СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

Доступ зарубежных медицинских технологий на российский рынок

Клинико-экономическая оценка и финансирование как элементы экспортной стратегии

Мусина Нурия Загитовна
кандидат фармацевтических наук
доцент кафедры технологического лидерства
заместитель руководителя Центра сканирования горизонтов
по международным рынкам и экспортным стратегиям в здравоохранении

Сеченовский Университет

СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

Центр сканирования горизонтов в здравоохранении

Раннее выявление технологий и прогноз их ценности для системы здравоохранения

Цель

Дать ключевым участникам системы здравоохранения научно проверенную аналитику о новых медицинских технологиях и трендах — до момента их массового внедрения.

Для кого

Разработчики, производители и клиники; органы власти и регуляторы; инвесторы; профессиональное и пациентское сообщества.

Ключевые задачи

01 Выявлять и мониторировать новые технологии и технологические тренды

02 Анализировать клиническую, экономическую и организационную значимость

03 Приоритизировать разработки с наибольшим потенциалом для системы

04 Прогнозировать влияние на практику, бюджет, инфраструктуру и кадры

05 Готовить рекомендации для регуляторов, клиник, производителей и инвесторов

Для экспортной стратегии это ранняя точка входа: понять, какие технологии будут востребованы и каким должен быть маршрут их доказанного внедрения.

Источник: Центр сканирования горизонтов, Сеченовский Университет

СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

От раннего выявления технологий — к стратегии доступа и финансирования

Сканирование горизонтов отвечает: «что появится?». Дальше нужно ответить: «как доказать ценность и обеспечить оплату?»

01 Увидеть технологию

новизна, зрелость, потенциальный эффект

02 Оценить ценность

клиническая эффективность, экономика, влияние на бюджет

03 Построить маршрут

регистрация → финансирование → внедрение

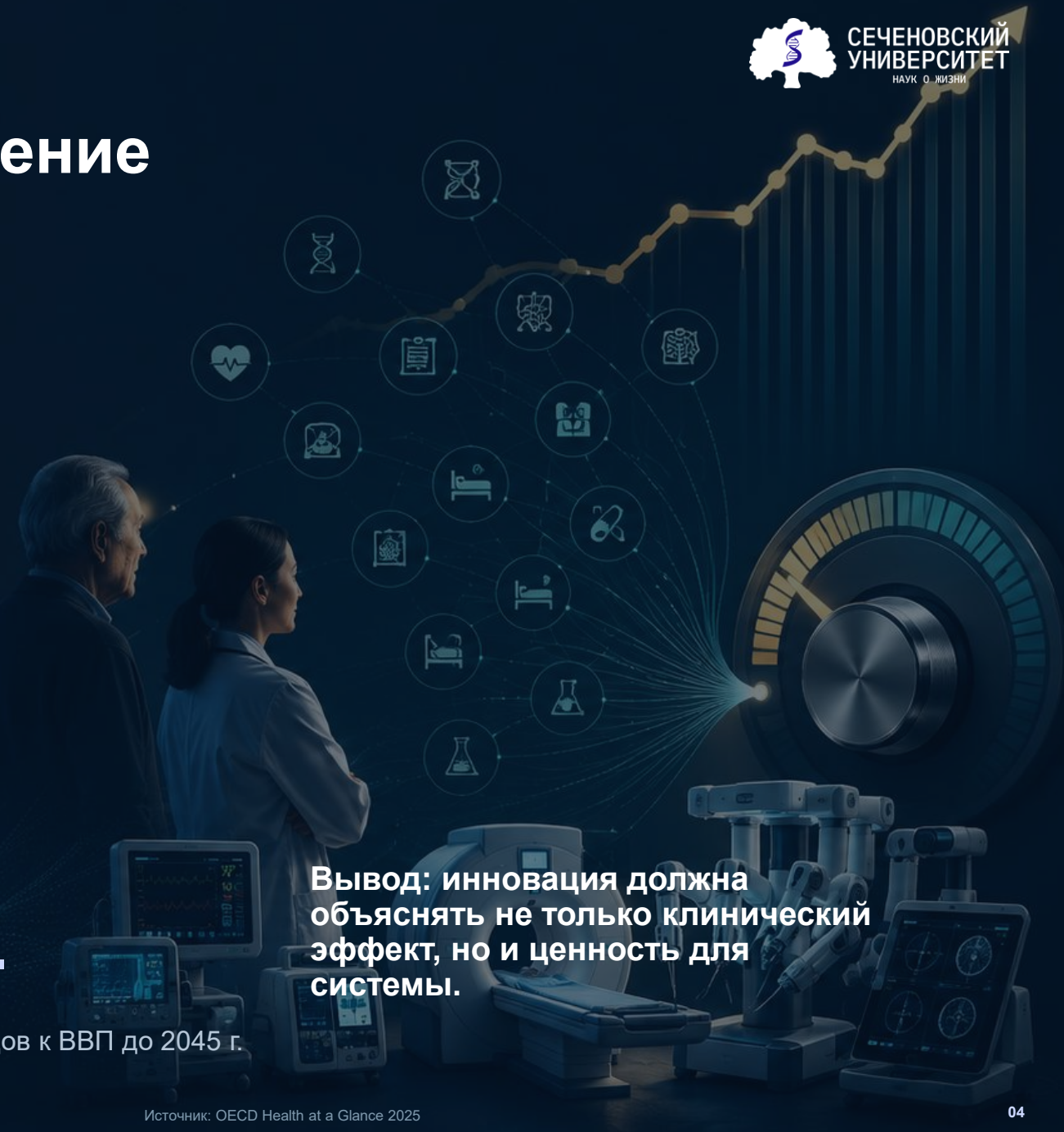
Как иностранному производителю превратить инновацию в финансируемое внедрение на российском рынке?

СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

Современное здравоохранение входит в эпоху выбора

На систему одновременно давят 4 фактора:

1. **Больше технологий**
   быстрее цикл разработки и внедрения
2. **Ограниченный бюджет**
   каждое решение имеет альтернативную стоимость
3. **Увеличение продолжительности жизни населения**
   больше хронических и возраст-ассоциированных состояний
4. **Рост стоимости технологий**
   динамика часто опережает возможности экономики



8,8% → 9,3%

доля расходов на здравоохранение в ВВП OECD, 2019–2024

+1,5 п.п.

прогноз роста расходов к ВВП до 2045 г.

Вывод: инновация должна объяснять не только клинический эффект, но и ценность для системы.

Источник: OECD Health at a Glance 2025

Персонализированная медицина меняет экономику решений

Генная и клеточная терапия

Потенциал:

- высокая клиническая эффективность
- шанс на долгосрочный или разовый эффект
- персонализация под биологию пациента

Неопределённость:

- высокая первоначальная-стоимость
- малые когорты и короткое наблюдение
- вопрос длительности эффекта и повторного лечения

Поэтому рынок требует новых механизмов принятия решений о финансировании.

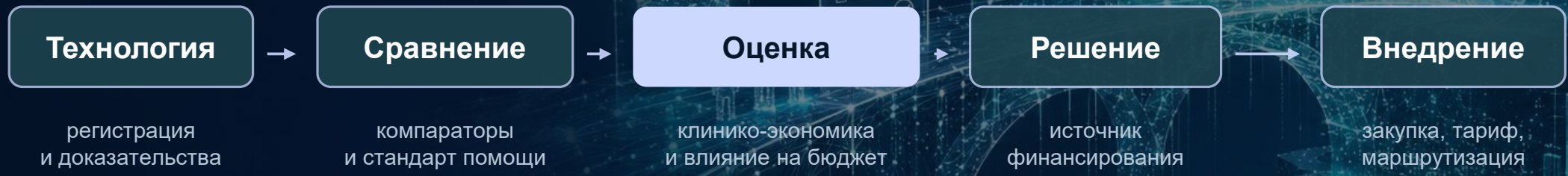


Источники: OHE 2022; Frontiers in Public Health 2022

СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

Оценка переводит доказательства в решение о финансировании

Клинико-экономическая оценка — это язык, на котором инновация объясняет свою ценность системе здравоохранения.



Оценка технологий здравоохранения — системный процесс анализа медицинских, социальных и экономических аспектов применения технологии для поддержки управленческих решений.

Как оплачиваются лекарственные препараты и медицинские изделия

Государственное финансирование устроено не как единый канал, а как совокупность контуров.

Государственное финансирование

Лекарственные препараты

- клинические рекомендации
- ЖНВЛП / ВЗН
- цена и включение в перечни
Фонд ”Круг добра» для орфанных ЛП

Медицинские изделия

- закупки медорганизаций
- расходные материалы в тарифе
- оборудование и инфраструктура
- ВМП

Для производителя важно определить: где технология будет оплачиваться и кто принимает решение о её использовании.

СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

Выход на рынок — это не только регистрация

Регистрация подтверждает возможность обращения технологии.
Доступ к финансированию требует доказать её место в системе.

регистрация ≠ финансирование

Стратегическое позиционирование до вывода на рынок

Кому?
целевой пациент
и объём потребности

Вместо чего?
компаратор
и текущий стандарт

Какой эффект?
клиническая и
экономическая ценность

Кто платит?
контур финансирования
и ЛПР

Чем раньше сформирована доказательная и экономическая история, тем короче путь от регистрации к внедрению.

СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

Где работает клинико-экономическая аргументация

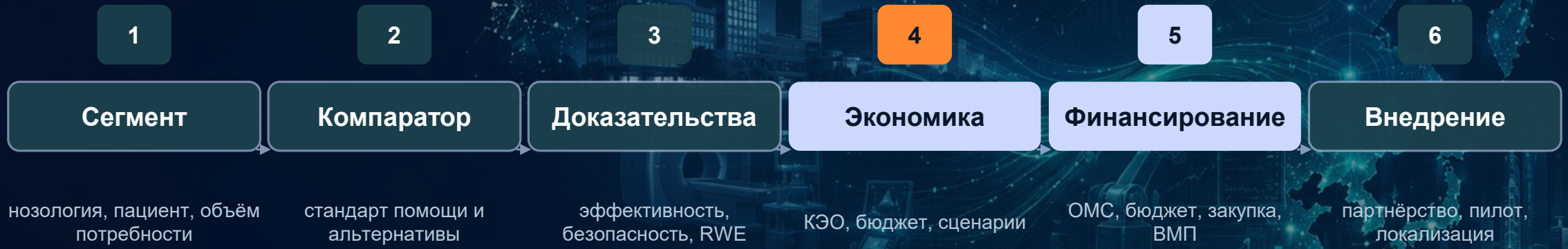
Для разных типов технологий требования и «точки входа» различаются.

Лекарственный препарат	Медицинское изделие	ВМП / новый метод лечения
Ключевой маршрут: ЖНВЛП / ВЗН → цена → закупки Что оценивается: сравнительная эффективность и безопасность, клинико-экономика, влияние на бюджет, дополнительные последствия	Формального требования, аналогичного ЖНВЛП, как правило нет Но КЭО усиливает: обоснование закупок, включение в практику, тарифную аргументацию, региональные программы и пилоты	Для включения метода в перечень ВМП нужны организационные, клинические и экономические аспекты Обязательны расчёты и структура среднего норматива финансовых затрат на единицу помощи

Ключевой вывод: доказательная история должна быть адаптирована к конкретному каналу финансирования.

Клинико-экономическая оценка — не отчёт в конце, а архитектура выхода

Для зарубежного производителя она отвечает на вопрос: где технология создаёт ценность для пациента, клиники и бюджета.



Правильная стратегия заранее связывает регистрацию, доказательства, источник оплаты и практику закупки.

СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

Что Сеченовский Университет может предложить китайским производителям

Для производителей лекарственных препаратов и медицинских изделий: от анализа рынка — к финансируемому внедрению.

Технология → **Позиционирование** → **Доказанная ценность** → **Финансирование**

1 Анализ рынка и сканирование горизонтов

потребность системы здравоохранения, сегменты пациентов, технологические тренды, конкурентная среда и «рыночные окна»

2 Клинико-экономическая и доказательная стратегия

выбор компараторов, модель КЭО, влияние на бюджет, требования к данным, RWE и пилотные проекты

3 Маршрут доступа и внедрения

каналы государственного финансирования, ЖНВЛП/ВЗН, ВМП, ОМС, закупки, партнёрства, локализация и обучение

Итог для производителя: заранее понять, где технология создаёт ценность, как она может быть оплачена и какой маршрут выхода на российский рынок наиболее реалистичен.

СЕЧЕНОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
НАУК О ЖИЗНИ

Спасибо за внимание

Мусина Нурия Загитовна

кандидат фармацевтических наук, доцент
заместитель руководителя Центра сканирования горизонтов
по международным рынкам и экспортным стратегиям в здравоохранении

E-mail: musina_n_z@staff.sechenov.ru

Сеченовский Университет

Центр сканирования горизонтов в здравоохранении

QR-код ведёт на сайт Центра

horizon-scan.sechenov.ru