

ЭПИЗОД 61. ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ПОДХОДОВ К ФИНАНСИРОВАНИЮ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Данная стенограмма была подготовлена с помощью программы транскрипции Trint и отредактирована сотрудниками TDR. Всемирная организация здравоохранения не несет ответственности за точность транскрипции.

Garry Aslanyan [00:00:07] Добро пожаловать на подкаст «Вопросы глобального здравоохранения». Я ваш ведущий, Гарри Асланян. Спасибо, что присоединились. Если вы еще этого не сделали, подпишитесь или подпишитесь, чтобы не пропустить ни одного из будущих выпусков. Сегодня мы сосредоточены на инновационном финансировании. В глобальном здравоохранении правительства сталкиваются с растущим долговым бременем, оказывают помощь в сложных условиях, а разрыв между амбициозными целями и имеющимися ресурсами продолжает расти, в то же время мы сталкиваемся с проблемами, с которыми мы сталкиваемся: от хрупких систем здравоохранения до климатических потрясений, конфликтов, демографических изменений, требуйте больше, а не меньше инвестиций. Так как же по-другому мобилизовать ресурсы? Что на самом деле означает термин «инновационное финансирование»? И какие подходы действительно масштабируемы, справедливы и соответствуют сегодняшним реалиям? Чтобы ответить на эти вопросы, ко мне присоединились два лидера, которые десятилетиями работали на стыке здравоохранения, финансов и глобального сотрудничества. Кристоф Бенн — директор по глобальной дипломатии в области здравоохранения в Институте Джоэпа Ланжа. По образованию он врач. Он сыграл центральную роль в формировании инновационных механизмов финансирования глобального здравоохранения. К нему присоединился Патрик Силборн, старший советник отделения ЮНИСЕФ в Афганистане. Патрик специализируется на финансировании развития в нестабильных и пострадавших от кризисов условиях и возглавил масштабные усилия по мобилизации ресурсов, выходящих за рамки традиционной помощи. Давайте углубимся в этот разговор. Привет, Кристоф, привет, Патрик, как дела сегодня?

Christoph Benn [00:02:01] Очень хорошо, рад поговорить с вами, Гарри.

Patrik Silborn [00:02:02] Очень хорошо, приятно быть здесь.

Garry Aslanyan [00:02:05] Итак, давайте углубимся в разговор. Итак, исходя из текущей ситуации, мы знаем, что государственный долг сильно растет, а помощь в целях развития сокращается. Сейчас много говорят о том, как восполнить этот дефицит, как компенсировать финансирование здравоохранения. Очень многие указывают на разные варианты, ведется множество дискуссий и речь идет о так называемых инновационных моделях финансирования. Итак, прежде чем мы продолжим, Кристоф, не могли бы вы начать с того, что мы на самом деле имеем в виду, когда используем термин инновационное финансирование, что считается инновационным?

Christoph Benn [00:02:52] Спасибо Гарри. Сейчас это абсолютно актуальная тема. Все мы знаем о значительном сокращении официальной помощи в целях развития, и любая организация, которая сейчас обратится к любому донору, наверняка услышит второе предложение: «О, знаете, у нас очень ограниченные бюджеты, почему бы вам не заняться инновационным финансированием? На самом деле, это не новость: даже когда мы с Патриком собирали ресурсы для Глобального фонда много лет назад, когда бюджеты были намного лучше, когда вы обращались к донору и говорили, что вам нужна сумма X, они отвечали: «Ах, знаете, это очень сложно, но почему бы вам не попробовать инновационное финансирование?» Так что в этом нет ничего нового, но очевидно, что оно стало гораздо более актуальным и своевременным. Нас глубоко разочаровало то, что так много людей говорят об инновационном финансировании, но мало кто на самом деле знает, о

чем идет речь, и четкого определения не существует, поэтому мы решили разработать таксономию инновационных финансов. Что это на самом деле? Так что, по крайней мере, мы знаем, о чем говорим. Оно опубликовало эту информацию, и именно поэтому мы и представим таксономию инновационного финансирования, поскольку в ней очень много разных элементов, и мы различаем эти источники финансирования в основном по степени того, ожидают ли доноры отдачи от своих инвестиций или нет. Вы знаете, что у вас традиционное финансирование по линии ОПР, обычно это гранты, прямые платежи без каких-либо ожиданий с точки зрения прибыли. В инновационном финансировании есть несколько одинаковых моделей. Они предоставляют дополнительные ресурсы, но не ожидают отдачи. Это филантропии, очень важная часть которых — фонды. В наши дни они выделяют много средств на различные цели, и они не ожидают, что кто-то заплатит им за это. С частным сектором дело обстоит иначе: они не являются благотворительными организациями, они обычно рассчитывают на инвестиции и получают прибыль, за некоторыми исключениями, и об этом мы поговорим позже, например, о «красных продуктах», например, о том, что частный сектор вносит свой вклад, а отдачи не ожидается. Кроме того, существует условное финансирование, то есть финансирование, как вы знаете, на определенных условиях. Это наложенный платеж, финансирование, основанное на результатах, и еще одна вещь, к которой мы вернемся позже — долговые свопы. Долг списан, и ожидается, что эквивалентная сумма будет вложена в ту или иную программу развития, то есть эквивалентная сумма. Но затем вы все больше переходите к моделям, предполагающим получение ожидаемой прибыли, стимулирующее финансирование, расширенные рыночные обязательства, предоставление льгот, кредитных гарантий и т. д. Затем вы переходите к смешанному финансированию, как, знаете, сочетать государственное финансирование в виде грантов, государственного финансирования, займов, как вы знаете, сочетаете государственное финансирование в форме грантов, государственного финансирования, займов, Этим можно воспользоваться, купив займы, займы, облигации, ориентированные на развитие и социальную сферу. Вот спектр инновационных финансов, и есть еще одна важная отдельная категория, которую большинство людей отнесло бы к инновационным финансам, — это налоги. Существуют так называемые инновационные налоги. У нас есть сборы с авиакомпаний, и у нас много дискуссий, финансовых сделок, налогов и прочего. По нашему определению, налоги не совсем инновационны. Они используются правительствами в течение долгого и долгого времени. Они носят инновационный характер только в том случае, если правительства выделяют эти налоги на решение проблем развития, которые могут произойти или нет. Поэтому мы хотим подойти к этим налогам немного по-другому, но обычно они являются важным компонентом обсуждения инновационных финансов. Итак, мы говорим о целом спектре инновационных финансов.

Garry Aslanyan [00:06:32] Насколько я понимаю, вы оба, Патрик и Кристоф, работали над этим вместе. Итак, как вы сказали, по ходу дела мы будем изучать эти модели немного подробнее. Так что, возможно, Патрик, может быть, вы также можете начать с примера одной из тех инновационных моделей финансирования, над которыми вы работали сами, а может быть, и на уровне страны. Возможно, это поможет слушателям лучше понять и представить эти варианты в реальной жизни.

Patrik Silborn [00:07:03] Возможно, для контекста, как отметил Кристоф, инновационный финансовый механизм может преследовать множество разных целей: они могут заключаться в мобилизации дополнительных средств на цели развития, но также в привлечении новых источников финансирования, а также в повышении эффективности финансовых потоков или повышении эффективности программ развития за счет увязки финансирования с измеримые результаты. Поэтому я думаю, что отправной точкой всегда должна быть проблема, которую вы пытаетесь решить, и, исходя из этого, вы должны выяснить, существует ли механизм, который

можно разработать или использовать для решения этой проблемы. Итак, несколько лет назад я была старшим управляющим портфелем фондов в Глобальном фонде для борьбы со СПИДом, туберкулезом и малярией и работала со страной Руанда. И в этом качестве мне посчастливилось возглавить разработку новой модели финансирования глобальных фондовых грантов в стране, ориентированной на результаты. Очевидно, что это очень тесное сотрудничество с правительством Руанды. Задача, которую нам пришлось решить, заключалась в следующем. Руанда традиционно добивалась больших успехов в мобилизации финансовых средств Глобального фонда и других партнеров по развитию, включая ПЕПФАР. Примерно до 2013 года Глобальный фонд распределял финансирование по так называемой системе раундов. По сути, странам предлагалось представлять предложения в Глобальные фонды, а наиболее конкурентоспособные и убедительные предложения получали финансирование. Это привело к ситуации, когда некоторые успешные страны, такие как Руанда, получили значительную долю доступного финансирования, что привело к некоторым дисбалансам. Поэтому в 2013 году Глобальный фонд внедрил так называемую новую модель финансирования. А в соответствии с новой моделью финансирования страны вместо этого получали финансирование на основе этой формулы. Не вдаваясь в подробности, методология в основном учитывает бремя заболеваний, уровень доходов и численность населения. Таким образом, доля финансирования из глобальных фондов в небольшой, хорошо функционирующей стране, такой как Руанда, значительно снизится. Поэтому как мы в Глобальном фонде, так и в Руанде были обеспокоены тем, что если этот переход не будет тщательно организован, он может иметь очень серьезные последствия для борьбы с тремя заболеваниями и, честно говоря, для всей системы здравоохранения. Итак, в тот момент посол Марк Дайбул был исполнительным директором Глобального фонда, и мы с ним отправились в Руанду, чтобы обсудить переходный период с правительством и партнерами по развитию и то, что мы могли бы совместно сделать для сохранения успехов в борьбе с тремя заболеваниями. Короче говоря, я думаю, что правительство в основном полагало, что оно сможет сохранить результаты, но только в том случае, если им будет предоставлена большая гибкость в использовании сокращающихся ресурсов Глобального фонда, и если мы, Глобальный фонд, сможем согласиться в полной мере использовать только национальные системы и не использовать параллельные механизмы. Кроме того, если страна добилась повышения эффективности, то есть экономии средств на осуществлении программ, то эти средства должны остаться в стране, а не возвращаться в Глобальный фонд. Поэтому на основе этих обсуждений мы пришли к выводу, что для Руанды нужна своего рода дифференцированная финансовая модель. Поэтому мне было поручено возглавить разработку новой модели финансирования грантов Глобального фонда, ориентированной на результаты, в тесном сотрудничестве с тогдашним министром д-ром Аньес Бинагвахо, многими другими субъектами в Руанде, включая д-ра Дэнни Нгамидже и многих других. Думаю, что одна из основных задач, стоявших перед нами в то время, заключалась в том, чтобы довольно быстро завершить разработку этой модели. Нам нужно было ее одобрить в совете Глобальных фондов, правительстве Руанды и так далее, но на это у нас было всего четыре месяца. И все, кто работал в крупной организации (я имею в виду Кристофа и меня), долгое время работали в Глобальном фонде, знают, что добиться успеха за короткое время довольно сложно. Поэтому мы решили сначала согласовать основные принципы модели финансирования, ориентированной на результаты. Эти принципы включали в себя, во-первых, переориентацию на достижение результатов. Таким образом, все финансовые выплаты Руанды были привязаны к целевым показателям, и для Глобального фонда это стало большим изменением, поскольку при выделении средств обычно учитывается множество других факторов, включая остаток наличных средств, прогноз, планы закупок и так далее. Таким образом, по сути, в рамках новой модели финансирования, ориентированной на конкретные результаты, выплаты принесли хорошие результаты и эффективность без учета каких-либо других факторов. Во-вторых, мы, как Глобальный фонд, согласились использовать национальную систему и использовать

только национальную систему. Таким образом, все средства Глобального фонда финансировались из бюджета и распределялись по линии казначейства. И это было важно, потому что благодаря этому министерство финансов стало играть гораздо более важную роль в контроле за использованием финансовых средств, а также за тем, как они дополняют другие национальные ресурсы. И третий важный принцип этой модели заключался в том, что Руанде была предоставлена возможность гибко использовать средства Глобального фонда. Так, например, возможные сбережения были перераспределены в соответствии с национальными потребностями здравоохранения без существенного участия Глобального фонда. Поэтому, согласовав эти принципы, мы соответствующим образом согласовали наши системы и процесс. И все это было в некотором роде подкреплено мощными системами, созданными в Руанде. Поэтому я думаю, что из внедрения этой модели я извлек урок, заключающийся в том, что ее можно внедрить только в стране с действительно сильными системами и лидерством со стороны национальных субъектов и Глобального фонда. Такие люди, как Марк Дайбул, Марк Эдингтон, Синтия Мвазе, сыграли решающую роль в реализации этой цели в Глобальном фонде. Я также считаю, что время было очень важным: новая модель финансирования Глобального фонда вызвала множество изменений, и организация была готова поэкспериментировать. Эта модель выполнила свою задачу. Я имею в виду, что Руанде удалось сохранить свои результаты при меньшем финансировании. Я покинул Глобальный фонд несколько лет назад и считаю, что модель изменилась, но основные принципы остались прежними.

Garry Aslanyan [00:12:37] Итак, если вы спросите обычного человека, который не занимается глобальным здравоохранением или здравоохранением, одним из самых известных примеров инновационных моделей финансирования является модель, получившая название RED. Думаю, он был основан в 2006 году Боно и Глобальным фондом, вы, вероятно, участвовали в этом, и вы можете рассказать нам больше, Патрик. Не могли бы вы рассказать нам, почему частный сектор стал таким привлекательным способом поддержки борьбы с ВИЧ, туберкулезом, малярией? И какие уроки из этого были извлечены?

Patrik Silborn [00:13:13] На самом деле, и мне, и Кристофу выпала честь тесно сотрудничать с RED. Короче говоря, RED — это просто фантастическая инициатива по потребительскому маркетингу, которая привлекла 800 миллионов долларов для Глобального фонда. Как вы уже упоминали ранее, её основали Боно, рок-звезда и солист группы U2, и Боббер Шрайвер около 20 лет назад. RED — это некоммерческая организация, зарегистрированная в США в качестве организации 501C3, что означает, что она освобождена от налогов, а принцип ее работы заключается в том, что RED сотрудничает с этими культовыми брендами в создании продуктов, услуг и впечатлений, позволяющих собирать средства на глобальные программы здравоохранения, связанные с ВИЧ, или программы Глобального фонда. Я имею в виду, что на протяжении многих лет RED сотрудничает с некоторыми из самых известных брендов в мире. На самом деле у Кристофа есть пара наушников RED, но они сотрудничают с такими компаниями, как Apple, которая производит iPhone, iPad, часы Apple под брендом RED. Более того, через RED Apple вложила 250 миллионов долларов в борьбу со СПИДом, что, вероятно, делает ее одним из крупнейших бизнес-партнеров в мире в этом деле. Но RED также сотрудничает с такими модными брендами, как Louis Vuitton, Balmain, Gap, а также с автомобильными брендами, такими как Fiat и Vespa, банками, такими как Bank of America, и компаниями-разработчиками программного обеспечения, такими как Salesforce, и это лишь некоторые из них. Таким образом, как только партнеры регистрируются в RED, они либо обязуются ежегодно выделять набор или фиксированное денежное пожертвование, либо выделяют процент от прибыли от каждого продукта RED, проданного Глобальному фонду. Так почему же это сработало так хорошо? Я имею в виду, что 800 миллионов долларов — это не совсем карманная мелочь. Как я уже упоминал ранее, мы с Кристофом

работали в RED на протяжении всей нашей карьеры. Так что, Кристоф, пожалуйста, не стесняйтесь вмешаться, но на самом деле я бы объяснил это несколькими ключевыми моментами. Прежде всего, Боно, основатель RED, сыграл невероятно важную роль, особенно в самом начале. И еще в начале 20 сотен, 20 десятков лет Боно был не только рок-звездой, но и во многом лидером в борьбе за глобальную справедливость, и лидеры бизнеса, бренды и общественные деятели хотели сотрудничать с ним. И лично он действительно подталкивал компании к принятию обязательств. Думаю, во-вторых, RED — это просто классный бренд. Я имею в виду, что компании, с которыми они сотрудничают, производят продукты, которые люди хотят покупать и с которыми хотят ассоциироваться. Компания RED позволила потребителям не только приобрести отличный продукт, например телефон Apple, но и внести свой вклад в достижение глобальных целей в области здравоохранения. И в-третьих, команда RED всегда расширяла границы возможного. Фонд Гейтса и другие организации оказывали им щедрую поддержку, благодаря чему 100% корпоративных пожертвований поступали в Глобальный фонд. Здесь нет никаких накладных расходов. И последнее, на что я хотел бы обратить внимание, прежде чем передать слово Кристофу, заключается в том, что время запуска RED также было очень важно. RED был запущен в период реализации Целей развития тысячелетия; Это было время активности, и, честно говоря, я думаю, что мы живем в другой обстановке, когда глобальное здравоохранение и, как вы знаете, солидарность на момент запуска стояли на повестке дня чуть выше. Кристоф, я уверен, что вы тоже об этом думаете.

Christoph Benn [00:16:33] Скажу вам, что при создании продукта RED основополагающим моментом было осознание того, что частные корпорации — это не благотворительные организации, верно? Это не их дело. Они занимаются не тем, чтобы давать деньги на благотворительные цели. Они отчитываются перед своими акционерами и так далее, и это фундаментальный вопрос, потому что сейчас часто слышишь: «О, почему бы вам не обратиться к частному сектору, верно, почему бы частному сектору не выделять больше средств? Что ж, это не задача частного сектора, верно? Знаете, их клиенты не за этим, и вот уже пару лет они безуспешно пытаются обратиться к частным корпорациям. И вот тогда вам, на встречах с Бобби Шрайвером и Боно, пришла в голову мысль, что давайте попробуем сделать это совершенно по-другому. Это не благотворительность, но она имеет отношение к маркетингу. Знаете, мы должны обратиться в отделы маркетинга Apple, Gap, Starbucks и все эти компании, потому что их клиенты могут захотеть покупать продукты, которые им нравятся, молодые люди хотят что-то делать, приносить пользу обществу. Кстати, если человек покупает красный iPhone, наушники RED или ручку RED Mont Blanc, он платит за этот продукт RED не больше, чем за другие продукты. Знаете, именно маркетинговый бюджет этих компаний вкладывает определенную долю средств на лечение СПИДа в Африке через Глобальный фонд, и обратиться к маркетингу — это огромная разница, ведь вы знаете, что такое эти компании, а это культовые бренды, я имею в виду, что брендинг решает все, верно. Таким образом, этот подход отличается от обращения к ним за благотворительными взносами, так что в данном случае это в некотором смысле оказалось весьма успешным.

Garry Aslanyan [00:18:22] Очевидно, что это пример 20-летней давности: если бы мы могли вернуться к 2026 году, подобное возможно в стране, где пришлось перераспределить многие бюджеты, а сейчас им не хватает средств на здравоохранение или они хотят расширить свои программы здравоохранения. Как бы это выглядело на страновом уровне?

Christoph Benn [00:18:47] В смысле, позвольте мне сначала сказать, что прогресс все еще существует. Буквально на прошлой неделе в Давосе на Всемирном экономическом форуме они отпраздновали свое 20-летие и обязались выделить 75 миллионов долларов на пополнение глобального фонда в ноябре прошлого года, но вопрос в том, можно ли перевести эти средства на

другие цели? Это большой вопрос, и Патрик, вы принимали участие в борьбе с малярией и так далее, и мы следим за этим. По другим причинам сделать это непросто, но вы сами принимали в этом участие, почему сделать это оказалось не так просто.

Patrik Silborn [00:19:18] Да, Гарри, это непросто. Одна из причин, по которой RED так хорошо работает, как я уже говорил, заключается в сотрудничестве с Wopu, который был действительно крутым брендом, а также был запущен в то время, когда было возможно сделать что-то подобное, и это была также первая инициатива в области потребительского маркетинга. Кроме того, она носит глобальный характер: мы сотрудничаем с компаниями и брендами из США, Европы или других стран, и у них есть команда RED — это действительно способная команда, полная маркетологов и сосредоточенная на своем деле. Я думаю, что сделать это в стране, на уровне страны, было бы довольно сложно. Конечно, я работал над аналогичной инициативой, но всё было совсем по-другому, и, знаете, мне тоже было приятно об этом говорить, но я думаю, что мы черпали вдохновение в RED, а не пытались повторить её, потому что знали, что это невозможно.

Christoph Benn [00:20:16] Но, Гарри, я все еще мечтаю однажды создать экологичный продукт, потому что молодым людям небезразличны климат и окружающая среда, поэтому я подумала, почему бы и нет? Должна быть возможность побудить молодых людей покупать определенные продукты, если они знают, что эти деньги пойдут на смягчение последствий изменения климата, адаптацию к нему и так далее. По словам Патрика, это пока еще не реализовано, и есть проблемы, но я все же верю, что некоторые вопросы волнуют молодых людей настолько сильно, что они могут покупать те или иные продукты, зная, что часть вырученных средств пойдет на те цели, которые они поддерживают.

Garry Aslanyan [00:20:52] Кристоф, вы уже затронули частный сектор, и я знаю, что многие из слушателей, слушавших это, слышали об этом, например, обратились к частному сектору или посмотрели, что им понравится, какие финансовые модели им могут быть интересны, особенно если некоторые из них действительно принесут прибыль, социальную отдачу и продемонстрируют свою вовлеченность. Что бы вы им сказали? О чем им следует подумать?

Christoph Benn [00:21:25] Я часто слышу об этом, почему частный сектор не делает больше? Прежде всего, я думаю, что мы должны различать частный корпоративный сектор и частные фонды, многие из которых являются самыми богатыми бизнесменами мира. Они создали свои фонды и играют огромную роль и, вероятно, будут играть еще более важную роль в финансировании развития в будущем. Самыми известными, конечно, являются Билл Гейтс и Мелинда Гейтс и их фонды. Но есть и много других, огромных фондов, которые на самом деле тратят миллиарды долларов. Вот Блумберг, который активно занимается вопросами климата. Он только что вмешался, чтобы компенсировать потерю поддержки секретариата по климату со стороны администрации Трампа. Блумберг ответил: «Хорошо, я возьму это на себя». В Лондоне есть Фонд детских инвестиционных фондов Криса Хона, который вкладывает сотни миллионов долларов и все больше и больше. Думаю, миллиардеры, их семьи и так далее уже готовы к обсуждению. Итак, это реальные деньги, и, опять же, мы рассчитываем не на какую-либо отдачу, а на какую-либо отдачу, кроме развития и благополучия людей. Но когда речь заходит о корпоративном секторе, как мы уже говорили, речь идет не о благотворительности, поэтому их нельзя заставлять просто делать пожертвования. Возможно, они заинтересованы в том, чтобы поделиться своим опытом, повысить эффективность программ, что тоже очень и очень ценно. У нас также было много примеров в Глобальном фонде, где компании предлагали свой опыт и сотрудничали с нами в наращивании потенциала стран и осуществлении программ. Гораздо эффективнее финансовые услуги, подотчетность, управление рисками, где они обладают гораздо

большим опытом, чем большинство правительств. В некоторых случаях это приводит к появлению так называемых социальных инвестиционных облигаций, когда, как вы знаете, частные компании выплачивают авансом определенные суммы денег, ожидая, что они будут возвращены им. Таким образом, модель заключается в том, что частный сектор инвестирует средства и предоставляет свой опыт для эффективного осуществления программ, но когда цели достигнуты и они действительно оценивают результаты, цели, необходимо найти спонсора, который вернет первоначальные инвестиции. Обычно это правительство. Таким образом, это не бесплатные деньги, но они могут быть ценными. Вы что-то иницилируете, получаете опыт частного сектора, и если они достигают поставленных целей, правительство говорит: «Хорошо, вам вернут деньги». Проблема в том, что на самом деле это не работает в больших масштабах. Есть несколько примеров, когда это действительно было масштабно, иногда транзакционные издержки также значительны. Это модель, при которой вы привлекаете частный сектор к инвестированию, но в ожидании того, что его инвестиции иногда окупятся с некоторым процентом. Но я думаю, что вам нужно понять, как работает частный сектор, если вы хотите привлечь их к сотрудничеству. Это возможно, но вы должны знать, с чем имеете дело.

Garry Aslanyan [00:24:24] Очень хорошее замечание. Думаю, это очень хороший совет и замечание, о котором нам следует помнить. Патрик, давайте вернемся к вам, и когда вы жили в Сингапуре и работали там, вы возглавили инициативу, в которой приняли участие состоятельные люди, желающие поддержать элиминацию малярии. Очевидно, что это другая группа или другой вариант, который люди сразу же думают о том, где найти новые источники финансирования. Итак, что вы узнали из этого опыта? И, в частности, как такие люди мотивированы вкладывать средства в здравоохранение?

Patrik Silborn [00:25:08] Да, возможно, немного опыта работы с созданной нами платформой. Я входил в состав группы исполнительных руководителей Альянса лидеров Азиатско-Тихоокеанского региона по борьбе с малярией (сокращенно APLMA). Таким образом, APLMA была создана и уполномочена главами правительств стран Азии способствовать элиминации малярии к 2030 году. Одна из основных целей альянса заключалась в поддержке разработки так называемого общепубличного подхода к ликвидации малярии. Это означало, что нам пришлось расширить сферу охвата этой деятельности не только министерств здравоохранения, но и не ограничиваться обычными медицинскими факторами, а также привлечь к этой деятельности состоятельных людей, фонды и компании, которые они контролировали или владели, а во многих странах Юго-Восточной Азии бизнес-лидеры очень влиятельны и имеют широкую платформу. Поэтому моя идея на самом деле состояла в том, чтобы создать платформу для партнерства, привлечь лидеров бизнеса и состоятельных людей в качестве ключевых сторонников и поборников цели ликвидации малярии. Во-вторых, они собрали средства на программы по борьбе с малярией, а в-третьих, повысили осведомленность потребителей о цели ликвидации малярии. В итоге мы создали проект под названием M2030. Я начну с конечных результатов, а затем немного расскажу о том, с какими трудностями мы столкнулись, а также о том, что мы ставили перед собой, а также о том, что искали эти бизнес-лидеры. Но M2030 стал не только платформой для взаимодействия состоятельных людей и их семейных фондов, но и платформой потребительского маркетинга для контролируемых ими компаний. Таким образом, со стороны бизнеса компании-участники использовали бренд M2030 для кампаний или брендинга, выбора продуктов и услуг, а часть прибыли от продажи этих продуктов использовалась для борьбы с малярией в странах, где были собраны деньги. Итак, следуйте тому же сценарию, что и читал. Эта инициатива была описана мною ранее, но в гораздо более ограниченных масштабах. У нас не было Боно, у нас было что-то вроде меня, так что всё было в более ограниченном масштабе. Но эти кампании также повысили осведомленность потребителей о цели отказа от употребления

алкоголя, и большинство компаний, с которыми мы сотрудничали, на самом деле ориентировались на потребителей. Они включали в себя все: от Shopee, одной из крупнейших в Азии платформ электронного рынка, до Amazon для Азии, а также сети супермаркетов, дилерских центров, банков, страховых компаний и так далее. Но мы также участвовали в различных мероприятиях, таких как Мьянманский марафон, например, был ключевым спонсором M2030. Кроме того, благодаря партнерству с Dentsu, поскольку Dentsu является крупной рекламной компанией, а также с такими телеканалами, как Outdoor и Outdoor, нам удалось бесплатно показывать рекламу на различных носителях. А затем состоятельные частные лица, которые действительно владели этими компаниями, мы привлекли их в качестве лидеров и борцов за ликвидацию малярии, чтобы поддержать политическую динамику и повысить их личную заинтересованность в достижении цели ликвидации малярии. Поэтому в сотрудничестве со Всемирным экономическим форумом я создал так называемый Совет чемпионов M2030. В него вошли пять состоятельных частных лиц, влиятельных бизнесменов, а также генеральный директор крупнейшей рекламной компании в Азии Dentsu и несколько мировых лидеров в сфере здравоохранения, включая Питера Сэндса из Глобального фонда и Кристофа (на самом деле Кристоф) также входил в состав совета. Кроме того, мы использовали совет и платформу для демонстрации приверженности бизнеса, что очень помогло нам наладить взаимодействие с национальными и мировыми лидерами, а также с состоятельными людьми. На самом деле мы общаемся с министрами в их странах и выступаем с призывами вновь сосредоточить внимание на искоренении этой проблемы. публикуя статьи и используя свои личные платформы. Итак, я имею в виду, что на пике активности M2030, как мне кажется, была активна в Мьянме, Таиланде, Индонезии, Сингапуре и Японии. К разработке кампаний M2030 мы привлекли около 20 бизнес-брендов. Кроме того, я выделил M2030 в отдельную организацию, основное финансирование которой обеспечивали два состоятельных человека. Это также позволило нам немного более гибко управлять инициативами. А некоторые из лидеров M2030, такие как семья Тахир из Индонезии и семья Чеараванонт из Таиланда, также внесли значительный прямой финансовый вклад в борьбу с малярией через Глобальный фонд. Думаю, что с точки зрения уроков и уроков, которые я извлек из этого, я многому научился, так как сам начал создавать программу с нуля, и у меня изначально была только идея. И я думаю, что один из важных уроков связан с совместным творчеством. Поэтому мы создали M2030 вместе с основателями состоятельных частных лиц и их компаний, и это было важно, потому что единственный способ привлечь лидеров бизнеса и компании за стол переговоров и удержать их на этом рынке — предложить что-то ценное и для них. Поэтому многих наших партнеров вдохновила цель покончить с малярией. По многим данным, малярия — это болезнь, от которой погибло больше всего людей в истории. Таким образом, искоренение малярии в Азии стало бы поистине историческим достижением, и наши партнеры по программе «M2030» сыграют свою роль в достижении этой цели, поэтому я думаю, что именно это стало отправной точкой для многих состоятельных людей. Но было также ясно, что наши партнеры хотят сочетать действия на местном уровне с глобальным охватом, я думаю, это один из вариантов. Поэтому то, что мы смогли обеспечить поддержку страны усилиями Мьянмы и в то же время предложить такую глобальную и региональную платформу в партнерстве со Всемирным экономическим форумом, было очень важно. Поэтому признание их действий было крайне важно. Думаю, бренд тоже был очень важен. Мне посчастливилось очень рано обратиться в рекламную компанию Dentsu, и некоторые актеры из этой компании, такие как Кристиан Барнс и Дирк ван Мотман, которые позже вошли в совет, сделали все возможное, чтобы поддержать наши усилия и помогли нам создать действительно привлекательный бренд, причем совершенно бесплатно. И я думаю, что без этого бренда было бы сложно начать. Я думаю, что были и другие важные вещи: связи, которые мы могли наладить между лидерами бизнеса за рубежом, были восприняты как действительно позитивные. Кроме того, мы организовали довольно эффективную операцию по обеспечению того, чтобы 100% пожертвований действительно шли на программы

по борьбе с малярией. Вот некоторые из извлеченных уроков. Я думаю, что одна из главных проблем, если вы хотите привлечь состоятельных людей, безусловно, заключается в том, чтобы найти то, что им нравится, вдохновляет их, а также найти их. Общаться с состоятельными людьми, особенно с теми, у кого нет фонда, непросто. Думаю, нам обоим повезло, и мы сумели найти первых состоятельных людей. Например, как только они присоединились к команде, они также наняли своих друзей, тоже состоятельных людей, а затем продолжили работу. Но да, это было в 2030 году.

Garry Aslanyan [00:32:00] Итак, Кристоф, теперь, когда мы выслушали несколько примеров, может быть, вы могли бы попробовать найти тренды или что-то, что можно воспроизвести, что можно масштабировать в разных контекстах, потому что мы также понимаем, что контекст важен, верно? Так что во многих примерах это было ясно.

Christoph Benn [00:32:22] Конечно, Гарри, и меня, когда я рассматривал инновационные финансы, меня всегда особенно интересовал вопрос, можно ли их масштабировать? Знаете, в небольших масштабах создание чего-либо часто сопряжено с большими транзакционными издержками. Стоит ли оно того? Итак, главное — масштаб, и в этом смысле выделяются два механизма, обладающих таким потенциалом и доказавших, как вы знаете, способность копировать и масштабировать. Один из них, о котором мы говорили ранее, — об инновационных налогах. Итак, вы знаете, правительство повышает налоги, а получаемые от этого доходы покрывают определенные расходы на развитие. Самым успешным примером этого является налог на авиаперевозки, который первоначально был введен Францией в 2006 году, но затем к ним присоединились Корея, а затем Чили, Бразилия и ряд других стран. Так продолжается практически до сих пор, поэтому определенная часть билетов, продаваемых в этих странах, автоматически проходит курс развития. Клиент вряд ли это видит, верно. Это небольшая сумма: один евро за билет эконом-класса, может быть, пять — для бизнес-класса, 10 — для первого класса. В результате были собраны сотни миллионов долларов, и была создана организация UNITAID, которая отвечает за эти цели и инвестирует эти деньги в инновации, в частности в борьбу с инфекционными заболеваниями. Именно для этого Франция, Корея и другие страны использовали эти деньги. Так что все работает хорошо, сейчас ведутся переговоры о том, чтобы распространить эту практику на частные авиаперевозки. Кроме того, ведутся продвинутые разговоры, масштабы которых будут расширяться и расширяться. Есть и другие разговоры, например, о налогообложении морских судов, а это значит, что судоходные компании, которые также, разумеется, производят большое количество CO₂, могут использовать часть своего судоходства для смягчения последствий изменения климата и адаптации к нему. Целый совет обсуждает этот вопрос, но здесь мы подходим к одному моменту: налоги носят сугубо политический характер и никогда не пользуются популярностью, часто не среди людей и правительств. Таким образом, если судоходная отрасль сейчас выступает за введение налога, то некоторые правительства, в частности США и Саудовской Аравии, выступают против этого, так что, как вы знаете, это не так, как вы знаете, в настоящее время. Но это могут быть налоги, а также налоги на грехи, на нездоровую пищу или алкоголь, табак и так далее. Они существуют, и их можно затем инвестировать в здравоохранение и развитие. Таким образом, налоги — это одна из областей, в которой действительно стоит изучить этот вопрос. Другая — долговые свопы. Это один из классических инновационных финансовых механизмов, в принципе довольно простой. Знаете, страна-кредитор имеет долги перед некоторыми странами юга мира. Они аннулируют этот долг, но при условии, что эквивалентная сумма будет инвестирована в определенные курсы. Сегодня это особенно актуально, потому что многие страны, особенно африканские, имеют большую задолженность и не располагают внутренними ресурсами. У них нет финансовых возможностей инвестировать в здравоохранение. То же самое относится и к образованию, климату и так далее.

Таким образом, если вы сможете уменьшить это долговое бремя и попросить их затем реинвестировать высвободившиеся деньги, от этого выигрывают все. Это было успешно опробовано в области климата и окружающей среды. На самом деле, там произошли самые крупные сделки по обмену валюты. Очень известный из них — Эквадор. Они получили довольно крупный обмен долгами в размере 1,5 миллиарда долларов на сохранение, например, Галапагосских островов и национальных парков в Эквадоре. Так что они довольно большие. Всемирная продовольственная программа обменивает долговые обязательства на питание и продовольственную безопасность. В прошлом году Индонезия и Монголия, подписавшие долговые свопы с Германией при содействии Глобального фонда, высвободили 100 миллионов долларов для инвестиций в систему здравоохранения. Итак, есть модели, которые уже опробованы, их можно масштабировать. Теперь нам необходимо убедить больше стран-кредиторов и стран-должников выразить свои интересы, а затем удовлетворить их. Но это практические примеры масштаба и воспроизводимости.

Garry Aslanyan [00:36:49] Спасибо вам за это. Патрик, у тебя есть мысли по этому поводу? Возможно, вы также сможете вывести нас на глобальный уровень сотрудничества по решению этих глобальных проблем, с которыми мы сталкиваемся. Кристоф уже упоминал об изменении климата, и мы столкнемся с цифровым неравенством и проблемами равенства в сфере искусственного интеллекта, и все это стоит перед нами.

Patrik Silborn [00:37:15] На мой взгляд, не существует одной модели, а для решения разных задач и отраслей, как я уже упоминал ранее, подойдут разные модели. Но одна из главных проблем, которую почти все пытаются решить, но так и не смогли ее решить, заключается в том, как использовать более крупные рынки капитала для привлечения средств на цели глобального здравоохранения, климата и развития. Итак, если вы посмотрите на банки, управляющие активами и пенсионные фонды, то увидите, что они управляют активами на сумму около 150 триллионов долларов. Таким образом, направление лишь небольшой части этих инвестиций на цели устойчивого развития будет иметь большое значение. Но, как я уже сказал Кристоф, такие инвесторы стремятся получить высокую финансовую прибыль при минимальном риске. И это не типичный инвестиционный климат в большинстве стран мира. А в социальных секторах все еще сложнее, потому что трудно определить инвестиции, которые принесут финансовую прибыль. Думаю, уже появилось несколько интересных моделей. Одна из них приходит на ум: Межамериканский банк развития (ИБР), недавно выдвинутая инициатива под названием Reinvest+ (plus), которая направлена на привлечение и привлечение институциональных инвесторов, таких как пенсионные фонды, а также на увеличение локализованного финансирования борьбы с изменением климата. Таким образом, Reinvest+ (plus), как называется инициатива, покупает высокодоходные кредиты в местных банках, а затем переупаковывает их в ценные бумаги инвестиционного класса в твердой валюте, которые могут покупать глобальные институциональные инвесторы. Итак, что же это значит? Что ж, секьюритизация кредита — это своего рода финансовый процесс объединения различных типов долгов. Это может быть как ипотека, автокредит, задолженность по кредитным картам, если вы ориентируетесь на потребителей, а затем конвертируете их в ценные бумаги, приносящие проценты, которые можно продавать инвесторам. Таким образом, неликвидные активы, в основном долги, превращаются в ликвидные ценные бумаги, высвобождая капитал кредиторов для выдачи новых займов. Таким образом, в рамках программы Reinvest+ (плюс) ИБР приобретает кредиты у местных банков только в том случае, если эти банки обязуются реинвестировать вырученные средства в сектора, соответствующие национальным планам развития и климатическим условиям. Таким образом, на балансах местных банков высвобождаются капитал и риски, позволяющие им выдавать новые климатические кредиты, а институциональные инвесторы затем владеют преобразованными

инвестиционными активами. Поэтому я думаю, что это довольно интересный пример того, как можно использовать новое финансирование, в том числе частные активы, для улучшения климата. Сейчас это полезно для климата, но я думаю, что в сфере здравоохранения все будет совсем по-другому. Готовых к инвестициям проектов, которые банки действительно могли бы кредитовать, стало меньше. Поэтому в других секторах, в частности в сфере здравоохранения, я твердо верю в более тесное сотрудничество между многосторонними банками развития и грантодателями. Это могут быть, например, доноры или финансовые учреждения, такие как ГАВИ и Глобальный фонд. Потому что, разумно используя гранты, вы сможете получить гораздо более крупные финансовые инвестиции от многосторонних развивающихся банков и других учреждений, предлагающих кредиты, включая, например, Зеленый климатический фонд. Таким образом, если вы сочетаете гранты с обычными капитальными ресурсами многосторонних банков развития, вы сможете создать гораздо более привлекательное финансовое предложение для стран, смягчив кредиты или существенно снизив затраты на финансирование. Поэтому я думаю, что эта модель может оказаться очень интересной в будущем, поскольку она также позволит наладить более тесное сотрудничество между грантодателями и банками развития, и я думаю, что именно за этим будущее.

Garry Aslanyan [00:41:01] Кристоф, возможно, и последний отзыв от вас. Мы уже слышали, что в будущем могут появиться другие варианты, другие проблемы, нам придется искать другие способы и инновационное финансирование. Что следует учитывать, отправляясь в такие авантюры, какие недостатки и подводные камни?

Christoph Benn [00:41:20] Думаю, как вы заметили, мы с Патриком очень поддерживаем инновационное финансирование и участвовали во многих из этих механизмов. Однако вам нужно знать, о чем вы говорите, у вас должно быть четкое определение. Оно должно быть направлено на решение определенных проблем, для которых вы предлагаете решения, а не наоборот: вы просто не смотрите на модели финансирования, а затем находите проблему. Но в-третьих, вам нужно знать, в какой стране вы хотите его развернуть и по какой причине? Потому что существует огромная разница между крупными странами со средним уровнем дохода, где действительно можно использовать множество инновационных финансовых механизмов, нацеленных на окупаемость инвестиций. В Индии, Бангладеш и Латинской Америке это можно сделать. Если Зеленый климатический фонд инвестирует в возобновляемые источники энергии, очевидно, вы производите энергию, и тогда вы можете получить прибыль, и они смогут вернуть ее. Это можно сделать с помощью кредитного механизма, а также привлечь частных инвесторов. Если вы рассматриваете относительно бедные страны, особенно страны с высокой задолженностью, то любая модель, основанная на займах, механизмах смешанного финансирования или инвестициях частного сектора, но ожидающая прибыли, в большинстве этих стран, возможно, не сможет этого сделать. То же самое относится и к здравоохранению, а если посмотреть на адаптацию к изменению климата, то как эти страны могут найти ресурсы для подготовки к продолжающемуся изменению климата? Итак, тогда вам нужно гораздо больше наземных механизмов. Итак, вам действительно нужно знать, в чем проблема, а также о какой стране и о какой проблеме развития вы говорите. Но у этого есть огромный потенциал: если эти критерии соблюдены, существует множество различных моделей. Есть целый набор, который можно использовать и масштабировать, но всегда помните, какую проблему и где вы пытаетесь решить.

Garry Aslanyan [00:43:28] Итак, у меня есть последний вопрос к Патрику, потому что я не могу его не задать, потому что сейчас он живет в Афганистане, работает в Афганистане в ЮНИСЕФ. Это, конечно, очень уникальная и сложная обстановка, и во многих примерах, которые мы сегодня

обсуждали, возможно, участвуют разные заинтересованные стороны и так далее. Чему бы вы научились или что могло бы сработать в таком месте, как Афганистан?

Patrik Silborn [00:44:00] Очевидно, что в Афганистане совсем другая среда для работы. Думаю, я многое узнал о себе, работая здесь, а также о международном финансировании в очень сложных операционных условиях. Возможно, лучше начать с контекста, потому что, возможно, все слушатели не в полной мере знакомы с текущей ситуацией в Афганистане. После падения Республики в 2021 году большинство посольств закрылось, а фактические власти, как мы их называем, а именно режим талибов, не получили международного признания. А это значит, что все финансирование и программы осуществляются за пределами государственных систем. Женщины и девочки по-прежнему сталкиваются с очень серьезными ограничениями в сфере образования, занятости и участия в общественной жизни. И очевидно, что агентства ООН, а также Миссия ООН по содействию Афганистану постоянно выступают за смену фактических властей в соответствии с глобальными нормами и обязательствами в области прав человека. И дело не только в их соблюдении, но и в самом деле в единственном практическом пути к развитию страны и народа. Но, несмотря на эти трудности, лично для меня было большой честью работать в ЮНИСЕФ в Афганистане. Я имею в виду, что мне редко доводилось работать с такими преданными своему делу сотрудниками, как международными, так и национальными, включая женщин, которые всегда делают все возможное, чтобы рожать детей и женщин в Афганистане, часто в невероятно сложных ситуациях. Я имею в виду, что Афганистан — это не только одна из беднейших стран мира, но и страна, сильно пострадавшая от национальных катастроф, проблем безопасности. Совсем недавно Афганистан принял более 2,5 миллионов беженцев из Пакистана и Ирана, что также усугубило гуманитарную ситуацию в стране. Теперь с точки зрения программ, особенно программ в области здравоохранения, питания и образования, их охват просто невероятен. Например, проект в области здравоохранения, финансируемый Всемирным банком и Азиатским банком развития, предоставляет первичные и вторичные медико-санитарные услуги по всей стране через 2400 медицинских учреждений, что покрывает до 70% потребностей Афганистана в медицинской помощи. Итак, вы знаете, даже если я поступил от Глобального фонда, где программы были очень масштабными, такие программы затмевают все, над чем я работал в прошлом, и я должна признать, что донорские взносы, в частности гранты Всемирного банка и АБР, действительно спасли систему здравоохранения от краха. Таким образом, оба представленных здесь банка сыграли невероятно важную роль. Итак, моя роль в Афганистане в ЮНИСЕФ заключается в том, что я являюсь старшим советником и координатором IFI. Таким образом, эта роль охватывает стратегию, операции, переговоры, ваши исследования, мобилизацию и коммуникацию. Таким образом, это довольно широкая роль. Я очень тесно сотрудничаю с АБР и Всемирным банком, а также с коллегами из ЮНИСЕФ, чтобы обеспечить выполнение взятых на себя обязательств. Что касается проекта в области здравоохранения, который, на мой взгляд, действительно интересен, то Всемирный банк и АБР согласовали финансирование. Таким образом, Всемирный банк финансирует предоставление медицинских услуг через ЮНИСЕФ в 17 провинциях, а АБР охватывает остальные 17 провинций, обеспечивая своего рода полный охват по всей стране. И вот инновационная часть этой системы: оба банка внедрили механизмы оплаты по результатам работы, чтобы стимулировать партнеров-исполнителей и медицинский персонал к достижению результатов. Поэтому весьма интересно, что даже в таких странах, как Афганистан, они на самом деле использовали инновационную модель финансирования, которая в данном случае представляет собой своего рода оплату за результаты работы. Таким образом, у каждого партнера-исполнителя, а многие из них работают через ЮНИСЕФ, есть показатели и цели, в том числе показатели качества медицинской помощи. Кроме того, есть сторонняя мониторинговая компания, которая проверяет, как вы знаете, отчеты о результатах. Таким образом, с точки зрения качества медицинской помощи эти

контролирующие компании оценивают структурное качество, содержание качества медицинской помощи и качество результатов лечения, включая интервью с пациентами при увольнении. А если партнеры соответствуют определенным показателям качества медицинской помощи, они получают бонусную выплату. А 70% от суммы вознаграждения по результатам работы или этой премии затем используются в качестве поощрительных выплат медицинским работникам и направляются непосредственно медицинским работникам. Поэтому я думаю, что это говорит о том, что даже в довольно сложных условиях все еще можно работать с инновационной моделью финансирования или моделями, основанными на результатах. Я не говорю, что эта модель идеальна или все так радужно, но я думаю, что она показывает, что можно найти способы заставить все работать даже в очень и очень сложных операционных условиях.

Garry Aslanyan [00:49:03] Спасибо за дополнительную информацию, Патрик. Как я уже сказал, я уверен, что наши слушатели будут рады понять, что происходит.

Christoph Benn [00:49:12] Знание того, что и где вы делаете, и какой инструмент.

Garry Aslanyan [00:49:17] Итак, еще раз благодарю вас, Патрика и Кристофа, за то, что вы присоединились ко мне сегодня, и я желаю вам всего наилучшего во всех ваших будущих начинаниях.

Patrik Silborn [00:49:27] Большое спасибо, Гарри.

Christoph Benn [00:49:28] Большое спасибо, Гарри. Было очень приятно.

Garry Aslanyan [00:49:34] Сегодняшний разговор об инновационных финансах показался мне не только обоснованным, но и понятным. Меня не покидают два размышления. Во-первых, инновационное финансирование — это не серебряная пуля. Оно работает только тогда, когда оно направлено на решение реальных проблем в конкретных контекстах, а не на поиск новых инструментов ради самих себя. Во-вторых, системы важнее механизмов. Будь то смешанное финансирование, долговые свопы или финансирование, ориентированное на результаты, эти подходы зависят от сильных институтов, эффективного управления и справедливости в центре внимания. Инновационное финансирование обладает реальным потенциалом, если оно дополняет, а не заменяет государственную ответственность за здравоохранение. Если вы еще этого не сделали, подпишитесь на информационный бюллетень *Global Health Matters*, чтобы оставаться с нами до конца пятого сезона «Беседы о будущем глобального здравоохранения». Чтобы узнать больше о теме, обсуждаемой в этом выпуске, посетите веб-страницу выпуска, где вы найдете дополнительные материалы для чтения, примечания к сериалам и переводы. Не забудьте связаться с нами через социальные сети, электронную почту или отправить голосовое сообщение. Не забудьте подписаться на нас или подписаться на нас, где бы вы ни получали свои подкасты. Журнал *Global Health Matters* подготовлен исследовательской программой TDR, совместно спонсируемой Организацией Объединенных Наций и базирующейся во Всемирной организации здравоохранения. Спасибо, что выслушали.