

Как менялся российский medtech в 2023 году

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ «ИТОГИ 2023 ГОДА НА
MEDTECH-РЫНКЕ РОССИИ» НА ОСНОВАНИИ
РЕЙТИНГА 70 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ

- ДАЙДЖЕСТ СОБЫТИЙ МИРОВОГО И РОССИЙСКОГО РЫНКА
- РЕЗУЛЬТАТЫ РЕЙТИНГА
- ДИНАМИКА КОМПАНИЙ И ОБЗОР СЕГМЕНТОВ
- ФАКТОРЫ РОСТА
- ТRENДЫ И ПРОГНОЗЫ

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Вступление</u>	3
<u>Summary</u>	4

Мировой рынок

<u>Общие тенденции</u>	7
<u>1.1. М&А</u>	7
<u>1.2. Инвестиции в 2024 году</u>	8
<u>1.3. Тренды</u>	9
<u>1.4. Развитие ИИ</u>	9

Российский рынок

<u>2.1. Новости рынка</u>	11
<u>2.2. Топ-70 крупнейших компаний по итогам 2023 года</u>	12
<u>2.3. Итоги IV квартала 2023 года</u>	16
<u>2.4. Топ-10 быстрорастущих компаний (Y2Y)</u>	20
<u>2.5. Обзор сегментов по итогам III квартала 2023 года</u>	21

Главные тренды III квартала 2023 года

<u>3.1. ИИ</u>	33
<u>3.2. Выход за рубеж</u>	34
<u>3.3. Влияние государства</u>	35
<u>3.4. Принцип доступности и персонализация</u>	36
<u>3.5. Диверсификация бизнеса, цифровые платформы и удаленка</u>	37
<u>3.6. Корпоративные клиенты</u>	38
<u>3.7. Увеличение конкуренции</u>	38

Вызовы в 2024 году

<u>Вызовы</u>	39
<u>Выводы</u>	41
<u>Методика рейтинга</u>	42
<u>Автор исследования</u>	43
<u>Права на использование</u>	43

ВСТУПЛЕНИЕ

Развитие ИИ-технологий, рост популярности телемедицины, сотрудничество с государством и выход на рынки СНГ – тренды, которые мы наблюдали в 2023 году. Компании больше не хотят ограничиваться одним направлением и уходят в более широкие области. Отсюда мы видим тренд на диверсификацию бизнеса и активное создание цифровых платформ. Корпоративные клиенты привлекательнее, чем обычные, конкуренция увеличивается, а медицинские услуги становятся доступнее.

По итогам 2023 года российский medtech вырос на 27% по сравнению с 2022-м. Подводим итоги года в новом исследовании и рассказываем, чего ожидать от российского medtech в 2024 году.

Увлекательного изучения!
Команда Smart Ranking

SUMMARY

\$56
млн - ОБЪЁМ
РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ
2023 ГОДА

НА **27%**
ВЫРОС ОБЪЕМ
РОССИЙСКОГО РЫНКА

Инвестиции в medtech в 2023 году замедлились. Рынок венчурных инвестиций в России достиг нового антирекорда. В конце ноября объем рынка составил \$56 млн против \$418 млн в прошлом году.

Объем российского medtech-рынка по топ-70 крупнейших компаний в 2023 году составил 46,63 млрд рублей, что на 27% больше, чем годом ранее.

Основной годовой рост рынка, как и раньше, приходится на сегмент телемедицины, однако большую долю в medtech занимает сфера разработчиков ПО. Значительный объем этого сегмента складывается за счет работы компании «Цифромед».

Лидерский состав изменился — на первое место вышла компания, занимающаяся реализацией федерального проекта, два остальных места принадлежат телемедицинским сервисам.

Игроки делают особый акцент на технологиях ИИ, видя за этим будущее в medtech.

Российские медицинские компании продолжают осваивать зарубежный рынок, в частности СНГ, несмотря на сложности адаптации и локализации.

Государство продолжает выступать основным заказчиком medtech-рынка. Одна из причин — необходимость импортозамещения из-за санкций.

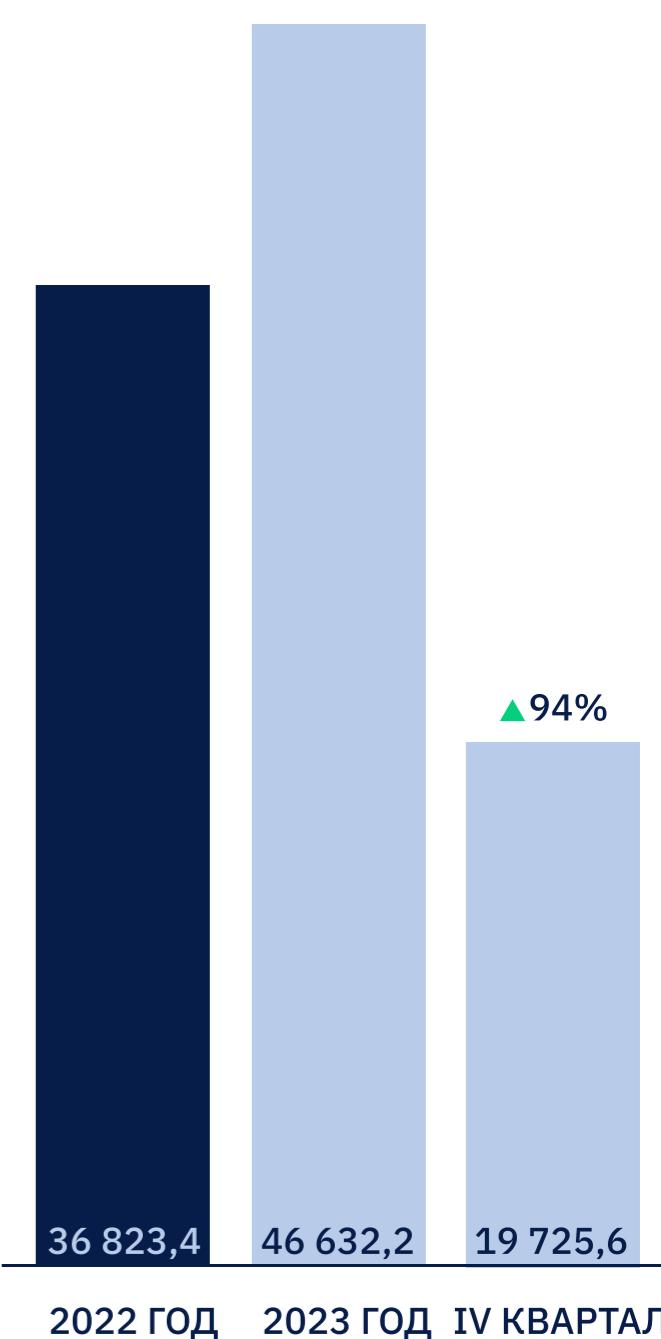
Один из трендов 2023 года — диверсификация бизнеса. Игроки уходят от одного направления в более широкие области.

Объем российского medtech-рынка по топ-70 компаний в 2023 году

Выручка, млн рублей



▲ 27%



**НА 46%
ВЫРОС СЕГМЕНТ
ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ**

За год больше всего — на 46% — вырос сегмент телемедицины. Это связано с популярностью психотерапии и привыканием потребителей к онлайн-консультациям с врачами разных направлений.

**20%—
ПРИМЕРНЫЙ РОСТ
ОСТАЛЬНЫХ СФЕР**

Остальные сферы показывают рост около 20%. Несмотря на это сегмент разработчиков ПО сейчас занимает 40% рынка, что объяснимо трендом на диверсификацию рынка и создание цифровых платформ. Большая часть роста приходится на компании, работающие с госконтрактами.

Распределение выручки в 2023 году по сегментам

Сегмент	2022 год	2023 год	Выручка, млн рублей			Динамика %	
			III квартал 2023	IV квартал 2023	Доля в сегменте в 2023	Год к году	Квартал к кварталу
Телемедицина	9 921,8	14 475,3	3 685,4	4 456,8	31	46	21
Разработчики ПО	15 538,4	18 781,2	2 993,7	11 395,5	40,27	21	281
Устройства	5 341,7	64 37,1	1 699,4	1 784	13,81	21	5
Исследования	4 396,1	5 193	1 409	1 502	11.13	18	7
Онлайн-обучение медработников	1 625,4	1 745,6	393,8	587,3	3.75	7	49

Среди главных трендов мирового рынка:

- M&A меняет экосистему здравоохранения;
- инвестиции снижаются;
- генеративный ИИ;
- экологичность;
- домашняя диагностика;
- сокращение неравенства.

Среди главных трендов российского рынка:

- усиление влияния государства;
- выход в страны СНГ;
- продолжение внедрения ИИ;
- диверсификация;
- персонализация;
- корпоративные клиенты.



Мировой рынок

Общие тенденции

1.1. M&A

1.2. Инвестиции в 2024 году

1.3. Тренды

1.4. Развитие ИИ

Общие тенденции

Компании в сфере медицинских технологий сегодня сталкиваются с множеством внешних давлений: от глобальной инфляции и геополитических ситуаций до сбоев в цепочках поставок. Несмотря на это, по мнению экспертов Med Device, 2023 год стал годом перезагрузки, и medtech-рынок вернулся на допандемийный уровень. По прогнозам, ситуация будет только улучшаться в 2024 и 2025 годах.

В последние годы medtech-рынок показал очень хорошие результаты, чему способствовала и пандемия COVID-19, и связанная с ней потребность в новом диагностическом и исследовательском оборудовании. Авторы отчета о медтехнологиях «Пульс индустрии» отмечают, что старение мирового населения и рост числа пациентов с хроническими заболеваниями создают прочную основу для долгосрочного роста отрасли.

ИННОВАЦИИ И СПОСОБНОСТЬ К АДАПТАЦИИ ДАЕТ СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕ ТОЛЬКО БЫСТРО РЕШАТЬ СЛОЖИВШИЕСЯ ПРОБЛЕМЫ, НО И ПРОЦВЕТАТЬ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.

Этому в том числе способствует развитие генеративного искусственного интеллекта (gen AI), которое позволяет компаниям быстро интегрировать новые технологии в свой продукт.

Совмещение технологических достижений с повышенным спросом на персонализированный уход открывает путь к интеллектуальной экосистеме здравоохранения — новому видению будущего здравоохранения. Medtech-сегменту в будущем необходимо разработать комплексную экосистему, которая сможет связывать данные с врачами и пациентами, чтобы обеспечить более персонализированную, комплексную систему диагностики, прогнозирования и лечения в краткие сроки.

1.1. M&A

Рынок M&A продолжает менять экосистему здравоохранения.

ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО В 2024 ГОДУ БУДЕТ ЗАВЕРШЕНО НЕСКОЛЬКО МНОГОМИЛЛИАРДНЫХ СДЕЛОК. НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ЭТО НЕ НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ, ХАРАКТЕР КОНСОЛИДАЦИЙ СЕЙЧАС МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА MEDTECH БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЭТО НАБЛЮДАЛОСЬ РАНЕЕ.

Все чаще громкие сделки между больничными системами, страховщиками и группами поставщиков, а также страховщиками, покупающими других страховщиков, имеют общий фактор: покупатель усиливает свое присутствие в Medicare Advantage (страховка в США). Например, в 2023 году крупнейшая компания США в области медицинского страхования UnitedHealth завершила приобретение LHC Group, а сеть аптек в США CVS закрыла сделки по покупке поставщика медицинских услуг на дому Signify Health и сети первичной медико-санитарной помощи Oak Street Health, ориентированной тоже на Medicare Advantage.



1.2. Инвестиции в 2024 году

По итогам 2023 года объем инвестиций в американские стартапы в сфере цифрового здравоохранения составил приблизительно \$10,7 млрд, по данным Rock Health. Для сравнения: годом ранее этот показатель равнялся \$15,3 млрд, а в 2021-м – \$29,2 млрд. В 2023-м объем финансирования medtech-стартапов в США упал до минимума за последние четыре года.

Аналитики Rock Health говорят, что наблюдающаяся картина связана с высокими процентными ставками и осторожным поведением инвесторов в условиях сложной макроэкономической обстановки. Количество совершенных сделок также сокращается: в 2023 году оно составило 492 против 577 в 2022 году и 738 в 2021-м.

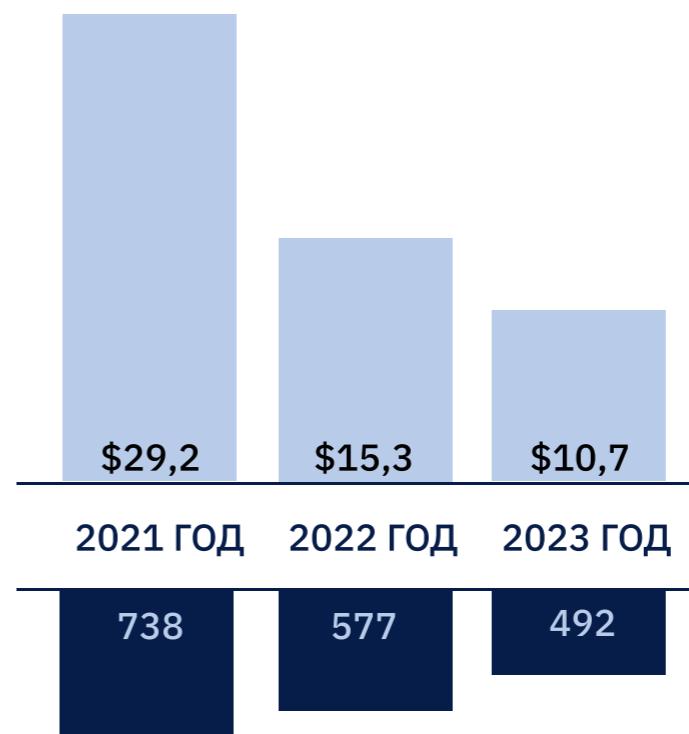
ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА КРУПНЕЙШЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СДЕЛКОЙ НА МИРОВОМ MEDTECH-РЫНКЕ СТАЛО ПРИВЛЕЧЕНИЕ \$280 МЛН КОМПАНИЕЙ NEURALINK, ПРИНАДЛЕЖАЩЕЙ ИЛОНУ МАСКУ.

Компания по подбору персонала в области цифрового здравоохранения ShiftMed в феврале получила \$200 млн в рамках раунда финансирования, проводимого Panoramic Ventures. Кроме того, фирма Arcadia, специализирующаяся на анализе медицинских данных, в апреле 2023-го привлекла \$125 млн от Vista Credit Partners.

Генеральный партнер венчурной фирмы Yellow Rocks Capital Валери Бертеле спрогнозировала, что будет происходить с инвестициями в 2024 году:

- ▶ 2024 и 2025 могут стать одними из лучших для инвестирования. Сокращение капитала должно привести к появлению числа более опытных VC-backed предпринимателей и росту прибыли для LPs.
- ▶ Из-за неудачного фандрэйзинга и низкой доходности в прошлом венчурные инвесторы будут меньше вкладывать в новые проекты – количество first time чеков уменьшится более чем на 30%.
- ▶ 2023 показал рекордные оценки стартапов на ранних стадиях, но в новом году показатели будут снижаться, и ситуация нормализуется.

*По данным SmR



Объем инвестиций в американские medtech-стартапы, млрд

Количество совершенных сделок на medtech-рынке



Источник изображений:
Take a closer look at Elon Musk's Neuralink surgical robot
Elon Musk's Neuralink unveils brain implant that reads your mind to control tech



1.3. Тренды

Экологичность

Люди меньше используют продукты и услуги, полезность которых для окружающей среды не доказана, – говорит Лен Чуба, президент Czuba Enterprises Inc. Кроме того, уже долгое время наблюдается тренд на отказ от тестов на животных: так, британский ImmuONE разработал для этого миниатюрную модель легких человека, чтобы исключить животных из процесса проверки. Отметим, что испытания на животных чаще всего неэффективны и имеют высокую стоимость.

Телемедицина

Переход к гибридной системе, сочетающей онлайн и офлайн помощь, все еще происходит. Дальнейший прогресс потребует изменения ролей на рабочих местах и принципов оплаты.

ГИБРИДНАЯ ПОМОЩЬ МОЖЕТ УМЕНЬШИТЬ ЗАТРАТЫ И УЛУЧШИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ ЛЕЧЕНИЯ ПАЦИЕНТОВ, ОДНОВРЕМЕННО ОСВОБОЖДАЯ БОЛЬНИЧНЫЕ КОЙКИ И ПЕРСОНАЛ.

Домашняя диагностика

Со времен пандемии остаются востребованными услуги сбора анализов на дому. Согласно отчету «Пульс индустрии» крупные медицинские компании, в том числе Abbott, Becton Dickinson, Labcorp и Siemens Healthineers, активно предлагают широкий спектр услуг: от диагностики COVID-19, гриппа и RSV до тестирования на рак, бесплодие и диабет. Например, компания Withings, которая в прошлом году представила анализатор мочи, разработала многофункциональное устройство, позволяющее людям измерять температуру и проверять уровень кислорода в крови с помощью цифрового стетоскопа.

Сокращение неравенства

Вопрос устранения социального расслоения становится приоритетным направлением политики многих государств в течение десятилетий. В пандемию Covid-19 стало понятно, что многие технологии (например, пульсоксиметрия) обычно хуже действуют на пациентов не с белой кожей. Поэтому сейчас при поддержке государства многие компании по производству медицинского оборудования приоритизируют разработку специализированного лечения для самых разных групп.

1.4. Развитие ИИ

ИИ-гаджеты

Такие компании, как Intel и Qualcomm, стремятся создать массовые ПК с отдельными «нейронными процессорами», которые позволили бы использовать функции ИИ. Некоторые игроки пытаются идти в сторону разработки смартфона, ориентированного на искусственный интеллект. Например, калифорнийский стартап Humane собирается выпустить AI Pin – гаджет с голосовым управлением, проецирующий данные на руку.

Гарнитуры

В прошлом году компания Apple представила VR-гарнитуру стоимостью \$3499, которая, как она надеется, изменит наш подход к потреблению медиа и обеспечит новые сценарии работы. Samsung и Google также объявили о партнерстве для создания гарнитур.

Спутниковая связь

Спутниковые телефонные сети существуют уже несколько десятилетий, но идея подключения обычных пользователей к спутникам стала популярной только в последние годы с появлением iPhone от Apple. Также SpaceX Илона Маска запустила первые шесть спутников, предназначенных для сотовой связи. Теперь зон вне доступа к сотовой связи в будущем будет все меньше.



Российский рынок

-
- [2.1. Новости рынка](#)
 - [2.2. Топ-70 крупнейших компаний по итогам 2023 года](#)
 - [2.3. Итоги IV квартала 2023 года](#)
 - [2.4. Топ-10 быстрорастущих компаний \(Y2Y\)](#)
 - [2.5. Обзор сегментов по итогам III квартала 2023 года](#)

2.1 Новости рынка

В IV квартале 2023 года премьер-министр Михаил Мишустин объявил о создании федерального проекта «Цифровые сервисы здравоохранения», писал «Коммерсантъ». Частью проекта станет бюджетная поддержка внедрения искусственного интеллекта (ИИ) в медицину с 2025 года. В ноябре помощник президента РФ Максим Орешкин сообщил, что 16% организаций здравоохранения уже внедрили решения на базе ИИ.

В то же время Росздравнадзор впервые приостановил применение медизделия с ИИ — системы анализов Botkin.AI, позволяющей врачам обнаружить на снимках компьютерной томографии патологии — «в связи с угрозой причинения вреда жизни и здоровью граждан». В управляющей компании венчурного фонда Минпромторга «Юникорн Кэпитал Партнерс» заявили «Коммерсанту», что угроза причинения вреда «полностью исключена».

В IV квартале MedTech-компания «Медицинские скрининг системы» — создатель платформы анализа рентгеновских снимков **«Цельс»** — консолидировала разработчика ИИ-системы анализа медицинских исследований Botkin.AI.

Компания «РТ-Медицинские технологии» («РТ-МедТех») «Ростеха» и Российский университет дружбы народов (РУДН) подписали соглашение о сотрудничестве в сфере медицинского приборостроения. Совместная работа будет направлена на развитие прикладных научных исследований и вывод на рынок новых высокотехнологичных медицинских изделий.

Сеченовский университет, Yandex Cloud и Beltel Datanomics создали первую облачную платформу медицинских данных для исследования с помощью ИИ. На платформу загрузили 18 млн медицинских документов, что должно помочь исследователям, медицинским работникам, а также студентам и аспирантам определять эффективность подходов лечения. Сервис ищет материал по ключевым словам, а во время поиска можно включить фильтр, который учитывает до 150 параметров (возраст, пол, особенности симптоматики и т.д.).

ГЛАВНОЙ НОВОСТЬЮ 2023 ГОДА СТАЛА ЭКСПАНСИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗА РУБЕЖОМ.

Платформа «Здоровье.ру» запустилась в девяти странах СНГ. Также за границей появился аналог российской сервиса Genotek — компания Eligens, которая работает в Латвии, Китае, Бразилии и Армении. Предприниматели Константин Рябцев и Михаил Воробьев запустили в Индии цифровую платформу Lifetime Health, на старте проекта они привлекли \$600 тысяч инвестиций от SharesPro Ventures, Orion Health и Алексея Королюка (ex-REG.ru).

2.1.1. Инвестиции

Рынок венчурных инвестиций в России в 2023 году достигнет нового антирекорда. По состоянию на конец ноября объем рынка составил \$56 млн против \$418 млн по итогам 2022 года, — заявил сооснователь аналитической компании Dsight Сергей Канцеров на конференции Adventureland Conf Reunion. По его словам, всего с января по ноябрь на венчурном рынке заключено 129 сделок. Средний размер инвестиции составил \$0,4 млн. Больше всего венчурных инвестиций в 2023 году привлекли стартапы в сфере здравоохранения — \$7,7 млн.

Компания «Менделеев Венчурные инвестиции» вложила 5,5 млн рублей в проект medtech-компании «Альбоген», которая развивает drug-design платформу PeptiGen. А инвестиционная компания Kama Flow выступила лиц-инвестором в раунде на 130 млн рублей medtech-стартапа DentalPro. Средства пойдут на расширение технологического инструментария и вывод продукта на рынки стран MENA.

B O T K I N · A I



2.2. Топ-70 крупнейших компаний по итогам 2023 года

№	Компания	Сегмент	2022 год, млн руб.	2023 год, млн руб.	Динамика Y2Y, %
1	«Цифромед»	ПО	10 062,7	13 196,5	-200 31,14
2	«Сберздравье»	Телемедицина	5 198	7 774	49,56
3	«Доктис»	Телемедицина	1 319	1 577	19,56
4	«Моторика»	Устройства	597,2	1 458,8	144,27
5	«Актион медицина»	Онлайн-обучение медработников	1 150,6	1 306,6	13,56
6	Budu (Ренессанс)	Телемедицина/страхование	616,4	1 006,8	63,34
7	R-Vascular	Устройства	940,5	882,3	-6,19
8	«Тестген»	Исследования	803,3	868	8,05
9	«Рапид Био»	Исследования	800	865	8,13
10	«Ясно»*	Телемедицина/психотерапия	529,7	862,6	62,85
11	Lab4U	Исследования	603	860	42,62
12	Genotek	Исследования	720	837	16,25
13	«Зигмунд. Онлайн»	Телемедицина/психотерапия	554	771,2	39,21
14	Alter	Телемедицина/психотерапия	471,7	696,2	47,59
15	«Эйдос-Медицина»	Устройства	625,1	650	3,98
16	«Нетрика.Медицина»	Разработчики и ПО	662	597	-9,82
17	Star Smile	Устройства	627,1	576,8	-8,02
18	«Евроkappa»	Устройства	248	563	127,02
19	AIMOTO «Кнопка Жизни»	Устройства	540	559,2	3,56
20	«СП.АРМ»	Разработчики и ПО	553,2	554	0,14
21	FlexiLigner	Устройства	650,7	552	-15,17
22	«Пост Модерн Технологии»	ПО	511,9	505	-1,35
23	Sycret	Разработчики и ПО	472,1	487	3,16
24	Digi Pax	Разработчики и ПО	483,2	471,1	-2,50
25	«Мобильные медицинские технологии»	ПО	400	457	14,25

№	Компания	Сегмент	2022 год,	2023 год,	Динамика Y2Y, %	13
			млн руб.	млн руб.		
26	Medical Visual Systems	Разработчики и ПО	453,7	417	-200 -8,09	200
27	3D Smile	Устройства	438,5	400	-8,78	
28	BestDoctor	Телемедицина / страхование	301	398,5	32,39	
29	«Атлас»	Исследования	314,6	380	20,79	
30	«Медицинские компьютерные системы»	Устройства	319,1	373	16,89	
31	«НаПоправку»	Телемедицина	248,6	344	38,37	
32	UNIM	Исследования	291	343	17,87	
33	Gordiz	Исследования	285,7	341	19,36	
34	«Доктор рядом» +Doc+	Телемедицина/страхование	240	328	36,67	
35	«Инвизилайн»	Устройства	263,6	309	17,22	
36	Parseq Lab	Исследования	238,1	306	28,52	
37	«Цельс»	Платформы	221,7	244	10,06	
38	«Техлаб»	Разработчики и ПО	219,6	239,6	9,11	
39	YouTalk	Телемедицина/психотерапия	153	219	43,14	
40	«Алгом»	Онлайн-обучение медработников	266,8	207	-22,41	
41	Ondoc	Телемедицина	106	205	93,40	
42	«Этнамед»	Телемедицина	105,7	202	91,11	
43	Bregis	Разработчики и ПО	176,2	201	14,07	
44	Med Ray	Разработчики и ПО	141,3	190	34,47	
45	Pharma.Global	Платформы	145	176,6	21,79	
46	Isocarb	Исследования	125,5	153	21,91	
47	«Инфоклиника» + Smart delta systems *	ПО	213,4	135	-36,74	
48	DataMatrix	ПО	92	130	41,30	
49	«К-скай» (Webiomed)	ПО	31	126	306,45	
50	MiraMedix	Разработчики и ПО	236,6	123,6	-47,76	
51	«Третье мнение»	Разработчики и ПО	84,2	113	34,20	
52	«Проген»	Исследования	102,9	112	8,84	
53	«Здоровье.ру»	ПО	76,7	110,7	44,33	

* После публикации обзора компания Smart delta systems отчиталась о выручке в размере 847,1 млн рублей за 2023 год и 316,7 млн за 4 квартал 2023 года. Таким образом, компания заняла 12 место в годовом рейтинге medtech-рынка.

№ Компания	Сегмент	2022 год, млн руб.		2023 год, млн руб.	Динамика Y2Y, %
		2022 год, млн руб.	2023 год, млн руб.	2023 год, млн руб.	
54 SberMed AI	Разработчики и ПО	58,7	99	-200	68,65
55 «Учебно-информационный центр ВКС»	Онлайн-обучение медработников	78,9	93		17,87
«Артген биотех» (институт стволовых клеток человека)	Исследования	80,6	91		12,90
57 «Яндекс.Здоровье»	Телемедицина	78,7	91		15,63
«Современная Научно-технологическая Академия»	Онлайн-обучение медработников	71,1	89		25,18
59 ArchiMed+	ПО	57,5	70,1		21,91
60 Dental4windows	Разработчики и ПО	53,1	64		20,53
61 Dental CRM	Разработчики и ПО	53,7	63		17,32
62 Habilect	Разработчики и ПО	34	57		67,65
63 «Справочник врача»	Онлайн-обучение медработников	58	50	-13,79	
64 «Экзоатлет»	Устройства	39	42		7,69
65 Ten MedPrint	Устройства	22,7	37		63,00
66 Oncobox	Исследования	31,4	37		17,83
67 «Трусмайл»	Устройства	30,2	34		12,58
68 INMEDICUM	Разработчики и ПО	23,8	31		30,25
69 QRepublik	Разработчики и ПО	16,9	21,2		25,44
«Комплексная медицинская информационная система» (КМИС)	ПО	4,2	12,5	197,62	
		36823,4	46632,2		26,64

* В таблице представлена оценка «Ясно» по системе РСБУ, по которой сравниваются участники. В системе МСФО обороты компании в IV квартале 2023 года составили 1004 млн рублей, а за 2023 год - 3516 млн рублей.

ОБЩАЯ ВЫРУЧКА ТОП-70 КРУПНЕЙШИХ MEDTECH-КОМПАНИЙ В 2023 ГОДУ СОСТАВИЛА 46,63 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 27% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ОСНОВНОЙ РОСТ РЫНКА ПРИХОДИТСЯ НА СЕГМЕНТ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ, ОДНАКО БОЛЬШУЮ ДОЛЮ MEDTECH ЗАНИМАЕТ СФЕРА РАЗРАБОТЧИКОВ ПО - 40%.

Директор проектного офиса «Цифромеда», доля которого в сегменте, в свою очередь, составляет 70%, Виктор Комаров заявил, что в следующем году тренд на цифровую трансформацию медицины с использованием технологий искусственного интеллекта (ИИ) продолжится. Это отмечают и другие игроки рынка, что объясняет идущее семимильными шагами развитие цифровизации на medtech-рынке.

В 2023 году в топ-3 medtech вошли «Цифромед», «СберЗдоровье» и «Доктис». Первое место занимает «Цифромед», выручка которого за год составила 13,2 млрд рублей, что на 31% больше, чем год назад. Примерно 75% от этого показателя приходится на выручку за IV квартал, когда компания заработала 9,7 млрд рублей. Отметим, что «Цифромед» – это центр компетенций по цифровизации здравоохранения, разрабатывающий и развивающий цифровые решения для Минздрава и Минцифры. По словам директора проектного офиса «Цифромеда» Виктора Комарова, компания сохранила устойчивую динамику развития, и результаты продаж были на ожидаемом уровне.

«В 2023 году портфель компании пополнился продуктами персонализированной доставки контента и непрерывного обучения медицинских работников. Решения призваны объединить уникальные знания медицинских организаций в единый цифровой актив, помогающий специалистам принимать клинические решения и повышать квалификацию.»



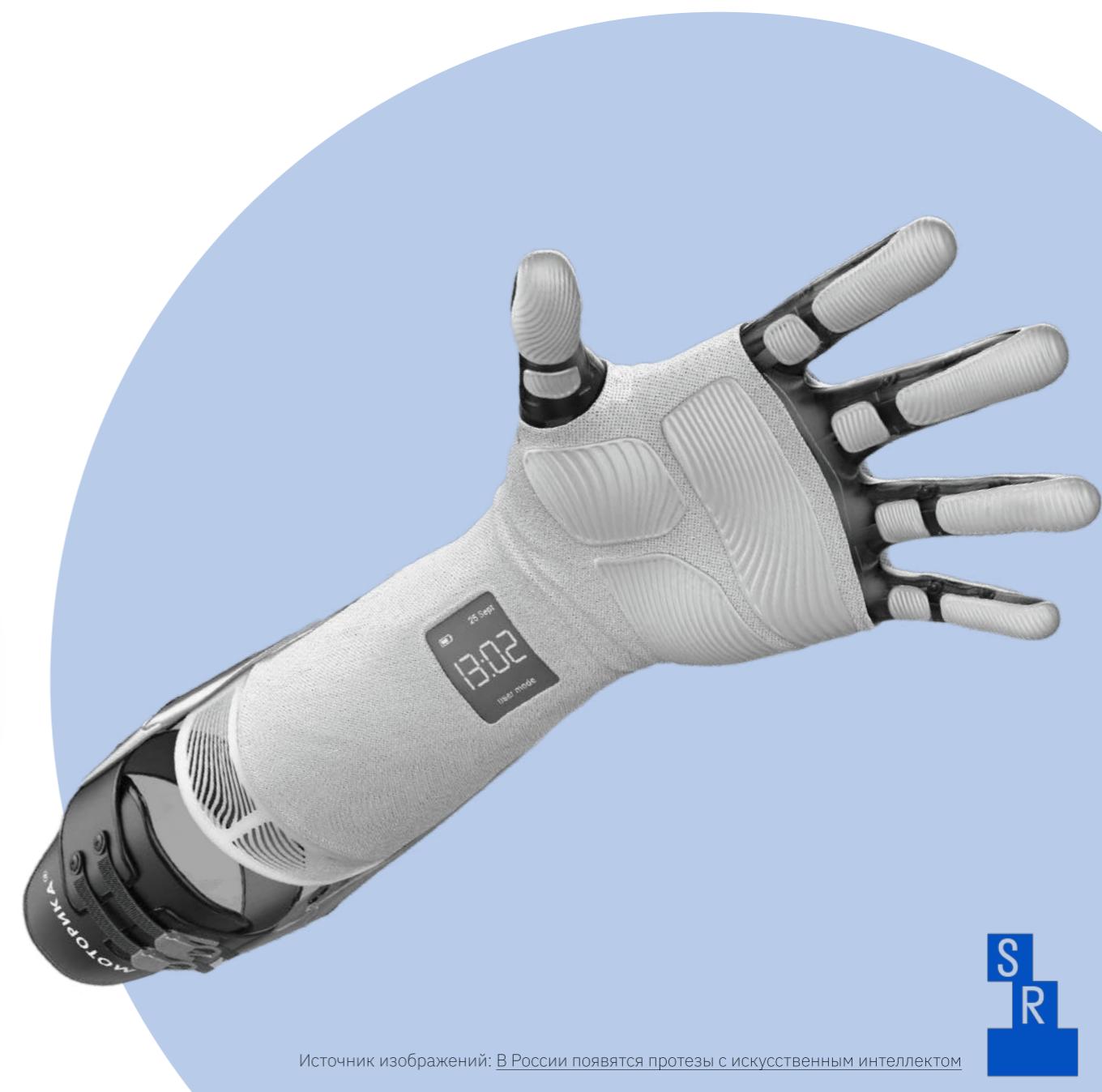
Виктор Комаров, директор проектного офиса «Цифромеда»

На втором месте разместилась компания «СберЗдоровье» с выручкой 7,8 млрд рублей – это на 50% больше, чем в 2022-м. Третье место занял телемедицинский сервис «Доктис», выручка которого в 2023 году составила 1,6 млрд рублей, что на 20% больше, чем год назад. По словам Сергея Лежнина, гендиректора компании, результаты продаж за последнее время были выше ожиданий: «Мы опережаем свои планы».

«Наши флагманские продукты – это телемедицинское обслуживание и консультации для пациентов, роботизированные медицинские помощники и дистанционный мониторинг больных хроническими заболеваниями и беременных», – рассказал Сергей Лежнин о продуктах, принесших большую часть дохода в 2023 году.»

Сергей Лежнин, генеральный директор группы компаний «Доктис»

Разработчик протезов и нейроинтерфейсов «Моторика», долгое время входивший в топ-3, переместился на четвертое место. Показатели компании, по оценкам Smart Ranking («Моторика» не может предоставить данные раньше марта из-за обязательства по раскрытию отчетности), составили примерно 1,5 млрд рублей, что на 144% больше, чем в 2022 году. В компании заявили, что перевыполнили план, намеченный на 2023 год. В последнем квартале «Моторика» изменила позиционирование – теперь проект представляет себя в качестве компании медицинской кибернетики и планирует выход на IPO. В «Моторике» заявляют, что сейчас являются «посредником между человеком, техникой и медициной» и «создают их органичный синтез». Компания начинает трансформацию в широкопрофильный medtech-холдинг.



2.3. Итоги IV квартала 2023 года

№	Компания	Сегмент	4 квартал 2022	3 квартал 2023	4 квартал 2023	Динамика Y2Y, %	Динамика Q2Q, %
			года, млн руб.	года, млн руб.	года, млн руб.		
1	«Цифромед»	ПО	6 855,5	1 593,6	9 701,3	-200	41,51 200 508,77
2	«Сберздравье»	Телемедицина	1 775	2 011	2 402	35,32 19,44	
3	«Доктис»	Телемедицина	308	327	577	87,34 76,45	
4	«Акцион медицина»	Онлайн-обучение медработников	407,7	273,8	456,3	11,92 66,65	
5	«Моторика»	Устройства	286,3	362,6	425	48,45 17,21	
6	Budu (Ренессанс)	Телемедицина/ страхование	324,6	226,1	290,5	-10,51 28,48	
7	Lab4U	Исследования	147	250	280	90,48 12,0 0	
8	«Рапид Био»	Исследования	200	240	250	25,00 4,17	
9	«Ясно»*	Телемедицина/ психотерапия	210	220,6	246,4	17,33 11,70	
10	«Тестген»	Исследования	206,6	240	245	18,59 2,08	
11	Genotek	Исследования	221	230	240	8,60 4,35	
12	«Зигмунд. Онлайн»	Телемедицина/ психотерапия	197,1	220	235	19,23 6,82	
13	AIMOTO «Кнопка Жизни»	Устройства	230,5	200	220	-4,56 10,00	
14	R-Vascular	Устройства	181,6	240	200	-16,67 10,13	
15	Alter	Телемедицина/ психотерапия	149,2	180	200	34,05 11,11	
16	«Нетрика.Медицина»	Разработчики и ПО	419	173,3	197,2	-52,94 13,79	
17	«Еврокаппа»	Устройства	81	146,1	186	129,63 27,31	
18	FlexiLigner	Устройства	141	150	170	20,57 13,33	
19	«Эйдос-Медицина»	Устройства	180	150	165	-8,33 10,00	
20	Medical Visual Systems	Разработчики и ПО	268,4	100	150	-44,11 50,00	
21	«СП.АРМ»	Разработчики и ПО	132	140	145	9,85 3,57	
22	Sycret	Разработчики и ПО	134	110	140	4,48 27,27	
23	Digi Pax	Разработчики и ПО	167	100	140	-16,17 40,00	
24	Star Smile	Устройства	146,6	136,7	130	-11,32 -4,90	
25	«Пост Модерн Технологии»	ПО	140	120	130	-7,14 8,33	
26	«Мобильные медицинские технологии»	ПО	83,8	100	110	31,26 10,00	

№ Компания	Сегмент	4 квартал 2022	3 квартал 2023	4 квартал 2023	Динамика Y2Y, %
		года, млн руб.	года, млн руб.	года, млн руб.	
27 «Доктор рядом» +Doc+	Телемедицина/страхование	63	93,1	104,4	-200 65,71 12,14
28 «Атлас»	Исследования	69	102	100	-1,96 44,93
29 «Медицинские компьютерные системы»	Устройства	91,4	95	100	9,41 5,26
30 «НаПоправку»	Телемедицина	75,9	95	100	31,75 5,26
31 «Техлаб»	Разработчики и ПО	162,4	55	100	-38,42 81,82
32 UNIM	Исследования	79	78	92	16,46 17,95
33 Gordiz	Исследования	73	85	90	23,29 5,88
34 Parseq Lab	Исследования	72	80	90	25,00 12,50
35 BestDoctor	Телемедицина / страхование	73	105	80	-23,81 9,59
36 3D Smile	Устройства	100	100	80	-20,00 -20,00
37 «Инвизилайн»	Устройства	61	90	80	-11,11 31,15
38 «Цельс»	Платформы	66,9	60	80	19,58 33,33
39 «К-скай» (Webiomed)	ПО	13,3	41,9	70,4	429,32 68,02
40 Ondoc	Телемедицина	45	65	70	55,56 7,69
41 «Этнамед»	Телемедицина	22,6	64,6	66,5	194,25 2,94
42 «Алгом»	Онлайн-обучение медработников	65,8	60	63	-4,26 5,00
43 YouTalk	Телемедицина/психотерапия	42,2	58	60	42,18 3,45
44 Bregis	Разработчики и ПО	47	50	55	17,02 10,00
45 Med Ray	Разработчики и ПО	64	45	55	-14,06 22,22
46 «Здоровье.ру»	ПО	29,8	21,5	48,8	63,76 126,98
47 Pharma.Global	Платформы	33,8	40	45	33,14 12,50
48 Isocarb	Исследования	36	40	45	25,00 12,50
49 DataMatrix	ПО	28,8	35	37	28,47 5,71
50 «Проген»	Исследования	31	30	33	6,45 10,00
51 «Третье мнение»	Разработчики и ПО	25	27	32	28,00 18,52
52 «Инфоклиника» + Smart delta systems	ПО	64,4	20	30	-53,42 50,00
53 SberMed AI	Разработчики и ПО	18	25	28	55,56 12,00

№	Компания	Сегмент	4 квартал 2022	3 квартал 2023	4 квартал 2023	Динамика Y2Y, %
			года, млн руб.	года, млн руб.	года, млн руб.	
54	«Учебно-информационный центр ВКС»	Онлайн-обучение медработников	21,7	25	26	-200 19,82 4,00
55	«Артген биотех» (институт человека)	Исследования	20	25	25	25,00 0,00
56	«Яндекс.Здоровье»	Телемедицина	8,8	20	25	184,09 25,00
57	«Современная Научно-технологическая Академия»	Онлайн-обучение медработников	21,3	20	25	17,37 25,00
58	ArchiMed+	ПО	17	16,1	22,4	31,76 39,13
59	Habilect	Разработчики и ПО	12	14	18	50,00 28,57
60	Dental4windows	Разработчики и ПО	15	16	17	13,33 6,25
61	«Справочник врача»	Онлайн-обучение медработников	18	15	17	-5,56 13,33
62	Dental CRM	Разработчики и ПО	13	15	14	7,69 -6,67
63	Oncobox	Исследования	11	9	12	9,09 33,33
64	«Экзоатлет»	Устройства	9,7	10	11	13,40 10,00
65	INMEDICUM	Разработчики и ПО	9	8	10	11,11 25,00
66	MiraMedix	Разработчики и ПО	236,6	59,3	9,9	-95,82 -83,31
67	Ten MedPrint	Устройства	6	10	9	50,00 -10,00
68	«Труスマйл»	Устройства	7	9	8	14,29 -11,11
69	QRepublik	Разработчики и ПО	5	5	6	20,00 20,00
70	«Комплексная медицинская информационная система» (КМИС)	ПО	1,2	3	3,5	191,67 16,67
			15578,5	10181,3	19725,6	26,62 93,74

* В таблице представлена оценка «Ясно» по системе РСБУ, по которой сравниваются участники. В системе МСФО обороты компании в IV квартале 2023 года составили 1004 млн рублей, а за 2023 год - 3516 млн рублей.

В IV квартале общая выручка топ-70 крупнейших medtech-компаний составила 19,73 млрд рублей – на 27% больше показателей за IV квартал 2022 года и на 94% больше выручки за III квартал 2023 года. Основной рост рынка год к году в IV квартале приходится на сегмент телемедицины, однако, если сравнивать с предыдущим кварталом, сфера разработчиков ПО показала рост на 281%, а сегмент онлайн обучения медработников – на 49%.

В IV квартале топ-3 существенно изменился по сравнению с предыдущими периодами. На первое место вышел «Цифромед», выручка которого составила 9,7 млрд рублей, что на 42% больше, чем год назад, и на 509% больше, чем в прошлом сезоне (это лучший показатель по рынку).

«В IV квартале 2023 компания продолжила реализацию стратегии цифровизации здравоохранения, целью которой являются сохранение лидерских позиций на рынке цифровых сервисов в сфере здравоохранения России. Компания сохранила устойчивую динамику развития и результаты продаж были на ожидаемо уровне.»



Виктор Комаров, директор проектного офиса «Цифромеда»

На второе место спустилась компания «СберЗдоровье» с выручкой 2,4 млрд рублей – это на 35% больше, чем год назад. В IV квартале компания представила «Умную камеру здоровья», которая делает фотографии органов дыхания и кожных покровов и выгружает их в приложение «СберЗдоровье».

Третье место занял телемедицинский сервис «Доктис», выручка которого составила 577 млн рублей, что на 87% больше год к году и на 76% больше, чем в прошлом квартале.

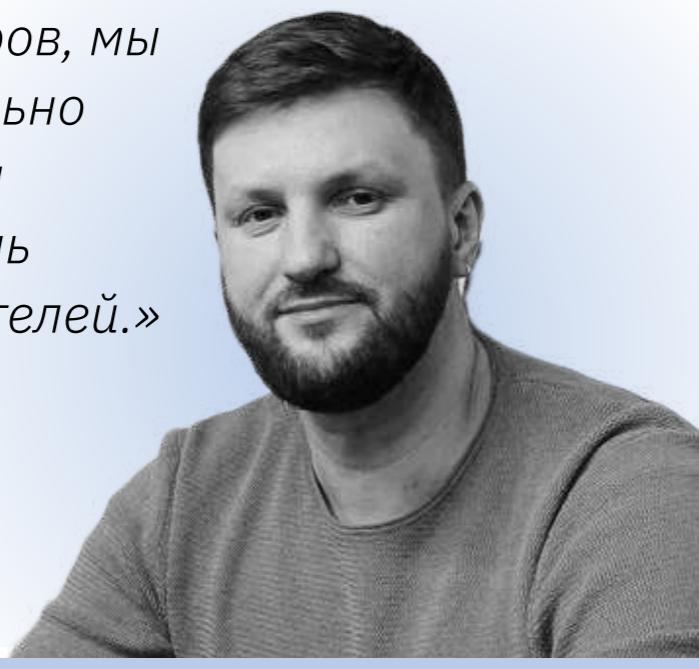
«В IV квартале мы запустили несколько программ комплексного медицинского осмотра с поддержкой телемедицинских сервисов в премиальном сегменте. Объем по продуктам составил более 15% от выручки квартала. Ожидаемый объем этих продуктов в 2024 году составит более 20% от годовой выручки.»

Сергей Лежнин, генеральный директор группы компаний «Доктис»

2.4. Топ-10 быстрорастущих компаний (Y2Y)

По росту за год лидирует компания Webiomed (разработчик ООО «К-Скай»), занимающаяся разработкой ПО. За год компания увеличила выручку на 306% – с 31 млн в 2022 году до 126 млн в 2023-м. Отметим, что компания также занимает первое место в рейтинге годового роста за IV квартал – 429%. Генеральный директор Webiomed Роман Новицкий, комментируя показатели, заявил, что результаты продаж за 2023 год превысили изначальные ожидания.

«2023 стал для разработчиков ИИ-решений в сфере здравоохранение годом активного перехода от подготовительных мероприятий к непосредственно внедрению своих продуктов. Несмотря на влияние внешних факторов, мы смогли значительно увеличить объем продаж и достичь высоких показателей.»



Роман Новицкий, генеральный директор Webiomed

На втором месте «Комплексная медицинская информационная система» (КМИС), занимающаяся программным обеспечением, автоматизирующими рабочее место врача. За год компания увеличила свою выручку на 198%. Однако стоит учитывать, что рост обусловлен эффектом низкой базы.

Третье место занимает «Моторика», показав годовой рост в 144%. Генеральный директор компании Андрей Давидюк рассказал:

«В IV квартале 2023 года российский рынок протезирования продемонстрировал значительный интерес к функциональным протезам вместо косметических. Отечественные производители активно занимали нишу, увеличивая долю российских бионических протезов на рынке. Благодаря собственному производству комплектующих и активному импортозамещению российская индустрия протезирования достаточно самодостаточна и независима.»



Андрей Давидюк, генеральный директор компании «Моторика»

Следом идет производитель элейнеров «Еврокаппа», показавший рост в 127%. Генеральный директор компании Константин Егоров отметил, что системный подход к формированию предложения позволили перевыполнить план в IV квартале 2023 и реализовать в полном объеме план на весь год. «Рынок элейнеров в России в 2024 году расширится примерно на 30%. Учитывая рост спроса на элейнеры со стороны пациентов, фокусирование на российских производителях и наш темп роста, в I квартале 2024 мы ожидаем рост относительно аналогичного периода прошлого года на 80%», – добавил эксперт.

№	Компания	Сегмент	2022 год,	2023 год,	Динамика Y2Y, %
			млн руб.	млн руб.	
1	«К-скай» (Webiomed)	ПО	31	126	306,45
2	«Комплексная медицинская информационная система» (КМИС)	ПО	4,2	12,5	197,62
3	«Моторика»	Устройства	597,2	1 458,8	144,27
4	«Еврокаппа»	Устройства	248	563	127,02
5	Ondoc	Телемедицина	106	205	93,40
6	«Этнамед»	Телемедицина	105,7	202	91,11
7	SberMed AI	Разработчики и ПО	58,7	99	68,65
8	Habilect	Разработчики и ПО	34	57	67,65
9	Budu (Ренессанс)	Телемедицина/страхование	616,4	1 006,8	63,34
10	Ten MedPrint	Устройства	22,7	37	63,00

Данные по оценке Smart Ranking

2.5. Обзор сегментов по итогам III квартала 2023 года

2.5.1. Телемедицина

Объем сегмента телемедицины в 2023 году составил 14,5 млрд рублей — на 46% больше, чем год назад. Доля телемедицины от общего объема рынка составила 31%.

Как отмечают игроки рынка, развитие телемедицины стало одним из ключевых трендов всего 2023 года. По мнению гендиректора телемедицинского сервиса «Доктис» Сергея Лежнина, телемедицина все глубже проникает в систему здравоохранения и становится ее неотъемлемой частью.

«Игроки рынка сейчас нацелены на поиск оптимальных путей такой интеграции, чтобы технологии не заменяли профессиональное мнение врача, а помогали ему в принятии решений и также помогали пациенту соблюдать предписания и быть под постоянным контролем.»

Сергей Лежнин, генеральный директор группы компаний «Доктис»

№	Компания	2022 год,	2023 год,	Динамика Y2Y, %
		млн руб.	млн руб.	
1	«Сберздравье»	5 198	7 774	-130 49,56 350
2	«Доктис»	1 319	1 577	19,56
3	Budu (Ренессанс)	616,4	1 006,8	63,34
4	«Ясно»*	529,7	862,6	62,85
5	«Зигмунд. Онлайн»	554	771,2	39,21
6	«Alter»	471,7	696,2	47,59
7	BestDoctor	301	398,5	32,39
8	«НаПоправку»	248,6	344	38,37
9	«Доктор рядом» +Doc+	240	328	36,67
10	YouTalk	153	219	43,14
11	Ondoc	106	205	93,40
12	«Этнамед»	105,7	202	91,11
13	«Яндекс.Здоровье»	78,7	91	15,63
		9 921,8	14 475,3	45,89

Данные по оценке Smart Ranking

* В таблице представлена оценка «Ясно» по системе РСБУ, по которой сравниваются участники. В системе МСФО обороты компаний в IV квартале 2023 года составили 1004 млн рублей, а за 2023 год - 3516 млн рублей.

CEO medtech-сервиса Budu Джейхун Рахметов разделил клиентов телемедицины на две группы:

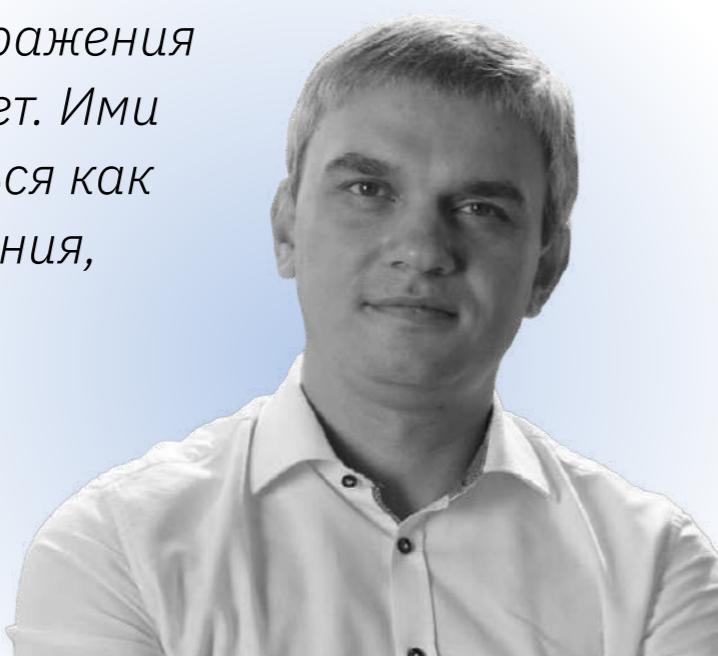
«С одной стороны, онлайн-консультации с врачами сегодня включены во все страховые и банковские продукты, при этом большинство пользователей не видит ценности данной услуги. С другой стороны, некоторым игрокам на рынке удается привлечь значительную аудиторию за счет агрессивной и дорогой рекламы.»

Джейхун Рахметов, CEO
medtech-сервиса Budu

Кроме того, CEO Budu заметил, что консультации с психологами, которые в последнее время имеют стабильный большой рост, является большой частью телемедицины.

В топ-3 сегмента телемедицины вошли «СберЗдоровье», «Доктис» и Budu. Лидер — «СберЗдоровье» — закончил 2023 год с выручкой 7,8 млрд рублей, что на 50% больше, чем год назад. Денис Швецов, генеральный директор медицинской компании «СберЗдоровье», сообщил о новинках:

«В IV квартале мы вывели на рынок “Умную камеру здоровья”. При помощи неё можно сделать фотографии или видеозапись органов дыхания — горла и носа, ушей, а также кожных покровов. Устройство синхронизируется с мобильным приложением “СберЗдоровья” в смартфоне и автоматически загружает изображения в личный кабинет. Ими можно поделиться как внутри приложения, так и вне его.»



Денис Швецов, генеральный директор медицинской компании «СберЗдоровье»

Кроме того, в этом году компанией были успешно реализованы консультации с медицинским советником через несколько дней после онлайн-консультации врача.

Выручка телемедицинского сервиса «Доктис», занявшего второе место, составила 1,6 млрд рублей, что на 20% больше предыдущего года. Гендиректор компании прогнозирует рост телемедицины в 2024 году:

«Мы ожидаем дальнейшего роста рынка телемедицинских услуг, так как внедрение технологий позволяет снизить экономическое бремя государства по борьбе с хроническими заболеваниями, улучшить прогнозы по лечению и качество жизни пациентов.»

Сергей Лежнин, генеральный директор группы компаний «Доктис»

«Доктис» в следующем году будет продолжать внедрение таких технологий, как искусственный интеллект, роботизированные устройства, аналитика данных, цифровая терапия.

Третью строчку занял телемедицинский сервис Budu с выручкой 1 млрд рублей. Это на 63% больше, чем в 2022 году. По словам CEO компании Джейхуна Рахметова, эти показатели соответствуют ожиданиям.

«Мы не делали новых запусков в IV квартале и сфокусировались на продажах, так как в нашем бизнесе присутствует определенная сезонность. Основные продажи в сегменте ДМС совершаются в конце года. При этом мы запустили большое количество “внутренних” продуктов и сервисов, направленных на ускорение процессов обслуживания и повышение качества текущих продуктов»,

— заявил он. CEO прогнозирует:

«В дальнейшем на рынке откроются новые возможности для роста, новые проекты и инвестиции, и это приведет к ускорению развития сферы medtech в денежном выражении».

Джейхун Рахметов, CEO
medtech-сервиса Budu

На четвертом месте рейтинга сегмента – телемедицинский сервис «Ясно», его годовая выручка, по оценке Smart Ranking, составила 862,6 млн рублей (по РСБУ). А по МСФО оборот компании в 2023 году – 3,5 млрд рублей, что на 63% больше, чем годом ранее.

Компания «Доктор рядом» сообщила, что в последнем квартале ей удалось стать безубыточной организацией, а в следующем году она планирует сохранить статус прибыльной IT-компании на medtech-рынке и вырасти на 50% за счет продаж цифровых продуктов. В компании рассказали, что в прошлом году сформировали хорошую базу психологов и психотерапевтов, под которых вывели ряд коробочных продуктов.

«Один из них - комплексный подход к здоровью. Это полный скрининг организма на предмет ментального и физического здоровья. В новом году мы хотим использовать все наши наработки для дистрибуции в b2b-сегменте.»



Александр Андреев, гендиректор медтехкомпании «Доктор Рядом»

Среди новинок за этот год – персональный медицинский цифровой помощник Лука, система контроля назначений врача, медицинский цифровой помощник врача-эксперта.

Генеральный директор «Этнамеда» Андрей Барсуков рассказал, что компания в 2023 году расширила географию программ ДМС, реализуемых под собственным брендом – это увеличило объемы продаж.

«В 2023 году к нашим медконсьержам от клиентов стали поступать запросы на подбор программ ДМС и онкострахования.»

Андрей Барсуков, генеральный директор «Этнамеда»

- сообщил гендиректор. Он также отметил растущий спрос на российские medtech-сервисы за рубежом у релокантов – тренд, который продолжает набирать обороты.

2.5.2. Разработчики ПО

24

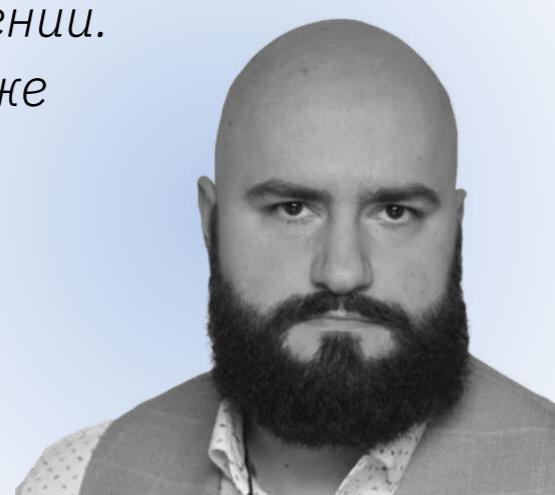
№	Компания	2022 год,	2023 год,	Динамика Y2Y, %
		млн руб.	млн руб.	
1	«Цифромед»	10 062,7	13 196,5	-130 31,14
2	«Нетрика.Медицина»	662	597	-9,82
3	«СП.АРМ»	553,2	554	0,14
4	«Пост Модерн Текнолоджи»	511,9	505	-1,35
5	Sycret	472,1	487	3,16
6	Digi Pax	483,2	471,1	-2,50
7	«Мобильные медицинские технологии»	400	457	14,25
8	Medical Visual Systems	453,7	417	-8,09
9	«Цельс»	221,7	244	10,06
10	«Техлаб»	219,6	239,6	9,11
11	Bregis	176,2	201	14,07
12	Med Ray	141,3	190	34,47
13	Pharma.Global	145	176,6	21,79
14	«Инфоклиника» + Smart delta systems	213,4	135	-36,74
15	DataMatrix	92	130	41,30
16	«К-скай» (Webiomed)	31	126	306,45
17	MiraMedix	236,6	123,6	-47,76
18	«Третье мнение»	84,2	113	34,20
19	«Здоровье.ру»	76,7	110,7	44,33
20	SberMed AI	58,7	99	68,65
21	ArchiMed+	57,5	70,1	21,91
22	Dental4windows	53,1	64	20,53
23	Dental CRM	53,7	63	17,32
24	Habilect	34	57	67,65
25	INMEDICUM	23,8	31	30,25
26	QRepublik	16,9	21,2	25,44
27	«Комплексная медицинская информационная система» (КМИС)	4,2	12,5	197,62
Данные по оценке Smart Ranking		15 538,4	18 781,2	20,87

Сегмент разработчиков ПО заработал в 2023 году около 18,8 млрд рублей — это на 21% больше, чем в 2022 году. Доля разработчиков ПО от общего объема рынка составила 40% — это самый большой сегмент в medtech.

Большую роль в развитии сегмента играют нормативные практики федерального уровня, которые задают направление для региональных инициатив по информатизации здравоохранения. Сейчас государство настроено на импортозамещение, поэтому многие игроки сегмента работают с госконтрактами.

70% (13,2 млрд рублей) выручки этого сегмента приходится на лидера medtech-рынка — компанию «Цифромед» и ее дочерние проекты. Компания продолжает работать над федеральным проектом «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения». В 2023 году компания также работала над переводом систем и сервисов здравоохранения на электронный документооборот.

«Граждане могут получить большое количество медицинских документов в электронном виде в своем личном кабинете на портале “Госуслуг”, в т.ч. медицинские свидетельства о рождении. Большим спросом также пользовался сервис телемедицинских консультаций.»



Виктор Комаров, директор проектного офиса «Цифромеда»

На втором месте в сегменте — «Нетрика Медицина» с годовой выручкой 597 млн рублей, что на 10% меньше показателей в 2022 году.

Генеральный директор стартапа MiraMedix, который создает инновационные и интеллектуальные IT-продукты для рынка онкологии, Михаил Загубиженко рассказал, что компания разработала платформу «МираМедикс Онколинк».

«Она дает возможность пациентам из отдаленных регионов быстро и своевременно получать квалифицированную медицинскую помощь, а врачам — оперативно принимать решения, основанные на коллективном опыте и экспертизе.»



Михаил Загубиженко, генеральный директор ООО «МираМедикс»

В свою очередь генеральный директор компании-разработчика медицинских информационных систем ArchiMed+ Илья Анфиногенов поделился, что компания в этом году активно подключалась к Единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ): *«Все, что связано с ЕГИСЗ, — это вызов»*. Среди сложностей он отметил изменения в законодательстве, которые происходят так быстро, что не всегда организация успевает приводить продукт в соответствие.



2.5.3. Устройства

В 2023 году сегмент устройств вырос на 21% — его объем составил около 6,4 млрд рублей. Доля устройств от общего объема medtech-рынка составила 14%.

Лидер сегмента — «Моторика» с выручкой около 1,5 млрд рублей за год, что на 144% больше, чем в 2022-м. По словам генерального директора компании Андрея Давидюка, в этом году у «Моторики» появились «*новые фичи для механических и бионических протезов — улучшение и расширение жестов*». Кроме того, он отметил в качестве тренда «*уход от косметических протезов, которые носят исключительно декоративный характер, в сторону функциональных*». Также наблюдается «*рост доли более сложных устройств, таких как бионические протезы, по сравнению с активными тяговыми протезами*». Отметим, что спрос на протезы повысился на фоне спецоперации России на Украине.

Кроме того, в 2023 году заявку «Моторики» отобрали на конкурсе Агентства стратегических инициатив «Сильные идеи для нового времени» с идеей создания Центра кибернетической медицины и протезирования в топ-60.

«Центр Кибернетической Медицины и нейропротезирования позволит проводить лечение нейродегенеративных заболеваний, протезировать пациентов современными функциональными протезами рук и ног, выводить новые продукты с доказанной медицинской ценностью и вести новые разработки.»



Андрей Давидюк, гендиректор компании «Моторика»

№	Компания	2022 год,	2023 год,	Динамика Y2Y, %
		млн руб.	млн руб.	
1	«Моторика»	597,2	1 458,8	-130 144,27 350
2	R-Vascular	940,5	882,3	-6,19
3	«Эйдос-Медицина»	625,1	650	3,98
4	Star Smile	627,1	576,8	-8,02
5	«Евроkappa»	248	563	127,02
6	AIMOTO «Кнопка Жизни»	540	559,2	3,56
7	FlexiLigner	650,7	552	-15,17
8	3D Smile	438,5	400	-8,78
9	«Медицинские компьютерные системы»	319,1	373	16,89
10	«Инвизилайн»	263,6	309	17,22
11	«Экзоатлет»	39	42	7,69
12	Ten MedPrint	22,7	37	63,00
13	«Труスマйл»	30,2	34	12,58
		5341,7	6437,1	20,51

Вторую строчку занимает компания R-Vascular — российский разработчик и производитель медицинских изделий для интервенционной кардиологии и нейрохирургии. Выручка в 2023 году, по оценке Smart Ranking, составила 882 млн рублей, и это на 6% меньше, чем годом ранее. Отметим, что до конца 2024 года в России действует федеральный проект по борьбе с сердечно-сосудистыми заболеваниями, в рамках которого планируется переоснастить профильные медучреждения современным оборудованием, а R-Vascular занимается импортозамещением высокотехнологичных медицинских изделий.

На третьем месте в этот раз расположилась инновационная компания по разработке и производству медицинских симуляторов «Эйдос-Медицина», ее выручка за 2023 год составила, по оценке Smart Ranking, 650 млн рублей, что на 4% больше, чем в прошлом году.

Генеральный директор «Еврокаппы» Константин Егоров заявил, что компания постоянно совершенствует технологии, применяемые при производстве эластомеров.

«В IV квартале 2023 года мы запустили новую опцию, доступную для наших партнеров, — Детализатор EUROKAPPA. Это инструмент для самостоятельной финишной коррекции виртуального плана лечения», —

отметил гендиректор. По его словам, сложности в этом году заключались в перераспределении клиентами приоритетов в расходах, что привело к снижению пациентопотока у врачей-ортодонтов.

«Но при общем снижении количества пациентов остались пациенты, которые с большей вероятностью начинают длительное и дорогостоящее лечение.»



Константин Егоров, генеральный директор
«Еврокаппы»

2.5.4. Исследования

Объем сегмента исследований в 2023 году составил 5,2 млрд рублей — на 18% больше, чем в прошлом году. Доля исследований от общего объема рынка составила 11%.

Топ-3 составляют «Тестген», «Рапид Био» и Lab4U. Выручка лидера сегмента, одного из ведущих R&D-компаний российского рынка молекулярной диагностики, биотехнологий и биоинформатики, «Тестген» — 868 млн рублей за 2023 год, это на 8% больше, чем в прошлом году. В этом году компания «ТестГен» и Самарский государственный медицинский университет Минздрава РФ совместно разработали набор реагентов для выявления бактерии *Helicobacter pylori* в биологическом материале человека методом ПЦР-РВ — «НР-тест». С помощью этой разработки можно быстро и точно диагностировать хеликобактериоз на любой стадии развития ассоциированных с ним заболеваний.

Компания-разработчик экспресс-тестов «Рапид Био» заработал в 2023 году, по оценке Smart Ranking, 865 млн, что тоже на 8% больше прошлогоднего результата. Компания разработала экспресс-тест на ВИЧ четвертого поколения. Этот тест обеспечивает выявление ВИЧ-инфекции через одну–четыре недели после заражения. В процессе испытаний стало известно, что специфичность и чувствительность экспресс-теста достигают 100%, что исключает ложные результаты при соблюдении инструкций.

Третье место занимает онлайн-лаборатория Lab4U, которая выручила за год на 43% больше, чем в 2022-м — 860 млн рублей. В компании рассказали, что темпы роста сохраняются выше рынка благодаря открытости к коллaborациям, экспериментам, поиску и тестируанию новых каналов, быстроте принятия и внедрения решений. По словам Валерия Савановича, CEO Lab4U, также растет потребность в предварительной лабораторной диагностике и расшифровке результатов до посещения врача.

№	Компания	2022 год, млн руб.	2023 год, млн руб.	Динамика Y2Y, %
		-130	8,05	
1	«Тестген»	803,3	868	350
2	«Рапид Био»	800	865	8,13
3	Lab4U	603	860	42,62
4	Genotek	720	837	16,25
5	«Атлас»	314,6	380	20,79
6	UNIM	291	343	17,87
7	Gordiz	285,7	341	19,36
8	Parseq Lab	238,1	306	28,52
9	Isocarb	125,5	153	21,91
10	«Проген»	102,9	112	8,84
11	«Артген биотех» (институт стволовых клеток человека)	80,6	91	12,9
12	Oncobox	31,4	37	17,83
		4 396,1	5 193	18,13

Популярностью пользуются комплексные исследования, собранные по полу, возрасту или симптомам. CEO Lab4U говорит, что пользователям важно получить медицинскую услугу в минимальные сроки, поэтому они выбирают первым этапом лабораторную диагностику.

«В дальнейшем, если после приема врача им потребуется расширить список, они могут дозаказать лабораторные исследования из ранее сданного материала», –

сообщил CEO Lab4U, отметив, что возможность дозаказать анализы без повторного посещения медцентра привела к значительному росту доли выручки.

Валерий Саванович обратил внимание, что снизился объем свободного капитала, вкладываемого в рынок.

«Венчурные инвесторы сложнее и дольше делают выбор. Возможное решение – создание прототипов без привлечения крупных инвесторов с помощью краудфандинга или использование иных способов получения капитала при заранее просчитанной экономике и окупаемости», –

сказал CEO Lab4U. Говоря о прогнозах на будущее, он заявил, что роста, который мы видели в 2019-2022 гг., больше не будет, а по рынку он составит 10-15% в год.

«Изменятся сегменты, вырастет доля компаний, заинтересованных в бюджетных программах healthcare для сотрудников как в конкурентном преимуществе в гонке за удержание и привлечение кадров. Скорость внедрения решений, результатов custdev, персонализация, ценовая политика и географическая экспансия станут решающими в I квартале 2024 и определят результаты на год.»

Валерий Саванович, CEO онлайн-лаборатории Lab4U

Он также упомянул тренд, который мы описывали в предыдущих отчетах – консолидация рынка лабораторных исследований и перераспределение потоков.

2.5.5. Онлайн-обучение медработников

За 2023 год самый малочисленный сегмент — онлайн-обучение медработников — заработал 1,7 млрд рублей и вырос на 7% за год. Доля онлайн-обучения медработников от общего объема рынка составила тоже 7%.

Приказ №709н от 28.10.2022 фактически легитимизировал повышение квалификации медработников один раз в пять лет — непосредственно перед аккредитацией. Это серьезно сузило рынок. С другой стороны, запрос на постоянное обучение остается высоким, но акцент смещается на качественное практико-ориентированное обучение. Растут запросы на гибридные форматы обучения, развитие таких моделей, как наставничество, инструктаж и другие формы обучения на рабочем месте. Такие методы требуют серьезной технологической поддержки для роботов-манекенов и оборудования симуляционных центров, цифровых образовательных платформ с инструментами управления обучением.

Лидером сегмента стала компания «Акцион Медицина» с выручкой 1,3 млн рублей, что на 14% больше, чем год назад. Организация занимает 76% сегмента онлайн-обучения медработников. Директор по развитию «Акцион Медицина» Николай Елисеев среди основных вызовов назвал заметный рост осторожности бюджетных клиник при закупках продуктов и сервисов и ужесточение лоббирования интересов местных агентов образовательного рынка в некоторых регионах. Основные новинки компании — Паспорт компетенций и линейка программ Пациентоориентированность.

«Паспорт компетенций — это инструмент управления знаниями сотрудников. Блок программ Пациентоориентированность — это базовые программы по коммуникации, управлению стрессом, гибкими навыками.»



Николай Елисеев, директор по развитию «Акцион Медицина»

Кроме того, Дмитрий Зацепин, директор направления «Клиническая медицина» группы «Акцион», утверждает, что стабильно высоким спросом пользуются образовательные программы для среднего медперсонала, а также программы, касающиеся безопасности медпомощи, в частности инфекционной безопасности.

«Вырос спрос на программы по правовой грамотности врача и программы, связанные с коммуникацией с пациентами и коллегами. Врачи, которые обучаются у нас, активно проходят программы и по инфекционной тематике — коклюш, внебольничная пневмония, COVID, корь и др.»

Дмитрий Зацепин, директор направления «Клиническая медицина» группы «Акцион»

№ Компания	2022 год, млн руб.	2023 год, млн руб.	Динамика Y2Y, %	
			Дельта	Динамика
1 «Акцион медицина»	1 150,6	1 306,6	-240	240 13,56
2 «Алгом»	266,8	207	-22,41	-22,41
3 «Учебно-информационный центр ВКС»	78,9	93		17,87
4 «Современная Научно-технологическая Академия»	71,1	89		25,18
5 «Справочник врача»	58	50	-13,79	-13,79
	1 625,4	1 745,6		7,40

В «Акцион Медицине» не ждут от 2024 года глобальных потрясений на рынке и в сегменте.

«Возможен уход каких-то игроков, укрупнение других. Мы ожидаем стабильный рост нашего сегмента рынка за счет увеличения аудитории онлайн обучающихся, роста потребления образовательного контента на одного обучающегося, подключения новых регионов.»



Дмитрий Зацепин, директор направления «Клиническая медицина» группы «Акцион»

На втором месте оказалась компания «Алгом» с выручкой 267 млн рублей, по оценке Smart Ranking, что на 22% меньше, чем в 2022 году. В IV квартале «Алгом», резидент «Сколково», и «Цифромед» закрыли сделку по созданию совместного предприятия в сфере цифровых технологий для здравоохранения – «РТК-инномед». «РТК-инномед» сфокусируется на развитии продуктов персонализированной доставки контента и непрерывного обучения медицинских работников, используя российский и международный опыт. Решения призваны объединить знания медицинских организаций в единый цифровой актив, доступный на рабочих местах специалистов для поддержки принятия клинических решений и повышения квалификации без отрыва от профессиональной деятельности.

Главные тренды III квартала 2023 года

- 3.1. ИИ
- 3.2. Выход за рубеж
- 3.3. Влияние государства
- 3.4. Принцип доступности и персонализация
- 3.5. Диверсификация бизнеса, цифровые платформы и удаленка
- 3.6. Корпоративные клиенты
- 3.7. Увеличение конкуренции

3.1. ИИ

Искусственный интеллект попадает в тренды medtech-рынка не в первый раз и уж точно не в последний. С каждым днем возможности технологий увеличиваются. В 2023 году особенно громко звучала в инфополе нейросеть ChatGPT — большая языковая модель от OpenAI, способная создавать тексты и отвечать на вопросы. Сервис «Ясно» как IT-компания видит в таких технологиях большой потенциал и работает над постепенным внедрением искусственного интеллекта в свой продукт.

Декан Медицинского факультета Стэнфордского университета приравнивает внедрение ИИ в медицине к пользе от антибиотиков. В России в ноябре 2023 года премьер-министр Михаил Мишустин поручил проработать финансирование ИИ в здравоохранении, чтобы с 2025 года начать его использовать. Кроме того, замминистра здравоохранения РФ Павел Пугачев заявил на форуме «Биотехмед», что решения с использованием искусственного интеллекта в медицине внедряются в 70 российских регионах.

Директор по развитию «Актион Медицина» Николай Елисеев заявил, что применение ИИ в медицине – главный тренд, за которым стоит следить в 2024 году в мире и России.

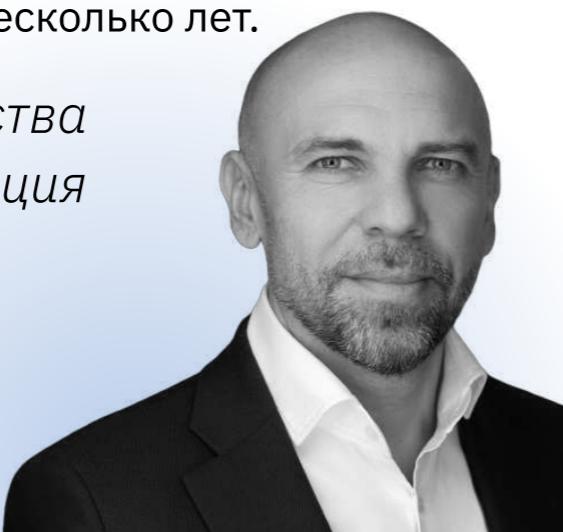
«2024 год обещает быть очень хорошим для сервисов на основе ИИ: государство запустило программу поддержки внедрения таких сервисов в регионах.»



Николай Елисеев, директор по развитию «Актион Медицина»

Генеральный директор «Еврокаппы» Константин Егоров уверен, что тренд на быстрое развитие ИИ сохранится в ближайшие несколько лет.

«В сегменте производства элейнеров есть тенденция использования новых технологий 3D-печати. В частности – прямая печать элейнеров.»



Константин Егоров, генеральный директор «Еврокаппы»

В «Цифромеде» отмечают, что тренд на цифровую трансформацию медицины с использованием технологий ИИ требует значительного улучшения качества данных на всех уровнях цифрового контура здравоохранения.

«Изначально медицинские информационные системы использовались в первую очередь для учета услуг и передачи отчетов, сейчас же от них требуется выступать основным источником качественных данных о показателях здоровья пациентов. Только систематизированная по единой модели данных информация поможет начать в полной мере использовать возможности ИИ в здравоохранении.»



Виктор Комаров, директор проектного офиса «Цифромеда»

По его словам, сейчас в России реализуется госпрограмма по поддержке внедрения ИИ в отрасль.

ДО КОНЦА 2024 ГОДА СТОИТ ЗАДАЧА ВНЕДРЕНИЯ НЕ МЕНЕЕ ТРЕХ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ С ИИ В КАЖДОМ РЕГИОНЕ РОССИИ.

В «Моторике» говорят, что помимо использования ИИ в медпродуктах, его доля также растет в ассистивных технологиях.

«Мы в своих продуктах будем применять ИИ для интуитивного интерфейса управления протезами, а также для анализа пользовательской активности и коррекции реабилитации в реальном времени.»



Андрей Давидюк, гендиректор компании «Моторика»

3.2. Выход за рубеж

Российские медицинские компании продолжают осваивать зарубежный рынок, в частности СНГ, это связано с низкой стоимостью выхода на рынок и релокацией части граждан РФ на эти территории. Например, платформа «Здоровье.ру» запустилась в девяти странах СНГ — Узбекистане, Казахстане, Армении, Азербайджане, Беларуси, Кыргызстане, Молдове, Таджикистане и Туркменистане. Компания вложила в запуск порядка 10 млн рублей и планирует проинвестировать еще 20 млн рублей до конца 2024 года.

«Да, выход на рынок СНГ повлиял на выручку. Основная сложность — локализация и адаптация приложения и сервисов под каждую страну, преодоление юридических и технических сложностей и барьеров, а также более низкая цифровизация местного населения.»



Эрик Бровко, CEO «Здоровье.ру»

Крупная российская сеть клиник «Медси» зарегистрировала первую «дочку» по оказанию медуслуг в Киргизии. Компания также планирует выход и в Казахстан.

ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РАЗВИТИЕ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ ДЛЯ MEDTECH-КОМПАНИЙ СЕЙЧАС ЗАТРУДНЕНО ИЗ-ЗА ОГРАНИЧЕННОГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА И КОНКУРЕНЦИИ ПРЕЖДЕ ВСЕГО СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МЕДИЦИНЫ.

Кроме того, компания Star Smile также расширила регионы покрытия странами ЕАС (Беларусь, Киргизия, Казахстан).

Компания «Доктис» сообщила, что в IV квартале велась подготовка подписания акционерного соглашения между компаниями «Доктис» и Rowad Medical Services (Саудовская Аравия) о регистрации международной компании DoctisME на территории Саудовской Аравии для развития услуг по цифровизации здравоохранения для частных клиник и государственной медицины на рынках Азии, Африки, Латинской Америки и других стран. Соглашение было подписано уже 29 января 2024 года при поддержке и содействии Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ).

«В рамках проекта “Доктис” предоставит сервис “виртуальный госпиталь”. Он включает телемедицинскую платформу для консультаций со специалистами, роботизированный дистанционный мониторинг по основным хроническим нозологиям, мониторинг беременных с использованием фетального монитора КТГ и технологию персонализированного подхода к лечению, когда система сама реагирует на ухудшение показателей пациента и выдает ему рекомендации и справочную информацию.»

Сергей Лежнин, генеральный директор группы компаний «Доктис»

А генеральный директор «Этнамеда» Андрей Барсуков даже прогнозирует в 2024 году активный выход российских игроков на иностранные рынки дружественных стран. Кроме того, по его словам, за год спрос на телемедицинские услуги у переехавших в другие страны после начала спецоперации на Украине увеличился примерно на 40%.

«Замечаем хороший спрос на консультирование русскоязычных релокантов по всему миру и организацию для них и членов их семей фактической медицинской помощи по месту проживания.»



Андрей Барсуков, генеральный директор «Этнамеда»

3.3. Влияние государства

ГОСУДАРСТВО СЕГОДНЯ ВЫСТУПАЕТ ОСНОВНЫМ ЗАКАЗЧИКОМ MEDTECH-РЫНКА. ОДНА ИЗ ПРИЧИН — НЕОБХОДИМОСТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ИЗ-ЗА САНКЦИЙ.

По словам генерального директора «Моторики» Андрея Давидюка, государство является одним из основных спонсоров развития медицинских и ассистивных технологий не только в России, но и в мире, «поэтому ключевой тренд на этом рынке — это совместные продукты, программы и проекты с государством».

CEO medtech-сервиса Budu Джейхун Рахметов полагает, что в будущем на российском рынке medtech будет еще более заметно присутствие государства, которое заинтересовано в интеграции новых программ и развитии некоторых проектов: программы мониторинга состояний и реабилитации, психологическая помощь и развитие сегмента технологичных протезов, включение ИИ-технологий в региональные системы здравоохранения.

«Эти решения уже представлены на рынке medtech, а значит не нужно тратить время на разработку, поэтому вероятно заключение интересных контрактов.»

Джейхун Рахметов, CEO
medtech-сервиса Budu

Основной вызов для medtech, по мнению Дмитрия Зацепина, директора направления «Клиническая медицина» группы «Акцион», — это заметный рост осторожности бюджетных клиник при закупках продуктов и сервисов.

«Давление регуляторных и правоохранительных органов на клиники сказывается даже на лояльных многолетних подписчиках в корпоративном сегменте. Процедура подписки может серьезно удлиняться, требовать дополнительных разъяснений, обоснований.»



Дмитрий Зацепин, директор направления «Клиническая медицина» группы «Акцион»

В то же время он уверен, что 2024 год обещает быть очень хорошим для сервисов на основе ИИ: «Государство запустило программу поддержки внедрения таких сервисов в регионах».



3.4. Принцип доступности и персонализация

Участники разных сегментов рынка отметили тренд на персонализацию. С развитием технологий и увеличением конкуренции клиент все больше требует индивидуального подхода. CEO «Здоровье.ру» Эрик Бровко видит рост интереса к максимальной персонификации сервисов и программ поддержки, включающих дополнительно интеграцию медицинских устройств, лабораторную диагностику, доставку препаратов, поддержку врача и ассистента и пр.

«Цифромед» отметил тренд на персональных медицинских помощников, «что особенно актуально для пациентов с хроническими заболеваниями, которым требуется специальный дистанционный мониторинг». А CEO Lab4U Валерий Саванович рассказал, что достижения в области геномики и молекулярной диагностики ведут к переходу к персонализированной медицине, адаптирующей планы лечения к генетическому составу человека.

Кроме того, в глобальном здравоохранении в приоритете сейчас принципы доступности и равномерности распределения медицинских ресурсов и услуг, заметил Михаил Загубиженко, генеральный директор ООО «МираМедикс».

«В России эта проблема не менее актуальна, чем в мире: врачи узкого профиля сконцентрированы в крупных городах, а пациенты – равно распределены по всем регионам. Чтобы решить эти проблемы, мы разработали платформу “МираМедикс Онколайн”. Она дает возможность пациентам из отдаленных регионов быстро и своевременно получать квалифицированную медицинскую помощь, а врачам – оперативно принимать решения, основанные на коллективном опыте и экспертизе.»



Михаил Загубиженко, генеральный директор ООО «МираМедикс».

3.5. Диверсификация бизнеса, цифровые платформы и удаленка

Для некоторых игроков 2023 год ознаменовался как период активной диверсификации бизнеса, когда компании начали уходить от одного направления в более широкие области. Например, гендиректор медтехкомпании «Доктор Рядом» Александр Андреев отметил, что сейчас интегрированная телемедицина не является основой для его бизнеса.

«Мы позиционируем себя как полный medtech. Мало кто на российском рынке может похвастаться in-house командами ИТ, ML, digital products и медицины.»



Александр Андреев, гендиректор медтехкомпании «Доктор Рядом»

Генеральный директор компании «Этнамед» Андрей Барсуков тоже рассказал, что организация уже осуществляет диверсификацию бизнеса и выход на новые слабоконкурентные рынки и ниши.

В этой связи многие компании задумываются над созданием цифровых платформ, которые будут включать в себя большой спектр медицинских услуг. Генеральный директор компании по разработке ПО «Мирамедикс» Михаил Загубиженко рассказал, что в сегменте оказания онкологической и медицинской помощи в целом определилась тенденция к созданию цифровых платформ, где все участники процесса могут взаимодействовать в режиме реального времени, вне зависимости от своего местоположения, для врачебных консультаций, коллективного принятия решений, определения тактики лечения, контроля и оценки результатов.

«Благодаря цифровым платформам происходит интеграция медицинских знаний из различных областей – от онкологии до молекулярной биологии. Подобный обмен экспертизой позволит врачам в ближайшее время эффективно справляться со сложными клиническими случаями и помочь большему количеству пациентов.»



Михаил Загубиженко, генеральный директор ООО «МираМедикс»

Пандемия Covid-19 не могла пройти бесследно, и удаленка осталась с нами не только в формате работы или учебы, но и в других сферах, например, в здравоохранении. Из-за этого сейчас компании создают цифровые платформы и стараются сделать доступной услугу человеку, который не может или не хочет прийти в клинику или лабораторию.

«Переход к дистанциальному оказанию медицинской помощи привел к расширению возможностей тестирования на дому и удаленного сбора биоматериала, что повлияло на прием, обработку и качество образцов, поступающих в клинические лаборатории.»

Онлайн-лаборатория Lab4U

В то же время, как заметил CEO Валерий Саванович, остаются вопросы по экономической окупаемости этих проектов, а также контролю корректности всех этапов лабораторной диагностики.

3.6. Корпоративные клиенты

Игроки отмечают сложность продвижения на b2c-рынке. Поэтому одной из тенденций 2023 года можно назвать акцент на b2b.

Например, с этим столкнулась компания Budu.

«И в B2B, и в B2C сегментах мы создаем нашу аудиторию: привлекаем новых клиентов, которые никогда ранее не пользовались цифровыми решениями для заботы о здоровье. А значит, цифровой путь должен быть бесшовным и удобным, чтобы пользователь при всем разнообразии выбора остался с нами.»

Джейхун Рахметов, CEO
medtech-сервиса Budu

О желании выйти на b2b-рынок заявила медтехкомпания «Доктор Рядом». «В новом году мы хотим использовать все наши наработки для дистрибуции в b2b-сегменте», — рассказал гендиректор компании.

Lab4U запустила аналог корпоративных электронных полисов для удовлетворения растущего спроса на трансформированный ДМС. Они включают чекап, расшифровку, подбор питания, тренировок и добавок.

«Влияние на выручку пока несущественно, поскольку новый для нас сегмент B2B2C требует более длинной разработки для удовлетворения индивидуальных потребностей компаний.»

Валерий Саванович, CEO
онлайн-лаборатории Lab4U

Кроме того, по его словам, произошло расширение сегмента исследований за счет активизации корпоративных клиентов. Кроме классической работы со страховыми компаниями они ищут варианты дополнительного стимулирования сотрудников с целью удержания.

3.7. Увеличение конкуренции

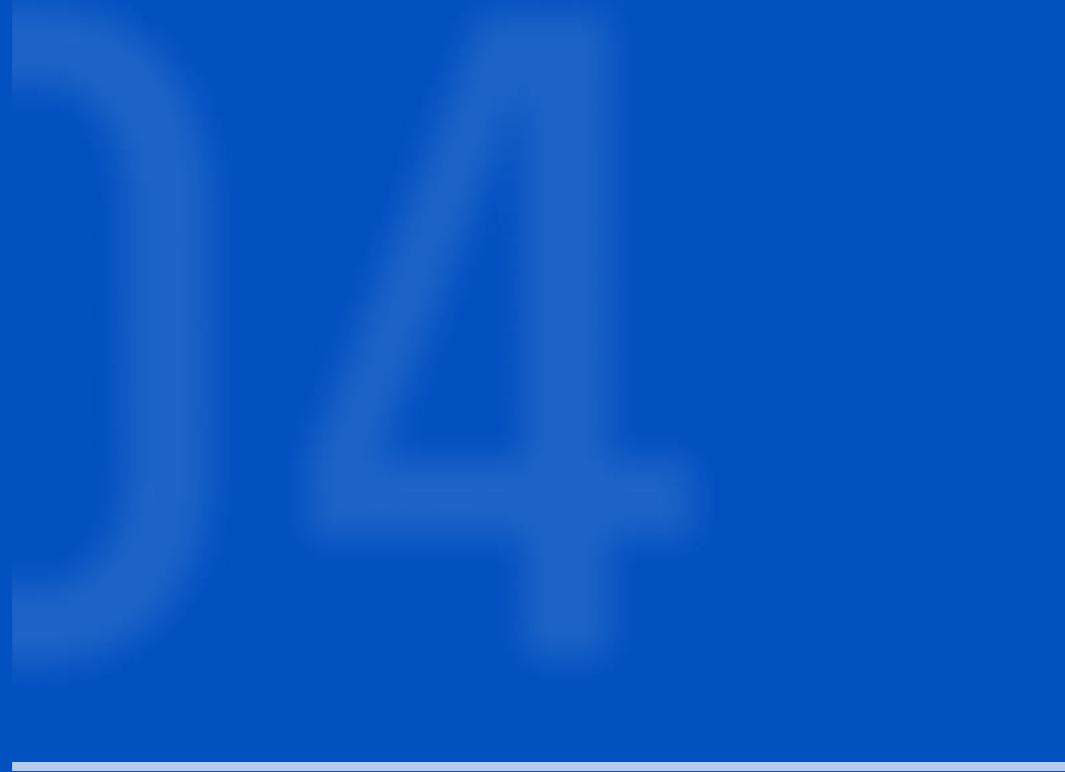
Не секрет, что с каждым годом на рынке появляется все больше компаний, связанных с медицинскими технологиями. Отсюда можно объяснить появившуюся конкуренцию, которую отмечают многие игроки.

Например, генеральный директор «Этнамеда» Андрей Барсуков уверен, что сейчас идет усиление конкуренции и демпинг, поэтому компания ищет новые слабоконкурентные рынки и ниши. В то же время Валерий Саванович, CEO Lab4U, делится проблемой, с которой столкнулась его компания: процесс перестройки на новые логистические каналы и производителей не завершен и почти все вендоры уже подняли цены на 2024 год.

«При этом рынок не готов к более серьезному повышению цен из-за высокой конкуренции.»



Валерий Саванович, CEO
онлайн-лаборатории Lab4U



Вызовы в 2024 году

Игроки не делают громких заявлений касательно прогнозов на 2024 год, ограничиваясь лишь скромными ожиданиями роста рынка. Во многом этот рост связан именно с развитием технологий, которые, очевидно, будут внедряться с большей силой и в большем размере. В этом компании видят и главный вызов года.

Для телемедицинского сервиса «Доктис» основным вызовом, равно как и возможностью, будет дальнейшее развитие технологий в медицине, и в частности – использование искусственного интеллекта.

«Отрасль может столкнуться с проблемой, когда из-за массового внедрения ИИ будет снижаться уровень знаний и квалификации врачей, чего нельзя допустить. Соответственно, думаем, что эта тема станет одной из основных в дискуссиях в профессиональном и технологическом сообществе.»

Сергей Лежнин, гендиректор телемедицинского сервиса “Доктис”

Разработчик протезов и нейроинтерфейсов «Моторика» тоже видит среди вызовов в следующем году адаптацию к быстро меняющимся технологиям, а также необходимость кратного увеличения производственных мощностей.

Центр компетенций по цифровизации здравоохранения «Цифромед» среди вызовов называет создание современной надежной цифровой инфраструктуры в сфере здравоохранения, которая поможет врачам принимать оптимальные решения по диагностике и лечению с использованием единых клинических рекомендаций и технологии ИИ, в том числе дистанционно.

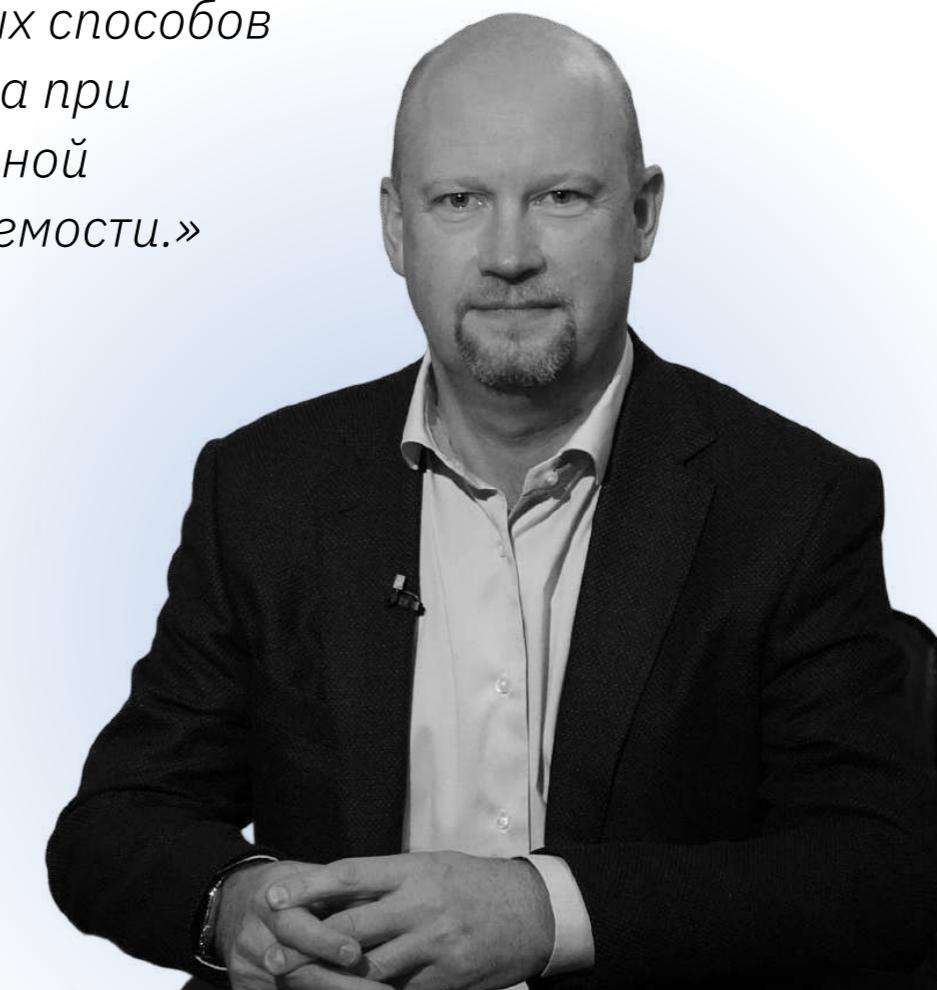
В этой связи компания выделяет сложности, которые предстоит преодолеть – обеспечение прозрачного взаимодействия всех информационных систем и доступа к консолидированным данным и аналитике для всех заинтересованных сторон (частные клиники, аптеки, страховые компании).

Компания по онлайн-обучению медработников «Акцион Медицина» также называет главным вызовом создание качественного продукта – актуальных и полезных образовательных программ, а также способность быстро и качественно реагировать на изменения в эпидобстановке, регуляторном поле, клинической практике.

Телемедицинский сервис Budu обращает внимание на большое количество маленьких игроков, работающих в разных сегментах сейчас, которым только предстоит доказать свою жизнеспособность и получить первые продажи. В то же время крупные игроки тоже будут искать способы монетизации уже существующих проектов и продвижения на B2C-рынке.

О запуске новых сервисов за рубежом и сложностях выхода на рынок СНГ говорит платформа «Здоровье ру». Главные вызовы – продолжение адаптации и локализация в других странах. Кроме того, компания видит проблемы для развития рынка в ограниченном доступе к венчурному финансированию. Об этом говорит и онлайн-лаборатория Lab4U.

«Снизился объем свободного капитала, вкладываемого в рынок. Венчурные инвесторы сложнее и дольше делают выбор. Возможное решение – создание прототипов без привлечения крупных инвесторов с помощью краудфандинга или использование иных способов получения капитала при заранее просчитанной экономике и окупаемости.»



Валерий Саванович, CEO онлайн-лаборатории Lab4U

Lab4U также среди вызовов на 2024 год отметил рост числа M&A сделок, что создаст крупных игроков с большими ресурсами и экспертизой. По мнению компании, это может снизить количество новых medtech-компаний.

«Потребуется больше ресурсов для привлечения и удержания пользователей. С другой стороны, это создаст больше возможностей для коллaborаций.»

онлайн-лаборатория Lab4U

ВЫВОДЫ

В 2023 году medtech-рынок вырос на 27%, несмотря на все сложности в виде санкций, инфляции, неуверенности в поставках и растущей геополитической напряженности. Инвестиции замедлились, но игроки надеются, что ситуация изменится в будущем из-за непрерывного развития технологий и выхода компаний на новый IT-уровень.

Искусственный интеллект уже стал неотъемлемой частью рынка, кто-то его значение для сферы сравнивает даже с открытием антибиотиков. Однако говорить о прорывных открытиях и новых продуктах, изменивших мир, нам еще только предстоит.

Игроки продолжают охотно сотрудничать с государством, которое как никогда заинтересовано в отечественных технологиях и продуктах. В этом году мы заметили тенденцию выхода за рубеж, в частности, в страны СНГ, куда репатриировались российские граждане в 2022 году. Компании уже сейчас говорят о сложности адаптации и локализации на этих рынках.

В 2023 году, как и в предыдущие годы, продолжился тренд на телемедицинские услуги. Этот сегмент по-прежнему самый быстрорастущий. Психотерапия сохраняет место одного из самых популярных направлений сегмента. Однако услуги врачей других специальностей набирают обороты тоже. Многие компании создают свои цифровые платформы, кто-то даже диверсифицирует бизнес, уходя от одного направления работы в более широкие области. Наблюдается большой спрос на индивидуальный подход.

Игроки видят сложности в продвижении на B2C-рынке, поэтому все чаще выбирают развиваться среди корпоративных клиентов.

Многие компании запланировали в 2024 году выход новых проектов и товаров. Кто-то ждет от этого года прорывных показателей, а кто-то не хочет заглядывать в будущее. В том, что год будет сложным, но интересным, не сомневается никто. А мы будем следить дальше.

МЕТОДИКА РЕЙТИНГА

В рейтинг включены частные компании, чей бизнес относится к сегменту medtech. Под медицинскими технологиями мы понимаем продукты, сервисы и решения, которые призваны спасать жизни людей и улучшать их здоровье: это телемедицина, медицинское оборудование, онлайн-запись к врачу, онлайн-обучение медработников, системы мониторинга и вызова помощи, онлайн-лаборатории. Мы не включили в исследование, например, сервисы заказа и доставки лекарств (такие как [apteka.ru](#), [eapteka.ru](#)), массовые офлайновые сети лабораторий, проводящих анализы (такие как Invitro, «Хеликс»), так как их суммарная выручка существенно превосходит выручку любой компании, представленной в этом топе, в то же время IT-решений сервисы не предлагают. Также в исследование не были включены медицинские сообщества для врачей и пользователей, так как они не имеют прямого отношения к medtech, а лишь предоставляют площадки для обмена мнениями.

Данные о выручке были получены путем анкетирования компаний или из бухгалтерской отчетности через систему «Контур.Фокус», а также с помощью оценки выручки экспертами команды Smart Ranking. У компаний, торгующих также на зарубежном рынке, использовались данные о выручке юридических лиц, зарегистрированных в России, поэтому могут быть не учтены зарубежные продажи.

АВТОР ИССЛЕДОВАНИЯ:
Валентина Путреша

ПРАВА НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ:
Настоящий отчет не может использоваться в коммерческих целях третьими лицами.
Является объектом авторского права, при упоминании или цитировании обязательна ссылка на источник: аналитический отчет «Итоги III квартала 2023 года на medtech-рынке России», подготовленный Smart Ranking (medtech-рынок Q3/2023, Smart Ranking).

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:
Дарья Рыжкова
+7 921 315-30-34
daria@smartranking.ru
edtechs.ru
smartranking.ru