

Динамика «Бот против Бота» между поставщиками услуг и плательщиками ведет к росту затрат для всех

Источник: MedCity News

Автор: Ashis Barad

Оригинал: <https://medcitynews.com/2026/07/healthcare-ai-hss/>

администрирование

искусственный интеллект

регулирование

экономика здравоохранения

Война между поставщиками медицинских услуг (providers) и плательщиками (payers) все чаще превращается в битву алгоритмов, где на одной стороне находятся инструменты ИИ (искусственного интеллекта) для предварительного одобрения медицинских услуг (prior authorization), а на другой — апелляции на базе ИИ.

Ашис Барад (Ashis Barad) побывал по обе стороны этого противостояния. Он начал свою карьеру как врач в Sutter Health, затем работал в Baylor Scott & White Health, где возглавлял движение за улучшение цифровых инструментов. В 2022 году Барад перешел на должность директора по цифровым технологиям и информации (chief digital and information officer) в Allegheny Health Network и ее материнской компании Highmark Health, на практике узнав, как плательщики создают и внедряют ИИ внутри своих структур. Два года назад он присоединился к Hospital for Special Surgery (HSS) в качестве директора по цифровым технологиям и информации, вновь прочно заняв позицию на стороне поставщика услуг.

С его точки зрения, стремление поставщиков и плательщиков превзойти друг друга в автоматизации — это проигрышная стратегия.

«Мы ведем конечную игру, в то время как можно было бы вести бесконечную», — заявил Барад. «Если мы будем продолжать играть в сегодняшнюю конечную игру, мы продолжим путь инфляции. Поэтому мы должны найти способ сотрудничать, чтобы определить дефляционный путь развития ИИ, потому что, честно говоря, именно этого заслуживают люди».

Вместо того чтобы вкладывать ресурсы в ИИ для ускорения процессов авторизации и апелляций, Барад хочет, чтобы поставщики и плательщики объединили свои данные для создания более персонализированных путей оказания медицинской помощи (care pathways).

В качестве примера того, что возможно, он привел данные самой HSS. Больница проводит более 40 000 ортопедических операций в год — это более чем в два раза превышает объемы любой другой больницы в США — и разработала структурированный репозиторий, связывающий данные визуализации с результатами хирургического вмешательства.

Такого рода данные из реальной клинической практики (real-world data) — это то, чего не хватает страховщикам. Барад считает, что если бы плательщики и поставщики создавали такие модели совместно, авторизации стали бы гораздо более адресными на индивидуальном уровне, а не основывались на общих правилах.

Барад сообщил, что он уже тестировал эту идею напрямую с плательщиками. Во время недавней встречи с крупной страховой компанией он спросил, насколько ценными для их актуарных отделов были бы связанные данные HSS о визуализации и результатах лечения.

«Они ответили, что буквально жаждали бы их», — сказал он.

Это связано с тем, что плательщики обычно имеют доступ только к базовым данным о страховых выплатах (claims data) — например, к показателям инфекций или повторных госпитализаций после первой операции, — но не к данным об исходах лечения пациентов, проходящих третью, четвертую или пятую процедуру. Однако именно такие сложные случаи составляют значительную часть популяции пациентов HSS, отметил Барад.

Барад считает, что реальная возможность заключается в использовании более богатых данных для того, чтобы в корне изменить сам принцип работы авторизации. Он указал на концепцию «золотой карты» (gold carding) —

практику освобождения высокоэффективных поставщиков услуг от необходимости получения предварительного одобрения — как на концепцию, готовую к переосмыслению.

Сегодняшняя версия этого механизма является грубым инструментом, основанным на блок-схемах и стоимостных порогах, а не на фактических результатах лечения, объяснил он. Барад считает, что при правильном подходе этот процесс можно персонализировать вплоть до каждого пациента. Авторизация должна быть встроена в путь оказания медицинской помощи, а не запрашиваться постфактум.

Однако Барад предупредил: пока плательщики и поставщики продолжают инвестировать в ИИ, чтобы переиграть друг друга, эти расходы лишь добавляют новый уровень затрат в систему, которая и так находится под колоссальным давлением. Он заявил, что путь к реальному снижению затрат лежит через сотрудничество в области данных.

Перевод выполнен: 17.07.2026 | ai4med.ru

Машинный перевод. Рекомендуем сверять с оригиналом при клиническом использовании.