

IV-я ежегодная Конференция  
**ИНВЕСТИЦИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИЕ**  
30-31 октября, Москва

IV Annual Conference  
**HEALTHCARE INVESTMENTS**  
30-31 October, Moscow

**ДЕНЬ ПЕРВЫЙ | 30 ОКТЯБРЯ | ПОНЕДЕЛЬНИК**

**9:00 Кофе и регистрация**

**9:30 ВЗГЛЯД МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

- Инициативы по регулированию рынка частных медицинских услуг: текущее состояние и среднесрочная перспектива
- Планы по развитию системы ОМС для частных медицинских услуг
- Планы по участию частных медицинских услуг в экономике здравоохранения: Насколько готовы отдать бизнес в коммерческие руки
- НДС и нулевой налог на прибыль для частной медицины: какие изменения планируется

**10:00 АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ**

*Наталья Орлова*, Главный экономист, руководитель центра макроэкономического анализа, **Алфа-Банк**

- Макроэкономический анализ событий, влияющих на динамику рынка: общих демографических тенденций, благосостояние население, и др.
- Поиск источников роста: анализ макроэкономических показателей влияющих на динамику рынка и секторов
- Макроэкономические условия и перспективы для инвесторов

**10:20 СТРАТЕГИИ РОСТА И ВОЗМОЖНОСТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ: ВЗГЛЯД МЕДИЦИНСКИХ ОПЕРАТОРОВ**

*Глеб Михайлик*, Генеральный директор, **АВА-Петер**

- Направления развития ключевых медицинских операторов в среднесрочной перспективе: стратеги развития и пути роста
- Структура и тенденции рынка коммерческой медицины в разрезе услуг
- Выявление перспективных ниш: анализ динамика рынка, прибыльность и масштабируемость существующих бизнес моделей, драйверы роста и генераторы прибыли
- Рассмотрение практических примеров работы в ОМС (обязательное медицинское страхование) и ДМС (добровольное медицинское страхование); успешный опыт работы в системе ОМС
- Объемы рынка коммерческой медицины в разрезе основных каналов: Москва, Санкт Петербург, города «миллионники» и регионы
- Как осуществляется работа в ОМС на региональном уровне
- Планируемое расширение географии деятельности и тенденции регионального рынка коммерческой медицины
- Рассмотрение практических примеров развития и управления медицинских учреждений из международного опыта

**11:20 Кофе и общение**

**11:45 ОПЕРАЦИОННОЕ ПРЕВОСХОДСТВО: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА**

- Рассмотрение практических примеров повышения операционной эффективности и успешного управления медицинским учреждением
- Внедрение современной ИТ инфраструктуры и налаживание бизнес процессов для обеспечения роста прибыли и повышения эффективности
- Как обеспечить повышении качества медицинской помощи при одновременном снижении издержек
- Совершенствование процессов управления изменениями и повышение эффективности работы
- Международный опыт оптимизации бизнес процессов, направленной на повышение операционной эффективности, снижение затрат и рост выручки
- Как обеспечить повышение операционной эффективности и обеспечить непрерывное улучшение в оказании помощи пациентам в сложных условиях экономики здравоохранения

**DAY ONE | 30 OCTOBER | MONDAY**

**9:00 Coffee and Registration**

**9:30 DEVELOPMENT OF THE OF PRIVATE MEDICAL SERVICES MARKET: PERSPECTIVE OF THE MINISTRY OF HEALTHCARE**

- Defining latest initiatives for regulation of private healthcare market: current status and medium-term perspectives
- Plans for the development of the CHI (Federal Compulsory Medical Insurance) system for the private healthcare services
- Plans for the participation of private health services in the economy of healthcare: How ready are they to put healthcare services into the hands of business
- VAT and zero income tax for private medicine: what changes are planned

**10:00 ANALYSING MACROECONOMIC ENVIRONMENT IN RUSSIA**

*Natalia Orlova*, Chief Economist of Alfa-Bank, Head of Macro Insights, **Alfa-Bank**

- Macroeconomic analysis of events affecting market dynamics: General demographic trends, welfare, etc.
- Identifying growth sources: analysis of macroeconomic indicators affecting the dynamics of the market and sectors
- Macroeconomic conditions and prospects for investors

**10:20 GROWTH STRATEGIES AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES: PERSPECTIVE OF THE HEALTHCARE OPERATORS**

*Gleb Mikhailik*, CEO, **Ava Peter**

- Defining development directions of the key healthcare operators in the med-term: Development strategies and growth paths
- Analysing structure and trends of the private healthcare in the context of services
- identifying promising niches: analysing market dynamics, profitability and scalability of existing business models, growth drivers and profit generators
- Case studies of working in the Federal Compulsory Medical Insurance (VHI) and Voluntary Health Insurance (VHI) segments; Success stories of working in the CHI (Federal Compulsory Medical Insurance) segment
- Defining volumes of the commercial medicine market in the context of main channels: Moscow, St. Petersburg, cities with over million population and regions
- How does CHI works on the regional level
- Geographic expansion plans of business activities and trends in the regional market of commercial medicine
- Case studies from international experience of development and management of healthcare centres

**11:20 Coffe and Networking**

**11:45 OPERATIONAL EXCELLENCE: ENSURING OPERATIONAL EFFICIENCY AND INCREASE OF BUSINESS PROFITABILITY**

- Case studies of improving operational efficiency and the successful management of a healthcare facilities
- Launching modern IT infrastructure and setting up business processes to ensure profit growth and increase efficiency
- How to improve the quality of healthcare services while reducing costs
- Improving change management processes and increasing work efficiency
- Case studies from international experience in optimising business processes and models aimed at improving operational efficiency, reducing costs and increasing revenue
- How to improve operational efficiencies and provide continuous improvement in patient services in the difficult economic environments

**13:10 ОПТИМИЗАЦИЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

- Как удается мотивация врачей, сокращение издержек, аутсорсинг
- Рассмотрение практических примеров успешно реализованных проектов по повышению мотивации персонала
- Рассмотрение примеров из международного опыта

**13:30 Обед и общение**

**14:30 ВЗГЛЯД ИНВЕСТОРОВ НА РЫНОК ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

*Константин Повстяной*, Партнер,  
Baring Vostok Capital Partners

*Роберт Сассон*, Старший управляющий партнер,  
UFG Private Equity

- Какие сервисы и практики являются более перспективными, где существуют нереализованные возможности, Какие изменения ожидают игроки в динамике спроса?
- Рассмотрение практических примеров инвестирования в сегмент частных медицинских услуг: истории успеха и подходы к оценке
- Макрообзор факторов, формирующих рынок: мультипликаторы, объем рынка, направления развития, смещение точек роста
- Прогнозы инвесторов в отношении M&A сделок и консолидации рынка
- Макроэкономическая ситуация и ее влияние на рынок частных медицинских услуг

**16:00 Кофе и общение**

**16:30 СТРАТЕГИИ РОСТА ВЕДУЩИХ ИГРОКОВ РЫНКА ДИАГНОСТИКИ: ЛАБОРАТОРНАЯ ДИАГНОСТИКА И ВИЗУАЛИЗАЦИЯ**

*Сергей Амбросов*, Генеральный директор,  
ИНВИТРО

*Юрий Андрейчук*, Генеральный директор,  
Хеликс

*Аркадий Гольдберг*, Исполнительный директор,  
Ассоциация Федерация лабораторной медицины

*Юрий Леонов*, Генеральный директор,  
KDL

- Рынок лабораторных услуг: объемы рынка, незаполненные сегменты
- Франчайзинг или органический рост в рознице;
- Модели быстрого роста и тенденции в экономике франчайзинга; аутсорсинг для частных клиентов и гос сектора,
- Гарантии и тарифы: на сколько частный капитал готов к ГЧП и что ему для этого необходимо? Рассмотрение практических примеров
- Стратегия M&A как альтернатива открытию с нуля в свете удорожания проектов: взгляд диагностических лабораторий
- Диверсификация бизнеса и развитие других диагностических направлений
- Рассмотрение практического опыта работы в ОМС: статистика
- Движущие силы и новые технологии: Высокотехнологическая нишевая помощь, Point of Care, Молекулярная диагностика, Генетика
- Оценка привлекательности рынка лабораторных услуг: критерии оценки и перспективы роста: взгляд инвестиционных фондов

**17:50 Завершение первого дня конференции**

**13:10 SALARY FUND OPTIMISATION AND DEVELOPMENT OF EFFECTIVE SYSTEM FOR STIMULATING EMPLOYEE ENGAGEMENT**

- How to succeed in medical staff motivation, cost reduction and outsourcing
- Case studies of successfully implemented projects for employee motivation
- Case studies from international experience

**13:30 Coffee and Networking**

**14:30 MARKET OF PRIVATE MEDICAL SERVICES: INVESTOR'S PERSPECTIVE**

*Konstantin Povstyanoy*, Partner,  
Baring Vostok Capital Partners

*Robert Sasson*, Senior Managing Partner,  
UFG Private Equity

- Identifying promising niches and unrealised opportunities,
- What changes are expected in the dynamics of demand for healthcare services?
- Case studies of investing in the private health services segment: success stories and valuations
- Macroview of the factors shaping the market: multipliers, market volume, development paths, shifts in growth points
- Investors forecasts for M&A transactions dynamics and market consolidation
- Analysing macroeconomic situation and its impact on the private healthcare market

**16:00 Coffee and Networking**

**16:30 GROWTH STRATEGIES OF LEADING DIAGNOSTICS PLAYERS: LABORATORY DIAGNOSIS AND VISUALIZATION**

*Sergey Ambrosov*, General Director,  
INVITRO

*Yuri Andreychuk*, General Director,  
Helix

*Arkady Goldberg*, Executive Director,  
Association "Federation of Laboratory Medicine"

*Yury Leonov*, General Director,  
KDL

- Mapping market of laboratory services: market volumes, unfilled segments
- Franchising vs. organic growth in retail;
- Models of rapid growth and trends in the economy of franchising; Outsourcing for private clients and public sector,
- Guarantees and tariffs: how much is private capital ready for PPP and what is needed to succeed? Case studies
- M&A strategies vs. opening up from scratch in the light of the rise in price of projects: Perspective of diagnostic laboratories
- Diversification of business and development of other diagnostic areas
- Case studies of working in the CHI segment: statistics
- Driving forces and new technologies: High-tech services, Point of Care, Molecular diagnostics, Genetics
- Evaluation of the attractiveness of the market for laboratory services: evaluation criteria and growth prospects: the view of investment funds

**17:50 End of the first conference day**



**ДЕНЬ ВТОРОЙ | 31 ОКТЯБРЯ | ВТОРНИК****9:00 Кофе и регистрация****9:30 ТЕЛЕМЕДИЦИНА И E-HEALTH: КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗНИКАЮТ ДЛЯ КЛИНИК И ИНВЕСТОРОВ****Владимир Маленко**, Исполнительный директор,  
**Youxian Investments**

- Анализ возможностей, перспектив и ограничения на рынке телемедицины: структура и стоимостной объём рынка
- Взгляд крупных медицинских операторов на возможности в сегменте телемедицины
- Регуляторная база и последние законодательные изменения: Как избежать подводных камней?
- Развития телемедицины и компьютеризации медучреждений
- Как извлечь выгоду от развития mHealth (мобильной медицина)
- Телемедицина: анализ возможностей по типу услуг и выявление области применения
- Как воспользоваться возможностями от увеличения объемов рынка телемедицины и виртуальной геомиграции пациентов, пользователей услуг телемедицины
- Стратегии реализации и развития проектов по телемедицине
- IT сервисы позволяющие оптимизировать взаимоотношения пациента и врача
- Рассмотрение практических примеров развития телемедицинских проектов из международного опыта: выбор стратегий развития на основе последних тенденций

**11:00 Кофе и общение****11:30 СЕГМЕНТ МЕДИЦИНСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ: ПРОГНОЗЫ И ИСТОРИИ УСПЕХА****Александра Славянская**, Руководитель проектов в области здравоохранения, **IMG Russia**

- Рассмотрение практических примеров построения клиник медицинской реабилитации: бизнес модели, системные подходы и векторы развития на примере сети центров «Междисциплинарный центр реабилитации»
- Анализ динамики рынка и инвестиционные возможности:
  - перспективные направления и профили сегмента
  - востребованности услуг и анализ структуры пациентского потока,
  - определение объема рынка

**12:00 ЗАБОТА О ПОЖИЛЫХ ПАЦИЕНТАХ****Алексей Сиднев**, Генеральный директор,  
**Сениор Групп**

- Рассмотрение практических примеров организации успешных проектов в сфере заботы о пожилых пациентах
- Востребованность услуг и предпосылки развития
- Макроэкономические условия и перспективы для инвесторов

**12:30 ПРОМЫШЛЕННАЯ МЕДИЦИНА И МЕДИЦИНА ТРУДА**

- Обзор структуры рыночной ниши: контингент покупателей, предполагаемый объем
- Потенциал роста и развития рынка
- Рассмотрение практических примеров развития в сегменте

**13:00 Обед и общение****14:00 ГЕНЕТИКА – ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ БЫСТРОРАСТУЩИХ РЫНКОВ****Сергей Мусиенко**, Генеральный директор,  
**Atlas Biomed Group**

- Какие возможности для частных клиник и медицинских операторов
- Динамика, объем рынка, потребительские тренды и другие драйверы роста
- Рынок генетической диагностики
- Прогнозы развития рынка

**DAY TWO | 31 OCTOBER | TUESDAY****9:00 Coffee and Registration****9:30 TELEMEDICINE AND E-HEALTH: DEFINING OPPORTUNITIES FOR INVESTORS AND CLINICS****Vladimir Malenko**, Executive Director,  
**Youxian Investments**

- Analysing investment opportunities, prospects and limitations of the telemedicine market in Russia: Defining market volume and structure
- Investment and development opportunities in the segment of telemedicine: Perspectives of large healthcare operators
- Regulatory framework and recent legislative changes: How to avoid pitfalls?
- Development of telemedicine and computerisation of medical facilities
- How to take advantage from development of mHealth - mobile medicine
- Telemedicine: Analysing opportunities by type of services and identifying scope of application
- Benefiting from increasing volumes of the telemedicine market and virtual geomigration of patients, users of telemedicine services
- Strategies for implementing and developing telemedicine projects
- IT services to optimize the patient-doctor relationship
- Case studies from international experience of development of telemedicine projects: Choosing development strategies based on latest trends

**11:00 Coffee and Networking****10:30 SEGMENT OF MEDICAL REHABILITATION: PROSPECTS AND SUCCESS STORIES****Alexandra Slavyanskaya**, Head of Healthcare Projects,  
**IMG Russia**

- Case study of chain of medical rehabilitation centres "Interdisciplinary Rehabilitation Center" development: experience, business models, system approaches and development vectors
- Navigating through market dynamics and investment opportunities:
  - Identifying perspective development directions and segment profiles
  - Analysing structure of the patient flow and demand for services
  - Determining market volume

**11:30 CARE OF ELDERLY PATIENTS****Alexei Sidnev**, General Director,  
**Senior Group**

- Case studies for development of successful projects in the field of caring for elderly patients
- Demand for services and development prerequisites
- Macroeconomic conditions and prospects for investors

**12:00 INDUSTRIAL MEDICINE AND LABOR MEDICINE**

- Analysing of structure of the industrial medicine market niche: identifying buyers landscape and market volume
- Forecasting growth potential and development of segment
- Case studies for development of successful projects in segment

**13:00 Lunch and Networking****14:00 GENETICS - FORECAST FOR DEVELOPMENT OF FASTGROWING MARKETS****Sergey Musienko**, General Director,  
**Atlas Biomed Group**

- Identifying opportunities for private clinics and medical operators?
- Analysing dynamics, market volume, consumer trends and other growth drivers
- Mapping market of genetic diagnostics
- Prospects for segment developments

**14:30 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЯДЕРНОЙ МЕДИЦИНЫ И РАДИОЛОГИИ**

**Сергей Морозов**, Директор,  
ГБУЗ «Научно-практический центр медицинской радиологии ДЗМ»

- Государственные программы по стратегии по развитию ядерной медицины
- Потребности рынка в услугах ядерной медицины
- Организация частного центра ядерной медицины
- Последние тенденции в секторе и современные методики

**15:00 РЫНОК УСЛУГ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ И СЕГМЕНТ ANTI-AGE**

- Анализ и прогнозы развития: объем рынка и факторы роста
- Обзор рынка антивозрастных услуг
- Опыт построения и развития клиник эстетических

**15:30 МАРКЕТИНГ В МЕДИЦИНЕ**

- Тенденции в области маркетинга в здравоохранении в 2017 году (российская и международная практика)
- Использование данных для получения результатов маркетинга
- Как вы можете быть уверены, что получаете прибыль от инвестиций?
- Как обеспечить лояльность к бренду и повысить потребительский опыт: применение современных маркетинговых стратегий и инструментов

**16:00 Завершение работы конференции**
**Отзывы участников III-й конференции «ИНВЕСТИЦИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИЕ», прошедшей 27-28 октября 2016 г. в Москве:**

- Независимый директор, **Invitro**  
«Интересные выступления действительно крупнейших игроков частного медицинского рынка России.»

- Член Совета директоров, **Хеликс**  
«Была очень интересная конференция - спасибо большое»

- Генеральный директор, **Клиника ЛМС**  
«Конференция была полезной, были представлены доклады с примерами реализации стратегических инициатив и качественным анализом рынка с высоким уровнем владения информацией докладчиками. Полезность и интересность данных тем и уровень докладчиков по 5 бальной системе оцениваю на 5. На конференции были достаточные возможности для создания новых деловых контактов, в т.ч. - хорошо сбалансирована продолжительность докладов и перерывов.»

- Генеральный директор, **Академмедикал**  
«Все очень понравилось.»

- Директор, **Russia Partners**  
«Прекрасная конференция: разносторонние докладчики очень высокого уровня, замечательный подбор актуальных тем обсуждения, интересные дискуссии в кулуарах.»

- Менеджер ОВБ, **Сименс Финанс**  
«Конференция интересна, полезна с точки зрения практических проектов в РФ, системы их построения.»

- Директор инвестиционных проектов, **Спутник Инвестмент**  
«Отличное современное мероприятие, охвачен широкий круг вопросов, докладчики - представители ведущих компаний в сфере.»

- Генеральный Директор, **ДиАлаб**  
«Как и в прошлом году, было интересно, было много конкретных цифр и живого общения. Продолжайте в том же духе!»

- Руководитель проектов, **АФК Система**  
«Повестка докладов актуальна, примеры интересны и полезны, знакомство и общение в неформальной обстановке с коллегами позволили оценить общее настроение отрасли и механизмы оптимизации в непростых рыночных условиях.»

- Медицинский Директор, **N Clinic**  
«Хорошая организация, много информативных и полезных докладов»

- Руководитель направления проектов, **Юнимед**  
«Очень удачный формат»

**14:30 PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF NUCLEAR MEDICINE AND RADIOLOGY**

**Sergey Morozov**, CEO,  
Research and Practice Center of Medical Radiology

- State programs on the strategy for the development of nuclear medicine: where are we today
- Analysing market demand for nuclear medicine services
- Development of a private nuclear medicine centers
- Identifying latest trends in the sector and modern techniques

**15:00 NAVIGATING THROUGH AESTHETIC MEDICINE SERVICES AND ANTI-AGE SEGMENT**

- Defining market size and growth determinants
- Anti-aging market overview
- Case studies for development of private aesthetic clinics

**15:30 MARKETING IN HEALTHCARE**

- Healthcare marketing trends to watch in 2017: Russian and international experience
- Using data to get marketing results
- How can you be sure you are getting a return on the investment?
- How to ensure brand loyalty and enhance the consumer experience: Implementing modern marketing strategies and tools

**16:00 End of the conference**
**Delegates feedback of III-rd conference «HEALTHCARE INVESTMENTS» that took place on 27-28 October 2016 in Moscow:**

- Independent Director, **Invitro**  
«Interesting contributions of, indeed, the biggest players in the private medical market in Russia»

- Member of the Board of Directors, **Helix**  
«That was a very interesting conference - thank you very much»

- General Director, **LMS Clinic**  
«The conference has been usefull in terms of case studies of implementation of strategic initiatives presented by the speakers possessing high level of industry expertise. The usefulness and interestingness of these topics and the level of speakers I mark with 5-points out of 5. The conference had ample opportunities for creating new business contacts, incl. - the length of presentations and breaks were well balanced.»

- General Director, **Academmedical**  
«I liked everything very much.»

- Director, **Russia Partners**  
«Excellent conference: versatile speakers of a very high level, remarkable selection of pressing topics for discussion, interesting discussions on the sidelines.»

- Manager OVB, **Siemens Finance**  
«The conferece is interesting, useful from the perspective of system and structuring of the real projects in Russia.»

- Director of investment projects, **Sputnik Investments**  
«An excellent modern event, a wide range of issues are covered, speakers are representatives of leading companies in the field.»

- General Director, **DiaLab**  
«Just as in a previous year, the conference was interesting with lots of exact figures and live interactions. Continue with the same spirit!»

- Project Manager, **AFK Sistema**  
«The agenda of reports was relevant, case studies considered were interesting and useful, acquaintance and communication in an informal atmosphere with colleagues made it possible to assess the general mood of the industry and the optimisation mechanisms in difficult market conditions.»

- Medical Director, **N Clinic**  
«Good organisation, many informative and useful reports»

- Head of projects, **Unimed**  
«Very efficient format»

