

6 октября 2021 г. в отеле St. Regis Никольская состоялась конференция **«Устойчивое здравоохранение: инвестиции, технологии, управление»**, организованная Forbes Congress.

Спонсорами мероприятия выступили [Pepeliaev Group](#) и **«Ташир МЕДИКА»**.

В стратегической сессии **«Развитие устойчивой системы здравоохранения России: глобальные вызовы и локальные задачи»**, модератором которой стала Гузель Улумбекова, ректор Высшей школы организации и управления здравоохранением, участие в качестве спикеров приняли: Елена Брусилова, президент, АО «Группа компаний «МЕДСИ»; Владимир Гаркавенко, вице-президент, АО «Медицина»; Елена Жидкова, начальник, Центральная дирекция здравоохранения — филиал ОАО «РЖД» («РЖД-Медицина»).

Участники сессии обсудили стратегические направления развития российского здравоохранения, перспективы и проблемы частной медицины, вопросы повышения качества оказания медицинской помощи и государственного регулирования и финансирования отрасли.

Некоторые цитаты из выступлений участников сессии:

Гузель Улумбекова, ректор, Высшая школы организации и управления здравоохранением:

«Государство должно увеличить финансирование здравоохранения. Приоритетными направлениями расходования средств должны стать: привлечение дополнительных кадров, повышение оплаты труда; обеспечение населения бесплатными лекарствами в амбулаторных условиях; повышение квалификации медицинских работников, в том числе на программы по производственной медицине и увеличение объемов санаторно-курортного лечения; финансирование медицинской науки».

Владимир Гаркавенко, вице-президент, АО «Медицина»:

«Необходимо дать частному бизнесу работать в конкурентной среде с государственными учреждениями здравоохранения. Нужно дать возможность пациенту получить форму 057/У и пойти в то учреждение, которое он считает нужным. Сейчас это невозможно».

Елена Брусилова, президент, АО «Группа компаний «МЕДСИ»:

«Устаревает деление клиник на частные и государственные. Для нас самое важное — это жизнь и здоровье пациента. Важны прозрачные, честные законы, правила игры и честная конкуренция. Только конкуренция может менять рынок к лучшему».

Елена Жидкова, начальник, Центральная дирекция здравоохранения — филиал ОАО «РЖД» («РЖД-Медицина»):

«Те тарифы ОМС, которые сегодня существуют, не покрывают объем необходимых медицинских услуг при обслуживании пациентов».

«Нынешние объемы государственного финансирования здравоохранения необходимо увеличивать в полтора или два раза».

В следующей сессии **«Фармацевтика нового времени: рыночные тренды и инвестиционные цели»** роль модератора на себя взяла Елена Калиновская, руководитель отдела аналитики, Объединенная редакция газет «Фармацевтический вестник» и «Медицинский вестник», а спикерами выступили: Антон Лаврентьев, генеральный директор, Primer Capital; Павел Морозов, управляющий партнер, Skolkovo Ventures; Максим Стецюк, первый заместитель генерального директора, директор дивизиона «Вакцины», член Правления, «Нанолек»; Константин Шарловский, руководитель практики «Фармацевтика и здравоохранение», Pepeliaev Group.

В рамках сессии прошло обсуждение ряда вопросов, в том числе таких, как реализация стратегии «Фарма-2030», механизмы ценообразования и государственное регулирование отрасли, венчурное инвестирование в фармацевтику.

Некоторые цитаты из выступлений участников сессии:

Максим Стецюк, первый заместитель генерального директора, директор дивизиона «Вакцины», член Правления, «Нанолек»:

«Нужно развивать не только саму фармацевтику, но и сопутствующие индустрии: химическую, производство оборудования. Период пандемии показал проблемные точки отрасли: проблемы Fast Track (ускоренное рассмотрение препаратов), дефицит специалистов, нехватка оборудования».

Константин Шарловский, руководитель практики «Фармацевтика и здравоохранение», Peregiaev Group:

«Государственное ценовое регулирование предполагает в качестве своего обоснования презумпцию провала рынка обращения жизненно важных лекарств. Однако даже в рамках такого регулирования необходимо внедрение механизмов, делающих систему более гибкой к потребностям медорганизаций, потребителей и производителей. Мы видим, что эта необходимость осознается регулятором, о чем свидетельствуют некоторые изменения правил ценообразования, в т. ч. появление возможности не только снизить, но и повысить цену до определенного уровня в случае дефектуры препарата. Полагаем, что только такой подход может быть стратегически успешным в контексте обеспечения как физической, так и ценовой доступности препаратов из сегмента ЖНВЛП».

Антон Лаврентьев, генеральный директор, Primer Capital:

«Рано или поздно деньги начнут перетекать из решения ковидных проблем обратно к изначальным общемировым проблемам медицины и здоровья и их решению».

Павел Морозов, управляющий партнер, Skolkovo Ventures:

«Фарма и здравоохранение является сильно зарегулированными отраслями с серьезным участием и влиянием государства, поэтому инвесторы туда идут тяжело. Существующие инвесторы — это в основном те бизнесмены, которые уже заработали на фарме и реинвестируют дальше».

Модератором третьей сессии «**Технологические стратегии нового времени в здравоохранении**» стал издатель портала «Лечащий врач» Денис Самсонов. Участники сессии, которыми выступили такие руководители, как Анатолий Зингер, генеральный директор, «СберЗдоровье»; Магомед-Амин Идилов, главный исполнительный директор, основатель, MDinc; Кирилл Каем, старший вице-президент по инновациям, Фонд «Сколково»; Наталья Комарова, генеральный директор, АО «Русатом Хэлскеа» и Сергей Сорокин, генеральный директор, Botkin.AI, обсудили текущие глобальные и российские тренды в сфере разработки и внедрения новых медицинских технологий и оборудования.

Некоторые цитаты из выступлений участников сессии:

Кирилл Каем, старший вице-президент по инновациям, Фонд «Сколково»:

«Больше всего денег инвесторов привлекают компании, занимающиеся искусственным интеллектом. Главные трендовые направления в AI — это медицинские изображения, радиология, патоморфология, медицинская семантика».

Сергей Сорокин, генеральный директор, Botkin.AI:

«Уже прошла эйфория по вложению денег в AI, тем не менее инвестиции в наше направление продолжают, хотя и не в том объеме, что было ранее. Но деньги на рынке есть».

Анатолий Зингер, генеральный директор, «СберЗдоровье»:

«Рынок телемедицинских услуг, по моим оценкам, растет на 40–50% в год, хотя мог бы расти кратно».

«Если говорить о барьерах в развитии рынка телемедицины, то можно отметить 3 основных проблемы. Первое препятствие — это непонятный юридический статус телемедицины в формате "врач-пациент". Второе — это общая неинформированность людей о том, что, используя телемедицину, можно проконсультироваться с врачом. Третье — это то, что телемедицина никак не включена в систему ОМС».

Магомед-Амин Идилов, главный исполнительный директор, основатель, MDinc

«Медицинское сообщество не принимает новые технологические решения, так как строгость российского законодательства компенсируется необязательностью его исполнения, поэтому на рынке есть много компаний, которые занимаются околomedicalными продуктами без прохождения регистрации, а такие продукты могут негативно сказаться на здоровье пациента, соответственно, врачи не доверяют новым продуктам».

«Пока не появится рынок, который будет давать возможность стартапам в более лояльной форме пути выхода на рынок, рынок будет развиваться медленно».

Наталья Комарова, генеральный директор, АО «Русатом Хэлскеа»:

«Пандемия обострила вопросы импортозамещения в медицине, в частности, в налаживании собственного производства медицинского оборудования. Государство сегодня продолжает активную поддержку российских производителей, и это важно. "Русатом Хэлскеа", являясь партнером государства в деле увеличения продолжительности и повышения качества жизни населения, активно внедряет собственные разработки. Кроме того, мы занимаемся локализацией оборудования ведущих мировых брендов в России».

«У нас много планов по строительству клиник и развитию медицинской инфраструктуры. Повышение доступности качественной медицинской услуги — важная государственная задача. Но решить её невозможно без утоления кадрового голода, который достаточно сильно сегодня ощущается в ядерной медицине и радиофарме. Мы работаем с Фондом "Сколково" по программам поддержки молодых специалистов и молодых ученых, мы работаем с кафедрами в вузах, развиваем собственную большую экосистему, которая, уверена, позволит комплексно и на благо людей совершенствовать здравоохранение».

В рамках заключительной сессии **«Инвестиционные вызовы в системе здравоохранения. Спрос рождает предложение?»** участники провели дискуссию о развитии рынка частных медицинских услуг, перспективах и барьерах для притока частных инвестиций в отрасль, а также об особенностях реализации проектов ГЧП.

Модератор сессии Муслим Муслимов, председатель, Национальная ассоциация управленцев сферы здравоохранения; основатель, сеть многофункциональных центров «Клиника №1»; к.м.н., обозначил ключевые проблемы и точки роста отрасли в разрезе инвестиционной составляющей и обсудил это со всеми спикерами, в роли которых выступили Валерий Еремин, генеральный директор, Системные концессии; Рустам Шамои, ведущий эксперт практики потребительского сектора, Strategy Partners, и Николай Шум, управляющий директор, «Ташир МЕДИКА».

Некоторые цитаты из выступлений участников сессии:

Муслим Муслимов, председатель, Национальная ассоциация управленцев сферы здравоохранения; основатель, сеть многофункциональных центров «Клиника №1»; к.м.н:

«По данным платформы "Росинфра", сейчас в отрасли здравоохранения реализуется 155 проектов ГЧП (классические формы и квази-ГЧП) на общую сумму 162,2 млрд руб., из них 125,1 млрд руб. приходится на частные инвестиции.

Наибольшая доля проектов сосредоточена в секторе специализированной и высокотехнологичной медицинской помощи: 72 проекта на 79,4 млрд руб. (58,2 млрд руб. — частные средства).

На первичную медицинскую помощь ориентированы 44 проекта на 52,8 млрд руб. (39 млрд руб. — частные средства).

12 проектов на 12,2 млрд руб. реализуется в секторе обслуживания медицинского оборудования, 9 проектов на 6,9 млрд руб. — медицинская реабилитация и санаторно-курортное лечение. Также проекты представлены в производстве лекарственных препаратов, патологоанатомических услугах, лечебном питании».

Валерий Еремин, генеральный директор, Системные концессии:

«Росту ГЧП-проектов мешает отсутствие однозначных гарантий возврата понесенных расходов по проекту. Сейчас возврат зависит от того, как было составлено концессионное соглашение».

«С точки зрения упаковки, главное при подготовке проекта — правильное планирование и структурирование, финансовое моделирование и оценка рисков. С точки зрения операторских функций, — это вопрос кадров».

Рустам Шамои, ведущий эксперт практики потребительского сектора, Strategy Partners:

«Если Ваша организация обладает большим количеством высококвалифицированного персонала, имеет хорошее оборудование, имеется информационная система, в том числе МИС, то такая клиника — это наиболее привлекательная цель для инвесторов. Самыми слабыми компетенциями в медицинских компаниях на данный момент, по мнению инвесторов, являются маркетинг, управление клиентской базой, управление обслуживанием клиента в клинике, управление потоком клиентов вне клиники, партнерство, программы лояльности».

«Большинство региональных клиник говорят о том, что они не умеют управлять своими финансовыми потоками. Причиной является то, что в основном управляют клиниками врачи, которые не обладают соответствующими финансовыми компетенциями».

Будем рады видеть Вас на конференции «Устойчивое здравоохранение: инвестиции, технологии, управление» в 2022 году!