

# ИТ для медика

Использование современных информационных технологий становится все более привычным. Это касается не только различных сфер бизнеса, где конкурентная обстановка не дает расслабиться и заставляет постоянно думать о сокращении временных издержек и повышении эффективности, но и областей традиционно более инертных — к таким, например, можно отнести здравоохранение. О достижениях и проблемах автоматизации медицинских учреждений мы поговорили с Александром Валериановичем Курбесовым, председателем правления компании «Электронная медицина», — организации, программными продуктами которой пользуется значительная часть лечебных учреждений на юге России вот уже 20 лет.

**— Как можно охарактеризовать основные направления работы компании в такой специфичной сфере, как информационные технологии в медицине?**

**Александр Курбесов:** — Наша компания занимается автоматизацией лечебно-профилактических учреждений, аптек и страховых медицинских организаций, в том числе и защитой персональных данных (таковы сейчас требования законодательства). В основном мы предлагаем клиентам продукты собственной разработки. Из сторонних продуктов поставляем лишь «1С», да и то лишь базовые конфигурации. Нам, может быть, и хотелось бы поставлять, к примеру, конфигурацию для расчета заработной платы, однако практика показывает, что продукт нашей разработки легче адаптируется к реальным требованиям ЛПУ. Слишком специфична эта сфера деятельности лечебных учреждений: сложные графики работ, дежурств, совмещений... Конечно, все это можно реализовать в рамках настройки стандартных программ, но затраты на такую доработку составят очень внушительную сумму.

Если говорить об автоматизации лечебно-профилактических учреждений, то мы предлагаем им всю линейку продуктов, необходимых для функционирования системы обязательного медицинского страхования — это изначально было нашим основным продуктом, с этого мы начинали свою работу.

Система ОМС предполагает, что каждый случай лечения будет оплачен.



Поскольку платят страховые компании, возникает сравнительно непростая цепочка: врач лечит, отчитываясь перед экономической службой ЛПУ о выполненной работе; эта служба обрабатывает данные и в электронном виде выставляет счет страховой компании, которая должна произвести формальную проверку качества оказания медицинской помощи и оформления документации — правильно ли выставлен счет, нет ли ошибок или несуразностей, и в случае обнаружения последних — направить специалистов для прояснения ситуации и возможного отказа в оплате; далее страховая компания передает данные в фонд медицинского страхования, который также проводит их анализ. Разумеется, все эти процессы отнимали бы массу сил и времени сотрудников как лечебных учреждений, так и страховых компаний, если бы не были автоматизированы. Предлагаемая нами линейка программных продуктов успешно функционирует во многих лечебных учреждениях и страховых компаниях и отлично справляется с решением подобных задач.

Во многих страховых компаниях работает наш продукт — база данных застрахованных, и в этой сфере в связи с изменением законодательства грядут серьезные перемены. Достаточно сказать, что вскоре необходима будет ежедневная актуализация базы данных застрахованных лиц — таковы законодательные требования. И разумеется, мы дорабатываем наш программный продукт.

Несколько более широкие задачи выполняет наша другая разработка, функционирующая в территориальных фондах обязательного медицинского страхования, где наряду с задачей ежедневной актуализации основной функцией является предоставление данных для подушевого финансирования страховых компаний, контроль достоверности информации, поиск ошибок, приписок, выставление штрафных санкций и т. п., реализован процесс взаимодействия с информационными системами загсов.

**— Очевидно, потребности ЛПУ в автоматизации не ограничиваются их связями со страховыми компаниями...**

**А.К.:** — Конечно. Но и наши предложения разнообразны. Одно из новых направлений нашей работы — электронная история болезни (в поликлиниках — амбулаторная карта пациента). Сейчас уже стали появляться лечебные учреждения, которые тем или иным образом получают комплексное оснащение техникой — т. е. каждый кабинет врача оборудован компьютером. Естественно, возникает желание автоматизировать рабочие процессы доктора. Нами разработано комплексное решение, которое автоматизирует работу рядовых врачей лечебного учреждения и сотрудников лаборатории. Есть успешно реализованные проекты комплексной автоматизации учреждений — например, в поликлиниках №7 и №9, детских

поликлиниках №1 и №4 Ростова-на-Дону, в поликлинике №2 Ставрополя и многих других. Автоматизация рутинных процессов в таких ЛПУ предлагает явные выгоды и преимущества. В первую очередь это заметная экономия времени: за амбулаторной картой не надо ходить в регистратуру, результаты того или иного анализа также становятся доступны врачу практически сразу же после получения. Упрощается хранение данных (врачи могут избавиться от массивов бумаг в папках), ускоряется ввод данных. К примеру, в определенные периоды года люди в массовом порядке заболевают ОРЗ, и в таких случаях данные, вносимые врачом в историю болезни, большим разнообразием не отличаются. Почему бы не использовать шаблоны? В случае с электронной историей болезни это вполне возможно. Кроме того, есть возможность применения федеральных, региональных и внутренних стандартов оказания медицинской помощи, что тоже немаловажно.

Объем работ в данной области достаточно велик, количество компьютеров, на которое устанавливается наше программное обеспечение, исчисляется сотнями, к примеру, только в одной детской поликлинике №4 нами было автоматизировано более шестидесяти рабочих мест врачей, не считая работников регистратуры, экономического, статистического и других отделов.

Другая актуальная наша разработка — система для автоматизации работы регистратуры, которая позволяет автоматизировать запись на прием к врачу не только в лечебном учреждении, но и через Интернет, что заметно сокращает очереди в поликлиниках.

Однако пока такие комплексные проекты — штучная работа, объем которой, к счастью, постоянно увеличивается.

**— Только ли лечебные учреждения пользуются вашими услугами?**

**А.К.:** — Мы работаем также с аптеками: наше ПО обеспечивает реализацию программы по обеспечению населения льготными или бесплатными лекарственными средствами (в этом нуждаются люди, страдающие тяжелыми заболеваниями, для лечения которых необходимы дорогие лекарства), так что все аптеки Ростовской области и Ставропольского края, которые реализуют лекарства по этой программе, нашим программным обеспечением активно пользуются; также

оно установлено в поликлиниках, которые занимаются выпиской льготных рецептов. Интересно, что изначально проект в Ростовской области был отдан на реализацию московским интеграторам, однако заставить его нормально работать у них так и не получилось; ситуация сложилась довольно серьезная — под угрозой был отпуск бесплатных лекарств вообще. В итоге нам пришлось развертывать свою систему в весьма сжатые сроки. Похожая ситуация сложилась и в Ставропольском крае (правда, первоначальный исполнитель был другой, однако результаты его работы были такими же неприемлемыми). Сейчас мы не только развернули систему в аптеках и у поставщиков фармацевтической продукции, но и выполняем функции центра обработки данных (это своего рода аутсорсинг). То есть пользователей уже не столько волнует сам по себе наш программный продукт, сколько нормальное функционирование системы; ему, разумеется, не хочется вникать в технические подробности.

Многие коммерческие аптеки используют в работе специализированный программный комплекс нашей разработки для организации предметно-количественного учета лекарственных средств, позволяющий решить задачи по оптимизации оборотных средств, сократить количество неликвидного товара, удовлетворить потребности покупателей.

**— Насколько обширна география распространения вашего ПО и услуг?**

**А.К.:** — Если в Ростове наши продукты установлены примерно в 90% лечебных учреждений, то в Республике Калмыкия — в 100% (участвующих в системе ОМС). Общее количество организаций медицинской направленности, с которыми мы когда-либо заключали договоры и устанавливали свое ПО — около полутора тысяч. Из Ростовских лечебных учреждений нашими клиентами являются такие крупные организации, как Городская больница №20, Областная больница №2, самая большая в городе поликлиника — №16, самая большая на юге России детская поликлиника — №4, Детская поликлиника №1 и т. д. — на

самом деле, их много, это лишь самые крупные клиенты. Успешно сотрудничаем мы и с коммерческими лечебными учреждениями — к примеру, кардиоцентр «Алком». Есть опыт успешного сотрудничества со ставропольскими лечебно-профилактическими учреждениями и учреждениями Республики Калмыкия.

**— Насколько серьезна на этом рынке конкуренция? Удастся ли компании отстоять свое место под солнцем в борьбе, скажем, со столичными производителями ПО?**

**А.К.:** — Конкуренция, конечно, ощущается. В первую очередь со стороны столичных компаний, но у нас есть весомые преимущества. То, что делают москвичи, те продукты, которые они поставляют, либо стоят очень больших денег, либо оказываются не адаптированными под особенности региональных учреждений. На профильных конференциях мы выглядим как минимум не хуже москвичей, а в чем-то даже и лучше. Доходило до курьезов: к примеру, на одном из подобных мероприятий московский разработчик представлял свой новейший, еще не обкатанный продукт, работающий со штрих-кодами. Так получилось, что наше выступление по расписанию проходило раньше, и мы рассказывали о своем продукте, подобной функциональностью уже обладающем и имеющим реальные внедрения. То есть московский разработчик рассказывал о том, как это можно в принципе реализовать, а мы уже о реальном опыте, об особенностях внедрения, о возникающих на практике проблемах и методах их решения.

В общем, не стоит смотреть на ростовских разработчиков свысока: у нас качественные продукты, 15 авторских свидетельств, высококвалифицированные специалисты-разработчики. И, что немаловажно, комплексный подход к решению проблем. Мы говорим своим клиентам, что автоматизация в общем — это наша проблема, и выполняем проект целиком (включая поставку аппаратного обеспечения и даже обучение персонала). Заказчику важен результат, а не особенности функционирования той или иной программы, и этот результат мы обеспечиваем.