

информационные технологии



«Совестливость — это когда надо закончить проект вне зависимости от того, сколько там денег»

Способность ФОРС адаптироваться к постоянно меняющимся рыночным условиям свидетельствует о гибкости менеджмента и потенциале компании, стоявшей у истоков российского рынка системной интеграции. В этом году она отмечает свой юбилей — 30 лет на рынке IT. О том, с чего все началось, как изменился бизнес и куда движется рынок, рассказал президент и основатель ГК ФОРС **Алексей Голосов**.

— **экспертное мнение** —

— Сейчас уже немногие помнят, как начинался бизнес в России в начале 1990-х. Что вас тогда подвигло к созданию ФОРС и выводу на совершенно новый в тот момент рынок IT-услуг и системной интеграции?

— Идея создания ФОРС зародилась в академической среде. Во ВНИИ системных исследований АН СССР наша команда занималась задачами проектирования информационных систем и баз данных, основанных на реляционной модели данных. И мы решили создать компанию, которая сохранила бы академический дух, но при этом могла на практике применить знания, полученные нами на протяжении десяти лет. При этом ни опыта ведения бизнеса, ни денег у нас не было. Мне пришлось превратиться в начальника, хотя если бы мне тогда объяснили возможные последствия, я бы еще подумал. Строить в России в начале 1990-х годов компанию, которая планировала зарабатывать деньги на IT-услугах, не имея ни связей, ни своей клиентской базы, когда спрос был в первую очередь на компьютерную технику, было довольно рискованно. Но, как ни странно, компания оказалась успешной. Может быть, потому, что то, чем мы начали заниматься в Академии наук, оказалось очень востребованным спустя 10, 20, 30 лет и остается востребованным сейчас.

— Если окинуть взглядом эти 30 лет, что бы вы отметили, что запомнилось? Первое заказчика хорошо помните?

— У нас, по счастью, не было никаких драматических ситуаций. Мы постепенно росли, учились бизнесу и расширяли его, включились в международную жизнь. В конце 1990-х в Европе сделали проект, который даже получил приз корпорации Oracle «Проект года».

Мне кажется, есть два очень важных фактора нашего успеха. Первый — корпоративная культура, которая была сформирована еще в Ака-

демии наук. В компании сейчас много людей, которые работают в ней больше 20 лет. Второй — высокий профессионализм и способность применять научный подход при решении практических задач. И главное — любовь к тому, что мы делаем.

Сказать, что мы тогда сформировали рынок, — слишком сильное утверждение. Но мы первыми стали продвигать технологии реляционных баз данных для создания больших информационных систем и были уверены, что спрос на такие системы есть. И оказались правы.

Одним из первых клиентов был крупнейший российский оборонный холдинг «Ленинец» из Петербурга, его тогда возглавлял Анатолий Александрович Турчак. Большой концерн, а мы — небольшая московская компания, но они в нас поверили. Разработка была довольно сложной, потребовала применения наших научных знаний. Было очень интересно, и очень воодушевляло, что кто-то поверил в наши возможности, это придавало нам сил.

— Насколько изменился IT-бизнес за последние 30 лет? Как это повлияло на принципы управления компаний и каковы они сейчас?

— Очень сильно изменился. В первые годы по одну сторону стола переговоров был заказчик, по другую — исполнитель. А сейчас много задач приходится решать совместно. Многие заказчики — банки, телекоммуникационные компании — сами начали предоставлять IT-услуги рынку. И второй момент: раньше внедрение прикладных систем всегда происходило на площадке заказчика. Сейчас благодаря облачным технологиям для внедрения многих приложений совершенно необязательно ехать к заказчику, он может находиться в любой точке мира.

— Справился ли ФОРС с «коронакризисом»? Какие уроки вы извлекли из пандемии?

— Не могу сказать, что мы его победили, но выручка у нас выросла на 23%. Вообще, если через много лет какой-нибудь исследователь, глядя на динамику роста ФОРС, захочет



установить, в какие годы был кризис, он ничего не поймет: мы как росли, так и растем. Растет и востребованность наших услуг. Перефразируя Куприна, «коронавирус для IT-компаний как ветер для огня: сильным компаниям он помогает стать еще сильнее, а тем, кто слаб, недостаточно адаптируется к изменениям, становится совсем плохо».

Мы всегда знали, что компания должна быть гибкой, мобильной и «поджарой». Но одно дело — знать в теории, а другое — столкнуться с ситуацией, когда по-другому просто трудно выжить. Поэтому основной урок: компания должна уметь быстро приспосабливаться к изменяющимся внешним условиям. Мы, к счастью, всегда легко адаптировались, как и вся наша индустрия, которая развивается семимильными шагами.

— Вы одними из первых начали развивать направление, связанное с цифровизацией медицины и спорта. Даже создали для этого отдельную компанию «Ай-ФОРС». Каких результатов удалось добиться?

— Сейчас мы выпускаем на рынок новый продукт, в основе которого лежит наукоёмкая Система расчета рисков (Risk Engine), которая позволяет с до-

статочно высокой степенью точности прогнозировать риски заболеваний и смертности на временном диапазоне от одного года до десяти лет. В этом проекте использованы результаты работы практически всех ведущих международных исследовательских центров, занимающихся этой проблематикой. По сути, это библиотека основных достижений современной медицины, регулярно пополняемая новыми результатами. Модели построены на более чем 300 млн человеко-лет наблюдений. В этом проекте мы как будто вернулись в свою академическую молодость.

Научный руководитель проекта — профессор Джейкобс, один из ведущих экспертов в мире в области медицинской аналитики и машинного обучения, руководивший известными проектами MIT в области искусственного интеллекта.

На базе Системы расчета рисков мы разработали онлайн-систему превентивного диагностирования Emma Check. Она позволяет в три этапа выявить риски состояния здоровья человека. Сначала он проходит простой тест в интернете, потом, сдав анализ крови, попадает к врачу общей практики. Если выявляются потенциальные проблемы,

на третьем этапе с ним уже работают врачи-специалисты. Мы начинаем сейчас несколько проектов в России и в Швейцарии, но сначала, как всегда, все проверим на себе: запустим «пилот» в самом ФОРС, чтобы помочь своим сотрудникам. Мы открыты для сотрудничества со всеми, кому нужно вычислить риски возникновения заболеваний.

Что касается спорта, лет десять назад, когда мы стали изучать этот рынок, инфортехнологии были здесь довольно необычным явлением. Мы начали с разработки системы для Академии ФК «Спартак», где она успешно работает и сейчас как полнофункциональная цифровая спортивная платформа. И, кстати, наш большой проект в Ханты-Мансийске стал в прошлом году победителем VIII Всероссийского конкурса региональной и муниципальной информатизации в номинации «Спорт».

К слову, я и сам в 16 лет выполнил норматив мастера спорта по фигурному катанию, так что спорт — моя любимая тема с детства.

— Что вы думаете о всеобщей цифровизации? Куда она нас приведет?

— Цифровизация меняет людей, и, к сожалению, далеко не всегда в луч-

шую сторону. Она ускоряет все процессы, и, чтобы успеть, нужно с каждым днем двигаться все быстрее. Иногда просто не хватает времени на спокойное размышление. Интернет дает людям огромные возможности доступа к информации, но при этом изменяет характер мышления и язык. Он предоставляет достаточно большую свободу, но выясняется, что это далеко не всегда так хорошо, как нам хотелось бы думать. Может, я ретроград, поскольку предпочитаю читать книги на бумаге и чураться соцсетей.

Возьмем ту же поэзию. Раньше, чтобы найти стихи любимых поэтов, надо было потратить много усилий. Сейчас в интернете есть все: ты можешь найти любые замечательные стихи, появились новые талантливые поэты, о которых 30 лет назад мы, может быть, никогда бы и не узнали. Но кто сейчас в состоянии читать длинные тексты, например «Войну и мир»? Если раньше был конфликт отцов и детей, то сейчас мир меняется так стремительно, что на разных языках говорят уже даже 15-летние и 25-летние. Тот контент, который они производят, мне не близок, но в этом ничего страшного нет. Беда в другом: они могут в любой момент прочитать, например, Пастернака или Заболоцкого — но, скорее всего, предпочтут провести время в соцсетях или снять ролик для TikTok.

— Каким вам видится ФОРС через 20–30 лет? На какие направления будете делать ставку?

— Я бы хотел, чтобы ФОРС сохранил свое лицо и кредо — умение использовать современные достижения науки на практике. И чтобы сохранилась его корпоративная культура: отношения между людьми и в каком-то смысле совестливость — употребляю странное для бизнесмена слово. Это когда понимаешь, что обязан закончить проект вне зависимости от того, сколько на него осталось средств в бюджете заказчика. Мы постоянно сталкиваемся с такой ситуацией: ты свою работу сделал, но у заказчика произошли изменения — например, изменились процессы. И система, выполненная в соответствии со спецификацией, работать не будет, а денег у заказчика в этом году больше нет. Тогда понимаешь, что, если не вложись свои деньги, не инвестируешь в будущее, проект не состоится. Мы всегда старались довести все проекты до победного конца. Умение и желание делать дело профессионально — это то, что присуще компании и что я хотел бы в ней сохранить.

Беседовал Андрей Москаленко

Доктор в мониторе

— **здравоохранение и IT** —

Прошлый год изменил отношение к онлайн-консультациям врачей: граждане стали прибегать к ним не только для того, чтобы избежать лишних контактов в разгар пандемии, но и для того, чтобы сократить время на дорогу или получить консультацию врача из другого города или страны. Однако для дальнейшего существенного роста этого сегмента необходимо смягчение регуляторных ограничений, полагают эксперты.

«Рынок телемедицины существует уже более десяти лет, но, несмотря на это, находится в зачаточном состоянии», — Дарья Голосова, первый замгендиректора компании «Ай-ФОРС», в числе первых предложивших рынку телемедицинские решения, считает, что для такой консервативной сферы, как здравоохранение, это не такой уж большой срок. По ее словам, рынок находится в полной мере формироваться: «Он сильно фрагментирован — является много телемедицинских сервисов, стартапов, разрабатывающих собственные решения, конкуренция растет. При этом отсутствуют стандарты в этой области — все только пытаются нащупать работающую бизнес-модель. Продолжается время поиска».

По прогнозу Global Market Insights, глобальный рынок телемедицины к 2026 году составит \$175 млрд, в то время как российский к 2025 году может вырасти до 96 млрд руб. (при 1,5 млрд руб. в 2019 году). В 2021 году доля онлайн-приемов врачей достигнет 5% от всех приемов врачей в общем объеме масштабе, тогда как в 2019 году онлайн-консультация составляла 1% от общего числа приемов, ожидают в «Делойт». В VEB Ventures среднегодовой прирост российский

го рынка телемедицины в ближайшие пять лет оценивают в 116%.

Коронавирус как фактор роста

«Пандемия радикально подстегнула рынок телемедицины, изменив его принципиально. Мы бы это назвали формированием „новой нормальности“, — говорит Дарья Голосова. — Раньше все, что касалось удаленного взаимодействия, считалось чем-то незначительным или второстепенным, а сейчас это стало нормой в бизнес-среде и в обычной жизни».

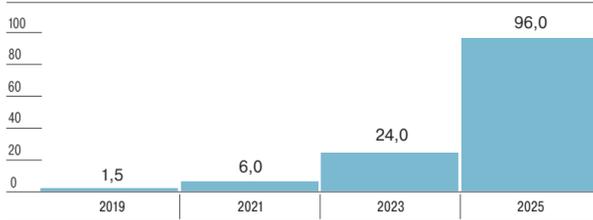
COVID-19 изменил привычки людей и их потребительские предпочтения: если раньше часть людей, особенно старше 65 лет, скептически относились к эффективности врачебных «визитов» по Zoom, WhatsApp или Skype, то самоизоляция не оставила людям выбора, кроме как научиться использовать технологии видеосвязи, согласен директор группы по обслуживанию предприятий отрасли медико-биологических наук «Делойт» в СНГ Дамир Хусайнов. Многие будут продолжать пользоваться медицинскими услугами онлайн даже после окончания пандемии, уверен он.

В России онлайн-медицина официально появилась, по сути, только в 2018 году, когда в силу вступил соответствующий закон. С тех пор услуга телемедицины включена во все корпоративные программы ДМС, рассказывает в страховой компании «Согласие». Например, в «Согласии» в 2020 году продажи полисов «Телемедицина» увеличились в шесть раз по сравнению с 2019 годом, а количество консультаций, проведенных цифровым медицинским сервисом «Доктор рядом» в 2020 году, на 293% превысило количество консультаций, проведенных в 2019-м.

Самыми востребованными специалистами для удаленных консультаций стали терапевты, педиатры,

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ В РОССИИ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: VEB VENTURES, 2020.



неврологи, гастроэнтерологи, дерматологи и акушеры-гинекологи, а во время пандемии возросло количество дистанционных обращений к психологам, рассказала директор по андеррайтингу личных видов страхования «Согласия» Олеся Сабанова.

По мнению госпожи Сабановой, спрос на телемедицину после пандемии снизится, но незначительно, услуга останется востребованной. Согласно статистике, в 40% случаев застрахованным не требуется посещение клиники, и тогда достаточное телемедицины. Так, дистанционные консультации удобны людям с хроническими заболеваниями в тех ситуациях, когда их состояние стабильно, но необходимо поддерживать связь с врачами, а также для получения второго мнения у профильных специалистов по поставленному диагнозу, рассуждает госпожа Сабанова.

Нежелание посещать лечебные учреждения из-за страха перед новой коронавирусной инфекцией, критическая нагрузка на всю систему здравоохранения — все это дало новый импульс для развития телемедицины в стране, полагает руководитель внешних коммуникаций Международного медицинского кластера в Сколково Фаина Филина. По ее мнению, этому также способствует потребность в качественной медицинской помощи на огромных расстоя-

ниях страны с учетом транспортной неразвитости некоторых регионов.

Многие сотрудники работают удаленно из разных городов, а в мегаполисах онлайн-консультации позволяют избежать риска заражения и экономить время на дорогу в клинику, поэтому услуга телемедицины включена во все ДМС-программы, отмечает гендиректор цифрового медицинского сервиса «Доктор рядом» Денис Швецов. По его словам, онлайн-консультации постепенно начинают включаться в региональные программы ОМС, что позволяет жителям малонаселенных территорий обращаться к врачам узких специальностей.

Невозможность выехать за границу также повлияла на рост популярности телемедицинских услуг: спросом пользуется возможность получить консультацию иностранного врача, не выезжая за рубеж, говорит Фаина Филина. Так, филиал израильской клиники «Хадасса Медикал» за первый квартал 2020 года, когда еще не было карантина, провел 148 телемедицинских консультаций, в 2021 году количество телеконсультаций выросло почти в два раза — до 280 онлайн-консультаций, включая 13 консультаций с израильскими специалистами, рассказала госпожа Филина.

Среди факторов роста рынка телемедицины аналитики Global

Market Insights называют развитие мобильных телефонов: повсеместное распространение камер высокого разрешения повысило доступность телемедицины для пациентов, а рост проникновения интернета в мире повысил спрос на услуги онлайн-медицины.

Будущее медицины в экране

Однако с развитием телемедицины в России не все гладко. Во многом тормозит его то, что правовое поле не поспевает за технологическим развитием. Ведь до сих пор удаленные консультации законодательно не являются медицинскими услугами, сетует Дарья Голосова.

Действительно, сегодня часто под телемедициной имеют в виду также онлайн-консультации врачей, которые не подпадают под это определение и формально являются рекомендациями и оговоркой о необходимости получить официальную консультацию в медицинском учреждении, отмечает Дамир Хусайнов. Дальнейшее развитие телемедицины в России будет зависеть от того, насколько лояльно регулирующие органы, страховые организации и другие заинтересованные стороны будут относиться к онлайн-рекомендациям врачей, полагает он.

Другой, по мнению госпожи Голосовой, сдерживающий фактор заключается в том, что сами медики должны нащупать, в каких областях эти технологии могут быть эффективными и стоит ли в них вкладывать деньги. «Сама система здравоохранения должна дать на это ответ. Это как с лекарствами: какие-то помогают, а какие-то — нет, — продолжает эксперт. — Поэтому надо проводить клинические исследования на больших выборках, чтобы добиться научно доказанных результатов. Такой поиск идет сейчас по всему миру, и у нас в том числе».

Впрочем, тренд на рост рынка дистанционных консультаций сохраняется, а интерес пользователей растет, так как руководство страны уделяет особое внимание цифровизации здравоохранения и расширению возможностей телемедицины, полагает Денис Швецов. Так, в апреле Минцифры утвердило приказ об утверждении методик расчета целевых показателей «Цифровой трансформации», согласно которому количество медицинских консультаций онлайн должно достичь 50% к 2030 году. Это поспособствует изменению закона о телемедицине в России и дальнейшему развитию этой сферы, считает госпожа Филина.

Например, сейчас законодательством установлен запрет на первичный прием и дистанционную постановку диагноза, пациент должен пройти процедуры идентификации, поясняет Дамир Хусайнов. Российский рынок онлайн-медицины сейчас искусственно подогревается вбросами сообщений о том, что разрешат первичную онлайн-консультацию с постановкой диагноза в рамках ОМС, отмечает директор по развитию «Нетрика Медицина» Владимир Соловьев. По его мнению, подобные новости стимулируют телемедицинские площадки развиваться.

В некоторых странах уже пересмотрели отношение к телемедицине, добавляет госпожа Филина. Так, в Южной Корее исторически телемедицина запрещена, но в пандемию она начала работать на экспорт, что позволило практически не снижать поток медицинских туристов. В Турции медицинские онлайн-консультации также не были официально разрешены, но сегодня Минздрав этой страны планирует использовать телемедицину в том числе для пациентов с COVID-19 и медицинских туристов, рассказывает госпожа Филина.

Юлия Степанова