

Что отделит победителей от проигравших в сфере ИИ для здравоохранения?

Источник: MedCity News

Автор: Uma (Veerappan) Nuggehali

Оригинал: <https://medcitynews.com/2026/04/healthcare-ai-technology-3/>

ИИ в здравоохранении

бизнес-стратегия

данные

клинические рабочие процессы

стартапы

Инструменты на базе ИИ продолжают наводнять рынок здравоохранения, но не каждый стартап переживет цикл хайпа.

Ума (Вираппан) Нуггехалли, вице-президент Flare Capital Partners, считает, что долгосрочного успеха достигнут те компании, которые встроятся в клинические рабочие процессы, создадут защищенные информационные активы и быстро поймут, как продавать свои технологии.

Интеграция в рабочий процесс — ключ к востребованности продуктов.

Нуггехалли полагает, что инструменты здравоохранения должны быть встроены в операционные системы, а не располагаться поверх них.

«Здравоохранение, в частности, — это отрасль, где любая степень трения (сопротивления) создает проблемы с дистрибуцией, а также масштабированием», — отметила она.

В качестве примера она привела успех **ambient AI scribes** (систем автоматического медицинского документирования на базе ИИ). Эти решения были разработаны так, чтобы бесшовно встраиваться в клинические рабочие процессы, благодаря чему врачи быстро начали их внедрять, стремясь

снизить уровень выгорания. Клиническая и финансовая окупаемость инвестиций (**ROI**) пришла позже, а не обязательно в первый же день, заметила Нуггехалли.

Здравоохранению нужны инструменты, ориентированные на действие, а не новые дашборды.

The New Blueprint: How Clever Care Health Plan is Scaling Its Member Experience [Видео]

Представители MedCity News присутствовали на конференции Vive и пообщались с руководителями, которые поделились своими взглядами на индустрию здравоохранения.

Клинические специалисты и так перегружены различными оповещениями и дашбордами, которые часто превращаются в информационный шум, указала Нуггехалли.

«Здравоохранению нужны решения, которые замыкают цикл и фактически выполняют действие», — заявила она.

Она считает, что инструменты, которые действительно выполняют задачи, вероятно, окажут большее влияние на рабочий процесс и обеспечат более четкий **ROI**.

Стратегии работы с лонгитюдными данными могут определить успех.

Нуггехалли не спешит называть какие-либо категории перенасыщенными, поскольку существует множество ИИ-решений, которые изначально могут казаться коммодитизированными (стандартными). Вместо этого она оценивает стартапы на основе того, есть ли у них долгосрочная стратегия работы с данными, может ли их продукт генерировать проприетарный **лонгитюдный набор данных** (данные, собранные в течение длительного периода времени) и может ли этот набор данных стать их защитным «рвом» (конкурентным преимуществом).

Другими словами, она ищет компании, которые могут начать с одного узкоспециализированного продукта («wedge product») для достижения массового внедрения, а затем использовать данные, генерируемые этим продуктом с течением времени, для создания более широкой платформы, которую конкурентам будет трудно скопировать.

Стратегия дистрибуции — основная слабость ранних стартапов.

Одной из самых распространенных проблем, которые Нуггехалли наблюдает в компаниях в сфере медицинских технологий на ранних стадиях, является наличие сильной технологии при слабой стратегии продаж и дистрибуции.

Ее совет основателям — на ранних этапах инвестировать в экспертизу по выводу продукта на рынок (**go-to-market**), а также по-настоящему понять, кто является их покупателем и как им продавать. Без этого, по словам Нуггехалли, даже лучшая технология не добьется успеха в здравоохранении.

Перевод выполнен: 09.04.2026 | ai4med.ru

Машинный перевод. Рекомендуем сверять с оригиналом при клиническом использовании.