

ИТ в здравоохранении. Какое будущее обеспечат технологии?

Медицинская сфера традиционно считается одной из самых консервативных, но сегодня именно здесь происходят наиболее интересные и значимые для общества технологические изменения. Фармацевтические компании, производители медицинских изделий, застройщики клиник и медицинские учреждения — все звенья системы здравоохранения переживают глубокую цифровую трансформацию.

Что движет этим процессом? С одной стороны — требования регуляторов и высокие социальные обязательства бизнеса. С другой — изменение аудитории и поведения пациентов: они становятся моложе, требовательнее и ожидают сервиса, сопоставимого с лучшими практиками из других отраслей. И конечно, технологии — от искусственного интеллекта до BIM-моделирования — дают импульс для постоянных изменений в отрасли.

Мы поговорили с представителями компаний, работающих в разных сегментах медицинского рынка о том, как цифровизация меняет их бизнес и что будет определять развитие отрасли в ближайшие годы.



Александр Рыбаков, руководитель службы по развитию и сопровождению бизнес-решений производителя «Петровакс Фарм»



Сергей Фурманчук, основатель и генеральный директор ГК «Хоссер» - застройщика медучреждений



Юрий Коваленчик, генеральный директор сети клиник «Персона» и «Прозрение»



Александр Орлов, гендиректор «МЕТИЗ ИМПЭКС» — поставщика комплектующих для протезов конечностей

Скорость развития технологий определяет горизонт планирования

В условиях жесткого государственного регулирования и одновременно стремительного технологического прогресса медицинские компании ищут баланс между долгосрочным видением и способностью быстро адаптироваться.

Александр Рыбаков, «НПО Петровакс Фарм»:

«В 2025 году биофармацевтическая компания «Петровакс Фарм» сохранила стратегический фокус на развитии трех ключевых бизнес-направлений: биотехнологии, ритейл и вакцинальный портфель. Компания укрепила позиции в терапии орфанных и онкологических заболеваний, расширила портфель препаратов и показаний, чтобы обеспечить доступ к передовым методам лечения социально значимых заболеваний, что способствует обеспечению лекарственной безопасности страны. ИТ-стратегия «Петровакс Фарм» неразрывно связана с общей бизнес-стратегией и служит инструментом её реализации. С точки зрения горизонта планирования: на год стратегия формируется детально, на три года — на уровне ключевых направлений. В условиях высокой динамики ИТ, даже год сегодня является достаточно длинным периодом».

Юрий Коваленчик, сеть клиник «Персона» и «Прозрение»:

«В компании есть стратегическая «дорожная карта» на три года, но тактическая часть корректируется ежегодно. Планировать в сфере медтехнологий на более длительный срок крайне сложно — новые программные продукты, в том числе с использованием искусственного интеллекта, появляются практически каждый месяц. Соответственно, и планы должны оставаться гибкими. Значительная часть разработок ведется силами нашей собственной ИТ-команды. Этот подход часто позволяет внедрять решения быстрее, чем при работе с внешними подрядчиками».

Сергей Фурманчук, ГК «Хоссер»:

«С учетом специфики работы и отраслевой принадлежности (здравоохранение) долгосрочная стратегия Группы компаний "Хоссер" — быть экспертом в создании объектов здравоохранения в любом регионе РФ. Мы стремимся быть ведущим партнером государственных и частных заказчиков в развитии медицинской инфраструктуры России и стран СНГ через разработку объектов, задающих новые стандарты качества, технологичности и комфорта. Этим мы занимаемся более 34 лет. Если говорить о бизнес стратегии, то сегодня, на мой взгляд, в нашей отрасли горизонт планирования крайне короткий — в лучшем случае до года. Весь мир сегодня меняется с огромной скоростью и в разных направлениях».

Роль ИТ-инструментов: от автоматизации к новой культуре

Цифровые технологии перестают быть просто поддержкой для бизнеса — они становятся фундаментом, на котором строятся все процессы, от производства до взаимодействия с пациентом.

Александр Рыбаков, «Петровакс Фарм»:

«Роль цифровых инструментов для нас одновременно стратегическая и прикладная. На стратегическом уровне они позволяют выстроить сквозную цифровую архитектуру от планирования и производства до вывода продукта на рынок, обеспечить регуляторное соответствие и полную трассируемость данных, принимать управленческие решения на основе данных, а также масштабировать бизнес и поддерживать импортнезависимость. На тактическом уровне цифровые инструменты автоматизируют ключевые процессы (ERP, WMS, LIMS), повышают скорость, прозрачность и управляемость операций, снижают влияние человеческого фактора и обеспечивают кибербезопасность и устойчивость ИТ-ландшафта. В итоге цифровые инструменты становятся механизмом перевода бизнес-стратегии в устойчивые, измеримые и управляемые процессы».

Юрий Коваленчик, сеть клиник «Персона» и «Прозрение»:

«Роль цифровых инструментов огромна. Сегодня в нашей компании практически нет бизнес-процессов, которые выполнялись бы на 100% вручную. Все ключевые задачи — от записи

пациента до формирования медицинской документации — так или иначе цифровизированы. Конечно, есть к чему стремиться, но основные процессы переведены в цифру уже давно, и количество таких задач кратно растет каждый год».

Сергей Фурманчук, ГК «Хоссер»:

«Весь мир активно входит в эпоху цифровизации всего и вся. И медицинское строительство — не исключение. Цифровизация начинается с создания проектной документации с применением цифровых информационных моделей, применяется в строительстве объектов и активно используется на этапе их эксплуатации, например, в медицинских информационных системах и виртуальных картах пациентов.

Скорости растут, все оцифровывается, и, безусловно, постоянно повышается роль цифровых инструментов и в управлении компаниями. ГК "Хоссер" активно использует Технологии информационного моделирования (ТИМ) для создания функционально гибких объектов, которые можно быстро адаптировать под новые задачи, а также для оптимизации эксплуатационных затрат и повышения энергоэффективности».

Александр Орлов, ГК «Метиз»:

«Наша цель — научиться взаимодействовать с пользователем в цифровом пространстве и накапливать информацию, которая помогает делать сервис и процессы точнее и удобнее. При взаимодействии с пользователем протезов мы системно фиксируем и обрабатываем коммуникации — запросы, причины обращений и результаты. Это помогает быстрее понимать, что именно нужно рынку, и оперативно перестраивать процессы. Мы видим, что аудитория пользователей меняется: она становится моложе и более требовательной к уровню сервиса и технологичности решений. Поэтому ключевой фокус для нас — скорость реакции, прозрачность процессов и улучшение пользовательского опыта на всех этапах взаимодействия. Так, например, в бионических кистях «Максбионик» развивается программное обеспечение, которое позволяет быстро обновлять функциональность, расширять возможности настройки, а также выстраивать более прямое и удобное взаимодействие со специалистом и пользователем. Это включает возможность удалённой настройки и обновления — когда протезист может оперативно проверять параметры и корректировать настройки без лишних поездок и без использования сторонних программ, через защищённый личный кабинет».

Ключевые задачи цифровизации в отрасли

Каждая компания определяет свои приоритеты, но общие тренды прослеживаются четко: тотальная автоматизация, внедрение ИИ, модернизация ключевых систем и работа с пользовательским опытом.

Александр Рыбаков, «Петровакс Фарм»:

«В этом году мы выделяем две приоритетные задачи. Первая — максимальное внедрение ИИ в компании. Мы рассматриваем искусственный интеллект не как набор разрозненных пилотов, а как новую культуру работы и инструмент системного повышения эффективности. Вторая задача — успешная реализация портфеля проектов внутренней автоматизации в производстве, back-office и закупках.

Ожидаемый результат — сокращение трудозатрат, рост прозрачности процессов и высвобождение ресурсов для задач с более высокой добавленной стоимостью. В 2025 году «Петровакс Фарм» продолжила цифровизацию бизнес-процессов, модернизирован складской комплекс. Современная система управления AXELOT WMS помогла повысить эффективность логистических операций, обеспечить полный сквозной контроль сырья и продукции за счет полной автоматизации».

Юрий Коваленчик, сеть клиник «Персона» и «Прозрение»:

«Наши приоритеты можно условно разделить на три группы. Первая — модернизация и внедрение новой медицинской информационной системы (МИС). Это фундамент для всех остальных процессов. Вторая — цифровизация функции колл-центра и автоматизация врачебных приемов в той части, где это возможно и уместно. Третья — автоматизация документооборота с пациентом — ключевое направление для снижения административной нагрузки на врачей и обеспечения соответствия требованиям регуляторов».

Искусственный интеллект: от обсуждения к результатам

ИИ в медицинской сфере перестает быть модным словом и становится рабочим инструментом, демонстрирующим измеримые результаты в самых разных направлениях — от диагностики до документооборота.

Юрий Коваленчик, сеть клиник «Персона» и «Прозрение»:

«На рынке сегодня важно разделять две вещи: разговоры об ИИ и реально работающие решения. Мы фокусируемся на втором. Сейчас ИИ убедительно доказал свою эффективность в двух областях: анализ структурированных данных (показатели, цифры) и анализ изображений. В нашей практике мы применяем ИИ в обоих направлениях. Первое — анализ изображений: мы используем внешний, тщательно проверенный программный продукт для анализа КЛКТ-снимков (конусно-лучевая компьютерная томография) в стоматологии, что повышает точность диагностики.

Второе — анализ данных и автоматизация документооборота: здесь работает наша собственная разработка — ИИ-ассистент Docassist. Это "цифровой секретарь" врача. Система в реальном времени записывает диалог с пациентом, превращает речь в текст, а на его основе автоматически формирует протокол приема, соответствующий стандартам СЭМД. "Под капотом" работают две независимые нейросети: для сверхточной расшифровки речи и для структурирования данных. Результат, который мы уже получили от внедрения Docassist, — это решение трех ключевых проблем: экономия времени врача (до 30% приема), полнота данных (исключается риск упустить информацию, упомянутую пациентом), гарантированное соответствие стандартам и снижение регуляторных рисков. Главный управленческий и социальный эффект, который мы видим, — это возвращение врача к его прямой функции. Когда доктор не сидит, уткнувшись в экран, а поддерживает зрительный контакт с пациентом, это фундаментально меняет качество коммуникации, уровень доверия и, как следствие, эффективность лечения».

Александр Рыбаков, «Петровакс Фарм»:

«Мы используем ИИ на двух уровнях. На уровне рабочих мест ИИ помогает максимально упростить и сократить время и трудозатраты при работе с контентом: текстами, презентациями, аналитикой, обработкой информации. Ключевые фокусы ИТ — повышение внутренней эффективности за счёт цифровых инструментов: автоматизации, внедрения Robotic Process Automation (технологии, позволяющей автоматизировать рутинные, повторяющиеся задачи в бизнес-процессах с использованием программных роботов или "ботов"), ИИ и обеспечения непрерывности бизнеса при строгом соблюдении регуляторных требований».

Александр Орлов, ГК «Метиз»:

«Сейчас мы на этапе практического освоения ИИ-инструментов: в основном используем их внутри компании для ускорения рутинных задач в подразделениях — от подготовки материалов до работы с данными и аналитикой. При этом основной потенциал ИИ мы видим в прикладных задачах, связанных с продуктом: обработка данных и алгоритмы машинного

обучения в прошивке и функциональности протезных решений для верхних и нижних конечностей — в том числе для распознавания паттернов движения и повышения адаптивности устройств под конкретные сценарии использования. Наша логика простая: ИИ должен давать измеримую пользу пользователю и специалистам — делать настройки точнее, а опыт использования более предсказуемым и комфортным».

Партнерство или собственные разработки?

В медицинской сфере особые требования к ИТ-решениям, поэтому подход к выбору подрядчиков отличается прагматичностью и осторожностью.

Александр Рыбаков, «Петровакс Фарм»:

«Ключевыми критериями выбора партнера являются три фактора. Во-первых, применимость продукта для решения задачи и экспертиза интегратора, включающая понимание отраслевой специфики и способность работать в регулируемой среде. Во-вторых, коммуникация — прозрачность, управляемость и партнёрский подход. И в-третьих, стоимость и сроки, включая чёткое соблюдение SLA (Service Level Agreement — соглашение об уровне сервиса)».

Юрий Коваленчик, сеть клиник «Персона» и «Прозрение»:

«Наш главный принцип прост: если задачу можно решить собственными силами, мы стараемся сделать это именно так. Это не означает, что мы изобретаем велосипед — мы активно изучаем и тестируем лучшие рыночные практики. Однако любое внешнее решение мы оцениваем через призму возможности его адаптации, улучшения или повторения силами нашей команды. Собственная разработка, как правило, в долгосрочной перспективе дешевле и, что важнее, идеально соответствует нашим внутренним процессам. Каждая медицинская компания сталкивается с уникальными "частными случаями", для которых типовые рыночные решения неприменимы. Поэтому главный критерий при рассмотрении подрядчика — насколько его решение можно закрыть внутренней разработкой».

Сергей Фурманчук, ГК «Хоссер»:

«При выборе ИТ-подрядчика для нас важно его глубокое понимание специфики и деталей нашего бизнеса, а также способность обеспечить его развитие через внедрение оптимальных и эффективных именно для ГК "Хоссер" ИТ решений».

Медицинская сфера проходит через глубокую цифровую трансформацию, и главный бенефициар этих изменений — пациент, который получает более качественное, быстрое и персонализированное обслуживание. А компании, сумевшие выстроить эффективную цифровую стратегию, получают не только конкурентное преимущество, но и возможность вернуться к главному — заботе о здоровье людей.