

Еpic-First не означает Еpic-Only: где больницы всё ещё покупают у стартапов

Источник: MedCity News

Оригинал: <https://medcitynews.com/2026/07/epic-health-system-startup/>

ambient scribing

imaging AI

ИИ в здравоохранении

внедрение ИИ

рынок медицинских технологий

стартапы

управление здравоохранением

электронные медкарты

Хватка Еpic на больничные ИТ-системы усиливается — но удивительное число медицинских систем всё ещё готовы покупать у других поставщиков

На этой неделе Redesign Health опубликовала исследование, подтверждающее это. Венчурная фирма опросила 112 руководителей медицинских систем, использующих Еpic, по всей стране — включая генеральных директоров (CEO), информационных директоров (CIO), медицинских информационных директоров (CMIO) и других старших лиц, принимающих решения, — чтобы понять, как они относятся к Еpic и насколько готовы покупать у внешних поставщиков.

Исследование показало, что в целом Еpic по-прежнему владеет рынком. Больницы предпочитают Еpic, доверяют его технологиям и ожидают ещё больше полагаться на него в будущем.

Например, 71% респондентов опроса описывают свою организацию как «Еpic-first» (ориентированную в первую очередь на Еpic), и ни один респондент не сказал, что по умолчанию предпочитает внешних поставщиков. Более 90%

также выразили уверенность, что Epic в конечном итоге предоставит инструменты искусственного интеллекта (AI), не уступающие инструментам любого внешнего поставщика.

Однако на данный момент больницы открыты для покупки у стартапов в конкретных ситуациях. Один из таких сценариев — когда продукт значительно лучше того, что предлагает Epic, причём 49% респондентов заявили, что внешние поставщики должны продемонстрировать «значительно более высокую» рентабельность инвестиций (ROI), чем собственное решение Epic, чтобы выиграть сделку.

Другой сценарий — когда покупка может быть спонсирована на уровне департамента или сервисной линии, а не проходить через центральный ИТ-отдел. Более половины респондентов сказали, что руководители департаментов имеют полную автономию для принятия таких решений — по крайней мере, на данный момент, прежде чем инструмент в конечном итоге будет включён в орбиту общей ИТ-команды. Это значительная лазейка для стартапов, поскольку это означает, что презентация продукта не должна сначала проходить через домашнюю территорию Epic.

Больницы также готовы выбрать внешнего поставщика, когда продукт Epic в данной категории просто ещё недостаточно силён. Когда их спросили, какие категории лучше всего подходят для стартапов, чтобы выиграть бизнес таким образом, респонденты указали на ориентированный на клиницистов искусственный интеллект, такой как амбиентное документирование (48%) и искусственный интеллект для визуализации (44%). Это две категории, в которых Epic исторически двигался медленнее или уделял меньше внимания, чем специализированные поставщики, — а ИИ-ассистенты для пациентов и ИИ для цикла доходов были недалеко позади, согласно отчёту Redesign.

Одним из самых удивительных выводов отчёта является то, насколько мало опыт стартапа на самом деле может значить для клиентов медицинских систем.

Почти две трети респондентов сказали, что они, вероятно или очень вероятно, будут покупать у совершенно нового стартапа с тремя или менее действующими клиентами — что всего на 12 процентных пунктов ниже их вероятности покупки у устоявшегося поставщика с сотнями клиентов.

В целом результаты показывают рынок, который одновременно консолидируется и фрагментируется. Epic становится ещё более доминирующим, когда речь идёт о широких, универсальных частях

больничных ИТ-систем, — в то время как остаётся открытой несколько узкая полоса для стартапов, готовых решить конкретную проблему, доказать сильную ROI и интегрироваться с минимальными трудностями.

Исследование Redesign рисует картину, показывающую, что Epic не закрыл дверь для стартапов, но сделал условия входа гораздо более конкретными.

Фото: rudall30, Getty Images

Перевод выполнен: 06.08.2026 | ai4med.ru

Машинный перевод. Рекомендуем сверять с оригиналом при клиническом использовании.