Паспорт проекта
«Разработка практического модуля по управлению лекарственным обеспечением жителей Волгоградской области в медицинскую информационную систему»

	КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ	
1.	Название проекта	Разработка практического модуля по управлению лекарственным обеспечением жителей Волгоградской области в медицинскую информационную систему
2.	Срок реализации	2026-2027 г.
3.	Тема проекта	Закупки товаров: разработка программного обеспечения для централизованного планирования закупок лекарственных препаратов и медицинских товаров на уровне Волгоградской области
4.	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ	Информационно-телекоммуникационные технологии. Информационные технологии / технологии обработки данных.
5.	Рынок НТИ	HealthNet (превентивная медицина, цифровое здравоохранение, управление здоровьем).
6.	Сквозные технологии	Взаимодействие информационных систем, кэширование, объектные хралища, полиглотное хранение данных, логирование и мониторинг. Реализация точек расширения для внедрения методов искусственного интеллекта (в перспективе — для анализа исторических закупок) и бизнес-анализа.
	ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА	
7.	Руководитель проекта	Зубков Александр Владимирович. – начальник управления информационного развития, руководитель проекта
8.	Команда проекта	1.Ломакин Арсений Сергеевич – ведущий инженер-программист 2.Дорохов Илья Андреевич – программист 3.Степанов Станислав Владиславович – программист 4.Некрасов Вадим Алексеевич – специалист службы технической поддержки 5.Зарезина Юлия Евгеньевна – специалист службы технической поддержки

		6.Лазарев Андрей Федорович – специалист службы технической поддержки 7.Юрасов Роман Вадимович – технический специалист по ИС 8.Андреященко Павел Владимирович – технический специалист по ИС 9.Ермолаев Егор Сергеевич – технический специалист по ИС 10.Блохин Владислав Викторович – технический специалист по ИС 11.Брейфогель Дмитрий Александрович – технический специалист по ИС 12.Лубошников Иван Витальевич – технический специалист по ИС 13.Еремеев Михаил Андреевич – технический специалист по ИС 14.Попова Анна Михайловна – технический специалист по ИС 15.Бермезова Альфира Сайфуллаевна – делопроизводитель 16.Попов Константин Александрович - делопроизводитель
	ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	
9.	Аннотация проекта *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты*	Проект предназначен для централизованного планирования закупок лекарственных препаратов и медицинских товаров на уровне Волгоградской области. Основная задача ИС — обеспечение прозрачности, эффективности и контроля на всех этапах процесса закупок, начиная от сбора потребностей медицинских организаций и заканчивая отслеживанием исполнения контрактов. Результат: разрабатываемое решение предоставит единую цифровую платформу для сбора, агрегации и анализа данных о потребностях в медицинских товарах, а также автоматизации процессов планирования и закупок.
10.	Критерии успешности проекта	1. Успешность внедрения системы Цель: Введение проекта в опытную эксплуатацию. Ключевые показатели: • Проект введен в опытную эксплуатацию на узлах заказчика. 2. Успешность проекта среди пользователей

		Цель: обеспечение положительного пользовательского опыта при работе с системой. Ключевые показатели: Удовлетворенность системой выше 70% пользователей.
	Базовая бизнес-идея	
11.	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход*	Для B2G (Комитет здравоохранения): услуга по разработке программного обеспечения содержащего следующие возможности: моделирование организационной структуры; планирование потребностей с ограничениями; создание и последующая валидация заявок планирования потребностей; инновационный универсальный метод аккумуляции неструктурированных мульти-данных различных типов; номенклатуры с возможностью указания типов свойств (примитивные типы данных: строки, целые числа, числа с плавающей точкой, логические значения, даты, время, даты и время; ссылочные типы данных: ссылки на другие элементы номенклатур); логирование действий в системе; строгая историчность основных сущностей.
12.	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт*	Решает проблему отсутствия прозрачности в процессе закупок, высоких временных затрат на планирование и согласование закупок, высокого процента ошибочности при планировании закупок, риска коррупционных действий на этапах закупок и неэффективного распределения ресурсов между медицинскими организациями.
13.	Потенциальные потребительские сегменты *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)*	B2G: комитет здравоохранения Волгоградской области (закупочный процесс для подразделений, больниц, поликлиник), возможно расширение на другие бюджетные организации.

14.	На основе какого научно-технического решения и (или) результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок) *Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта*	НТР 1: паттерн Model–View–Controller (MVC) для повышения модульности системы, упрощения сопровождения и дальнейшего масштабирования программного продукта. НТР 2: Комбинированный подход модели данных с использованием реляционной и нереляционной баз данных. НТР 3: Кэширование данных для повышения скорости обработки запросов и снижения нагрузки на базу данных. НТР 4: Объектное хранилище данных для хранения файловых объектов.
15.	Бизнес-модель *Указывается кратко описание способа, который планируется использовать* *для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями* *и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы* *продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.*	1. Ценностное предложение B2G (комитет здравоохранения Волгоградской области): модули заявок, организационной структуры, сборов, логирования и историчности. Поставщик «Волгофарм»: согласованность процесса заявки с текущими остатками товаров. 2. Потребительские сегменты B2G: комитет здравоохранения Волгоградской области. 3. Каналы продвижения Административный (защита в Комитете здравоохранения, больницах) Коммерческий (поставщики товаров) 4. Каналы сбыта Прямое внедрение через приказы регионального Комитета здравоохранения Интеграция в МИС региона Лицензирование методологии для других регионов РФ 5. Взаимодействие с клиентами B2G: Проектный офис → Комитет (личное сопровождение, отчётность), Методическая поддержка, обучение врачей, горячая линия 6. Потоки доходов

		B2G: Государственный контракт на внедрение системы 7. Ключевые партнёры Комитет здравоохранения Волгоградской области (B2G-заказчик)
16.	Основные конкуренты *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)*	1. 1С:ГМС 2. ЕИС (Единая информационная система в сфере закупок) 3. ГИС 4. Локальные таблицы формата xslx 5. 1С:ERP 6. SAP Ariba
17.	Ценностное предложение *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг*	Разработанная система занимает уникальную нишу – централизованную автоматизацию сбора заявок в медицинских учреждениях регионального уровня при минимальных затратах и высокой адаптируемости под локальные потребности. Для пользователей ожидается сокращение сроков формирования заявок на 30–40%, снижение количества ошибок при ручном вводе данных на 50%, повышение прозрачности процессов закупок, сокращение административных расходов и нагрузки на персонал, повышение управляемости бюджетом и аналитической осведомлённости руководства.
18.	Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.) *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым*	Существующие решения не удовлетворяют требованиям централизованного управления материальным обеспечением медицинских организаций, так как они не обеспечивают единого процесса консолидации заявок по иерархическим уровням и не интегрируются напрямую с внутренними системами медицинских организаций. Также проект надежно хранит данные, быстро оперирует ими и предоставляет пользователям весь необходимый процесс планирования потребностей.
	Характеристика будущего продукта	

19.	Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению*	Возможность интеграции с различными внешними системами; Поддержка иерархической структуры организаций и заявок; Автоматизированный контроль ограничений; Механизмы согласования заявок; Высокая производительность обработки запросов; Отслеживание истории изменений и прозрачность процессов; Комбинированная система хранения данных.
20.	Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса *Приводится видение основателя (-лей) проекта в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности*	УИР ВолгГМУ и Комитет здравоохранения Волгоградской области координируют три потока: ИТ-разработку, координирование требуемых бизнес-процессов и эксплуатационное тестирование разработанного решения. Финансирование грантами на научную часть и разработку.
21.	Основные конкурентные преимущества *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)*	Возможность интеграции с различными внешними системами; Настроенный, готовый бизнес-процесс; Централизация процесса сбора потребностей; Автоматизация контроля ограничений; Логирование всех действий в системе; Историчность основных сущностей.
22.	Научно-технические решение и/или результаты, необходимые для создания продукции *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность*	НТР 1: Паттерн Model–View–Controller (MVC). Суть решения: деление программы на три компонента: клиентскую часть , серверную часть и контроллеры, отвечающие за взаимодействие предыдущих двух частей. Технические параметры и обоснование конкурентоспособности: Позволяет четко определить границы кода разрабатываемой программы, разграничить ответственность между обработкой данных, бизнес-логикой и пользовательским интерфейсом. Код становится более структурированным, упрощается разработка, тестирование и сопровождение системы. Также по-вышается масштабируемость приложения. НТР 2: Комбинированный подход модели данных с использованием реляци-

		онной и нереляционной баз данных. Суть решения: хранение данных с заранее определенной структурой будет осуществляться в реляционной базе данных, а неструктурированные данные - в нереляционной базе данных, представляя собой документную модель. Технические параметры и обоснование конкурентоспособности: Хранение неструктурированных данных в нереляционной базе позволит эффективно выполнять поиск и сортировку по содержимому, легко и быстро читать, записывать и редактировать элементы. Их хранение в реляционной базе означало бы большое число таблиц, связей и сложных схем, которые пришлось бы постоянно перестраивать при изменении состава свойств. По-мимо этого, требуется импорт/экспорт и фильтрация по произвольным по-лям, а документная модель лучше соответствует этим требованиям, чем жестко реляционная схема. НТР 3: Кэширование данных для повышения скорости обработки запросов и снижения нагрузки на базу данных. Суть решения: Кэширование данных, к которым часто обращается система. Результат для продукта: Снижение нагрузки на сервер основной базы данных, снижение времени выполнения операций, и, как следствие, повышение производительности. НТР 4: Объектное хранилище данных для хранения файловых объектов. Суть решения: Кэширование данных, к которым часто обращается система. Результат для продукта: Снижение нагрузки на сервер основной базы данных, снижение времени выполнения операций, и, как следствие, повышение производительности.
23.	«Задел». Уровень готовности продукта TRL/ УГТ *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан* *проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные* *и др.), позволяющие максимально эффективно*	Текущий статус: TRL 5 (разработана минимальная версия продукта, поддерживающая основной функционал). Цель на 2 год:TRL 6-7 (тестирование и доработка функционала). Цель на 3 год:TRL 8-9 (введение в опытную эксплуатацию).

	развивать проект дальше	
24.	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия	Проект направлен на создание программного обеспечения для автоматизации процессов управления закупками и обработки данных, что соответствует современным научно-техническим приоритетам в области разработки информационных систем, управления данными и цифровизации организационных процессов. Результаты проекта способствуют решению следующих актуальных задач: цифровизация процессов управления и документооборота организаций, повышение эффективности обработки и анализа данных, разработка и внедрение современных веб-технологий и распределённых информационных систем, повышение прозрачности и управляемости процессов закупочной деятельности.
25.	Каналы продвижения будущего продукта *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*	Продукт разрабатывается по прямому заказу Комитета здравоохранения Волгоградской области.
26.	Каналы сбыта будущего продукта *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора*	Прямое внедрение через приказы регионального Комитета здравоохранения Интеграция в МИС региона.
	Характеристика проблемы, на решение которой направлен проект	
27.	Какая часть проблемы решается *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью проекта*	Решение носит периодический характер (сбор заявок проводится ежемесячно), обеспечивает достоверность данных за счёт централизованного хранения и оперативность обработки – все изменения статусов заявок фиксируются в реальном времени. Также снижается время сбора потребностей за счет частичной автоматизации рутинных процессов и процент ошибочности за счет системной валидации получаемых данных. За счет иерархической структуры позволяет контролировать дочерние организации (находящиеся в подчинении).
28.	«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции *Необходимо детально описать взаимосвязь между*	Комитет здравоохранения: мотивация — увеличить эффективность и снизить ошибочность закупок с целью экономии времени и бюджета; цифровизировать документооборот и формализовать процесс сбора потребностей; увеличить эффективность и снизить ошибочность закупок с целью экономии

	выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)	времени и бюджета; установить контролируемые рамки сборов, понятные и известные всем участникам.
29.	Каким способом будет решена проблема *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*	1.Процесс формализован системой, за счет чего определяются его рамки. 2. Система валидирует поступающие ей данные, за счет чего снижается ошибочность. 3. Система автоматически выполняет рутинные задачи (объединение заявок, расчет стоимости), за счет чего снижается ошибочность и снижается время выполнения действий. 4. Доступность к историческим данным, за счет чего можно выполнить ретроспективу для проведения более эффективной закупки. 5. Логирование всех значимых действий процесса, за счет чего есть возможность отследить любые ошибки и определить причастный к ним круг лиц. 6. Возможность просмотра процесса сбора потребностей на любом уровне, за счет чего повышается скорость определения ошибки.
30.	Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.*	Потенциал охвата — более 30 тыс. сотрудников медицинской сферы только в Волгоградской области. Рентабельность для государства колоссальна: повышается обеспеченность медицинских организаций, снижаются затраты либо финансы расходуются более эффективно, повышается обеспеченность населения нужными товарами медицинской сферы. Модель легко тиражируется на все 89 субъектов РФ.
31.	План дальнейшего развития проекта *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь*	Дорожная карта подробно изложена в Приложении 2. Ключевые пункты плана: 1.Разработка решения для поставщиков 2.Разработка апи 3.Разработка и утверждение инструкций