



Speaker 1 - 00:00

Всем привет! Сегодня у нас на столе, я бы сказала, довольно необычный набор материалов.



Speaker 2 - 00:05

Да, это не просто один отчет. Точно.



Speaker 1 - 00:08

Это внутренний аналитический документ по проекту в сфере здравоохранения Healthy for You. И он, что интересно, постоянно ссылается на такие большие отраслевые исследования, как Tech Trends 2026, от CB Insights и здрав.а.и.25 от Сколкова. В общем, наша задача сегодня разобраться, почему этот проект называют чуть ли не предвестником технологической революции в медицине.



Speaker 2 - 00:33

Ну, звучит громко. Очень.



Speaker 1 - 00:35

Попробуем понять, как одна платформа пытается решить, казалось бы, нерешаемую проблему объединить врача, пациента и все-все-все их данные в единую постоянно работающую систему.



Speaker 2 - 00:46

И вот тут, кстати, ключевая идея, которая прямо красной нитью проходит через все эти документы, это тотальный сдвиг рынка. Мы уходим от эпохи, когда у врача было одно приложение, у пациента другое, а у клиники, значит, третье.



Speaker 1 - 01:03

К таким цельным экосистемам.



Speaker 2 - 01:05

Вот именно, к экосистемам. И главная причина этого сдвига, вот тот самый вызов, который толкает всю индустрию вперед, это, ну, во-первых, глобальный дефицит врачей. А во-вторых, их чудовищное выгорание из-за бесконечной бумажной, а теперь уже и компьютерной работы.



Speaker 1 - 01:22

Хорошо, давай тогда начнем с самого начала, с этой боли. В аналитике есть очень хлесткое выражение «фрагментация, которая убивает эффективность». Звучит прям-таки пугающе. Что это такое в реальной жизни?



Speaker 2 - 01:36

Ну вот представьте себе пазл, от которого у вас есть только один процент всех кусочков.



Speaker 1 - 01:41

Всего один?



Speaker 2 - 01:42

Да. Вот примерно столько по оценкам из отчёта видят врач о вашем здоровье в момент приёма. Что-то хранится в медсистеме клиники, что-то в приложении Apple Health на вашем телефоне, что-то на бумажке с анализами из другой лаборатории.



Speaker 1 - 01:54

А большая часть просто у меня в голове, и я могу забыть об этом сказать.



Speaker 2 - 01:59

И вот врач отчаянно пытается собрать этот пазл за свои несчастные 15-20 минут приёма.



Speaker 1 - 02:05

Я вот сейчас живо представила своего терапевта, которые на меня смотрят, ну, может, три секунды за весь приём, а остальное время просто отчаянно стучит по клавиатуре.



Speaker 2 - 02:15

Ага.



Speaker 1 - 02:16

В документах есть цифры, что врачи тратят до 50% своего времени на работу с компьютером, а не с пациентом. Половину.



Speaker 2 - 02:23

Именно. Это и есть та самая главная причина выгорания. Врач просто превращается в оператора по вводу данных. Но это ведь ещё и гигантская проблема для бизнеса самих клиник.



Speaker 1 - 02:33

В каком смысле?



Speaker 2 - 02:34

А в том, что как только пациент вышел за дверь, связь с ним по сути обрывается. Клиника понятия не

Как_Healthy4U_создает_замкнутый_цикл_заботы.m4a

имеет, выполняет ли он предписание, как его показатели меняются.



Speaker 1 - 02:44

Нет вовлеченности.



Speaker 2 - 02:45

Да, нет вовлеченности, нет повторных визитов, нет того, что в бизнесе называют ЛТВ, пожизненной ценностью клиента. Клиника просто теряет и пациента, и в конечном счете деньги.



Speaker 1 - 02:58

Картина, конечно, удручающая. Фрагментация, выгорание, потеря денег. Кажется, это такой клубок, который просто невозможно распутать.



Speaker 2 - 03:06

Угу.



Speaker 1 - 03:07

И как же Health4U предлагает его, ну, если не распутать, то разрубить? Судя по документам, у них есть довольно амбициозный план З в 1.



Speaker 2 - 03:16

Да, и это не просто какой-то маркетинг, это довольно точное описание их архитектуры. они, по сути, склеивают три рынка, которые раньше жили своей отдельной жизнью. Так. Первый – это B2B, то есть решение для врача. Это AI-ассистент, который просто слушает разговор врача и пациента и сам в фоновом режиме заполняет протокол приема. Вместо 15-20 минут рутиной –.

Speaker 1 - 03:40



30 секунд. Подождите, освободить 15 минут на одного пациента — это же не просто больше времени на чай, это меняет.



Speaker 2 - 03:47

Саму.



Speaker 1 - 03:48

Суть приема. Абсолютно. Врач может перестать быть клерком и снова стать диагностом, психологом, наставником. Это же и есть то самое.



Speaker 2 - 03:57

Лекарство от выгорания. Совершенно верно. Второй элемент это B2C для пациента. Это приложение, которое аналитики так красиво называют.



Speaker 1 - 04:06

Ангел-Хранитель.



Speaker 2 - 04:07

В смартфоне. Ангел-хранитель. Ну да. Оно 24 на 7 собирает, анализирует вообще все. данные с часов, показатели сна, питания, анализы. И третий, самый важный, скажем так, элемент — это мозг всей системы. В документах его.



Speaker 1 - 04:24

Называют «кроссмодальный искусственный интеллект». Звучит сложно.



Speaker 2 - 04:28

Можно как-то на пальцах? Легко. Представьте себе такого детектива, который может одновременно читать текст, это заметки врача, слушать аудиозапись, голос пациента на предмет стресса и анализировать график.



Speaker 1 - 04:41

Данной.



Speaker 2 - 04:41

Из ваших часов. Ага. Вот этот кроссмодальный ИИ ищет такие связи, которые человек бы, ну, просто не заметил. Например, он видит, что давление у пациента всегда подскакивает через три часа после приема нового лекарства и подсвечивает это врачу. Это уже не просто сбор.



Speaker 1 - 04:58

Данных, это активная аналитика. И все это вместе они называют замкнутый цикл заботы. Continuous Care Loop. То есть, если я правильно поняла, данные о моем сне с моих умных часов сегодня ночью, они завтра утром уже будут на экране у моего врача.



Speaker 2 - 05:16

Как часть общей картины. Вот, в этом и есть их главная фишка. Разрыв исчезает.



Speaker 1 - 05:22

Потому что.



Speaker 2 - 05:22

Как_Healthy4U_создает_замкнутый_цикл_заботы.m4a

На рынке Это как? Ну, есть отличные компании, например, Набло или Амбиенс, которые делают суперских AI-ассистентов для врачей. Но они ничего не знают о пациенте, как только.



Speaker 1 - 05:37

Он.



Speaker 2 - 05:37

Вышел из кабинета. Понятно. А есть сервисы для пациентов, вроде Ада или Кии Селф, которые помогают разобраться в симптомах. Но эти данные почти никогда бесшовно не доходят до лечащего врача в клинике. Селфи Фор Ю как раз и.



Speaker 1 - 05:52

Пытается построить этот мост. Окей, на бумаге эта архитектура выглядит, конечно, несокрушимой. Они строят мост там, где все остальные копали.



Speaker 2 - 06:01

Туннели в.



Speaker 1 - 06:01

Разные стороны. Хорошая метафора. Но мы же знаем, как часто красивые схемы разбиваются о суровую реальность. Есть хоть одно доказательство, что этот.



Speaker 2 - 06:10

Мост вообще выдерживает трафик? Есть. И это, пожалуй, самая убедительная часть всего этого анализа. Это результаты шестимесячного пилотного проекта в Израильской клинике Гавюр. И цифры там, это не просто статистика.



Speaker 1 - 06:24

Это прям история трансформации. Так, давайте по ним пройдемся, это действительно интересно. Первое время на заполнение карт сократилось на 97%, с.



Speaker 2 - 06:33

20 минут до.



Speaker 1 - 06:34

Одной. Это просто космос. Это фантастика. Это значит, что у врача на каждого пациента появилось время, чтобы просто поднять глаза от монитора.



Speaker 2 - 06:42

И.



Speaker 1 - 06:42

Посмотреть на человека. Именно. Дальше. Пропускная способность клиники выросла на 30% без найма новых врачей. То есть те же доктора смогли принять.



Speaker 2 - 06:54

На треть больше пациентов. И при этом, я почти уверен, они стали меньше уставать.



Speaker 1 - 06:59

Просто за счет эффективности. А вот это самое поразительное для меня. Выручка клиники выросла на 27,5%. Как?



Speaker 2 - 07:08

Как это вообще возможно? А вот тут мы и видим магию этого замкнутого цикла. Аналитики объясняют это так. Когда пациент у себя в приложении видит наглядный график, как его состояние меняется.



Speaker 1 - 07:21

В зависимости от приема лекарств или.



Speaker 2 - 07:23

Диеты... Он начинает верить? Точно. Он начинает доверять врачу гораздо больше, он видит доказательства. И когда врач предлагает ему какой-то долгосрочный план лечения, пациент охотнее соглашается, потому что он уже не пассивный получатель.



Speaker 1 - 07:37

Услуг, а активный партнер.



Speaker 2 - 07:39

Это прямая минитизация доверия. Абсолютно. И последний пункт. 100% приёмов начинались с готового AI-отчёта. Врачу больше не нужно тратить первые 5 минут на расспросы так, а на что вы жаловались в прошлый раз.



Speaker 1 - 07:51

Он сразу видит суть. Да.



Speaker 2 - 07:53

Как_Healthy4U_создает_замкнутый_цикл_заботы.m4a

Уж, это меняет всё. Вот эти метрики, они переводят красивую концепцию в плоскость очень понятных реальных бизнес-результатов. Система не просто экономит время.



Speaker 1 - 08:02

Она напрямую зарабатывает деньги. Хорошо, бизнес-результаты есть. А какая бизнес-модель у самой платформы? Как.



Speaker 2 - 08:09

Они-то на этом зарабатывают? Они пошли по гибридному пути. И это, на мой взгляд, очень умный ход. Для клиник.



Speaker 1 - 08:15

Это классическая подписка —.



Speaker 2 - 08:16

САЭС. То есть помесячная оплата. Да. Клиники не покупают программы один раз за огромные деньги, аплачут небольшую сумму — около 300 долларов в месяц за каждого врача. Это сильно снижает для них порог входа. А для пациента это тоже подписка — долларов 20-30.



Speaker 1 - 08:33

В месяц за вот этого персонального AI-ассистента. Интересно. И что, клиники еще и.



Speaker 2 - 08:41

Сами продвигают эту платную подписку для пациентов? А вот тут самое-самое интересное. Они не просто продвигают. Клиника.



Speaker 1 - 08:49

Получает.



Speaker 2 - 08:49

10% с каждой подписки своих пациентов. Ого! Это модель Revenue Share, разделение доходов, которая превращает клинику из простого клиента в настоящего партнера. Она становится кровно заинтересована.



Speaker 1 - 09:04

В том, чтобы ее пациенты пользовались приложением. Всё это звучит очень складно, но меня не покидает одна мысль. Мы говорим про данные, про AI, про экосистему. Это же.



Speaker 2 - 09:16

Ну.



Speaker 1 - 09:16

Родная территория для Google и Apple. Конечно. Что им мешает завтра выкатить обновление для Apple Health, которое будет делать всё то же самое и просто стереть этот стартап с рынка? Вот этот защитный рофф, о котором.



Speaker 2 - 09:30

Говорится в документах, он действительно такой надёжный? Это абсолютно правильный и, наверное, самый важный вопрос. Аналитики выделяют три компонента этого рва. И первый, самый неочевидный.



Speaker 1 - 09:41

Но, возможно, самый.



Speaker 2 - 09:42

Главный. Это суверенитет данных. Что это значит? Это значит, что Healthy4U не тащит данные пациентов в свое облако где-нибудь в Калифорнии.



Speaker 1 - 09:52

Как это делают почти.



Speaker 2 - 09:52

Все американские IT-гиганты. А что они делают? Они устанавливают свой мозг, свой AI прямо на серверы клиники. Или на.



Speaker 1 - 10:01

Серверы внутри страны, где.



Speaker 2 - 10:02

Эта клиника работает. А, я кажется поняла. Для государственных систем здравоохранения, например, в странах Ближнего Востока, в Казахстане, в России, это критически важно. Никто не хочет отдавать медицинские данные своих граждан за рубеж. Google и Apple по.



Speaker 1 - 10:18

Своей архитектуре просто не умеют так работать. То есть это сразу отсекает их.



Speaker 2 - 10:23

Как_Healthy4U_создает_замкнутый_цикл_заботы.m4a

От огромного куска мирового рынка? мощный барьер. Что еще? Второе, это тот самый полный цикл, который мы уже обсуждали. Соединить врача и пациента в единой бесшовной системе технологически невероятно сложно. Конкуренты.



Speaker 1 - 10:39

Сильны либо в одном, либо в.



Speaker 2 - 10:40

Другом. Построить мост это долго и дорого. Годы разработки и экспертизы. И третье, это веральность. В их модель встроена реферальная система, где и врачи, и пациенты получают 10% от платежей тех, кого они привели. Это.



Speaker 1 - 10:56

Превращает всю пользовательскую базу в армию дистрибуторов. Интересно, что анализ на этом не останавливается, он заглядывает еще дальше. Там есть целый раздел о трех новых потенциально гигантских рынках, куда может вырасти эта платформа. Это.



Speaker 2 - 11:11

Уже не про сегодня, а про послезавтра. Да, и это инсайты, основанные как раз на отчете CB Insights, которые показывают настоящий масштаб всего.



Speaker 1 - 11:21

Замысла. Первый такой.



Speaker 2 - 11:22

Рынок – это корпоративное страхование. ДМС, то есть. Почти. В США сейчас набирает обороты модель ICRI, когда компания не покупает всем сотрудникам одинаковую страховку, а выдаёт им деньги на такой

Как_Healthy4U_создает_замкнутый_цикл_заботы.m4a

депозит здоровья.



Speaker 1 - 11:36

И они сами выбирают, на что.



Speaker 2 - 11:38

Их потратить. И как Healthy Freddy всегда вписывается. А напрямую. Платформу можно продавать крупным компаниям. Логика простая. Чем здоровее ваши сотрудники, тем.



Speaker 1 - 11:47

Меньше вы.



Speaker 2 - 11:47

Тратите на их страховку и больничные. Превентивная медицина. Именно. Система помогает выявлять риски на ранней стадии, а это всегда в разы дешевле, чем лечить запущенные.



Speaker 1 - 11:58

Болезни. Для бизнеса это прямой инструмент снижения расходов. Логично. Второй рынок.



Speaker 2 - 12:04

– ментальное здоровье. В документах его называют «тишайшей эпидемией». Так и есть. Идея в том, чтобы встроить в AI-ассистента для пациента функцию анализа голоса. Уже есть технологии, которые по тембру, скорости речи, другим биомаркерам могут с высокой.



Speaker 1 - 12:20

Точностью.



Speaker 2 - 12:21

Определять уровень стресса, признаки выгорания или даже депрессию. Ого! Это может стать мощнейшим триггером для покупки подписки. Представьте, родители покупают.



Speaker 1 - 12:31

Ее для своих детей-подростков, чтобы не пропустить тревожные сигналы. Да, это сильный аргумент. И третья.



Speaker 2 - 12:37

Возможность, которая, судя по всему, самая денежная, это фармацевтика. Безусловно. Форм-компании тратят миллиарды на клинические исследования, но это всегда.



Speaker 1 - 12:45

Лабораторные условия. Им жизненно необходимы.



Speaker 2 - 12:48

Так называемые real-world data. Данные из реального мира. Да. Данные о том, как лекарство работает в реальной жизни, на тысячах разных людей и с их реальными привычками. Поскольку Shelfie4U собирает такие данные 24 на 7, в будущем она может продавать формкомпаниям обезличенную агрегированную аналитику. Это может стать третьим.



Speaker 1 - 13:10

Источником дохода, который, возможно, превысит первые два вместе взятые. Итак, давай попробуем собрать все воедино. Мы видим архитектуру платформы, которая хочет стать своего рода операционной системой здоровья. Она решает проблему фрагментации, соединяя врача и пациента в непрерывный цикл, экономит время врачам, повышает.



Speaker 2 - 13:32

Доходы клиникам и делает пациента активным участником своего лечения. И все это построено на самых актуальных технологических трендах. От AI, который работает в фоне, до суверенитета данных, который открывает глобальные рынки. А кейс израильской клиники доказывает, что это не просто какая-то красивая теория.



Speaker 1 - 13:50

А инструмент, который дает измеримый результат здесь и сейчас. Аналитики в итоге приходят к выводу, что проект решает фундаментальную проблему, он устраняет вот эту пропасть между человеком и всей системой здравоохранения.



Speaker 2 - 14:04

Которая становилась всё более сложной и, скажем так, безличной. И знаешь, вся эта.



Speaker 1 - 14:09

История, она.



Speaker 2 - 14:10

Поднимает один очень серьёзный вопрос на будущее. Какой же? Если такая система действительно помнит всё о человеке, от того, что он ел на завтрак, до уровня стресса в его голосе, то кому в конечном счете принадлежит этот всеобъемлющий цифровой двойник? Кто его контролирует? И какие этические правила и законы нам нужны прямо сейчас, пока подобные технологии.