ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В МЕДИЦИНСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Каршиев Бекзод Беркинович
исследователь Самаркандского
института экономики и сервиса
Bqarshiyev@gmail.com, +998 93 725 72 43

Аннотация

В статье рассматриваются современные инновационные бизнес-модели в сфере медицинского предпринимательства, обусловленные цифровизацией здравоохранения, развитием телемедицины, искусственного интеллекта, персонализированной медицины и платформенных решений. Определены основные направления трансформации традиционных моделей оказания медицинских услуг, а также рассмотрены преимущества и ограничения их внедрения. Особое внимание уделено подписочной модели, платформенной модели, модели оплаты за результат, гибридным цифровым решениям и экосистемному подходу. Обоснована необходимость формирования новых механизмов взаимодействия медицинских организаций, пациентов, технологических компаний и инвесторов для повышения доступности, качества и экономической эффективности медицинских услуг.

Ключевые слова: медицинское предпринимательство, инновации, бизнес-модель, цифровое здравоохранение, телемедицина, искусственный интеллект, медицинские услуги, цифровая платформа, персонализированная медицина, предпринимательство.

Введение. Современная система здравоохранения находится под воздействием масштабных технологических, экономических и социальных изменений. Рост затрат на медицинское обслуживание, увеличение продолжительности жизни населения, распространение хронических заболеваний, повышение требований пациентов к качеству медицинских услуг и активное развитие цифровых технологий формируют необходимость поиска новых подходов к организации медицинского бизнеса.

В этих условиях особое значение приобретает медицинское предпринимательство, ориентированное не только на непосредственное оказание медицинских услуг, но и на создание новых продуктов, технологий и организационных решений. Традиционная модель, при которой медицинская организация получает доход преимущественно за счет разовой оплаты консультаций, диагностических процедур или лечения, постепенно дополняется более гибкими бизнес-моделями.

Инновационная бизнес-модель в медицинском предпринимательстве представляет собой систему создания, предоставления и получения экономической и социальной ценности на основе использования новых технологий, организационных механизмов и способов взаимодействия с пациентами и другими участниками рынка. Ее главной особенностью является ориентация одновременно на повышение качества медицинской помощи и обеспечение экономической устойчивости организации.

© Ushbu material Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) litsenziyasi asosida tarqatiladi.

Одним из наиболее значимых направлений трансформации медицинского предпринимательства является цифровизация медицинских услуг. Развитие телемедицины позволяет оказывать консультационные и некоторые диагностические услуги дистанционно, сокращая временные и территориальные барьеры для пациентов. При этом медицинские организации получают возможность расширять географию обслуживания без пропорционального увеличения затрат на физическую инфраструктуру.

Перспективной является подписочная бизнес-модель, предполагающая регулярную оплату пациентом определенного набора медицинских услуг. В отличие от традиционной модели разовых обращений, подписка формирует более продолжительные отношения между медицинской организацией и пациентом. Например, в рамках подписки могут предоставляться профилактические консультации, дистанционный мониторинг состояния здоровья, плановые обследования и доступ к цифровому медицинскому сервису.

Еще одним направлением является **модель оплаты за результат (value-based healthcare)**. В ее основе лежит принцип, согласно которому экономическое вознаграждение медицинской организации определяется не только количеством оказанных услуг, но и достигнутыми результатами лечения. Такой подход стимулирует медицинские организации повышать эффективность профилактики, диагностики и лечения, поскольку основным объектом экономической ценности становится улучшение состояния здоровья пациента.

Значительный потенциал имеет **платформенная бизнес-модель**. Цифровая медицинская платформа объединяет пациентов, врачей, клиники, лаборатории, страховые организации и поставщиков медицинских технологий. Пациент получает возможность выбора специалиста, записи на прием, получения результатов исследований и дистанционного взаимодействия с врачом в рамках единой цифровой среды.

Важную роль в развитии медицинского предпринимательства играет использование искусственного интеллекта и анализа больших данных. Интеллектуальные системы могут использоваться для поддержки принятия врачебных решений, анализа медицинских изображений, прогнозирования рисков заболеваний и формирования индивидуальных рекомендаций. Для предпринимателей это создает возможности разработки новых медицинских продуктов и сервисов, основанных на обработке данных.

Современные инновационные модели медицинского предпринимательства представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Инновационные модели медицинского предпринимательства

Бизнес-модель	Основной механизм	Экономический эффект
Подписочная	Регулярная оплата фиксированного пакета услуг	Стабильный денежный поток и удержание пациентов
Платформенная	Объединение пациентов и поставщиков услуг	Масштабирование и снижение транзакционных издержек
Телемедицинская	Дистанционное оказание медицинских услуг	Расширение охвата пациентов
Оплата за результат	Вознаграждение за достигнутый медицинский	Повышение эффективности лечения

© Ushbu material Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) litsenziyasi asosida tarqatiladi.

	результат	
Персонализированная	Индивидуальные программы диагностики и лечения	Повышение ценности услуги
Экосистемная	Объединение медицинских, страховых и цифровых сервисов	Формирование комплексного продукта
Data-driven	Использование больших данных и ИИ	Создание новых цифровых продуктов

Одной из наиболее быстро развивающихся моделей является **экосистемная модель**. Ее сущность заключается в интеграции различных услуг вокруг потребностей пациента. В рамках одной цифровой среды могут объединяться медицинская диагностика, консультации врачей, лабораторные исследования, фармацевтические услуги, страхование, профилактические программы и мониторинг здоровья.

Экосистемный подход позволяет медицинскому предпринимателю перейти от продажи отдельных услуг к формированию комплексного клиентского предложения. При этом экономический результат обеспечивается не только за счет увеличения количества клиентов, но и посредством повышения продолжительности взаимодействия с ними.

Отдельного внимания заслуживает **персонализированная бизнес-модель**. Современные технологии позволяют учитывать индивидуальные особенности пациента при формировании диагностических и профилактических программ. Это способствует переходу от преимущественно реактивной медицины, ориентированной на лечение уже возникшего заболевания, к превентивной модели, направленной на раннее выявление рисков и предупреждение заболеваний.

Внедрение инновационных бизнес-моделей оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность медицинских организаций. В условиях роста конкуренции пациент становится не просто получателем медицинской услуги, а полноценным участником рынка, который оценивает удобство, скорость, качество, стоимость и результативность медицинского обслуживания.

Конкурентное преимущество медицинской организации все чаще определяется не только квалификацией врачей и уровнем материально-технической базы, но и качеством цифрового взаимодействия с пациентом. Возможность записаться на прием через мобильное приложение, получить результаты анализов в электронном виде, провести дистанционную консультацию или получать индивидуальные профилактические рекомендации становится важным фактором выбора медицинского поставщика.

Одновременно инновации позволяют оптимизировать внутренние бизнес-процессы. Автоматизация регистрации пациентов, электронный документооборот, интеллектуальное планирование загрузки специалистов и анализ данных позволяют сокращать операционные расходы и эффективнее использовать имеющиеся ресурсы.

Таким образом, инновационная бизнес-модель должна рассматриваться как комплексная система, включающая технологические, организационные, финансовые и маркетинговые элементы.

Несмотря на значительный потенциал, внедрение инновационных бизнес-моделей в медицинское предпринимательство сопровождается рядом проблем. Одной из них является высокая стоимость первоначальных инвестиций. Создание цифровой платформы, приобретение

© Ushbu material Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) litsenziyasi asosida tarqatiladi.

медицинского оборудования, внедрение информационных систем и обеспечение информационной безопасности требуют значительных финансовых ресурсов.

Особое значение имеет защита персональных и медицинских данных. Цифровизация приводит к увеличению объема информации, обрабатываемой медицинскими организациями, поэтому необходимо обеспечить высокий уровень кибербезопасности и соблюдение требований законодательства в области защиты данных.

Другой проблемой является недостаточная цифровая грамотность отдельных категорий пациентов и медицинского персонала. Эффективность инновационной модели зависит не только от наличия технологий, но и от готовности пользователей применять их на практике.

Кроме того, использование искусственного интеллекта в медицине требует сохранения ведущей роли медицинского специалиста при принятии окончательного клинического решения. Технология должна выступать инструментом поддержки врача, а не полностью заменять профессиональную медицинскую ответственность.

В дальнейшем развитие медицинского предпринимательства будет связано с усилением интеграции цифровых технологий, медицинских услуг и бизнес-процессов. Особое распространение могут получить гибридные модели, сочетающие очное медицинское обслуживание с дистанционными сервисами.

Перспективным направлением является переход от модели «лечение заболевания» к модели «управление здоровьем». В этом случае медицинская организация получает возможность взаимодействовать с пациентом на протяжении длительного периода, осуществляя профилактический мониторинг, раннюю диагностику и индивидуальное сопровождение.

Для предпринимателей это создает новые источники дохода и одновременно формирует более устойчивые отношения с клиентами. Для пациентов преимущество заключается в повышении доступности медицинской помощи, удобстве получения услуг и возможности своевременного выявления заболеваний.

В условиях Узбекистана развитие инновационных бизнес-моделей может способствовать расширению доступности качественных медицинских услуг, особенно за пределами крупных городов. Телемедицина, цифровые платформы и дистанционный мониторинг позволяют частично преодолеть территориальные ограничения и обеспечить взаимодействие пациентов с квалифицированными специалистами независимо от места проживания.

Заключение. Таким образом, инновационные бизнес-модели становятся одним из ключевых факторов трансформации современного медицинского предпринимательства. Подписочные, платформенные, телемедицинские, персонализированные, экосистемные модели и модели оплаты за результат позволяют одновременно создавать новые источники экономической ценности и повышать качество медицинского обслуживания.

Основным условием успешного внедрения инноваций является комплексное сочетание технологических возможностей, предпринимательских инициатив, квалифицированных кадров, эффективного управления и соответствующего нормативно-правового регулирования. При этом цифровые технологии и искусственный интеллект следует рассматривать не как самостоятельную цель, а как инструменты повышения доступности, качества и эффективности медицинской помощи.

В перспективе конкурентоспособность медицинских предприятий будет все в большей степени определяться их способностью быстро адаптироваться к технологическим изменениям,

© Ushbu material Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) litsenziyasi asosida tarqatiladi.

использовать данные для принятия управленческих решений, формировать долгосрочные отношения с пациентами и создавать интегрированные медицинские продукты. Именно переход от традиционной модели оказания отдельных услуг к инновационным моделям создания комплексной ценности может стать основой устойчивого развития медицинского предпринимательства

.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева «О комплексных мерах по коренному совершенствованию системы здравоохранения Республики Узбекистан» от 7 декабря 2018 года
2. Концепции развития системы здравоохранения Республики Узбекистан на 2019-2025 годы
3. Кочкарова А. Б. Основные принципы формирования механизма управления экономической эффективностью и качеством услуг в сфере здравоохранения // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 2. С. 69–71.
4. Kangas B. Travelling for Medical care in a Global World// Medical Antropology: Cross Cultural Studies in Health and Illness.2010.№29. C344-362.
5. Karpova, G.A., Dolmatenia, Yu. V., Tkachev, V.A. Development problems of resort complex in transformation of the Russian economy - Сервис в России и за рубежом. 2018. Т. 12. № 1 (79). С.52-63
6. Jin-Li Hu1, Fang-Yu Yeh2 & Yun-Chih Tsai1. Regional Traffic & Medical Services and Cost Efficiency of International Tourist Hotels in Taiwan // International Business Research; Vol. 7, No. 10; 2014
7. IQWiG, Methods for Assessment of the Relation of Benefits to Costs in the German Statutory Health Care System, Version 1.1 (Cologne, Germany: IQWiG, Oct. 9, 2008) URL: http://www. iqwig.de/download / 08–10–14_Methods_of_the_ Relation_of_Benefits_to_Costs_v_1_1.pdf
8. Sudtachat, Kanchala, "Strategies to improve the efficiency of emergency medical service (ems) systems under more realistic conditions". All Dissertations. Paper 1359. 2014. p. 64.
9. Zhang An, Bao Yong. Research on efficiency of chinese medical health services based on analysis of c-d production function. European Scientific Journal Decem-ber edition vol.8, No.30 2014.
10. Peacock, S., Chan, C., Mangolini, M. and Johansen, D. 2001, Techniques for Measuring Efficiency in Health Ser-vices, Productivity Commission Staff Working Paper, July.
11. http://dx.doi.org/10.1787/5k47t9q2t923-en
12. https://wwKw.unwto.org/news/covid-19-international-tourist-numbers-could-fall-60-80-in-2020

© Ushbu material Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) litsenziyasi asosida tarqatiladi.