в Турцию, Южную Корею и другие страны

Другие направления продают россиянам то, чего не хватает организаторам лечения в Китае: бренды имплантов и материалов, международные сертификаты, письменные гарантии и понятный состав цены (объём направлений — в п. *.* «Структура по направлениям»). Для разбора выбраны две турецкие клиники с русскоязычным сервисом, владивостокский координатор лечения в Южной Корее и минская сеть имплантологии с отдельной программой для россиян.

По цене полного восстановления эти направления не дешевле Китая. All-on-* на одну челюсть стоит от * * евро у Este in Turkey, * * евро у Dental Turkiye и около * * долл. у сети *, то есть *–* тыс. руб., против *–* тыс. руб. «от» у организаторов Китая (п. *.* «Организаторы стоматологического лечения в Китае»). Здесь и в профилях ниже цены пересчитаны в рубли по курсу Банка России на *.*.*721. Для ДФО и Сибири к этому добавляется дальний перелёт; Корея ближе, но дороже России.

9.4.1. Este in Turkey

* * * *

* * * — * * * * * * * * *. * — «* * * *» * * * «* * *–* * *, * * *», «*+ * * *, * * *, * *,*/*»722. * * * *, * * * * * *.

---

717 *** — *****://***-****.**/*******/

718 ******** — *****://*.**/*/*******_**

719 ****** — *****://******.**/*****/1873***99*7**4284322*7838*24****/

720 ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75

721 **** ****** — *****://***.***.**/*******/***_*****.***?****_***=01/11/2026

722 **** ** ****** — *****://**********.***/**/**********-2026/

* * * *: *, * * * * *, *, *, *-*-* * *-*-*, * * * «* — * *» * *, * * *[723].

* * * * *

* — * * * «*»: * * * * (* * *. *.), *-*-* * * * * * * * * * (* * *. *.), «* *» * * * — * * *[724]. * * * * «* *, * * *», * * — * * * *.

*: * * * * * * * * * * * * * *[725].

* * * * * *

* — * *, * *, * * *, * * * *, * * * * * *, * «*/*» * * *, * * * * *[726].

* * «* *, * * * *» * * *-*, * * * * * * * * * * * * * * * * *[727]. * * * * *, * * * * * — *, * * * * * * *.

* * * *: * * * * * * * * * — *, * * * * *, * * *, *-* * *[728].

*: *-* * *,* *. * * * *[729] * * * * *. *[730].

* * * *: * * * * * *; * * * * * * *.

*

- * * * * *.
- * * * * *.
- * * * * * *.

*

- * * * * *.
- * «*» * *; * * * * — * *.

* * * *.*.*

* * * * * * * * *, * * * *-*-* «*» * * * * «*». * * *, * * * «*» * * * * *; * * * *, * * * * *.

9.4.2. Dental Turkiye

* * * *

* * — * * * *, *, * * * «* * * * *». * — «* * * * *», * «* *% *, * * * * *», «* * *, * *»[731]. * * * * * * * * * * * *.

* * * *: *, *-*-* * *-*-*, * * * *-*, *, «* *», * *, * * *[732].

* * * * *

723 **** ** ****** — *****://**********.***/**/**********-2026/
724 **** ** ****** — *****://**********.***/**/**********-2026/
725 **** ** ****** — *****://**********.***/**/**********-2026/
726 **** ** ****** — *****://**********.***/**/**********-2026/
727 **** ** ****** — *****://**********.***/**/**********-2026/
728 **** ** ****** — *****://**********.***/**/**********-2026/
729 ******* — *****://***.*******.***/@**********
730 ********* — *****://***.*********.***/****.********/
731 ****** ******* — *****://******-******.**/
732 ****** ******* — *****://******-******.**/

* * *: * *–* * (*–* *. *.), *-*-* — * * * * * (* * *. *.), *-*-* — * * * (* * *. *.)[733]. * * * * * *, * «*»; * * * * «* * *».

*: * * * * * * * * * * * *[734].

* * * * * *

* * — * * * *: «* * * * * * * * * *». * * * * * * * * * * * * *[735]. * * * * * *. * * * *; * * * * * — * *[736].

* * * *: * *, * * *, * «*/*» * * * *, * * * * *[737].

*: * «*/*» * * * *; * * * * * * * * *.

* * * *: *, * * *, * * * *[738].

*

- * * * * *.
- * * *.
- * * * *.

*

- * * * *-*, * * * *.
- * * * — *, * * * * * *.
- * *-*-* * * * * *,*–* *.

* * * *.*.*

* * * «*» * * * *. * * * *, * * * * * — * * * *, * * * * * *.

9.4.3. «Доктор Пусан»

* * * *

«* *» — * * * * * * * * * * *, * «* * * *. *»[739]. * * — «* *» * «* * * * * * *»; * * — * * * * *, * * *[740].

* * * *: * * — *, *, * *, *; * * *, * * * * — * * *, * * * *[741].

* * * * *

* — * * * «*»: * * * *. (* * *. *.), * * * * *. (* * *. *.), *-* * * * *.; * «* * *–*%, * * * *», * * * *[742]. * * * * * * * «* *» * * (*. *.* «* * * *»).

*: * * *, * * *, *-*, *-* * *, * * * *[743].

---

[733] ****** ******* — *****://******-******.**/
[734] ****** ******* — *****://******-******.**/
[735] ****** ******* — *****://******-******.**/
[736] ****** ******* — *****://******-******.**/
[737] ****** ******* — *****://******-******.**/
[738] ****** ******* — *****://******-******.**/
[739] ****** ***** — *****://**********.***/*-********-2/
[740] ****** ***** — *****://**********.***/**********/
[741] ****** ***** — *****://**********.***/**********/
[742] ****** ***** — *****://**********.***/**********/
[743] ****** ***** — *****://**********.***/**********/

* * * * *: * * *, * * * * * * * * * * * *744 * * «* *»745.

* * * *: * * * * * *, * * * * * *746.

*: * * * * * * * *747.

* * * *: * * *, * * * *, * * * * *, * * *; * * * * * *% * * * * * * * * *748.

*

- * * * * * * *.
- * * * * * *.

*

- * * *.
- * * * * * *; * — * * *.

Вывод к разделу *.*.*

…

9.4.4. Сеть клиник * (Минск)

* * * *

* — * * * * * * * * * *. * — «* * * * * * * * * * * *» * * * «* *» * * * «* * * *»749, * * * * * *750.

* * * *: * * * — * * * * *-*-* * *-*-*, * * * * *, * * *, * * *, * * * */*751.

* * * * *

* * * * *. * * «* * * * * * *: * * „* *“ * *, * * *» *-*-* * * * * * * (* * * *.), * * * * * — * * * *., * * * * *. *., * * *–* * *. * *; * * — * * *-*, * * *752. * * * * *, * * * * * *; * * * *-*-* * * * * * * * *. *., *, * * (*. *.* «* * * * * * * *»).

* * * * *, * * * * * * *, * * * * *: * * *, * * * * * * *, * * * * * *, * * * * * * *753.

*: * * * * *-* * *–* * * * * * *, * * * * * * *, * * * *-*754.

* * * * * *

* * * * * * *: «* * * * *». * * * — * * * * * * *: «* * * * * *». * * * «* * * *, * * *%»755.

---

744 ****** ***** — *****://**********.***/**********-**********-**********-**********-********-*********-**/

745 ****** ***** — *****://**********.***/**********/

746 ****** ***** — *****://**********.***/**********/

747 ****** ***** — *****://**********.***/**********/

748 ********* **** — *****://***.******.***/****/202605040842213075

749 401 — *****://401.**/********-*********-**-******/

750 401 — *****://401.**/****/**********/**********-*****-*-********-****-********-*-2026-********-********-«***-******»-*-*******,-*******-*-*****/

751 401 — *****://401.**/********-*********-**-******/

752 401 — *****://401.**/****/**********/**********-*****-*-********-****-********-*-2026-********-********-«***-******»-*-*******,-*******-*-*****/

753 401 — *****://401.**/********-*********-**-******/

754 401 — *****://401.**/********-*********-**-******/

755 401 — *****://401.**/********-*********-**-******/

* * * *: * «* * *» * * * * *, * * * * * *[756].

*: * * * * * * * * * * * *,* *. *[757].

* * * *: * * * *, * * *, * * *[758].

*

- * * * * * * * * * *.
- * * * * * * * * * *.
- * * * * *.

*

- * * * * — * * * *.
- * «* *» * * * *.
- * * *.

* * * *.*.*

* * * * * *, * * *: * * * *, * * *, * * * * * * * *. * * * * * *, * * * * * * * * * *.

Вывод к разделу *.*

… нужно отвечать документами о происхождении имплантов и материалов.

9.5. Приёмы продаж сложных медицинских услуг с высоким средним чеком

Общая воронка

Клиники и посредники, продающие дорогое лечение за рубежом и в чужом городе, — турецкие клиники пересадки волос и стоматологии, израильские больницы, центры экстракорпорального оплодотворения (ЭКО), российские федеральные центры имплантации — строят продажи по одной схеме:

1. * *: * * * * *, * * *, * * * * *_* *.
2. * * * * * * *, * * *_* * * *.
3. *, * * *: * *, * * * *, * * *.
4. * «* *» * * *: *, *, *, *; * * * * *.
5. * * *: * *, * *, * *, * *, * * * *, * * * *.
6. * * * * *.

Примеры из Турции, Израиля, ЭКО и пересадки волос

[756] 401 — *****://401.**/********-*********-**-******/
[757] ********* — *****://***.*********.***/401.******/
[758] 401 — *****://401.**/********-*********-**-******/

Таблица 52. Приёмы продаж дорогих медицинских услуг россиянам: примеры компаний за рубежом и в России, 01.11.2026

Компания, ниша	Вход в воронку	Подача цены	Доказательства	Источник
Bookimed, агрегатор-координатор лечения в Турции, Корее, Израиле и других странах	* *-*, * * *, * * *	*-*-4 * * * 3 200 *., * * * *, * 200 *.	80+ *, * 1 * * * 2014 *	*759
Топ Ихилов, онкология и хирургия в Израиле	* * *-* * * 15 * * * *	* * * *, «* * * * *», «* * *»	* * * * *	* *760
Cosmedica, пересадка волос, Стамбул	* *-* * *	* * 3 190 * * *, *, 5 * * * * *	12 * * * * * *	*761
Smile Hair Clinic, пересадка волос, Стамбул	*-* * *, * * * * *	* 2 390–5 790 * «* *» * 250–750 *. *. * * * * * *	* * * * * *	* * *762
АльтраВита, ЭКО, Москва	* * * * *, * * *	*-*	* * * * * (58% * 34 *), 23 344 * * 24 *	*763
Нова Клиник, ЭКО и суррогатное материнство	* * * *	* * * * * * *, * * * * * *	*, * * * *	* *764

759 *****://**.********.***/*******/*******=******/****=*******/*********=**********-*****-**-*********-***-**-4--***-**-********/
760 *****://***.**********.***/
761 *****://*********.***/**/
762 *****://***.***************.***/**/
763 *****://*********-***.**/*********-***.****
764 *****://****-******.**/********/*****-********

* * * * * — * * *. * * * * * * * * * * * * * * * *: * * * * * «* * * * *, * * *»[765]. * * * * * «* * * * * * *»: * * * * *, * * *, * * * * * * *.

* * * — * * «* * *» * * * *[766]. * * * * * * * * — * * * * (*. 7.4 «* * * * * *»). * — * *, * * * * *: * * * * *, * * * * * * *.

Экономика каналов

Открытые цифры по стоимости привлечения в сложной стоматологии — это почти исключительно кейсы маркетинговых агентств. Они не аудированы и отбираются по успешности, поэтому показывают хороший, а не средний уровень. Кейсов с экономикой каналов для организаторов лечения за рубежом в открытом доступе нет, поэтому ниже приведены данные российских клиник.

Таблица 53. Стоимость заявки (CPL) на имплантацию и полное восстановление зубов в России по рекламным каналам, кейсы агентств 2022–2026 годов

Канал	CPL, тыс. руб.	Кейсы: город, услуга, год, CPL в тыс. руб.	Источник
Яндекс Директ, регионы	1,1–2,3	*, *, 2026 — 1,1; *, *, 2024 — 1,7; *, *, 2022–2024 — 2,3	* *[767]; * *[768]; * *[769]
Яндекс Директ, Москва	1,3–6,7	*, 2026 — 1,3; * * *, 2024 — 2,4; *, 2024–2025 — 4,1; *, 2025–2026 — 6,7	* *[770]; *[771]; *-*[772]; * *[773]
* *, *-* * *	0,4–2,25	*-*-4, 2023–2024 — 0,4; * * * *, *, 2024 — 1,1; *-*, * * *, 2024–2025 — 2,2	*[774]; *.*[775]; *.*[776]
* *	≈1,3	* *, *, 2025 — 1,3; * * — 4,9	* *[777]

* * * * * * * * 15–33%: 29% * *[778], 33% * *[779], 15% * *-*[780], 16% * * * * *[781]. * * * — * 6,9 *. *. * * * 14,7 *. *. * *-*.

765 ***** **** ****** — *****://***.**********.***/**/
766 **** ****** — *****://****-******.**/********/*****-*********
767 *****://******-******.**/*****/*******-***********-******-******
768 *****://*4**.**/****-***********-*****-******
769 *****://***-*****.**/*****/********/****-*******/
770 *****://******-******.**/*****/*******-***********-******-******
771 *****://*********.**/******* _******
772 *****://***-*******.**/****/***********-*****
773 *****://***-*****.**/*****/********/**********-**********-*******-**-**********-*****/
774 *****://****.*******.**/****-**-***-*********-****-****-**-**********-***-**-4-**-2024-***
775 *****://***.*****/********/100-*******-**-**********-**-1000-******-****-**********-*******/
776 *****://**.**/**918975/2044622-**********-**********-*-*****-*********-******-*********
777 *****://*****.*******-*********.**/2026/02/02/***-****-****************-******-******-********-***-**-******-600-**-******-****/
778 * ***** — *****://*4**.**/****-***********-*****-******
779 *** ***** — *****://***-*****.**/*****/********/****-*******/
780 **.** — *****://**.**/**918975/2044622-**********-**********-*-*****-*********-******-*********
781 ***.***** — *****://***.*****/********/100-*******-**-**********-**-1000-******-****-**********-*******/

* *-*-4 * *, * * * *, *: * * * * * * * * * 100 * * 8–10 *[782]. * * * * 2 *. *. — * * * * *, * * * * * * *, — * * * * * 6–15%, * * * *-*-4 * 13–33 *. *., * * 4–13% * 250–350 *. *. * * * * * *; * * * * * * *-* *.

* — * * * * * *. * * * * * * * 2024 — * 2025 *, 32,6% * * * * * * * (*), 28,1% — * * * * * 21,4% — * * *; * * * * * 9 *. *., * — * 500 *.[783] * * * * * * * * * * * * * * * * * *.

* * *: * * * * * * * * * * * (*. 7.3 «* *: * *, * *, *, * * *»). * * * * * * (* * * * *)[784], *-* * * * * * * 15 *[785].

* * * * * *: * * * * * * * * 15% * 40%, * * * * * — * 30% * 45%[786].

Офлайн-представительства и выездные консультации

* * * * * * * *, * * * * * * * *:

- * * * * * * *-* * — * *: * * *, *, * * * * *[787];
- * * *. * * * 2025 * * * * * * * * * * * * * * * * * *[788];
- * * * * * * * *, * * * * * * * * *[789];
- * * «5 * * & *» * * * * * * * * * * * * * *[790];
- * * * * * * * * * * * * * *[791].

* * * * * *-* *: * * — * *, * * * * «*-*»[792] * * * * «* *»[793], * * * 15 «*» * * * * * 8-800 * * * * * * * *[794]. * * * * * * * * * * *; * * * * * * * — * * *. * * — * * * * — * * * * *, * * * * * * *, * * *.

Социальные сети и инфлюенсеры

* * * * * * * *: * * * * 2 * *[795], * * * * — 797 *.[796], *-* * * * — 107 *.[797] * * * * «*/*», * * * * * *. * * *, * * *, *: 18 *. * * * * * * (*. 9.4.1 «* * *»).

* *- * *-* * * * 470 *. * * * * * * *:

---

[782] **.** — *****://**.**/**2952557/2735537-**********-**********-******-*-******-******-********-*-*********

[783] ********* — *****://***.*********.**/****/**********-*********-******-*****-********-*********/

[784] ******* — *****://*******.**/*****/3626725-*******-******-****-*-*****-**********--**********4

[785] ******* — *****://****.*******.**/****-**-***-*********-****-****-**-**********-***-**-4-**-2024-***

[786] * ***** — *****://*4**.**/**********-*********/*****/6**0*****1-****-154-*******-*-**********-**-****

[787] ******** — *****://*********.***/**********-*******/******-******-******/

[788] ****** — *****://*****.******.**.**/****/***_****/16415

[789] ******* ***** — *****://***.**********.**.**/****/5515

[790] 5 ***** — *****://5******-***.***/*****-**********-*********-**********-*-*********-*******-******/

[791] ***** *** ****** — *****://**********.**/

[792] *-** — *****://********.**/********/

[793] ******* ****** — *****://*****-*****.**/

[794] **** — *****://********.**/********

[795] ********* — *****://***.*********.***/**********/

[796] ********* — *****://***.*********.***/**********/

[797] ******* — *****://***.*******.***/@**********

- *-* * 469 *. * * *[798] * * * * * * * * * * * * * * * *-*[799];
- *-* * * * * * * «* *» * * * *[800];
- * * * * * 142 *. * * *[801] * * «* * * *»[802].

* * * * * *. * * * * * * * * * * * * * *; *-* * * * * * * * * «* * * *»[803]. * * * * * * «*» — * * * * * * * 121 *. *: * «* *, * * * 3 *!» * 108,8 *. *, * * — * «* *» * * «* * * — * * * *»[804].

* * * * * * — * * * * * *. * * * 100 * * * * * * (20 * * * *, 01.11.2026) * 2,05 * *; 50% * * *-*, * * * * * * *, «* * *» * * *, 30% — * * * *, 9% — * * * * *, 5% — * * * * * * *[805].

* * *:

- * * * — * * * * * * 343 *. *, * * 11 * * * — 504 *., * * * *[806];
- * * * * * * * 1,09 *. * * 238 *. * * 7 *, * * * * «* * * * *»[807];
- *-* * 21,4 *. * — 6 * * * * * * 155 *. *, * * * «*-*» * * *[808];
- * * * «*» «* * *» — 121 *. *[809].

* * * * * *. * * — * «* *», 48 *. *[810], * * — * 12 *.[811] * * 18 * * * * * * * 20,7 *. *, * * 67% — * * *[812]. * * * — * 296 *[813], *-* — 80–960[814].

* * * * *-* * * — 141–405 *[815]. * * * * * * — * * * * * * * 87 *. * (*. 9.3.2 «* *»).

Правовые рамки

* * * * * * (* — *. 6.2 «*, * * * * *»):

- * 01.09.2025 * * * * *, * * * * *, * *, * * * * * *[816];
- * * * * 10 *. * * * * *, * * * * *; *-*, * * * *, * * *[817];
- * * * * * * * * * * * * * * * * * * *[818].

* *-* * * «* *» * * * — * * * * — * * * * *. * * * * * * * * * * * * *-*, * * * * * * * * *.

Вывод к разделу 9.5

---

798 ******* — *****://***.*******.***/@**********
799 ****** — *****://*******.**/*****/53**9*27000563*1**0*2**7*94*356*/
800 ****** — *****://*******.**/*****/5*6*36*5**387***9*45835984*81*5*/
801 ******* — *****://***.*******.***/@*********
802 ****** — *****://*******.**/*****/*98*6*2*6**50*0*1*701318**277*77/
803 **** ** **** **** — *****://******1***.***/*******-*******/
804 ******* — *****://***.*******.***/*****?*=*7*_*****-*
805 ******* — *****://***.*******.***/*******?******_*****=*******+*****+*+*****
806 ******* — *****://***.*******.***/*****?*=4**6*******
807 ******* — *****://***.*******.***/*****?*=**4**_**8**
808 ******* — *****://***.*******.***/*****?*=**40****0**
809 ******* — *****://***.*******.***/@**********/******
810 ********* — *****://***.*********.***/**********_*_*****/
811 ********* — *****://***.*********.***/
812 ********* — *****://**.***/******/**********?*=******* ***** * *****
813 **** — *****://****.**/********
814 ******** — *****://*.**/*/**********_*_*****
815 ******** — *****://*.**/*/*******_**
816 ***.1* — *****://***.**/********/**-******-*******-*-1-**********-2025-****-******-**********-*******-*-****-*****-**********.****
817 ***. ****** — *****://*********.**/**********/******-********/
818 ********* — *****://*********.**/***/**********-*****-**-13032006-*-38-**-*/*****-3/******-24/

...

9.6. Сравнение позиционирования конкурентов

Ниже сведены все 16 профилей раздела по пяти осям: что обещают, как подают цену, на чём строят доверие, какие страхи пациента закрывают и что остаётся незакрытым.

Таблица 54. Позиционирование конкурентов проекта: обещание, подача цены, доказательства и страхи пациента, по сайтам на 01.11.2026

Конкурент	Ключевое обещание	Подача цены	Главное доказательство	Закрываемые страхи	Что не закрыто
Организаторы лечения в Китае (п. 9.2 «Организаторы стоматологического лечения в Китае»)					
«Ченгши»	* * * 4 *, * 3 * *, * * *	*, «*», * «* / *», *-*-4 * 195 *. *.	* * * * * *, * *, * *	* * *, * *, * *	* * * *, * * *, * *
«Жуйкан»	* * * * 5 *, * *, * *	*, «*» 160–247 *. *. * *-*-4 * * *, * * *, *	* *, *, * *	*, *, * * * *	* * * * *, * * * *
«Чжо Юе»	13 * * 11 *. *, * * *	* «* / * / *», *-*-4 * 300, 420 * 550 *. *.	* * * *, * *, * * *	* * * *, * * * *	* * * *, * *
Первая комплексная поликлиника Хэйхэ	№1 * *, * *, * 2 * *	* * * * *; *-*-4 * 176 *. *. * *-«*»	* *, * *, */*	* *, *	* * *, * * * * *
ИНО	* *, * * *	* * * * *, * * *, *-*-4 * 315–410 *. *.	* * *, *, * 20 *	*, «* * * *, * * *»	*, * * *
«Ю-Ай»	* * * *	* * * * * *, *, * * * * * *	* * * * *, * * *	* *, *	* * *, * *
Российские клиники (п. 9.3 «Российские клиники имплантации и комплексного восстановления зубов»)					
«Джордж Групп»	* * 1 *, * *, * * *	* «* *» 383–680 *. *. * 5 * * * «* 119 *.»	* *, * *	* * *, *	* * * * * *

Конкурент	Ключевое обещание	Подача цены	Главное доказательство	Закрываемые страхи	Что не закрыто
Doctor Kan	* * * * *	*-*-4 * 120 *. *. * *, * * * *	* *, * 5,0, * * *	*, * * *	* * *-*
«Дельта»	* * * 3 * * * *	* 320 *. *., * * *, * «* * *»	17 430 *, * 98,9%, 2,6 *. *	* * *, * *	* *
«Флоренция»	* * 1 * * *, * *	* * 129,5 *. *. + * * 35 *., * 0%	* * *, 2 200+ * *	* * *, * * *	* * *, * * * *
«Зубы за один день»	* * * 1 *, * * * *	* * *	3 *. * * *, 2,5 *. *	* (* *), * *	* * *, * * * 12 *
НИЦ	* * *, * *	* *, * *	* *, *, *	* * *	* * * * * *
Другие направления (п. 9.4 «Стоматологический туризм в Турцию, Южную Корею и другие страны»)					
Este in Turkey	* *, * 3–5 * * *	*, «*», * «* *»	* * * *, *, * 10 *	*, * * *	* * *, *
Dental Turkiye	* * 1 *, * 70% * *	*, * * * *	* * * *, * *	* *	* *, * * 5 *
«Доктор Пусан»	8 * * * * *, * *	*, «*», * *	* * *	*, * *	* * *
401	* * * * *, * «* *» * *	* * *, * * * * *	* * * *, * *, *	*, * *, *	* * * * *, * *

* * * * * * *. * * * * 01.11.2026 (* * * *. 9.1 «* *») 91% * * * * * * * * * *, 26% — * * * *, * * * * *. * * * * * 66% *, * * * — 48%, * — 30%, * * * * * — 76% * 51% * *[819].

Карта позиционирования

* * * * * — «* ↔ *» * «* ↔ * * *», * * *:

- * * *: «*», «*», * * * * — * * * * «* 2–3 * *», «* 3–5 *» * «* *». * * *: * * * * * * * * * *.
- * * *: * * «*-*» * * * * * * *, * «* *» * * * * *. * * *: * *, * * * * * * * * *, * * * * *.
- * * *: *, «*», * *, * *. * * * * *, *, * * *, * * * * *.
- * * * *: «* *» * * * * * 401 * * * * — * * * * *.
- * * *: «* *» * * * * * сетей — поездка с сопровождением без ценового преимущества.

Свободная ниша

* «* * * * * * *» * * * * * * * * *. * * * * * *, * * — * * * * * *, * — * * * * *. * * * * * 401 * «*-*», * * * * * * * * * * *.

* * * * *, * * * * * * * * * * * * *:

- * * * * * *, * * 401 * * *, * * «* * * * * * * * *»;
- * * * * * * * *-*: * * * * * «*» * * *, * * — * * * * * *;
- * * * — * *, * * * *, — * * * * * * «*» * * *.

* * * — * * * * * * * *. * * * * * * * *-* * * *, * * * * * *: *-* — * *, * * * * *-*. * * 16 * * * * * * * * * * *, * * * * * * * * * *.

Вывод к разделу 9.6

…

Вывод к разделу 9

…

10. Позиционирование стоматологического лечения в Китае

10.1. Восприятие стоматологии в Китае российскими пациентами

Представление россиян о лечении зубов в Китае складывается из трёх групп источников: рассказов пациентов, того, что люди ищут в интернете, и мнений врачей и конкурентов. Все три дают одну и ту же картину: Китай воспринимается как способ быстро и недорого восстановить много зубов в приграничье, а технологический уровень китайской стоматологии почти не виден.

Как Китай описывают пациенты

В отзывах о лечении в Китае за *–* годы (выборка описана в п. *.* «Страхи и мотивы лечения за рубежом») акценты зависят от площадки. На сайтах организаторов и в отзывах на картах, которые пациенты оставляют по просьбе

[819] ****** — *****://******.**/******/?****=***+****+**+*********&**=75

менеджеров, преобладают качество и сопровождение. На свободных площадках, где пишут без участия организатора, на первом месте цена, а качество называют вдвое реже, чем на картах.

Таблица 55. Мотивы и описание лечения в Китае в отзывах пациентов по группам площадок, *–* годы, % записей группы

Показатель	Сайты организаторов (* записи)	*ГИС и Яндекс Карты (* записей)	Отзовик, YouTube, форумы (* записей)
Мотив «цена»	*	*	*
Мотив «качество, технологии»	*	*	*
Мотив «сервис, сопровождение»	*	*	*
Названы конкретные технологии или материалы	*	*	*
Упомянуты имплантаты	*	*	*

Независимые авторы описывают Китай формулами «быстро, дёшево», «конвейер, но дешевле и быстрее». Конкретные признаки уровня лечения — оборудование, *D-сканирование, диоксид циркония, бренд имплантатов — называют от * до *% записей. Среди отзывов до * года таких было около *%, в *–* годах — *–*%: доля конкретики растёт вместе с долей имплантатов в потоке пациентов.

Бренды премиальных имплантатов и материалов (Straumann, Nobel, «немецкий цирконий») появляются лишь в пяти независимых отзывах, и четыре из них относятся к одной клинике — «Чжо Юе» (п. *.*.* «„Чжо Юе“»). Премиальное лечение в Китае уже есть, но в восприятии пациентов оно почти не представлено.

Сильный довод в пользу китайской стоматологии содержится в комментариях к видео о лечении в Хэйхэ на YouTube. В * из * комментариев о собственном опыте описан срок службы работы, и в * из них он положительный: мосты и коронки служат *–* лет[820]. Это ответ на распространённое опасение «китайское — значит недолговечное», но относится он к металлокерамике прошлых лет, а не к имплантатам.

Что люди ищут в интернете

Поисковые запросы о лечении зубов в Китае почти целиком проверочные и ценовые. Внутри запросов «зубы в Китае» и «импланты в Китае» чаще всего

820 ******* — *****://***.*******.***/

встречаются уточнения «для русских», «отзывы», «цены», «Хэйхэ», «под ключ», «сколько стоит имплант в Китае»; запросы о технологиях и материалах почти отсутствуют[821]. Пациент ищет подтверждение, что поездка безопасна и действительно дешевле, а не сведения об уровне лечения.

Взгляд из Китая, врачей и конкурентов

* * * * * * * * * * * «* * *» * * *. * * * * * * * * *, * * * * * * * *822.

* * * * * * * * * *. * * * * * * * * * * *: * * * *, * * * * * *823. * * * * * * *, * * * * «* * *» * *824.

* * * * * * * * *. * * * * *,*_* * * * * * * *. * * *, * * * * * * * *825. *, * * * * * * *, * * * * * * *.

* * * «*». * * * * * * * * * * *: «* * * *, * * *»826, «* * * *»827. * * * * * * * * * * * * * *828.

* * * *-*. * «*» * * * *, * * * * * «* *» * * *829. * «*», *, * * * * * *_* * *. *. * * * * * * *830.

Вывод к разделу *.*

…

10.2. Сопоставление стоимости лечения одного уровня в Китае и России

* * * *, * * * *: * * * * * *, * * * * * *, * * *. * * * * — *, *, * * * * * *.

* * * * * * * * * (*, *, *, *) * * *.*.*, * * * * * * *831, 832, 833, 834, 835. * * * * * * * *, * * * * * * * * * * *. * * * * * * * * * * *.*.* — *,* *. * *836.

* * * * * * * * (*. * * «* * * * *»): * * «* — * *». * * * * * «* *», * * * * *, * * * * * *. * * * * * *: * * * * *. * * «* * * * * * * * *».

Одиночный имплантат

---

821 ****** ******** — *****://********.******.**/

822 虎嗅 — *****://*.******.***/*******/4860982.****

823 ******* **** — *****://****.****.**/*******/64473482/

824 ****.** — *****://***.****.**/****/*****-******-**********-*****-*-********-*****-*-*****-*-**********-*******-586505

825 *—* — *****://*-*.**/*****-******-****-*-*****-***-***/

826 ****** — *****://********.**/

827 *******-***** — *****://*******-*****.**/

828 ****** ******* — *****://******-******.**/

829 ****** — *****://*****-54.**/******-******-*-*****-*******-**-***-**********-*****-******-*-*****-**********/

830 ******** — *****://***.********.**/**********/******/***-******-****-*-*****/

831 ******** — *****://********.**/*****

832 *** ** — *****://***-**.**/**********/

833 ****** — *****://******-******.**/****/

834 *** — *****://*********.**/

835 *-** — *****://********.**/*****/

836 **** ****** — *****://***.***.**/*******/***_*****.***?****_***=01/11/2026

Таблица 56. Стоимость одного имплантата «под ключ» по системам в приграничных клиниках Китая и в частных клиниках России, ноябрь * года

Система имплантата	Китай, медиана, тыс. руб.	Россия, медиана, тыс. руб.	Дальний Восток, медиана, тыс. руб.	Экономия к России, %	Экономия к Дальнему Востоку, %
Премиальные системы					
Straumann	*	*	*	*	*
Nobel Biocare	*	*	*	*	*
Astra Tech	*	*	*	*	*
Премиальные системы в целом	*	*	*	*	*
Корейские системы					
Osstem	*	*	*	*	*
Dentium	*	*	*	*	*
Корейские системы в целом	*	*	*	*	*

* * * * * * * * * * *–*%, * * * *, * * * *. * * * * *–* *. *. * * * * *–* *. *. * *.

* * * * — * * * * * * *. * * * * * * * * * * * * *., * * * — * * * *. *. * * * * * * (* *. *.) * * * * * * (* *. *.). * * * * * * «* * * * *».

*, * * *, * * *. * * * * * * * * * «* *» * *–* *. *., * * * * * *837, 838. * * * * (* *, *) * * * * * * * *, * * *.

* * * * * * * *. * * «* *» * * * * * * * *, * * * * * * * * * * — *–* *. *839. * * * * * * * * * * * *840.

Коронки

837 *** **** — ****://***.*********.***/*****.****

838 ******* *** ******** — *****://**********.**/**********-**-*******/

839 **** — ****://***.****.***.**/***/2026/9/30/***_14_22894.****

840 中国经济周刊 — *****://*****.******.***.**/******/****/2023-08/30/**.******_20230830_8-03.***

Таблица 57. Стоимость одной коронки в приграничных клиниках Китая и в частных клиниках России по материалам, ноябрь * года

Материал коронки	Китай, медиана, тыс. руб.	Россия, медиана, тыс. руб.	Экономия, %
Диоксид циркония, базовый	*	*	*
Диоксид циркония импортного бренда (Lava, Zirkonzahn, VITA, Wieland)	*	*	*
Дисиликат лития (E.max)	*	*	*
Металлокерамика	*	*	*

* * * * * * * * *: * * * * * * * *,* *, * — * * *. * * * * * * * — * * * * * * * * *.

* * * * * * * * * *. * * * * * * * *: «*» * «*» * * * * * * * * * * * * *. * * *, *, * * * (*, *, *, *.* *). * *.* * * * * * * *.

Полное восстановление челюсти

Цена All-on-* сильнее всего зависит от класса имплантатов и материала постоянного протеза: акриловый протез на металлическом каркасе (балке) или протез из диоксида циркония. Поэтому сравнение проведено по классам, а с российской стороны взят полный цикл: хирургия, временный и постоянный протез.

Таблица 58. Стоимость All-on-* на одну челюсть в клиниках Китая и медианная стоимость полного цикла того же класса в России, ноябрь * года

Класс лечения и предложение в Китае	Китай, тыс. руб.	Россия, медиана, тыс. руб.	Дальний Восток, медиана, тыс. руб.	Экономия к России, %	Экономия к Дальнему Востоку, %
Корейские имплантаты, протез из металлокерамики или акрила					
Государственная стоматологическая больница Хэйхэ, Osstem	*	*	*	*	*
Корейские имплантаты, протез из диоксида циркония					
Государственная стоматологическая больница Хэйхэ, Osstem	*	*	*	*	*

Класс лечения и предложение в Китае	Китай, тыс. руб.	Россия, медиана, тыс. руб.	Дальний Восток, медиана, тыс. руб.	Экономия к России, %	Экономия к Дальнему Востоку, %
«Чжо Юе», Zirconia, цена «от»	*	*	*	*	*
«Ю-Ай», расчёт по прайсу	*	*	*	*	*
Премиальные имплантаты, протез из диоксида циркония					
Государственная стоматологическая больница Хэйхэ, Straumann, китайский цирконий	*	*	* *	*	*
Государственная стоматологическая больница Хэйхэ, Straumann, немецкий цирконий	*	*	* *	*	*
«Чжо Юе», Premium (Nobel или Straumann), цена «от»	*	*	* *	*	*

* * * * * * * * * * *[841], * «* *» — * * * «*» * * *[842]. * * * * * * * * * * * * * * *; * * * * * *;* * *.

* * * * * * * * *: *–*% * * * * *–*% * * * *. * * * * * * — *–* *. *. * * * * * * *–* *. *. * * *.

* * * * — * * * *. * * *, * * * * * (* * * * *) * *. * * * «* * *. *.» * * * *, * * * * * *-*-* * * (* *. *.) * * *%.

Цифровой протокол

Сравнение того, что клиники заявляют на сайтах, показывает: организаторы лечения в Китае говорят о цифровых технологиях реже, чем российские клиники того же уровня. Признаки цифрового протокола искали на * сайтах организаторов и клиник, работающих с россиянами, и на сайтах * клиник из российской выборки цен (п. *.* «Цены на комплексное лечение»), по состоянию на *.*.*.

[841] ******** — *****://********.**/*****

[842] Чжо Юе — https://zho-ue.ru/prices/czeny-na-implantacziyu-all-on-4/

Таблица 59. Доля сайтов организаторов лечения в Китае и российских клиник, заявляющих элементы цифрового протокола, ноябрь * года, %

Элемент протокола	Китай: все сайты	Китай: крупные организаторы	Россия: все клиники	Россия: премиальные клиники и центры имплантации
Конусно-лучевая компьютерная томография (КЛКТ)	*	*	*	*
Интраоральный сканер, цифровой оттиск	*	*	*	*
CAD/CAM	*	*	*	*
Навигационный хирургический шаблон	*	*	*	*
Цифровое *D-планирование	*	*	*	*
Собственная зуботехническая лаборатория	*	*	*	*

* * * * * *, * * * * * * * *. * * * * * * * * * * -*. * * * * * * * * — * *.

* * * * (*. *.* «*, * * *») * * * * * * *. * * * * * — * * * * * * * * * *. *., * * * * «* *» * * * * «* *»[843]. * «* * * * *» * * * * * * * * * *.

Где экономия максимальна

Таблица 60. Экономия пациента на лечении одного уровня в приграничном Китае по сравнению с Россией без учёта поездки, ноябрь * года

Объём лечения	Китай, тыс. руб.	Россия, тыс. руб.	Экономия, тыс. руб.	Экономия, %
Коронка из диоксида циркония, * шт.	*	*	*	*
* коронок из диоксида циркония	*	*	*	*
Корейский имплантат «под ключ», * шт.	*	*	*	*

[843] *** ** — *****://***-**.**/******/*****-**-**********-***-**-4/

Объём лечения	Китай, тыс. руб.	Россия, тыс. руб.	Экономия, тыс. руб.	Экономия, %
Премиальный имплантат «под ключ», * шт.	*	*	*	*
* премиальных имплантата «под ключ»	*	*	*	*
All-on-* на корейских имплантатах, протез из металлокерамики или акрила	*–*	*	*–*	*–*
All-on-* на корейских имплантатах, протез из диоксида циркония	*–*	*	*–*	*–*
All-on-* на премиальных имплантатах, протез из диоксида циркония	*–*	*	*–*	*–*
Обе челюсти, премиальные имплантаты, протезы из диоксида циркония	*–* *	* *	*–*	*–*

* * * *, * * * * * * *, * * * * * * (* * *, *-*). * * * * * * * * * * * * *–* * * *, * * *-*-* — * (* *).

* * * * *, * * * * * * * * * * * * — * * * * *% * * *:

- * * «* *» — * *–* *. *.;
- *-*-* * * * * * * * * — *–* *. *. * *;
- *-*-* * * * * * * * * — * * *. *. * *;
- * * * * * * * * * — *,*–*,* * *.

* * * * * * * * * * * — *–* *. *. * * * *. * * * * * *: * * *, * * * * * * *. * * * * * * *–*% * * * * * * * * * (*. *.* «* * * * * * * *»).

Вывод к разделу *.*

…

10.3. Варианты позиционирования

Каждый вариант оценивается по одной схеме: что обещается пациенту, для каких сегментов (п. *.* «Сегменты потребителей») это обещание значимо, на какие доказательства оно опирается, чем отличается от позиционирования конкурентов (п. *.* «Сравнение позиционирования конкурентов») и где его пределы.

10.3.1. Высокотехнологичная стоматология в Китае

Суть и ключевое обещание

…

Сегменты, для которых вариант значим

…

Доказательства, на которые он опирается

- …

Отличие от позиционирования конкурентов

…

Риски и ограничения

- …

10.3.2. Комплексное восстановление зубов

Суть и ключевое обещание

…

Сегменты, для которых вариант значим

…

Доказательства, на которые он опирается

- …

Отличие от позиционирования конкурентов

…

Риски и ограничения

- …

10.3.3. Имплантация и протезирование с использованием современных материалов

Суть и ключевое обещание

…

Сегменты, для которых вариант значим

…

Доказательства, на которые он опирается

- …

Отличие от позиционирования конкурентов

…

Риски и ограничения

- …

10.3.4. Премиальное качество лечения при стоимости ниже сопоставимого лечения в России

Суть и ключевое обещание

…

Сегменты, для которых вариант значим

…

Доказательства, на которые он опирается

- …

Отличие от позиционирования конкурентов

…

Риски и ограничения

- …

Вывод к разделу *.*.*

…

10.3.5. Стоматологическая поездка под ключ

Суть и ключевое обещание

…

Сегменты, для которых вариант значим

…

Доказательства, на которые он опирается

…

Отличие от позиционирования конкурентов

…

Риски и ограничения

- …

Вывод к разделу *.*

…

10.4. Сравнение вариантов позиционирования и их жизнеспособность

Таблица 61. Оценка вариантов позиционирования стоматологического лечения в Китае для сегмента сложного лечения

Вариант	Значимость для главных сегментов	Доказуемость	Отличие от конкурентов	Ценовая устойчивость	Роль в позиционировании
Высокотехнологичная стоматология	*	*: * * *, * * * — * * *	*	* * * *	* *
Комплексное восстановление зубов	*	*: * * * *	* * * * *	*: * * * * *	* *
Имплантация и протезирование с современными материалами	*	* * *, * * * * *	*	* * * *	* *
Премиальное качество дешевле сопоставимого лечения в России	*	* * * * *	*: * * *	*: * * * * * * * * *	* *
Стоматологическая поездка под ключ	*	*	*: * * *	* * * *	* * * * * * *

Позиционирование «современная высокотехнологичная стоматология в Китае с экономией относительно сопоставимого уровня лечения в России» жизнеспособно для сложного лечения при трёх условиях.

1. …

Для одиночных имплантатов и небольших работ у жителей удалённых регионов позиционирование не работает: экономию съедает дорога.

Рекомендуемое позиционирование объединяет варианты по их ролям: …

Формула позиционирования: …

Это позиционирование занимает место между двумя крайностями. ….

Вывод к разделу *

…

11. Выводы и рекомендации

Определение продукта

…

Целевые сегменты и их приоритет

* * * * *, * * * * *, * * * * * * (*.*.* «* *»).

1. *** * * * * * *** (*.*.*.* «* * * * * * *») — * *. * * * * * * * * *,* *., * * * * * — * *,* * * * * * * * * * * * * * *. *. * *. * *,*_*,* * *. * * * * * * * *.
2. *** * * *** (*.*.*.* «* * * * *») — * * * * * * *, * * *. * * * * * *. * * * * * * * * *-*.
3. *** * * * * *** (*.*.*.* «* * * * * * *») — * * * *, * * *. *. * * * * * *, * * * *.
4. *** *, * * * *** (*.*.*.* «* *, * * * *») — * *, *–*% *, * * * * * * *.

* * * * * * *: * *_* *. *. * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * * * * *» * *.* «* * * * * * * *»).

Целевые покупатели: кто принимает решение и оплачивает лечение

* * * * * * * *_* *, * * * *; * * * * * * * * * * * * — * (*.*.* «* *»). * * * * * * * * * * *, * * * * *, * *, * * * * * * * * (*.*.* «* *. * *, * *, *, * * *»).

* * * * * * — * * * * *. * * * * * * *% *, * * * *–* *. *. * * * * * * * (*.*.* «* *»). * * * * * * * * *,*% *, * * * * * * * * * * * * *_* *, * * * * *.

* * * * *: * * * * * * * *, * *, * * * * * * * * * *, * * * * * (*.*.* «* *»).

Возможности рынка

1. * * *: * * * * *, * * * *, * * * * *. * * * * * *. * * *, * — * * *, * * *, * * *., * * * * * — * * * *% (*.*.* «* *»).
2. * * * * * * * * * * * * *: * «* * *» * * *% *, «* *» — * *% * (*.*.* «* * * * *»).
3. * * * * * * * *, * * * * * * (*.*.* «* * *»). * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * * * * *»).
4. * «* * * * * * * * * * *» *: * * * * * *, * * * * — * * * (*.*.* «* * * *»).

5. * * * * * * * * * * * * * * * (*.*.* «* *»).

Угрозы рынка

1. * * * * *.*.*. * * * *, * * *–* * * * * * * (*.*.* «* *»).
2. * * * * * *, * * * * * * * * * * * * * * *–* * * (*.*.* «* * * * * * * * *»).
3. * * * * * * *: * * * *, * * * * *, * * * * * * *-* (*.*.* «*, * * * * *»).
4. * * * * * * * * * *, * * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * *»).
5. * * * * * * * * * *: * * * * *, * * * * *, * * * * * * * * * * * * «* *» (*.*.* «* * * * * * *»).

Рекомендуемое позиционирование и порядок аргументов

* *: «* * * * * * * * *, * * * * *, * *–*% *, * * * * * * * * *» (*.*.* «* * * * * *»).

* * * * * (*.*.* «* * * * * *»):

1. * * * * * * * * * *.
2. * * * * * * * *, * * * *, * * * *.
3. * * * * * * *.
4. * * *, * * * *.
5. *, * * * * *.
6. * * * «* *».

* *: * * * * * * * * * * * * * * * _ *. * * _ * *, * * * * *.

Рекомендуемая стратегия конкуренции

* * * * * * * *. * * «* *–* * *» * * «*» * * * * (*.*.* «* * * * * *»). * * * * * * *: * * * * * * * * * * * * * * *.

* * * * * * * * * * * * *. * * * _ * *, *, * * * *, * * _ * * «*», * * * * * (*.*.* «* * * * *»). * * * * * * * * * * * *, * *, * * * * *: *, * * *-* * *, * * * *.

* * * _ * * * *: * * * * * * * * * * * * *, * * * * * * (*.*.* «* * * *»). * * * * * * * * * * * * * * * _ * * * * * * * *.

* * _ * *, * * * * * * *, * * * * *, * * * *; * * * *.

Перспектива развития продукта: входные и основные продукты

Таблица 62. Рекомендуемая продуктовая линейка организации стоматологического лечения в Китае для сегмента сложного лечения

Продукт	Роль	Сегменты	Цена для пациента	Показатель результата
Дистанционный разбор томограммы и сравнение с российской сметой	*: * * * *	*.*.*, *.*.*, *.*.*	*	* *, * * * * *
Восстановление всех зубов коронками из диоксида циркония с фиксированной ценой	*: * * *	*.*.*	*–* *. *.	* *, * * * * *

Продукт	Роль	Сегменты	Цена для пациента	Показатель результата
Несколько премиальных имплантатов с коронками	*	*.*.*	*–*.*.	*.*, *
Полное восстановление челюсти: All-on-*/* на премиальных имплантатах с протезом из диоксида циркония	*	*.*.*	*–*.*.*.*, *,*–*,*.*.*	*.*, *.*.*
Наблюдение и обслуживание в России через клиники-партнёры	*: * *	*	*.*.*	*.*.*, *.*

Одиночные имплантаты стоит выполнять только в составе более крупного плана. Как проверить линейку: отследить, какая доля пациентов, пришедших за коронками или бесплатным разбором томограммы, переходит в имплантацию в течение года.

Рекомендуемая география

1. * * * (* *, *, *, * * *) — * * *, * * *: * * *-*-* * *–*%. * * * * * * * * * *, * * * * * * * * * * (*.*.* «* *»).
2. * * * * * (*, *, *, *) — * * * * * * * * *, * * * * — * * *. * * * * * *, * * * — * * * * *. * * * * * — * *: * * * * *-*-* * *–*% (*.*.* «*» * *.* «* *»).
3. * * * * * — * * * *, * *–*%. * * * * * * (*.*.* «* * * * * *»).

* * * * * * *, * * — * * * * * * * * *, * * * * * * * * *. * * * — * * * * * * * * * * *.

Рекомендуемая методика ценообразования и подача цены

1. * * * * * * * — * *, * * *, * *, * — * * * * *, * * * * * * * * * *% (*.*.* «* * * * * * * * * *»).
2. * * *, * * * * * * * *, * * «*»: * * * * * *, * * «*» * * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * * *»).
3. *, * * * * «* *%».
4. * * * * — * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * *, * *»), — * * * *.
5. * * * * * * * * * * * * *.

* *: * * *, * * * *, * * * * * * * * * * «*». * — * * * * * * * *.

Рекомендуемые каналы продаж

1. * * * * * — * * * * * * * *. * * * * *, * * * * * * * * * *. * * * * * * *, * * *, * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * * * * * * *»). * — * *, * *, * * * * *: * * * * * * * * *–*%.
2. * * * * * * * — *, *, *: * * * * * * * * * * (*.*.* «* * * * * *» * *.* «* * * * *, * * * * *»). * * — * * * * * *: * * * * * * * * *.
3. *-* * * — * * *, * * * * *. * * * * * * * * *, * * * * *.
4. * * * — * * * * * *: * * * * *% * (*.*.* «* *: * *, * *, *, * * * *»). * * * * * * *; * — * * * *.

Рекомендуемые каналы рекламы и продвижения

Таблица 63. Рекомендуемые направления рекламы и продвижения организации стоматологического лечения в Китае по сегментам и регионам

Направление	Сегмент и регион	Почему	Стоимость заявки по данным рынка, тыс. руб.	Как проверить и чем измерить
Яндекс Директ по запросам о лечении в Китае	* *; * *, *	* * *; * — * *% * * * * *	*,*–*,*	* * * * * * *
Яндекс Директ по общим запросам о полном восстановлении («все зубы на имплантах», All-on-*)	*.*.*; * *, *	* * * * * * * * * *, * * * * *	*,*–*,*	* * * * * * *, * * *
Карточки и отзывы на Яндекс Картах и *ГИС	* *; * * * *	* * * * * *; * — * * * * *	* *	* * * *, * * * * *
Видео с врачом и истории пациентов на YouTube и в VK Видео с маркировкой	*.*.*, *.*.*; * *	* — * * * * * *; * * * * * * *	* *	* * * * *, * * *
VK Реклама с лид-формами	*.*.*, *.*.* (* *–* *); * *, *	* * * * * * *	*,*–*,*	* *, * *
Объявления на Авито	*.*.* * * *; * *	* * * * * *, * — * * *, *, * * *	* *,*	* * *, * * *
Интеграции у зарегистрированных блогеров, включая темы здоровья и красоты	*.*.*, *.*.*; *, *, * *	*-* * * * * * * * *	* *	* * *, * * *; * * *

Стоимость заявки дана по кейсам маркетинговых агентств *–* годов (п. * * «Приёмы продаж сложных медицинских услуг с высоким средним чеком»). При доле заявок, доходящих до операции, *–*% привлечение пациента полного восстановления обходится примерно в *–* тыс. руб., или *–*% чека.

Главный показатель для всех направлений — не стоимость заявки, а стоимость оплаченного пациента в сегменте сложного лечения, поскольку дешёвые заявки по ценовым запросам дают в основном пациентов с небольшим объёмом лечения. Реклама в Instagram в России запрещена, поэтому присутствие там

возможно только как собственный аккаунт без рекламы (п. *.* «Факторы, создающие новые угрозы для проекта»).