

информационные технологии

Телеускорение

— здравоохранение —

Польза на экране

От телемедицины ждут как повышения доступности и качества врачебной помощи, так и снижения издержек. В США, самом развитом рынке телемедицинских консультаций, это направление экономит расходы страховых компаний и работодателей в пять раз. По статистике Американской телемедицинской ассоциации, дистанционные консультации и мониторинг сокращают количество госпитализаций на 19%, а количество обращений за очной консультацией — на 70%. Экономия на транспортировке тяжелобольных благодаря онлайн-консилиумам достигает \$500 млн ежегодно.

В 2016 году в США было проведено около 1,25 млн телеконсультаций (оценка Американской телемедицинской ассоциации). В России после принятия закона более 1 млн консультаций могут быть оказаны по некоторым прогнозам уже до конца 2018 года. Ожидается, что и масштабы экономики будут сопоставимы.

«Опыт коллег из США свидетельствует о том, что для массового внедрения телемедицины нужно семьдесят лет, быстрее консервативная медицинская отрасль не изменится», — рассказывает Дмитрий Домарев, совладелец ONEDOC. — Сервис телемедицины неоднороден: он состоит из множества подтипов. От них зависит распределение пользователей по регионам. Например, телемедицина повторного приема более характерна для мегаполисов, где пациенты экономят время на дорогу к врачу и предпочитают общаться с ним через смартфон. Телемедици-

на со „звездными“ врачами („второе мнение“) более характерна для регионов — удобство общения с московским профессором для пациента из небольшого города в этом случае безальтернативно. Ведение больных диабетом, кардиологических пациентов определяется местом проживания и готовностью использовать новые технологии. Вероятно, и здесь лидерство на короткий срок сохранится за мегаполисами, но очень скоро регионы оценят преимущества и активно включатся в процесс».

Постиндустриальное лечение

Для того чтобы телемедицина заработала, нужно подготовить помимо нормативной базы инфраструктуру (обеспечить клиникам подключение к интернету и оборудование), а также самих пациентов к такому формату взаимодействия с врачом. Параллельно с появлением телемедицинских платформ на рынке уже началось включение телемедицины в полисы добровольного страхования и упаковки компаний для сотрудников.

«В периметре профессиональных консультаций „врач—врач“ телемедицина давно и хорошо зарекомендовала себя в России», — считает Дарья Голосова, первый заместитель генерального директора компании „Ай-ФОРС“ (ГК ФОРС). — Создано несколько тысяч телемедицинских центров, в которых проводятся сотни, а то и тысячи телеконсультаций в год. Для клиник дистанционное оказание медицинских услуг станет еще одним, совершенно новым источником дохода. Особенно это будет востребовано пациентами с хрониче-



Регуляторы открывают путь цифровой медицине

скими заболеваниями, которые смогут передавать показания медицинскими приборами, подключенными к телемедицинской системе, напрямую лечащему врачу». К примеру, разработанная «Ай-ФОРС» платформа RemsMed позволяет в режиме реального времени наблюдать за состоянием здоровья пациентов благодаря интеграции с системой носимых ими устройств и оперативно реагировать на изменения. Услуги удаленного мониторинга на базе этой платформы уже оказывают Европейский медицинский центр и Первый МГМУ им. И. М. Сеченова в Москве — как по профилю терапии, так и по направлениям ведения беременности, эндокринологии, кардиологии и астмы. Успешно был проведен пилотный проект с участием больных сахарным диабетом.

«Сейчас мы находимся на этапе первичного тестирования, где основными направлениями являются консультации „врач—врач“, „врач—пациент“ и обмен медицинскими данными», — согласен Денис Швецов, директор по развитию сети клиник «Доктор рядом». Эта медицинская компания уже начала оказывать телемедицинские услуги — с 1 января в тестовом режиме, а с 1 апреля на платной основе. Было заключено соглашение с «Ренессанс Страхованием» о прикреплении к телемедицинскому обслуживанию более 200 тыс. корпоративных клиентов из разных регионов РФ. Это первый подобный контракт в стране. До конца 2017 года планируется увеличить число пользователей услуги в рамках годовых программ до 500 тыс. человек и провести на менее 15 тыс. консультаций.

«Корпоративные пользователи сегодня основные драйверы — ли-

бо напрямую, либо через страховые компании они распространяют среди своих работников альтернативный удобный доступ к консультациям врачей», — поясняет Денис Швецов. — Далее произойдет сегментирование услуги „врач—пациент“ — от эконом до премиум-уровня. Появятся нишевые провайдеры, например в таких направлениях, как консультации выезжающих за границу или телеконсультации на железнодорожном или авиатранспорте, где есть своя специфика».

«Реальный потенциал технологий скрыт в системах мониторинга здоровья», — считает Алексей Минин, директор Института прикладного анализа данных Deloitte. — Используя только датчики носимых устройств, можно многое рассказать о состоянии здоровья человека, а если вести полноценную статистику по максимуму возможному числу параметров, речь пойдет о персонализированной медицине и персональном подходе. Уже есть все необходимые технологии для развития телемедицины. Это направление может создать новый рынок услуг в России». После принятия закона на него выйдут немедицинские игроки. «Яндекс», к примеру, уже запустил сервис «Яндекс.Здоровье», позволяющий получить консультацию врача в интернете или в мобильном приложении.

Потенциально этот рынок может стать новым полем деятельности и для ИТ-стартапов, хотя здесь пока сложно выстроить эффективную бизнес-модель. Очевидны трудности с привлечением в такие проекты медицинского персонала и с продвижением услуг, где в силу специфики доступны не все привычные марке-

тинговые инструменты. Для запуска проекта телеконсультаций «врач—пациент» «с нуля» необходимы инвестиции в разработку технологий (около 20–30 млн руб.), в создание инфраструктуры (врачи, методология, обучение, контроль качества, техническая поддержка и проч.) и в поддержание операционной деятельности — в целом не менее 50 млн руб., оценивает Денис Швецов.

Средний «чек» телемедицинских консультаций будет ниже, чем приема пациентов в клинике, а финансовая нагрузка на новые проекты будет выше. Нужно обеспечивать как мотивацию врачей и управление качеством услуг, так и постоянный приток клиентов. На этом фоне успешнее будут развиваться клиники со сложившейся инфраструктурой и компетенциями, выбравшие «гибридный» формат, то есть включившие телеконсультации в перечень своих услуг. Им проще контролировать качество дистанционной помощи и предлагать оптимальную цену, полагает Денис Швецов.

«На первом месте среди пользователей телемедицинских услуг — хронические больные, которые находятся под наблюдением врача, и пациенты, которые хотят получить второе или третье мнение врача по уже поставленному диагнозу», — отмечает Дарья Голосова. — Также существенный объем запросов формируют пациенты, которым необходимо заключение врача по имеющимся документам и результатам анализов. Отдельно можно выделить группу пациентов, проходящих реабилитационный период после тяжелых заболеваний».

Мария Попова, Светлана Рагимова

«Инвесторы увидели существенный прогресс в сфере индустриальных инноваций и в подходе к бизнес-девелопменту»

— инвестиции —

В конце апреля в Казани состоялся IV Russian Tech Tour: крупное ИТ-событие, на котором каждые четыре года собираются несколько сотен ИТ-компаний с конкурентоспособными решениями и амбициями выхода на мировой рынок. Они презентуют свои проекты западным инвесторам и представителям венчурных фондов. Уильям Стивенс, генеральный директор группы компаний Tech Tour, в текущем году заявил, что планирует открыть в России постоянное представительство сообщества. Генеральный директор венчурного фонда Pulsar VC и президент IV Russian Tech Tour ПАВЕЛ КОРОЛЕВ рассказал корреспонденту «Ъ-Информационные технологии» АЛЕКСАНДРЕ ВЯЛЮ о том, что именно ищут инвесторы в России.



монстрируем, что за последние годы изменились способы инвестирования в Россию. Лучшим решением для этого являются питч-сессии с самыми многообещающими российскими командами и встречи с российскими инвесторами, с которыми можно строить совместную инвестиционную стратегию по рынку.

Уже несколько лет развитие стартапов основывается на израильской модели, где новый, только создающийся продукт сразу нацеливают на глобальный рынок. Благодаря такой модели в Израиле экспорт высокотехнологичных услуг вырос в 2017 году на 30%, до \$20 млрд. Причины изменений лежат все в том же внутреннем кризисе и снижении возможностей внутри страны. Три-четыре года назад большая часть компаний ориентировалась на внутренний рынок: молодые ребята придумывали и активно развивали проект, демонстрировали отличные бизнес-показатели. Такими стартапами интересовалось только очень небольшое число инвесторов, которые специализировались именно на вложениях в растущие рынки.

Раньше инвесторы приезжали к нам часто не столько из-за желания вложиться в страну, сколько из-за любопытства — Россия же. Сегодня едут лишь те, кто видит потенциальный бизнес-интерес в рамках собственных инвестиционных стратегий. Так, 33% наших участников по итогам опроса указали, что искали именно инвестиционные возможности в России, с которыми могли бы выйти на новый рынок.

— Почему хоть и с опаской, но западные инвесторы и венчурные фонды продолжают интересоваться нашей страной? — Их интерес обоснован большим потенциалом нереализованных технологий. На Западе понимают, что благодаря наследию еще той, советской инженерно-научной школы в России и сейчас существует много возможностей для создания наукоемких решений. Так, в предыдущих Tech Tour участвовал Evernote

в ранней стадии. Проект быстро поднял инвестиции, причем первый раунд был от российских инвесторов. «Дневник.ру», Parallels, Jelastic и многие другие также получили финансирование и участвовали в прошлых программах. В этом году выступали такие большие индустриальные игроки, как «Данафлекс» (крупнейший в России производитель композитных материалов) и «Миррико» (производитель химии для нефтедобычи).

Нынешний интерес инвесторов лежит даже не столько в IT, сколько вообще в области высокотехнологичных проектов, особенно в B2B-сфере. Сделки здесь проходят не так громко, как в B2C, поэтому вы не услышите о каскаде финансирования, но решения активно продаются.

— Оба этих фактора — интерес к широкому спектру проектов, а также упор на сектор B2B — каким-то образом повлияли на отбор стартапов, участвующих в IV Russian Tech Tour?

— Несомненно. Инвесторы сегодня имеют очень четкие стратегии с определенным отраслевым фокусом. Поэтому и мы сделали упор на индустриальные инновации, выбрав в первую очередь проекты, связанные с энергоэффективностью, новыми материалами и т. д. В сфере industrial internet of things мы особое внимание уделили продуманным платформенным решениям с серьезным потенциалом для масштабирования.

В первую очередь это связано с тем, что инновационные индустриальные проекты проще выводить на глобальный рынок. Инвесторы готовы рассматривать проекты, которые выдерживают международную конкуренцию.

Под уже сформированный пул проектов мы приглашали определенных инвесторов. В итоге каждая компания, выступавшая на Tech Tour в этом году, ведет переговоры с одним или несколькими участниками.

— Какова была реакция инвесторов на представленные проекты, увидели ли они то, что ожидали?

— Половина инвесторов не понимала и не верила в потенциал российских компаний. У другой половины уже был в России портфель определенных активов. По результатам опроса мы получили следующую картину: первая группа инвесторов была очень удивлена степенью готовности не только продуктов, но и компаний к инвестированию и возможностями, которые эти компании предлагали для инвесторов. А те, кто уже работал с Россией, увидели существенный прогресс как в сфере индустриальных инноваций, так и в подходе к бизнес-девелопменту.

— Вы в рамках Tech Tour отбираете стартапы, которые уже готовы разговаривать с инвесторами,

или берете совсем неопытные команды и выводите их на определенный уровень?

— Важно понимать, что отбор стартапов для участия в Tech Tour — это не конкурс талантов или технологий. Это готовность компании к презентации перед инвесторами. Мы формируем отборочный комитет из бо-

лее чем 25 фондов, который вместе с европейскими коллегами проводит селекцию и оценку компаний. В комитет входят члены и российских венчурных фондов. Они также номинируют свои компании или портфели. Перед самым финалом мы, несомненно, помогаем участникам подготовиться к питчам. Но са-

ми компании уже не те, что были несколько лет назад — во времена, когда выступления перед инвесторами проводились на уровне презентации идей. В этом году среди представленных проектов можно было встретить компании с многомиллионной выручкой, по размерам сопоставимой с бюджетом иных фондов.

реклама

Разработка прикладных систем

Интеграция

ИТ-консалтинг

Дистрибуция ПО и оборудования

Техподдержка

Облачные сервисы

Отраслевые ИТ-решения

ФОРС

ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ИТ

25 лет

НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Тел.: +7.495.787.70.40

E-mail: develop@fors.ru

Web: www.fors.ru