

# Medtech-итоги первой половины 2024 года

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

## «ИТОГИ II КВАРТАЛА 2024 ГОДА НА МЕДТЕСН-РЫНКЕ РОССИИ»

на основании рейтинга топ-73 крупнейших компаний

ДАЙДЖЕСТ СОБЫТИЙ МИРОВОГО И РОССИЙСКОГО РЫНКОВ

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕЙТИНГА

ДИНАМИКА КОМПАНИЙ И ОБЗОР СЕГМЕНТОВ

ФАКТОРЫ РОСТА

ТРЕНДЫ И ПРОГНОЗЫ



# СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	4	Summary	5
<b>Мировой рынок</b>	<b>01</b>	<b>Главные тренды II квартала 2024 года</b>	<b>03</b>
1.1. Венчурная индустрия	7	3.1. Нехватка кадров	39
1.2. Новости	7	3.2. Логистика и импортозамещение	39
• ИИ	7	3.3. Ориентир на качество	40
• Чат-боты	8	3.4. Грамотность клиентов	41
• Телемедицина	9	3.5. Интеграция в ОМС	42
• VR и XR и др. технологии	10	3.6. Корпоративный клиент более чувствителен к шокам	42
<b>Российский рынок</b>	<b>02</b>	3.7. Расширение географии	43
• Цифровизация	12	3.8. МИС	43
• M&A и инвестиции	13	3.9. Новые стартапы и открытость к сотрудничеству	44
• Новости	14	3.10. ИИ	45
2.2. Топ-73 крупнейших компаний по итогам II квартала 2024 года	15	• Сложности при работе с ИИ	45
2.3. Топ-10 быстрорастущих компаний (Y2Y)	22	• Технологии, которые разрабатывают игроки medtech	47
2.4. Обзор сегментов по итогам II квартала 2024 года	23	<b>Вызовы и прогнозы</b>	<b>04</b>
• Телемедицина	23	Выводы	52
• Разработчики ПО	27	Методика рейтинга	52
• Устройства	32		
• Исследования	34		
• Онлайн-обучение медработников	36		



# ВСТУПЛЕНИЕ

Рост инвестиций в ИИ-стартапы, восстановление российского рынка M&A, чат-боты, VR, XR, открытость к коллаборациям, ориентир на качество и рост осведомленности о продуктах medtech — тренды, которые мы наблюдали во II квартале 2024 года.

По итогам II квартала 2024 года российский medtech вырос на **35%** год к году и стал на **13%** больше, чем в I квартале. Подводим итоги второго квартала в новом исследовании и рассказываем, чего ожидать от российского medtech в будущем.

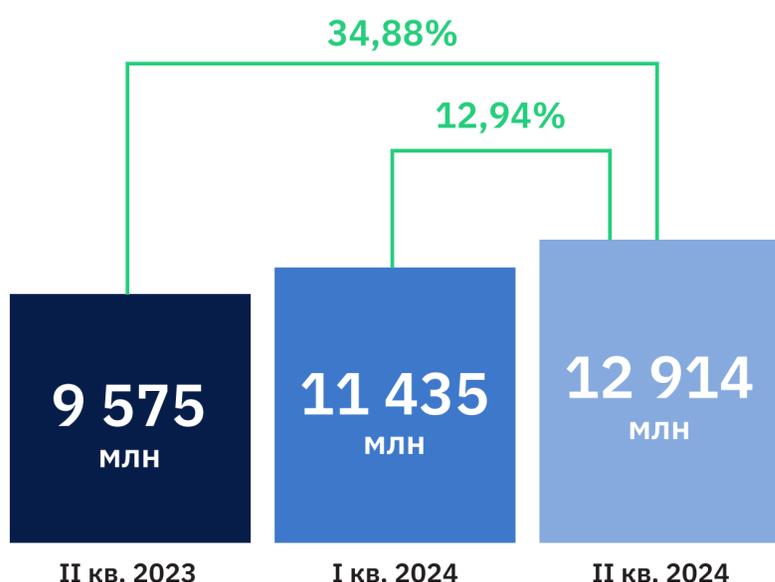
**Увлекательного изучения!**  
**Команда Smart Ranking**



- ▶ Объем российского medtech-рынка по топ-73 крупнейших компаний во II квартале 2024 года составил **12,9 млрд рублей**, что на **35%** больше, чем годом ранее, и на **13%** больше, чем в прошлом квартале.
- ▶ Основной годовой рост рынка в этот раз пришелся на сегмент устройств, в то же время телемедицина продолжает занимать большую долю в medtech.
- ▶ Лидерский состав не изменился — на первом месте по-прежнему телемедицинская компания «СберЗдоровье», на втором — разработчик ПО «Цифромед», на третьем — производитель протезов «Моторика».

- ▶ Российский рынок M&A показал более быстрый темп восстановления, чем ожидали эксперты.
- ▶ Дефицит кадров в РФ усилился в большинстве отраслей и по разным специальностям.
- ▶ Поведение клиента поменялось: растет его грамотность и осведомленность.
- ▶ Компании продолжают расширять географию своего продукта.
- ▶ ИИ стало частью рынка. Однако игроки видят сложности.

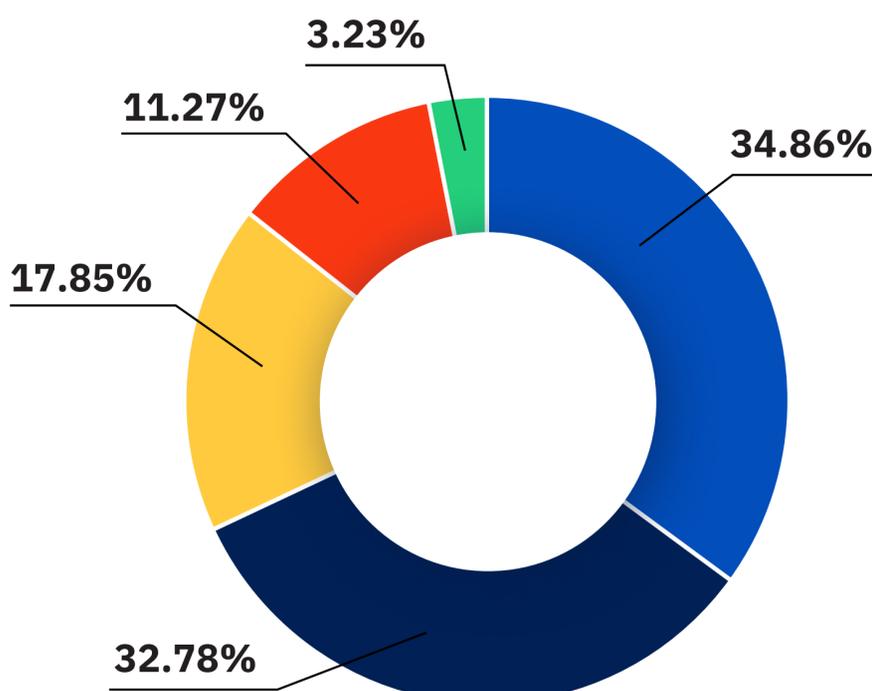
## Объем российского medtech-рынка по топ-73 компаний в II квартале 2024 года:



За год больше всего — на **60%** — увеличился сегмент устройств, и на **40%** — сегмент телемедицины. Остальные сегменты тоже выросли. Разработчики ПО — на **25%**, сфера исследований и онлайн-обучения медработников — по **23%** обе.

## Сегменты medtech-рынка

- Телемедицина
- Устройства
- Онлайн-обучение медработников
- Разработчики ПО
- Исследования



## Распределение выручки во II квартале 2024 года по сегментам

Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y	Q2Q
1 Телемедицина	3222,2	4154,2	4502,3	39,73 ↑	8,38 ↑
2 Разработчики ПО	3384,7	3433,6	4233,6	25,08 ↑	23,30 ↑
3 Устройства	1441,5	2183,2	2305	59,90 ↑	5,58 ↑
4 Исследования	1186	1255	1456	22,77 ↑	16,02 ↑
5 Онлайн-обучение медработников	340,2	408,6	417	22,63 ↑	2,10 ↑

0 500 1 000 2 000 5 000

### Главные тренды мирового рынка:

- государства — главные инвесторы в венчурные фонды;
- ИИ-стартапы в medtech переживают бум инвестиций;
- чат-боты о здоровье не имеют доверия среди жителей стран Азии, Европы, США и Африки;
- технологии расширенной реальности.

### Главные тренды российского рынка:

- нехватка кадров;
- сложности с логистикой;
- смена модели поведения клиента;
- интеграция в ОМС;
- расширение географии;
- открытость к сотрудничеству.

# 01

---

# Мировой рынок

---

Smart  
Ranking

## 1.1. Венчурная индустрия

Invest Europe [выпустили](#) отчет о состоянии европейской венчурной индустрии в 2023 году. Государства были самыми главными инвесторами в венчурные фонды в 2023. Только доля госденег выросла в соотношении год к году. Второе и третье место после государств занимают частные инвесторы и так называемые «семейные офисы». Доля корпоративных денег в фондах упала на **16%** по сравнению с предыдущим годом.

По данным отчета, только 278 европейских фондов росли в 2023 году, это самый низкий показатель с 2019 года.

Фонды без узкого фокуса по индустриям и секторам выросли на **43%** от общей суммы капитала за 2023 год.

### Правительства стали крупнейшим источником венчурных фондов в 2023 г.

Доля от общего объема средств привлеченным венчурным капиталом в 2023 г. (%)



## 1.2. Новости

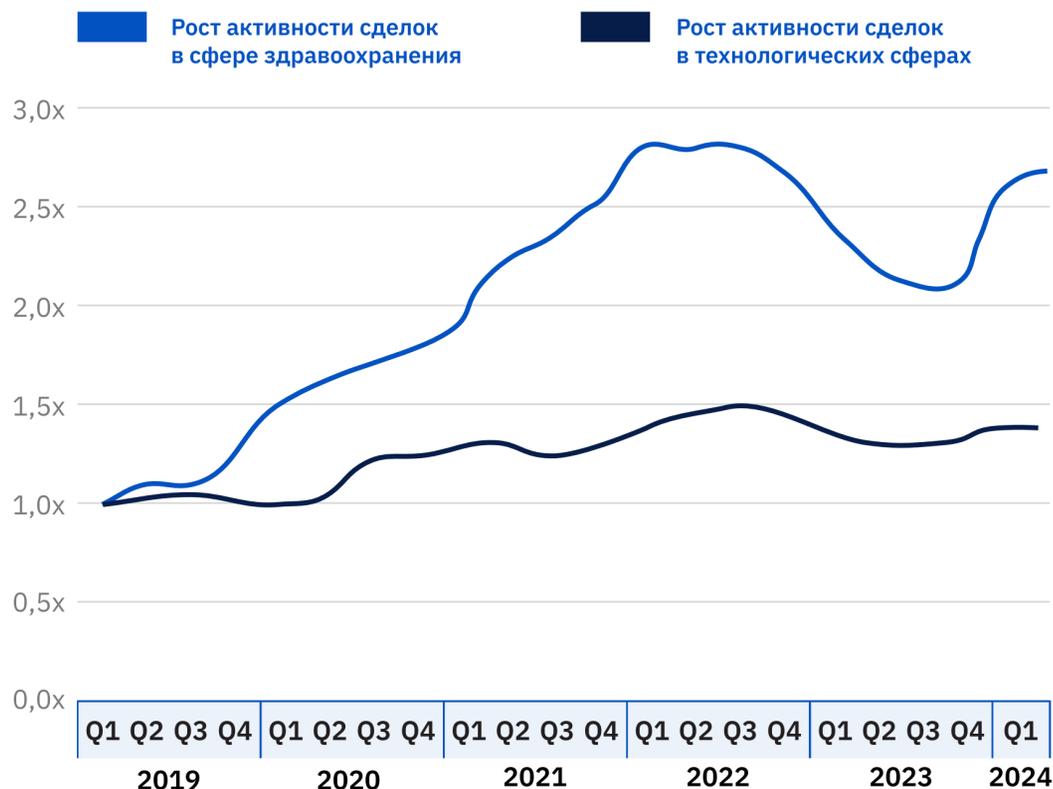
### ▶ ИИ

В США сейчас ИИ-стартапы в medtech переживают бум инвестиций. По данным аналитиков [SVB](#), инвестиции в такие компании в 2023 году в США составили **\$7,2**, а в 2024 году ожидается рост до **\$11,1 млрд**. В частности, власти США раздадут **\$1 млн** стартапам в области ИИ в здравоохранении, которые смогут повысить качество вводимых данных, пишет [Healthcare IT News](#).



### Индекс ускорения активности сделок в сфере здравоохранения

Рост активности в сфере технологий по сравнению с ростом активности сделок здравоохранения



## ▶ ИИ

Между тем фармацевтические компании потратили **\$1,9 млрд** на внедрение генеративного ИИ для разработки новых лекарств и молекул, следует из отчета CB Insights по рынку ИИ в здравоохранении в 2024 году. На втором месте по финансированию — ИИ для систематизации данных из электронных медкарт пациентов. На него игроки мирового medtech потратили **\$600 млн**.

Стэнфордский институт искусственного интеллекта представил ежегодный отчет [«Индекс искусственного интеллекта 2024»](#). Среди основных выводов — FDA одобряет все больше медизделий с ИИ, а производительность генеративного ИИ в медицине выросла в три раза.

#### Эксперты института перечислили главные достижения 2023 года в области разработки алгоритмов ИИ для медицины:

- модель EVEscape, которая улучшает прогнозирование пандемий,
- AlphaMissense, классифицирующая мутации,
- GPT-4 Medprompt — генеративная модель Microsoft с базой знаний по медицинским вопросам.

В апреле ВОЗ [сообщила](#) о запуске виртуального помощника на основе технологий генеративного искусственного интеллекта — S.A.R.A.H. или Smart AI Resource Assistant for Health. Сервис способен круглосуточно взаимодействовать с пользователями любых компьютерных устройств на восьми языках, предлагая им информацию по целому ряду вопросов, касающихся здоровья. В частности, он предоставляет информацию о здоровом образе жизни и психическом состоянии, помогая пользователям укреплять свое здоровье и благополучие.

Компании Google и Bayer объединяются для разработки новых продуктов на базе искусственного интеллекта для радиологов. Вместе компании, как пишет [Fierce Healthcare](#), будут развивать платформу для радиологов на базе Google Cloud и генеративного ИИ.

В Японии [разработали](#) приложение на основе ИИ-технологий, которые определяют боль у кошек по селфи. Изначально модель была обучена на **6000 фото котиков**. Приложением уже воспользовалось более **230 тысяч клиентов**, что повысило степень точности определения боли.

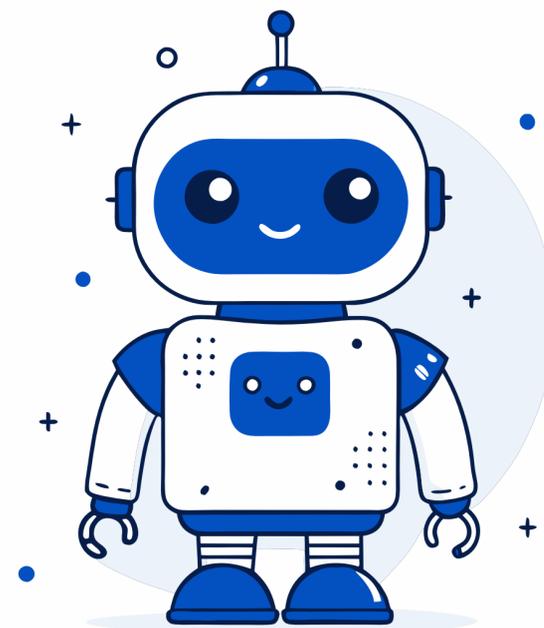
## ▶ Чат-боты

[Исследование](#) «Барометр доверия 2024: доверие и здоровье» показало, что жители стран Азии, Европы, США и Африки не склонны доверять информации о здоровье от чат-ботов на основе ИИ. Анализ провело консалтинговое агентство Edelman на основе опроса **15 тысяч респондентов из 16 стран мира**. Мнения относительно доверия к программам для врачей на основе ИИ и ИИ для поиска лекарств поделились поровну: половина опрошенных не доверяет технологиям, другая часть опрошенных полностью принимает инновации в области здравоохранения.

В Китае разработали медицинский чат-бот, заменяющий ChatGPT. Команда Гонконгского Центра искусственного интеллекта и робототехники (CAIR) при Китайской академии наук (CAS) разработала чат-бот, который помогает врачам в постановке медицинских диагнозов и в лечении, пишет [MobiHealthNews](#). Чат-бот под названием CARES Copilot 1.0 создан на основе языковой модели компании Meta (признана экстремистской в РФ и запрещена). Обученный с использованием графических процессоров от Huawei и Nvidia, он может обрабатывать различные данные, включая изображения, текст, голос, видео, МРТ, КТ и УЗИ.

## ▶ Чат-боты

Компания-разработчик чат-бота ChatGPT OpenAI запустила пилотный проект с онко-стартапом Color Health, в котором совместно разработали помощника на основе технологии генеративного ИИ. Новый GPT-4o будет помогать онкологам диагностировать и лечить рак. В частности, быстро и просто составлять план персонализированного лечения на основе данных пациентов, руководствуясь клиническими рекомендациями, динамикой течения заболевания и сопутствующими симптомами, пишет [Wall Street Journal](#).



## ▶ Телемедицина

В США телемедицину планируют включить в медицинскую страховку для граждан старше 65 лет. Это активно лоббирует Американское врачебное сообщество. Сейчас в медстраховках расширенные возможности телемедицины, когда пациент может консультироваться онлайн с врачами определенных специальностей, действуют только до 1 декабря 2024 года, передает [Fierce Healthcare](#).

Известно также, что стареющие американцы активно используют приложения для мониторинга показателей здоровья. Как показал [опрос](#), проведенный в апреле 2024 года U.S. News среди **1,5 тысячи американцев в возрасте 55+**, более половины респондентов активно используют технологии и сервисы, направленные на повышение качества жизни: мобильные приложения из категории «Здоровье», сервисы доставки продуктов на дом, девайсы для умного дома и носимые устройства. В целом 93% опрошенных американцев уверены: здоровое старение в привычной, домашней среде — цель, к которой должен стремиться каждый.

Американский гигант розничной и оптовой торговли Walmart, который показал крайнюю заинтересованность в развитии проектов цифрового здравоохранения, закрывает клиники и сворачивает проект телемедицины. В своем заявлении компания [объясняет](#) это решение неустойчивой бизнес-моделью и проблемами с оплатой виртуальных услуг. **«Решение закрыть весь 51 медицинский центр в пяти штатах и прекратить предоставление услуг виртуальной помощи было непростым»**, — заявили в Walmart.

Компания LG запускает продукт для медицинских организаций и компаний, оказывающих уход за пациентами на дому. Как пишет [MobiHealthNews](#), для нового проекта LG создает в США дочернюю компанию Primefocus Health, которая будет заниматься разработкой платформы для дистанционного мониторинга пациентов. Она будет собирать данные из медицинских информационных систем поставщиков услуг по уходу на дому, а потом анализ информации будет передан лечащим врачам пациентов.

Аналитическая компания [Future Care Capital](#) в своем обзоре пришла к выводам, что к 2030 году рынок технологий расширенной реальности (XR) в здравоохранении достигнет **\$25 млрд**. Авторы подчеркивают, что XR может улучшить процесс образования медработников. Например, благодаря новой технологии молодые врачи могут прорабатывать самые разные ситуации: от моделирования общения с конфликтными пациентами до проведения хирургических манипуляций.

Apple планирует расширить применение системы смешанной реальности Apple Vision Pro в здравоохранении. Компания [заявляет](#), что создает программы для обучения будущих медицинских работников, навигации в хирургии и профилактики и терапии ментальных расстройств.

Сотрудничество Apple и компании-разработчика медицинских информационных систем Epic уже принесло первые результаты: у врачей появилась возможность строить графики и диаграммы на основе электронных медицинских карт пациентов в виде объемных фигур в смешанной реальности, а также управлять медицинскими картами пациентов буквально одним пальцем в интерактивной среде.

Кроме того, в мае стало известно, что функция измерения давления крови (AFib) в Apple Watch получила сертификацию от Управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов США (FDA) в качестве устройства программы «Инструменты разработки медицинского оборудования» (MDDT), пишет [MobiHealthNews](#). Ее могут использовать в клинических исследованиях в качестве биомаркерного теста для неинвазивной оценки тяжести фибрилляции предсердий (разновидности аритмии), а также для оценки устройств для абляции сердца (процедуры для радикального лечения нарушений сердечного ритма).

Нашумевший имплант от компании Илона Маска Neuralink, который компания вживала в мозг мужчине, оказался некачественным, пишет [Forbes](#). В мае Neuralink сообщила о проблеме с этим имплантом — несколько контактов устройства, которые считывают нейронные сигналы, отсоединились от мозга. В результате уменьшилось число электродов, которые отслеживают сигналы мозга. В сообщении не говорится о негативных последствиях для здоровья пациента и не уточняется, сколько из 64 проводов устройства вышли из строя.

И следом появилась новость, что в США управление по контролю за продуктами и лекарствами [разрешила](#) компании Илона Маска Neuralink имплантировать чип в мозг второго пациента. С условием, что компания исправит недочеты своего первого импланта. К концу года Neuralink планирует вживить чипы 10 людям. Со слов компании, у них уже есть больше тысячи желающих поучаствовать в эксперименте. Neuralink в будущем может позволить пользоваться любым устройством силой мысли, а также существенно улучшить качество жизни людям с нарушением моторных функций.



02

---

# РОССИЙСКИЙ РЫНОК

---

Правительство России утвердило [стратегию](#) цифровизации здравоохранения до 2030 года. Цель цифровизации — создание единой платформенной экосистемы здравоохранения, где все процессы стандартизованы и унифицированы, все субъекты РФ достигли высокой степени цифровой зрелости здравоохранения. Согласно дорожной карте проекта, к 2030 году в систему здравоохранения каждого субъекта РФ будут внедрены не менее **12 медицинских изделий** на основе технологий искусственного интеллекта (ИИ), **50%** пациентов с диабетом и гипертонией будут обеспечены дистанционным мониторингом состояния здоровья с использованием персональных медицинских помощников.

В частности, в апреле стало известно, что на внедрение цифровой платформы «по управлению здоровьем человека» направят **35 млрд рублей**. Правительство должно разработать платформу, основанную на цифровом профиле пациента, до 2030 года, передает [Vademecum](#).

Уже сейчас в России полностью сформирован цифровой контур здравоохранения в рамках федерального проекта. Осталось решить еще несколько задач до конца 2024 года, сообщил замминистра здравоохранения Павел Пугачев, передает [ТАСС](#).

Правительство также [утвердило](#) актуализированное стратегическое направление в области цифровой трансформации социальной сферы до 2030 года. В качестве одного из множества проектов появится отдельное приложение для взаимодействия инвалидов со специалистами медико-социальной экспертизы и сотрудниками предприятий для комплексной реабилитации.

В апреле [«Медвестник»](#) опубликовал рейтинг цифровой зрелости здравоохранения разных стран мира в 2023 году по [версии](#) Global Digital Health Monitor (GDHM). Россия достигла четвертого уровня из пяти возможных. Аналитики компании изучили 67 стран — участниц ВОЗ. Рейтинг строится на основе опроса экспертов из более 20 стран и 50 консалтинговых агентств, а также информации из открытых источников.

Аналитики GDHM [поставили](#) России твердую «четверку» в целом и по нескольким параметрам, таким как уровень инфраструктуры, уровень регулирования и управления. К слову, у США и Канады в этих категориях «пять». При этом по таким пунктам, как «кадровое обеспечение», «сервисы и приложения», «стратегия и инвестиции» и «стандартизация и интероперабельность» оценок у России нет ввиду отсутствия данных.



## ► M&A и инвестиции

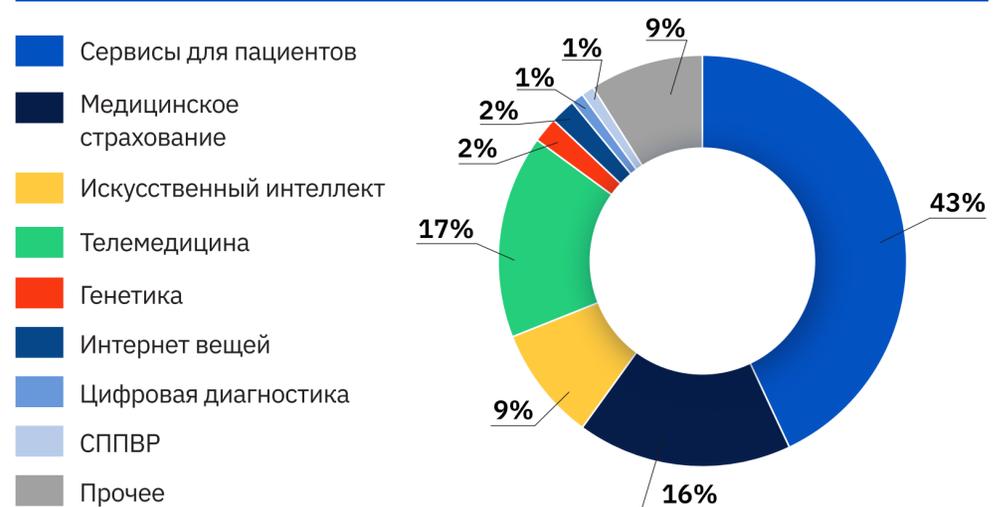
По итогам II квартала 2024 года российский рынок M&A показал более быстрый темп восстановления, чем ожидали эксперты, пишет [«Коммерсантъ»](#). Объем сделок составил **\$11,69 млрд (124 сделки)** в то время, как кварталом ранее было совершено **95 сделок на сумму \$9,7 млрд**.

Аналитики обращают внимание на формирование нового тренда на рынке M&A — перепродажа ранее выкупленных иностранных активов профильным инвесторам по высокой цене. Кроме того, заметная тенденция — «долг в обмен на активы». В этом случае сделка осуществляется за символические деньги, а покупателю надо будет погасить долг приобретенной компании.

В России, по данным компании [Webiomed](#), стартапы, специализирующиеся на ИИ и системах поддержки принятия врачебных решений, привлекли в 2023 году около **\$1,24 млн**. Это составляет **10%** суммарных инвестиций в цифровое здравоохранение.

Кроме того, больше всего инвестиций в цифровом здравоохранении в России с 2014 года привлекли компании, разрабатывающие сервисы для пациентов, пишет в своем блоге [Webiomed](#). Примеры таких сервисов — приложения для медитации, беременных, а также платформы продажи БАД на основе онлайн-тестов.

### Инвестиции в российское цифровое здравоохранение в 2014-2023 гг. по секторам рынка



## ТОП-10 венчурных сделок России I полугодия 2024

Компания Рыночная ниша	Описание	Объем инвестиций \$ млн	Инвесторы
1 <b>Моторика</b> AssistiveTech, Healthcare	Роботизированные протезы рук на основе 3D-печати и реабилитационная VR-платформа.	10,26	Не раскрываются
2 <b>Neiry</b> Business Software, EdTech, Healthcare, Media & Entertainment	Нейрокомпьютерные интерфейсы для взаимодействия «человек-машина», управление различными действиями за счёт сигналов головного мозга.	3,42	Фонд «Восход» и группа частных инвесторов
3 <b>FAbula AI</b> Media & Entertainment	Мультиплатформенное приложение для создания и редактирования изображений при помощи генеративного ИИ. Позволяет создавать аватары по фото и текстовым описаниям.	1,56 (2 раунда)	Стендап-комик Евгений Чебатков вложил \$56,4 тыс. Остальные инвесторы не раскрываются
4 <b>Extra Cinema</b> Media & Entertainment	Экосистема для кинотеатров, включающая в себя все необходимое оборудование и ПО для показа фильмов. Аналог стриминговой платформы, только киносеанс проходит оффлайн.	1,14	Фонд суверенных технологий НТИ
5 <b>Rebrandy Consulting</b> Cybersecurity	Разработчик алгоритмов выявления уязвимостей информационных систем и сайтов.	1,09	Softline Venture Partners
6 <b>Unitiki</b> Travel	Онлайн-сервис для поиска и покупки билетов на автобусы по России, странам СНГ и Европы.	1,08	Олеот

Компания Рыночная ниша	Описание	Объем инвестиций \$ млн	Инвесторы
7 <b>Qummy</b> FoodTech	Разработчик технологии «Умный лёд», которая позволяет сохранить полезные и органолептические свойства готовых блюд, и робопечи «Qummy», которая распознает блюдо по QR-коду на упаковке и выбирает программу для его приготовления.	1,06	Московский венчурный фонд, Фонд «Восход», Александр Еронин, Даурен Токтамысов
8 <b>Butler</b> Real Estate	Сервисы для многоквартирных домов: проведение собраний собственников, автоматизация обслуживания и благоустройства придомовых территорий, оценка и контроль работы УК.	0,86	Евгений Копыркин
9 <b>КБ им. Теслы</b> IndustrialTech, Transport & Logistics	Электротранспорт для бизнеса и проката, робототехника для складов.	0,58	Iskra Ventures
10 <b>Ubirator</b> CleanTech	B2B-платформа по вывозу мусора и вторсырья. Агрегирует пул исполнителей и заказчиков, а также пункты переработки вторичного сырья и позволяет эффективно управлять отходами.	0,55	Zerno Ventures, S.T. Capital, Дмитрий Левшин, Андрей Андрусов, Григорий Терентьев

## Новости

Московские врачи заполнили больше **400 тыс.** протоколов с помощью голоса, сообщается в [Telegram-канале](#) мэра Москвы Сергея Собянина. Речь идет об автоматизации описания медицинских снимков рентгенологом.

«Умная камера здоровья» от «СберЗдоровья» официально стала медицинским изделием. Устройство позволяет пациенту самостоятельно проводить осмотр и передавать информацию врачу. При помощи камеры можно сделать фотографии или видеозапись органов дыхания — горла и носа, ушей, а также кожных покровов. Устройство синхронизируется с мобильным приложением «СберЗдоровья» на смартфоне и передает фото и видео врачу для оценки состояния и дальнейших рекомендаций.

Научный коллектив специалистов МГУ им. М. В. Ломоносова, Московского политехнического университета и ООО «Гаммамед-Софт» [разработал](#) уникальный алгоритм с применением ИИ для автоматического выявления стенозированных (суженных) участков артерий головного мозга. Оценка сосудов выполняется на основе данных компьютерной томографической ангиографии (КТА).

В России разработали чат-бота для маршрутизации пациентов. Как пишет [ТАСС](#), студенты из Сеченовского Университета создали Telegram-бот, который собирает краткий анамнез и жалобы пациента до начала приема и освобождает врача от лишней бумажной работы. Это поможет оптимизировать время, отведенное на работу с пациентом. Кроме того, бот сможет самостоятельно направить человека к нужному специалисту.

В апреле команда студентов БГТУ «Военмех» им. Д. Ф. Устинова представила мобильное приложение, позволяющее отслеживать регулярность ухода за полостью рта, в том числе чистки зубов, принятия препаратов и визитов к стоматологу. Решение поможет формировать здоровые привычки для профилактики кариеса и других заболеваний, приводящих к потере зубов, сообщили [ТАСС](#) в пресс-службе Платформы Национальной технологической инициативы.

Стало известно, что компании получают открытые данные ведомств для обучения ИИ. Минэкономразвития разработало порядок раскрытия данных госведомств в интернете для разработки сервисов и систем на основе технологий искусственного интеллекта (ИИ), пишут [«Ведомости»](#).

## 2.2. Топ-73 крупнейших компаний по итогам II квартала 2024 года

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
1 <b>СберЗдоровье</b> телемедицина	1802	2328	2466	36,85 ↑	5,93 ↑
2 <b>«Цифромед»</b> ПО	1261	1028,5	1770*	40,36 ↑	72,10 ↑
3 <b>Моторика</b> устройства	366	675	873	138,52 ↑	29,33 ↑
4 <b>Доктис</b> телемедицина	331	462	520	57,10 ↑	12,55 ↑
5 <b>BestDoctor</b> телемедицина	260*	425*	450*	73,08 ↑	5,88 ↑
6 <b>Medical Visual Systems</b> разработчики и ПО	250*	300*	424	69,60 ↑	41,33 ↑
7 <b>Sycret</b> разработчики и ПО	240*	360*	350*	45,83 ↑	-2,78 ↓
8 <b>Lab4U</b> исследования	198	317	349	76,26 ↑	10,09 ↑
9 <b>Актион М</b> онлайн-обучение медработников	284,2	326,6	326,2	14,78 ↑	-0,12 ↓
10 <b>«Ясно»</b> телемедицина	285*	231,8*	280*	-1,75 ↓	20,79 ↑
11 <b>Alter</b> телемедицина	166,2	205*	260*	56,44 ↑	26,83 ↑
12 <b>R-Vascular</b> устройства	205	250	240	17,07 ↑	-4,00 ↓
13 <b>Еврокаппа</b> устройства	67	200	240	258,21 ↑	20,00 ↑

\*По оценке Smart Ranking

0 500 1 000 2 000 5 000



## 2.2. Топ-73 крупнейших компаний по итогам II квартала 2024 года

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
14 <b>Эйдос-Медицина</b> устройства	125	235*	200*	60,00 ↑	-14,89 ↓
15 <b>Genotek</b> исследования	180*	160*	200*	11,11 ↑	25,00 ↑
16 <b>Рapid Био</b> исследования	185*	120*	200*	8,11 ↑	66,67 ↑
17 <b>Budu (Ренессанс)</b> разработчики и ПО	236,2	271,4	196,3	-16,89 ↓	-27,67 ↑
18 <b>Smart Delta Systems (Инфоклиника)</b> разработчики и ПО	151,1	227,5	187,4	24,02 ↑	-17,63 ↓
19 <b>Digi Pax</b> разработчики и ПО	60,1*	250*	180*	199,50 ↑	-28,00 ↓
20 <b>Мобильные Медицинские Технологии</b> разработчики и ПО	160*	115*	170*	6,25 ↑	47,83 ↑
21 <b>СП.АРМ</b> разработчики и ПО	135*	150*	160*	18,52 ↑	6,67 ↑
22 <b>FlexiLigner</b> устройства	100*	150*	140*	40,00 ↑	-6,67 ↓
23 <b>Нетрика.Медицина</b> разработчики и ПО	203,1	106,8	130,6	-35,70 ↓	22,28 ↑
24 <b>Star Smile</b> устройства	154,3	134,9	130*	-15,75 ↓	-3,63 ↓
25 <b>ТестГен</b> исследования	190*	120*	130*	-31,58 ↓	8,33 ↑
26 <b>Атлас</b> исследования	105	115	130	23,81 ↑	13,04 ↑
27 <b>Пост Модерн Текнолоджи</b> разработчики и ПО	130*	120*	125*	-3,85 ↓	4,17 ↑

\*По оценке Smart Ranking

\*\*Масштаб отображения выручки увеличен X10 для комфортного изучения

0 50 100 200 500

## 2.2. Топ-73 крупнейших компаний по итогам II квартала 2024 года

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
28 <b>Zigmund.Online</b> телемедицина	104	108	111	6,73 ↑	2,78 ↑
29 <b>Parseq Lab</b> исследования	67*	115*	110*	64,18 ↑	-4,35 ↓
30 <b>«Доктор рядом» +Дос+</b> телемедицина	57,00	91,00	107,00	87,72 ↑	17,58 ↑
31 <b>3D Smile</b> устройства	110*	95*	100*	-9,09 ↓	5,26 ↑
32 <b>UNIM</b> исследования	94	90*	100*	6,38 ↑	11,11 ↑
33 <b>ООО «Этнамед»</b> телемедицина	40	87,4	93,3	133,25 ↑	6,75 ↑
34 <b>НаПоправку</b> телемедицина	72*	105*	90*	25,00 ↑	-14,29 ↓
35 <b>Gordiz</b> исследования	85*	88*	90*	5,88 ↑	2,27 ↑
36 <b>Медицинские компьютерные системы</b> устройства	91*	80*	85*	-6,59 ↓	6,25 ↑
37 <b>ЭкзоАтлет</b> устройства	50*	80*	85*	70,00 ↓	6,25 ↑
38 <b>Isocarb</b> исследования	31*	70*	80*	158,06 ↑	14,29 ↑
39 <b>AIMOTO   Кнопка Жизни</b> устройства	79,2	60,8	80	1,01 ↑	31,58 ↑
40 <b>Invisalign</b> устройства	67*	90*	70*	4,48 ↑	-22,22 ↓
41 <b>Цельс (ООО «Медицинские Скрининг Системы»)</b> платформы	53	70	70	32,08 ↑	0,00 ↑

\*По оценке Smart Ranking

\*\*Масштаб отображения выручки увеличен X10 для комфортного изучения

0 50 100 200 500

## 2.2. Топ-73 крупнейших компаний по итогам II квартала 2024 года

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
42 <b>YouTalk</b> телемедицина	54*	65*	70*	29,63 ↑	7,69 ↑
43 <b>ТехЛаб</b> разработчики и ПО	38	61,3	56,1	47,63 ↑	-8,48 ↓
44 <b>Med-Ray</b> разработчики и ПО	47*	50*	55*	17,02 ↑	10,00 ↑
45 <b>Pharma.Global</b> платформы	50,6	50*	55*	8,70 ↑	10,00 ↑
46 <b>КОМТЕК</b> разработчики ПО	77,1	59,3	54,5	-29,31 ↓	-8,09 ↓
47 <b>Bregis</b> разработчики и ПО	47*	47*	50*	6,38 ↑	6,38 ↑
48 <b>Steplife</b> устройства	8	119,5	45	462,5 ↑	-62,34 ↓
49 <b>Современная Научно-технологическая Академия</b> онлайн-обучение медработников	22*	35*	35*	59,09 ↑	0,00
50 <b>ONDOC</b> телемедицина	30*	25*	326,2	14,78 ↑	-0,12 ↓
51 <b>Проген</b> исследования	22*	28*	30*	36,36 ↓	7,14 ↑
52 <b>Третье Мнение</b> разработчики и ПО	30*	25*	30*	0,00	20,00 ↑
53 <b>К-Скай (Webiomed)</b> разработчики и ПО	11*	20*	30*	172,73 ↑	50,00 ↑
54 <b>ArchiMed+</b> разработчики и ПО	14*	25*	28*	100,00 ↑	12,00 ↑
55 <b>Артген биотех (институт стволовых клеток человека)</b> исследования	20*	25*	27*	35,00 ↑	8,00 ↑

\*По оценке Smart Ranking

\*\*Масштаб отображения выручки увеличен X10 для комфортного изучения

0 50 100 200 500

## 2.2. Топ-73 крупнейших компаний по итогам II квартала 2024 года

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
56 <b>Справочник врача</b> онлайн-обучение медработников	9*	20*	25*	177,78 ↑	25,00 ↑
57 <b>Учебно-информационный центр ВКС</b> онлайн-обучение медработников	19*	20*	23*	21,05 ↑	15,00 ↑
58 <b>Яндекс.Здоровье</b> телемедицина	21*	21*	20*	-4,76 ↓	-4,76 ↓
59 <b>DentalCRM</b> разработчики и ПО	19*	16*	20*	5,26 ↑	25,00 ↑
60 <b>Dental4Windows</b> разработчики и ПО	18*	15*	19*	5,56 ↑	26,67 ↑
61 <b>SberMedAI</b> разработчики и ПО	25*	15*	17*	-32,00 ↓	13,33 ↑
62 <b>MiraMedix</b> разработчики и ПО	63*	10*	15*	-76,19 ↓	50,00 ↑
63 <b>Habilect</b> разработчики и ПО	12*	12*	14*	16,67 ↑	16,67 ↑
64 <b>«Здоровье.ру»</b> разработчики и ПО	37,6	13,5	10,2	-72,87 ↓	-24,44 ↓
65 <b>TEN MedPrint</b> устройства	10*	8*	10*	0,00	25,00 ↑
66 <b>Oncobox</b> исследования	9*	7*	10*	11,11 ↑	42,86 ↑
67 <b>АЛГОМ</b> онлайн-обучение медработников	6*	7*	8*	33,33 ↑	14,29 ↑
68 <b>True Smile</b> устройства	9*	5*	7*	-22,22 ↓	40,00 ↑
69 <b>DataMatrix</b> разработчики и ПО	4*	4*	5*	25,00 ↑	25,00 ↑

\*По оценке Smart Ranking

\*\*Масштаб отображения выручки увеличен X10  
для комфортного изучения

0 50 100 200 500

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
70 <b>INMEDICUM</b> разработчики и ПО	6*	4*	4*	-33,33 ↓	0,00
71 <b>Okdesk</b> разработчики и ПО	1,9	3,3	3,5	84,21 ↑	6,06 ↑
72 <b>QRepublik</b> разработчики и ПО	3*	3*	3*	0,00	0,00
73 <b>Комплексная медицинская информационная система (КМИС)</b> разработчики и ПО	1*	1*	1*	0,00	0,00

\*По оценке Smart Ranking

\*\*Масштаб отображения выручки увеличен X10 для комфортного изучения



Итого:	9 574,6	34,88 ↑	12,94 ↑
	11 434,6		
	12 914,1		

ИТОГО:

**13 млрд**

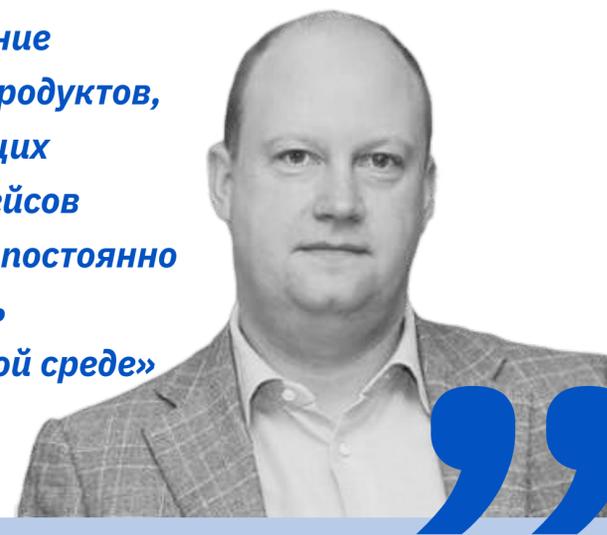
ВЫРУЧКА КОМПАНИЙ  
ВО II КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА

Во II квартале 2024 года общая выручка 73 крупнейших medtech-компаний составила около **13 млрд рублей** — на **35%** больше показателей II квартала 2023 года и на **13%** больше выручки за I квартал 2024 года.

Основной рост рынка год к году во II квартале приходится на сегмент устройств — **60%** (объем — **2,3 млрд рублей**). Устройства сместили на второе место предыдущего лидера роста — телемедицину (выручка — **4,7 млрд рублей**, рост год к году — **35%**). Лидер рынка — сегмент разработчиков ПО с **28%**, выручка которого составила **4 млрд рублей**. Большую долю на medtech-рынке по-прежнему занимает сегмент телемедицины — **36%**.

Темпы развития medtech-рынка и скорость инноваций, по мнению онлайн-лаборатории Lab4U, пока не успевают за сложившимся опытом в других рынках. Соответственно, компания видит минусы в таком темпе.

*«Это приводит к увеличению затрат на тестирование и внедрение новых продуктов, апгрейд существующих процессов и интерфейсов взаимодействия под постоянно меняющуюся модель поведения в цифровой среде»*



**Валерий Саванович**  
CEO компании Lab4U

Во II квартале топ-3 не изменился по сравнению с предыдущими периодами.

▶ **На первом месте остается телемедицинская компания «СберЗдоровье» с выручкой около 2,5 млрд рублей.**

Это на **37%** больше год к году и на **6%** больше, чем в прошлом квартале.

▶ **Второе место заняла компания по разработке ПО «Цифромед», результаты которой больше на 40%, чем год назад, и на 72%, чем в I квартале.**

Выручка организации, по нашим подсчетам, составила **1,8 млрд рублей**. Отметим, что «Цифромед» — это центр компетенций по цифровизации здравоохранения, разрабатывающий и развивающий цифровые решения для Минздрава и Минцифры.

▶ **Разработчик протезов и нейроинтерфейсов «Моторика» занял третье место с выручкой 873 млн рублей.**

В компании заявили, что ключевыми факторами роста во II квартале стали: увеличение доли бионики от общего числа произведенных и проданных протезов и развитие партнерских продаж в СНГ.

▶ **На четвертом месте рейтинга — телемедицинская компания «Доктис»**

Основные доходы которой по-прежнему приносят флагманские продукты: «Мое здоровье», направленное на системный контроль за состоянием здоровья клиентов, выявление и своевременное лечение заболеваний, и «Новое поколение», предлагаемое будущим мамам.

## 2.3. Топ-10 быстрорастущих компаний (Y2Y)

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей				Динамика, % Y2Y по Q2
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	2023 г.	
1 <b>Steplife</b> устройства	8	119,5	45	113	462,50 ↑
2 <b>Еврокаппа</b> устройства	67	200	240	607,2	258,21 ↑
3 <b>Digi Pax</b> разработчики и ПО	60,1*	250*	180*	747	199,50 ↑
4 <b>Справочник врача</b> онлайн-обучение медработников	9*	20*	25*	57,9	177,78 ↑
5 <b>К-Скай (Webiomed)</b> разработчики и ПО	11*	20*	30*	126	172,73 ↑
6 <b>Isocarb</b> исследования	31*	70*	80*	224,4	158,06 ↑
7 <b>Моторика</b> устройства	366	675	873	1858,7	138,52 ↑
8 <b>ООО «Этнамед»</b> телемедицина	40	87,4	93,3	249	133,25 ↑
9 <b>ArchiMed+</b> разработчики и ПО	14*	25*	28*	70,1	100,00 ↑
10 <b>«Доктор рядом» +Дос+</b> телемедицина	57	91	107	57	87,72 ↑

\*По оценке Smart Ranking

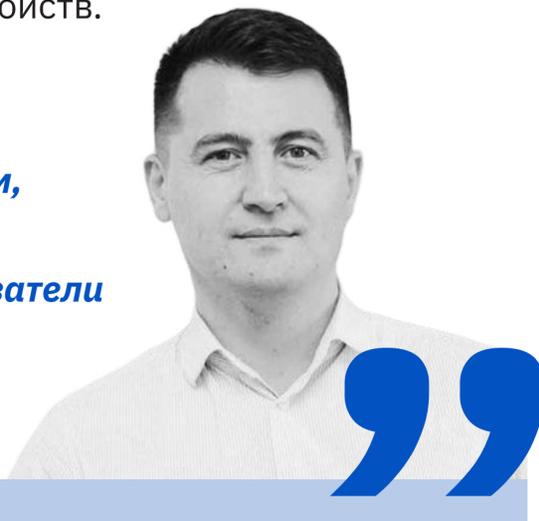
0 125 250 500 2 000

## 2.3. Топ-10 быстрорастущих компаний (Y2Y)

Первые два места рейтинга самых быстрорастущих заняли игроки из сегмента устройств — производитель протезов Steplife и производитель элайнеров «Еврокаппа» с ростом год к году **463%** и **258%** и выручкой **120 млн рублей** и **200 млн рублей** соответственно.

Steplife связывает рост не только с увеличением числа пациентов, получивших ранения в зоне специальной военной операции на Украине, но и с активностью компании в сегменте устройств.

**«В целом результаты соответствуют тем планам, которые мы поставили на 2024 год — наши показатели за год должны вырасти не менее чем в два раза»**



**Иван Худяков**

CEO компании Steplife

Самая быстрорастущая компания в прошлом квартале Webiomed (разработчик — ООО «К-Скай») заняла в этот раз пятое место — **173%** год к году с выручкой **30 млн рублей**, по нашей оценке. Вместе с тем, организация во II квартале **стала** лидером на рынке госзаказа по объему поставок систем поддержки принятия врачебных решений (СППВР) с компонентами, основанными на применении ML-технологий машинного обучения и ИИ. Общий объем закупок, по подсчетам Аналитического центра Vademecum, составил **148,2 млн рублей**.

Кроме того, производитель протезов «Моторика» (рост год к году — **139%** и выручка — **873 млн рублей**) в июне получил **900 млн рублей** венчурных инвестиций. На эту сделку **приходится** более трети всего объема венчурных инвестиций в первом полугодии 2024.

## 2.4. Обзор сегментов по итогам II квартала 2024 года

### Телемедицина

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
1 <b>СберЗдоровье</b> телемедицина	1802	2328	2466	36,85 ↑	5,93 ↑
2 <b>Доктис</b> телемедицина	331	462	520	57,10 ↑	12,55 ↑
3 <b>BestDoctor</b> телемедицина	260*	425*	450*	73,08 ↑	5,88 ↑

\*По оценке Smart Ranking

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей	Динамика, %	
		Y2Y по Q2	Q2Q
4 <b>«Ясно»</b> телемедицина	II квартал 2023: 285* I квартал 2024: 231,8* II квартал 2024: 280*	-1,75 ↓	20,79 ↑
5 <b>Alter</b> телемедицина	II квартал 2023: 166,2 I квартал 2024: 205* II квартал 2024: 260*	56,44 ↑	26,83 ↑
6 <b>Zigmund.Online</b> телемедицина	II квартал 2023: 104 I квартал 2024: 108 II квартал 2024: 111	6,73 ↑	2,78 ↑
7 <b>«Доктор рядом» +Дос+</b> телемедицина	II квартал 2023: 57 I квартал 2024: 91 II квартал 2024: 107	87,72 ↑	17,58 ↑
8 <b>ООО «Этнамед»</b> телемедицина	II квартал 2023: 40 I квартал 2024: 87,4 II квартал 2024: 93,3	133,25 ↑	6,75 ↑
9 <b>НаПоправку</b> телемедицина	II квартал 2023: 72* I квартал 2024: 105* II квартал 2024: 90*	25,00 ↑	-14,29 ↓
10 <b>YouTalk</b> телемедицина	II квартал 2023: 54* I квартал 2024: 65* II квартал 2024: 70*	29,63 ↑	7,69 ↑
11 <b>ONDOC</b> телемедицина	II квартал 2023: 30* I квартал 2024: 25* II квартал 2024: 326,2	14,78 ↑	-0,12 ↓
12 <b>Яндекс.Здоровье</b> телемедицина	II квартал 2023: 21* I квартал 2024: 21* II квартал 2024: 20*	-4,76 ↓	-4,76 ↓

\*По оценке Smart Ranking

\*\*Масштаб отображения выручки увеличен X10 для комфортного изучения



<b>Итого:</b>	II квартал 2023: 3222,2 I квартал 2024: 4154,2 II квартал 2024: 4502,3	39,73 ↑	8,38 ↑
---------------	--	---------	--------

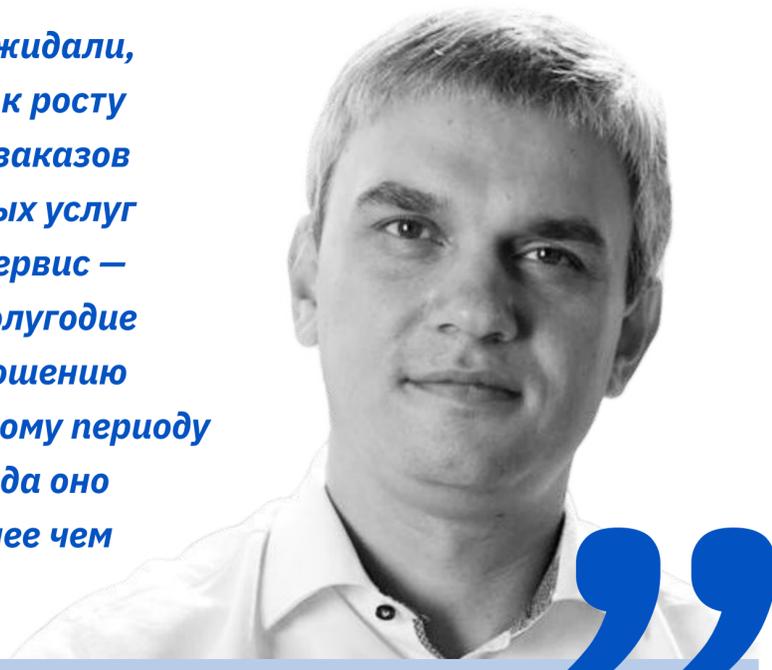
Объем сегмента телемедицины во II квартале 2024 года составил **4,5 млрд рублей** — на **40%** больше, чем год назад, и на **8%** больше, чем в I квартале. Доля телемедицины от общего объема рынка — **35%**.

## Лидером сегмента остается компания «СберЗдоровье»

Выручка которой в этом квартале составила **2,47 млрд рублей**, что на **37%** больше год к году. Компания занимается цифровыми медицинскими сервисами, где можно записаться к врачу, на диагностику и т.д.

Денис Швецов, генеральный директор медицинской компании «СберЗдоровье», заявил, что во II квартале организация сделала акцент на расширение географии услуг по лабораторной диагностике, так как внутри этого направления есть растущий спрос.

*«Как мы и ожидали, это привело к росту количества заказов лабораторных услуг через наш сервис — за первое полугодие 2024 по отношению к аналогичному периоду прошлого года оно выросло более чем в 2,5 раза»*



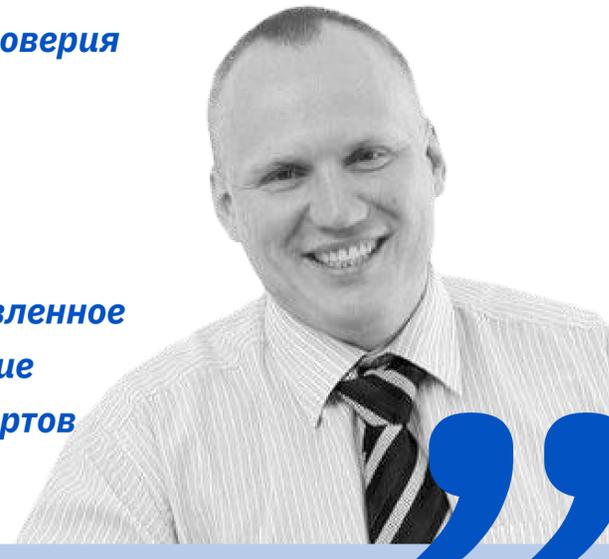
**Денис Швецов**

генеральный директор «СберЗдоровье»

## Второе место в сегменте занимает «Доктис»

Выручкой, которая выросла на **57%** год к году, **520 млн рублей**. Основным проектом в этом году «Доктис» называет мониторинг беременности, которое позволяет женщинам получать доступ к персонифицированному контенту, возможность передачи объективных данных о состоянии здоровья, возможность контактировать удаленно со своим лечащим врачом.

*«Мы считаем важным продолжать работу над устранением недоверия к телемедицинским услугам, расширять сотрудничество с государственными структурами, направленное на совершенствование действующих стандартов и правил»*



**Сергей Лежнин**

генеральный директор «Доктис»

У «Этнамед» основным продуктом остается медицинский консерж.

*«Пока смотрим на тренды 2024 года. Что-то кардинально новое, возможно, надумаем запускать в 2025 году»*



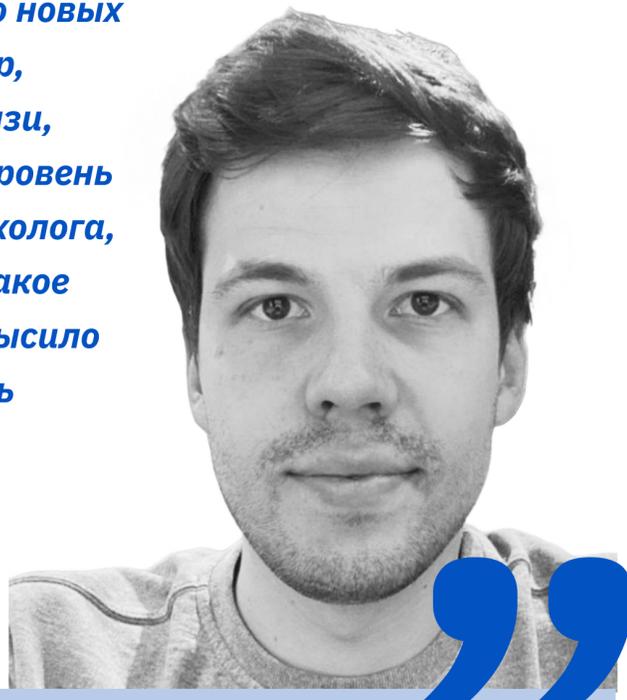
**Андрей Барсуков**

СЕО компании «Этнамед»

Результаты продаж Zigmund.Online за первые шесть месяцев 2024 года соответствуют ожиданиям компании.

**Телемедицина**

**«В I-II квартале 2024 года мы успешно запустили несколько новых продуктов. Например, платформу видеосвязи, которая повышает уровень сервиса как для психолога, так и для клиента. Такое решение сильно повысило конфиденциальность сервиса»**

**Егор Исаев**

финансовый директор компании Zigmund.Online

Кроме того, по его словам, компания постепенно улучшала алгоритмы подбора психолога, что сейчас позволяет клиенту подобрать наиболее подходящего специалиста.

**«В потребительском сегменте (B2C) видим постепенный устойчивый рост спроса со стороны населения»,**  
— поделился финдиректор



Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
1 <b>«Цифромед»</b> ПО	1261	1028,5	1770*	40,36 ↑	72,10 ↑
2 <b>Medical Visual Systems</b> разработчики и ПО	250*	300*	424	69,60 ↑	41,33 ↑
3 <b>Sycret</b> разработчики и ПО	240*	360*	350*	45,83 ↑	-2,78 ↓
4 <b>Budu (Ренессанс)</b> разработчики и ПО	236,2	271,4	196,8	-16,89 ↓	-27,67 ↑
5 <b>Smart Delta Systems (Инфоклиника)</b> разработчики и ПО	151,1	227,5	187,4	24,02 ↑	-17,63 ↓
6 <b>Digi Pax</b> разработчики и ПО	60,1*	250*	180*	199,50 ↑	-28,00 ↓
7 <b>Мобильные Медицинские Технологии</b> разработчики и ПО	160*	115*	170*	6,25 ↑	47,83 ↑
8 <b>СП.АРМ</b> разработчики и ПО	135*	150*	160*	18,52 ↑	6,67 ↑
9 <b>Нетрика.Медицина</b> разработчики и ПО	203,1	106,8	130,6	-35,70 ↓	22,28 ↑
10 <b>Пост Модерн Текнолоджи</b> разработчики и ПО	130*	120*	125*	-3,85 ↓	4,17 ↑
11 <b>Цельс (ООО «Медицинские Скрининг Системы»)</b> платформы	53	70	70	32,08 ↑	0,00 ↑
12 <b>ТехЛаб</b> разработчики и ПО	38	61,3	56,1	47,63 ↑	-8,48 ↓
13 <b>Med-Ray</b> разработчики и ПО	47*	50*	55*	17,02 ↑	10,00 ↑
14 <b>Pharma.Global</b> платформы	50,6	50*	55*	8,70 ↑	10,00 ↑

\*По оценке Smart Ranking

0 500 1 000 2 000 5 000

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
15 <b>КОМТЕК</b> разработчики ПО	77,1	59,3	54,5	-29,31 ↓	-8,09 ↓
16 <b>Bregis</b> разработчики и ПО	47*	47*	50*	6,38 ↑	6,38 ↑
17 <b>Третье Мнение</b> разработчики и ПО	30*	25*	30*	0,00	20,00 ↑
18 <b>К-Скай (Webiomed)</b> разработчики и ПО	11*	20*	30*	172,73 ↑	50,00 ↑
19 <b>ArchiMed+</b> разработчики и ПО	14*	25*	28*	100,00 ↑	12,00 ↑
20 <b>DentalCRM</b> разработчики и ПО	19*	16*	20*	5,26 ↑	25,00 ↑
21 <b>Dental4Windows</b> разработчики и ПО	18*	15*	19*	5,56 ↑	26,67 ↑
22 <b>SberMedAI</b> разработчики и ПО	25*	15*	17*	-32,00 ↓	13,33 ↑
23 <b>MiraMedix</b> разработчики и ПО	63*	10*	15*	-76,19 ↓	50,00 ↑
24 <b>Habilect</b> разработчики и ПО	12*	12*	14*	16,67 ↑	16,67 ↑
25 <b>«Здоровье.ру»</b> разработчики и ПО	37,6	13,5	10,2	-72,87 ↓	-24,44 ↓
26 <b>DataMatrix</b> разработчики и ПО	4*	4*	5*	25,00 ↑	25,00 ↑
27 <b>INMEDICUM</b> разработчики и ПО	6*	4*	4*	-33,33 ↓	0,00
28 <b>Okdesk</b> разработчики и ПО	1,9	3,3	3,5	84,21 ↑	6,06 ↑

\*По оценке Smart Ranking

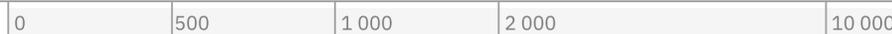
\*\*Масштаб отображения выручки увеличен X10 для комфортного изучения

0 50 100 200 500

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
29 <b>QRepublik</b> разработчики и ПО	3*	3*	3*	0,00	0,00
30 <b>Комплексная медицинская информационная система (КМИС)</b> разработчики и ПО	1*	1*	1*	0,00	0,00

\*По оценке Smart Ranking

\*\*Масштаб отображения выручки увеличен X10 для комфортного изучения



Итого:	3384,7	25,08 ↑	23,30 ↑
	3433,6		
	4233,6		

Сегмент разработчиков ПО заработал во II квартале 2024 года **4,2 млрд рублей** — это на **25%** больше, чем год назад, и на **12%** больше, чем в I квартале. Доля разработчиков ПО от общего объема рынка составила **33%**.

Огромную роль в развитии сегмента играет государство, которое задает направление для региональных инициатив по цифровизации здравоохранения. Сейчас Россия настроена на импортозамещение, поэтому многие игроки сегмента работают с госконтрактами.

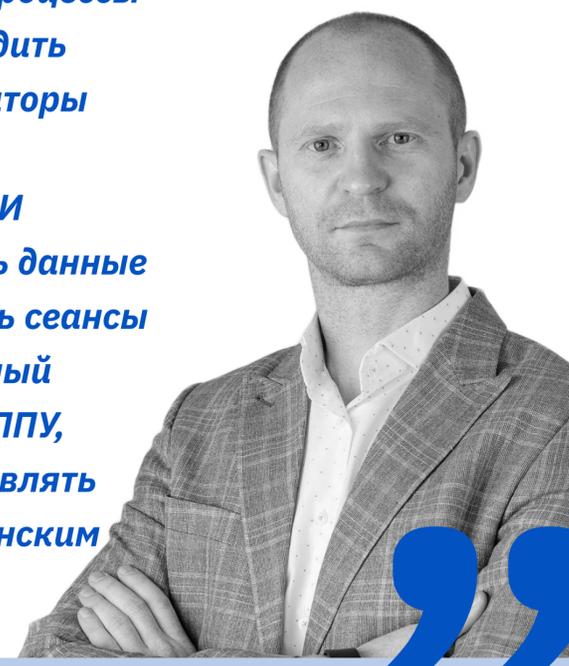
### Лидером рынка в очередной раз становится компания «Цифромед» с 1,8 млрд рублей выручки, по нашей оценке.

Это на **40%** больше, чем в прошлом году, и на **72%** больше показателей прошлого квартала. Компания продолжает работать над федеральным проектом «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения», который уже подходит к концу. «Цифромед» до 2024 года назначен единственным поставщиком закупок Минздрава по развитию единой государственной информационной системы в сфере медицины.

### Второе место в сегменте разработчиков ПО заняла компания Medical Visual Systems

У которой выручка составила **424 млн рублей**. Это на **70%** больше, чем год назад, и на **41%**, чем в I квартале. Основным продуктом организации, который пользуется наибольшим спросом, является комплекс систем телемедицины «ВЕГА» (MVS VEGA) — это отечественный программно-аппаратный комплекс для создания современных интегрированных операционных.

*«Комплекс позволяет визуализировать все процессы в ходе операций, выводить на операционные мониторы данные проведенных исследований (МРТ, УЗИ и так далее), сохранять данные об операции, проводить сеансы видеосвязи, вести единый видеоархив операций ЛПУ, централизованно управлять инженерным и медицинским оборудованием»*



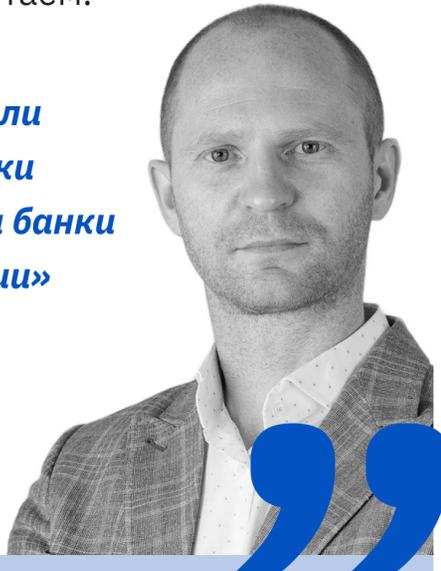
**Кирилл Запутряев**

директор по развитию компании Medical Visual Systems

## ► Разработчики ПО

Представитель компании отметил, что во II квартале 2024 года по сравнению с предыдущими периодами произошел сдвиг и перенос сделок на IV квартал 2024 года из-за переноса торгов на государственные закупки. Организация в этом квартале столкнулась со сложностями в расчетах с Китаем.

**«Прямые платежи в юанях стали практически невозможны. Сроки растянулись на месяцы, а сами банки значительно повысили комиссии»**



**Кирилл Запутряев**

директор по развитию компании Medical Visual Systems

Компания Budu, которая ранее была телемедицинской, в начале 2024 года приняла решение об изменении стратегии и сосредоточилась на выходе в розничный сегмент рынка. Теперь Budu находится в сегменте разработчиков ПО, так как сейчас основной фокус организации, как заявила CEO Анна Гусак, получил новый технологичный проект — «Маркетплейс медицинских услуг budu.ru». Пилотная версия на данный момент уже вышла на целевые финансовые показатели.

**«Мы продолжим тестирование новых механик и каналов привлечения клиентов, запланированы эксперименты с UX/UI и работа с retention. На текущем этапе мы довольны результатами»**



**Анна Гусак**

CEO компании Budu

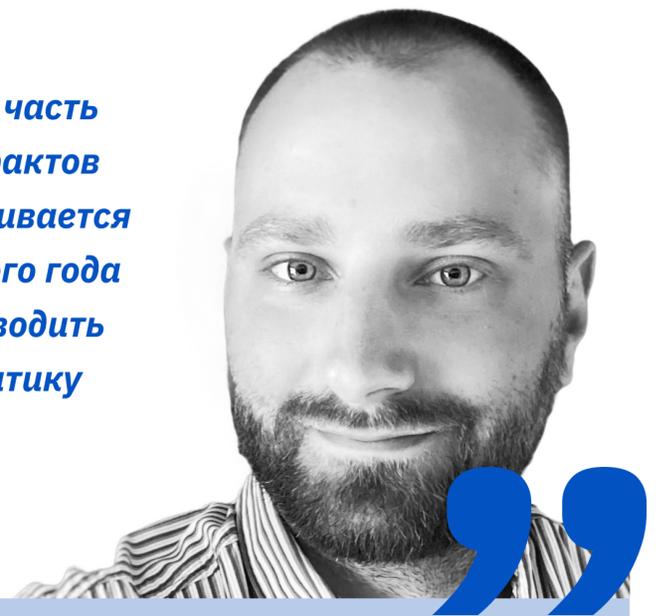
С точки зрения доходов, существенная часть выручки в первом полугодии все еще приходится на цифровые продукты, связанные с ДМС.

**«В связи с этим принято еще одно ключевое решение — продукты “Цифровая Клиника” и “Кейс Менеджмент” с 2025 года будут переданы для дальнейшего развития в Департамент ДМС Группы Ренессанс»,**

— заявила Анна Гусак. По ее словам, продукт легче развивать в синергии со страховым бизнесом.

Компания, которая разрабатывает цифровые решения для пользы регионального здравоохранения в сегменте B2G, «ТехЛАБ» сообщила, что наблюдает устойчивую тенденцию в части продаж — плюс **40%** за II квартал год к году.

**«При этом большая часть заключенных контрактов традиционно оплачивается в конце календарного года — тогда и стоит проводить полноценную аналитику по продажам»**



**Артем Магницкий**

директор по развитию бизнеса IT-компании «ТехЛАБ»

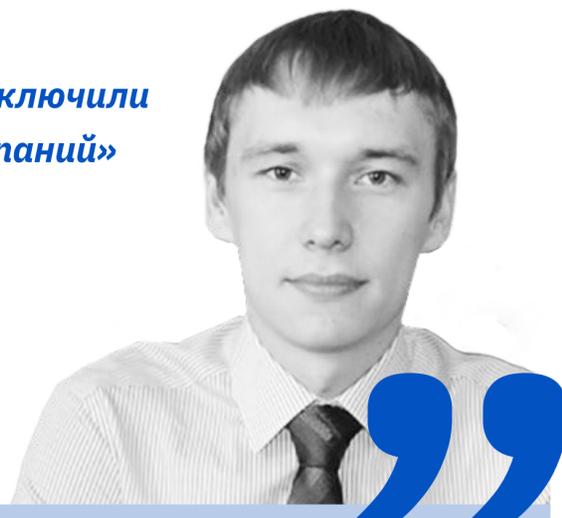
Он также сообщил, что сейчас компания подходит к финальной стадии регистрации в качестве медизделия сервиса Galenos.AI, предназначенного для раннего выявления онкологии на основе анамнеза пациента и данных его электронной медицинской карты. Кроме того, компания запустила новые ИИ-компоненты Galenos.LLM и Galenos.NLP.

**«Они позволяют выявлять важную клиническую информацию в медицинских текстах, например, в отсканированном заключении врача»,** — заявил Артем Магницкий. По его словам, во II квартале было исполнено несколько долгосрочных контрактов, которые и повлияли на выручку за этот период.

## ▶ Разработчики ПО

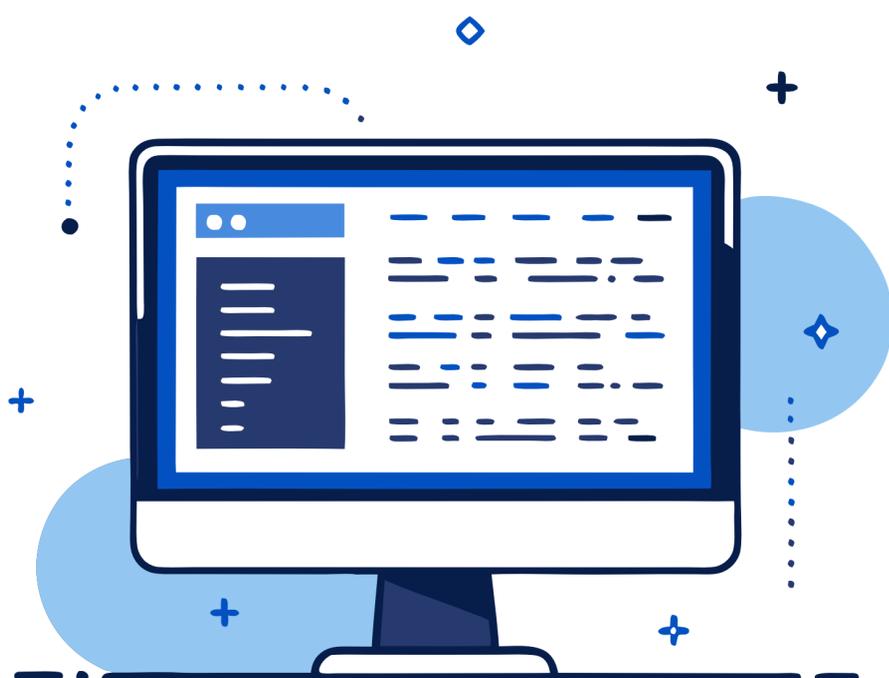
Компания Okdesk закончила II квартал с ростом выручки на **84%** год к году. В конце 2023 года организация выпустила новый, полностью интегрированный в текущее ПО модуль «Складского учета» для нужд сервиса.

*«Уже в этом году его подключили несколько десятков компаний»*



**Кирилл Федулов**

финансовый директор Okdesk



Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
1 <b>Моторика</b> устройства	366	675	873	138,52 ↑	29,33 ↑
2 <b>R-Vascular</b> устройства	205	250	240	17,07 ↑	-4,00 ↓
3 <b>Еврокаппа</b> устройства	67	200	240	258,21 ↑	20,00 ↑
4 <b>Эйдос-Медицина</b> устройства	125	235*	200*	60,00 ↑	-14,89 ↓
5 <b>FlexiLigner</b> устройства	100*	150*	140*	40,00 ↑	-6,67 ↓
6 <b>Star Smile</b> устройства	154,3	134,9	130*	-15,75 ↓	-3,63 ↓
7 <b>3D Smile</b> устройства	110*	95*	100*	-9,09 ↓	5,26 ↑
8 <b>Медицинские компьютерные системы</b> устройства	91*	80*	85*	-6,59 ↓	6,25 ↑
9 <b>ЭкзоАтлет</b> устройства	50*	80*	85*	70,00 ↓	6,25 ↑
10 <b>AIMOTO   Кнопка Жизни</b> устройства	79,2	60,8	80	1,01 ↑	31,58 ↑
11 <b>Invisalign</b> устройства	67*	90*	70*	4,48 ↑	-22,22 ↓
12 <b>Steplife</b> устройства	8	119,5	45	462,5 ↑	-62,34 ↓
13 <b>TEN MedPrint</b> устройства	10*	8*	10*	0,00	25,00 ↑
14 <b>True Smile</b> устройства	9*	5*	7*	-22,22 ↓	40,00 ↑

\*По оценке Smart Ranking

0 500 1 000 2 000 5 000

## Устройства

Итого:	1441,5	59,90 ↑	5,58 ↑
	2183,2		
	2305		

Во II квартале сегмент устройств вырос год к году на **60%** и на **6%** по сравнению с прошлым кварталом. Выручка сферы составила **2,3 млрд рублей**. Доля устройств от общего объема medtech-рынка составила **18%**.

### Лидер сегмента — «Моторика» с выручкой 873 млн рублей

Что на **139%** больше, чем год назад, и на **29%** больше, чем в начале года. Как мы писали ранее, компания назвала одним из главных факторов, повлиявших на выручку, — рост доли бионических протезов.

**В следующем квартале компания собирается, по словам гендиректора компании Андрея Давидюка, показать новую линейку протезов ног, а также планирует выпустить нейростимуляторы:**

- VNS (стимулятор блуждающего нерва)** предназначен для снижения частоты приступов у пациентов с эпилепсией, используется при терапии трудноизлечимой и фармакорезистентной эпилепсии. Предварительно дата выпуска — сентябрь 2024 года.
- SCS (стимулятор спинного мозга)** предназначен для стимуляции спинного мозга с целью облегчения хронической неустраняемой боли в тех случаях, когда лекарственная терапия нежелательна или больше неэффективна. Предварительно — 2024-2025 гг.

Протезами также занимается компания Steplife, которая поддерживается ИЦ «Сколково» и МИК, входит в программы поддержки АСИ и Минпромторга РФ. На рост организации оказали влияние несколько факторов: маркетинговые активности, развитие компании и взаимодействие с Минобороны.

**«Также увеличилось количество раненых на СВО, и поскольку наша ключевая задача — обеспечить их высокофункциональными протезами, они внесли значительный вклад в рост выручки»**

”

**Иван Худяков**

CEO Steplife

Во II квартале компания запустила углепластиковую стопу. Ожидается, что до конца этого года новый продукт добавит не менее **10%** к выручке, заявил CEO.

Кроме того, организация в ближайшем будущем запустит серийное производство бионического коленного модуля Steplife B7.

**«В этом году по плану мы выпустим не менее 10 штук. Мы готовы увеличивать производство, так как количество запросов на этот продукт минимум в 10 раз больше»,** — заявил CEO компании Иван Худяков. По его словам, инновационность разработки заключается в геометрии конструкции.

**«Наша продукция на 90% состоит из российских комплектующих»,** — отметил CEO.

Компания «Еврокаппа» заявила, что квартал завершили в соответствии с ожиданиями. Организация запустила несколько продуктов: «ЕВРОУЛЫБКА» — искусственный интеллект, позволяющий смоделировать зубной ряд после лечения на элайнерах; «ЕВРОКНОПКА» — модификация для применения эластических тяг.

**«Также у нас идет активная фаза внедрения ИИ в область моделирования и проверки планов лечения, что позволит в разы улучшить качество и точность моделирования»,** — сообщил гендиректор «Еврокаппы» Константин Егоров.

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
1 <b>Lab4U</b> исследования	198	317	349	76,26 ↑	10,09 ↑
2 <b>Genotek</b> исследования	180*	160*	200*	11,11 ↑	25,00 ↑
3 <b>Рapid Био</b> исследования	185*	120*	200*	8,11 ↑	66,67 ↑
4 <b>ТестГен</b> исследования	190*	120*	130*	-31,58 ↓	8,33 ↑
5 <b>Атлас</b> исследования	105	115	130	23,81 ↑	13,04 ↑
6 <b>Parseq Lab</b> исследования	67*	115*	110*	64,18 ↑	-4,35 ↓
7 <b>UNIM</b> исследования	94	90*	100*	6,38 ↑	11,11 ↑
8 <b>Gordiz</b> исследования	85*	88*	90*	5,88 ↑	2,27 ↑
9 <b>Isocarb</b> исследования	31*	70*	80*	158,06 ↑	14,29 ↑
10 <b>Проген</b> исследования	22*	28*	30*	36,36 ↓	7,14 ↑
11 <b>Артген биотех (институт стволовых клеток человека)</b> исследования	20*	25*	27*	35,00 ↑	8,00 ↑
12 <b>OncoBox</b> исследования	9*	7*	10*	11,11 ↑	42,86 ↑

\*По оценке Smart Ranking



<b>Итого:</b>	1186	1255	1456	22,77 ↑	16,02 ↑
---------------	------	------	------	---------	---------

## Исследования

Объем сегмента исследований во II квартале составил **1,5 млрд рублей** — на **23%** больше, чем в прошлом году, и на **16%** больше, чем в I квартале 2023 года. Доля исследований от общего объема рынка составила **11%**, как и в прошлом квартале.

### Топ-3 составляют Lab4U, Genotek и «Рapid Био».

Выручка лидера сегмента онлайн-лаборатории Lab4U — **349 млн рублей**, это на **76%** больше, чем в прошлом году, и на **10%** больше, чем в I квартале. Основной доход Lab4U приносит лабораторная диагностика, в которую включена выручка не только от самих исследований, но и от расшифровки результатов на базе ИИ, комплексного обслуживания сотрудников сторонних компаний с предоставлением им доступа к сервису персонализированной медицины.

Представитель компании заявил, что для рынка лабораторной диагностики II квартал традиционно считается менее сезонным, чем I квартал.

*«Однако результаты продаж во II квартале 2024 года оказались выше, чем не только за аналогичный период 2023 года, но и за I квартал 2024»*



**Валерий Саванович**

CEO Lab4U

Этому способствовали нетипичный для рынка рост продажи услуг в частных лабораториях и клиниках на **19%** и новые продукты.

По словам представителя компании, в начале II квартала была запущена расшифровка результатов лабораторных исследований на базе разработанного Lab4U искусственного интеллекта.

*«Собственная LLM модель позволяет распознавать результаты лабораторной диагностики любого медицинского учреждения и комплексно их оценивать. Она также предлагает персонализированный перечень исследований в зависимости от актуальных результатов лабораторной диагностики и ответов пациентов»,* — отметил CEO. Доля этого продукта в выручке компании во II квартале составила около **5%**.

Lab4U также зафиксировала изменение паттерна поведения клиентов — они предпочитают предварительную лабораторную диагностику перед посещением медучреждения или обращением к сервисам телемедицины. Таким продуктом являются комплексные исследования, собранные по симптомам. По словам Валерия Савановича, наибольший рост показали пилотные наборы анализов, которые направлены на поиск физических причин плохого эмоционального состояния.

*«Мы перешли на создание множества комплексных тематических монопродуктов, исходя из анализа и мониторинга потребностей узких сегментов аудитории и запросов других участников medtech-рынка»,* — заявил CEO Lab4U.

Компания Сегмент	Выручка, млн рублей			Динамика, %	
	II квартал 2023	I квартал 2024	II квартал 2024	Y2Y по Q2	Q2Q
1 <b>Актион М</b> онлайн-обучение медработников	284,2	326,6	326,2	14,78 ↑	-0,12 ↓
2 <b>Современная Научно-технологическая Академия</b> онлайн-обучение медработников	22*	35*	35*	59,09 ↑	0,00
3 <b>Справочник врача</b> онлайн-обучение медработников	9*	20*	25*	177,78 ↑	25,00 ↑
4 <b>Учебно-информационный центр ВКС</b> онлайн-обучение медработников	19*	20*	23*	21,05 ↑	15,00 ↑
5 <b>АЛГОМ</b> онлайн-обучение медработников	6*	7*	8*	33,33 ↑	14,29 ↑

\*По оценке Smart Ranking

0 50 100 200 500

<b>Итого:</b>	340,2	408,6	417,2	22,63 ↑	2,10 ↑
---------------	-------	-------	-------	---------	--------

Во II квартале сегмент онлайн-обучения медработников заработал **417 млн рублей**, что на **23%** больше год к году и на **2%**, чем в прошлом квартале. Доля онлайн-обучения медработников от общего объема рынка составила **3%**.

Напомним, что **приказ №709н от 28.10.2022** легитимизировал повышение квалификации медработников один раз в 5 лет — непосредственно перед аккредитацией. Несмотря на это, запрос на постоянное обучение остается высоким, но требует уже более качественных методов, например, для техподдержки для роботов-макенов и оборудования симуляционных центров, цифровых образовательных платформ с инструментами управления обучением.

## ► Лидером сегмента остается компания «Актион Медицина»

С выручкой **326 млн рублей**, что на **23%** больше, чем год назад, и на **0,12%** меньше, чем в прошлом квартале. Организация продолжает занимать около **80%** сегмента онлайн-обучения медработников, их основной продукт — справочно-образовательная платформа «Актион 360 Цифровая медицина», где сочетаются поддержка управленческих решений, клинических решений и непрерывное обучение всего персонала медорганизации. Доход приносит, кроме этой платформы, еще подписка на разные образовательные программы на «Актион Университете», а также справочные системы «Главный врач», «Консилиум», «Главная медицинская сестра».

## ► Исследования

Компания заявила, что продажи во II квартале оправдали ожидания и оказались несколько выше планов.

**«Ключевой фактор успеха — активизация системного сотрудничества на уровне регионов, а не только отдельных медорганизаций, а также расширение числа клиентов в частной медицине»**

”

**Николай Елисеев**

директор по развитию «Актион Медицины»

По словам директора по развитию компании, во II квартале заметно вырос интерес пользователей ко всем аспектам применения клинических рекомендаций на практике.

**«Наблюдаем эту тенденцию и по запросам в справочных системах, и по выбранным программам повышения квалификации, и по интересу к новым сервисам — в первую очередь, речь идет о проверке медкарт с помощью нашего ИИ»,**  
— сообщил Николай Елисеев.

По словам директора по развитию компании, во II квартале заметно вырос интерес пользователей ко всем аспектам применения клинических рекомендаций на практике.

**«Сервис находится на стадии апробации в ряде медицинских организаций, выручку ждем во втором полугодии»,** — заявил представитель компании «Актион».

# 03

---

## Главные тренды II квартала 2024 года

---

Smart  
Ranking

## ► Нехватка кадров

В I полугодии 2024 года дефицит кадров в России усилился в большинстве отраслей и по разным специальностям. Как сообщает [Forbes](#) со ссылкой на результаты исследования ПЭК и hh.ru., количество вакансий по двум третям позиций росло быстрее, чем число кандидатов на них. Сильнее всего нехватка сотрудников заметна в сельском хозяйстве, строительной сфере и общепите.

Однако и в medtech игроки стали замечать дефицит специалистов и даже выделять это как тенденцию. Об этом заявляет телемедицинская компания Zigmund.Online.

*«Основная проблема — дефицит кадров на рынке. Очень сложно искать квалифицированных специалистов в команду продукта, разработки и маркетинга»*



**Егор Исаев**

финансовый директор компании Zigmund.Online

Он выделяет несколько последствий нехватки специалистов: **давление на зарплаты — они постоянно растут — долгий поиск, сдвиги сроков реализации проектов.**

Медицинская справочная служба «Этнамед», помимо кадрового дефицита, среди трендов выделяет увеличение зарплатных ожиданий.

Компания по разработке ПО Okdesk также отмечает, что дефицит квалифицированных инженеров является одной из ключевых проблем отрасли.

*«Особенно эта проблема касается медцентров со своей сервисной службой: в среднем в 80% учреждениях сообщают о данной проблеме»*



**Кирилл Федулов**

сооснователь и директор по развитию компании Okdesk

## ► Логистика и импортозамещение

Россия уже 2,5 года живет в новых внешнеполитических условиях, которые сильно влияют на логистику. Из-за сложности пути и долгого прохождения границ логистика действительно может стать проблемой, о чем говорит компания по разработке ПО Okdesk.

*«Хотя санкционные ограничения формально не распространяются на поставку медтехники из недружественных стран, сложностей на деле много. Они связаны с логистикой и проведением оплаты на банковские счета этих стран, что ведет к увеличению сроков поставки медоборудования и запасных частей и трудностям в получении их медучреждениями»*



**Егор Исаев**

финансовый директор компании Zigmund.Online

## ► Логистика и импортозамещение

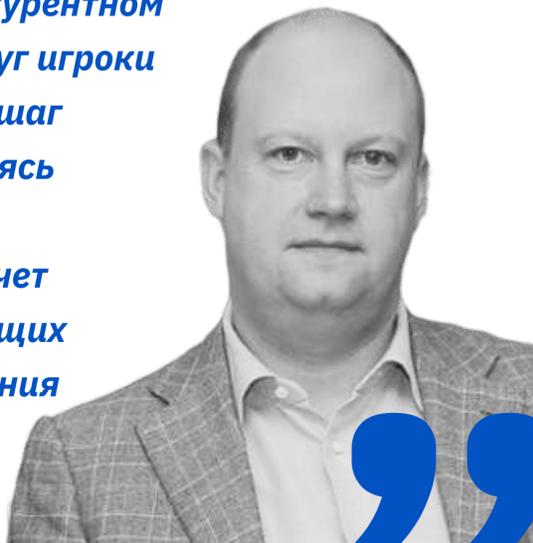
Он отмечает, что с трудностями столкнулись **50%** представителей отрасли в Санкт-Петербурге и более **75%** в России в целом.

В связи с этим Okdesk ожидает в ближайшие 1-2 года увеличения стоимости обслуживания и сроков поставки запасных частей и расходных материалов.

**«Более 69% руководителей медицинских учреждений в России сообщают, что в их организациях планируют дополнить парк новой техникой в ближайшие 12 месяцев»,** — сообщил Егор Исаев.

Lab4U отмечает, что из-за сложностей с поставками реагентов, расчетами с иностранными поставщиками, скоростью доставки растет себестоимость анализов, что оказывает давление на маржинальность лабораторных сетей.

**«При этом на высококонкурентном рынке лабораторных услуг игроки избегают делать первый шаг по повышению цен, пытаются сократить себестоимость производства тестов за счет оптимизации сопутствующих расходов. Однако изменения ценовой политики не избежать»**



**Валерий Саванович**  
CEO Lab4U

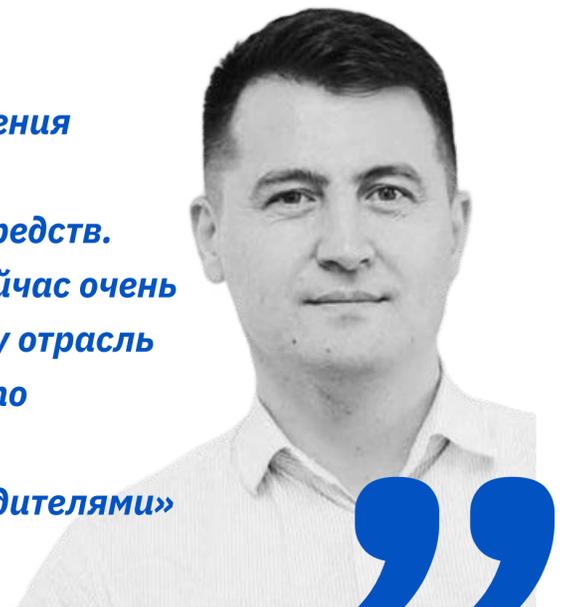
Стоматологическая компания «Еврокаппа» также выделяет среди трендов за II квартал — выход зарубежных брендов, сложности с поставками из-за рубежа.

Кроме того, несколько лет назад особо остро встала проблема импортозамещения, однако Россия за это время смогла существенно сократить долю импорта по многим позициям. В последние годы использование импорта в промышленном комплексе России не превышало **40%**, говорится в [исследовании](#) ВШЭ.

Для производителя протезов Steplife основная задача сейчас — импортозамещение и создание доступных функциональных протезов для взрослых и детей.

**«Импортозамещение — это ключевой тренд, который нужно продолжать развивать»,** — заявил CEO компании Иван Худяков.

**«В сфере импортозамещения не хватает оборудования и доступных денежных средств. Взять кредит под 20% сейчас очень дорого, и это делает нашу отрасль неконкурентоспособной по сравнению с китайскими и европейскими производителями»**



**Иван Худяков**  
CEO Steplife

## ► Ориентир на качество

Несмотря на то, что часто качество — это залог успеха, говорить об этом как о тренде начали только сейчас. Причем слово «качество» произносится в разных контекстах — его требуют и покупатели, и сами компании. Например, телемедицинская компания «Этнамед» на вопрос об изменениях в поведении клиентов заявила, что покупатели **«снова стали готовы платить больше за более качественный сервис»**.

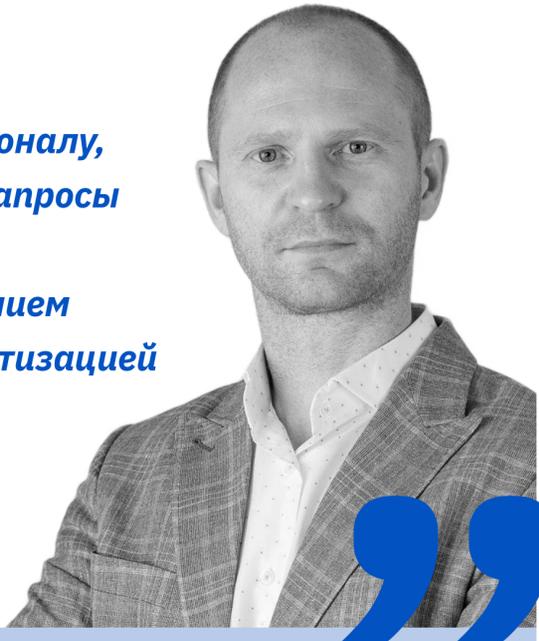
Компания-разработчик ПО Vudu тоже отметила это как тренд.

**«Клиентам важно меньше времени тратить на операционные вопросы, получать услуги быстрее, проще, здесь и сейчас»,** — рассказывает CEO Анна Гусак.

## ► Ориентир на качество

Другой разработчик Medical Visual Systems также видит изменения в поведении потребителей.

*«Клиенты стали более требовательны к функционалу, качеству продуктов. Их запросы растут, что обусловлено массовым распространением ИИ-технологий, информатизацией и цифровизацией»*



**Кирилл Запутряев**

директор по развитию компании Medical Visual Systems

По его мнению, клиенты и рынок начали лучше воспринимать продукцию российского производства.

Заметным трендом во II квартале 2024 года для «Акцион Медицины», занимающейся онлайн-обучением медработников, стал растущий интерес медорганизаций к повышению качества взаимодействия с пациентами. Один из новых продуктов компании — система «Пациентский сервис», с помощью которого «Акцион» постарался улучшить навык коммуникации, выстроить работу контактного центра и регистратуры, научить медработников справляться со стрессом, сообщил директор по развитию «Акцион Медицины» Николай Елисеев.

Артем Магницкий, директор по развитию бизнеса IT-компании «ТехЛАБ», в свою очередь, отметил тенденцию к **«большей клиентоориентированности систем и сервисов и клиентоцентричности всей системы здравоохранения»**.

Вместе с тем разработчик ПО Okdesk рассказал о тренде на качество в B2B-сегменте. По словам Кирилла Федулова, сооснователя и директора по развитию Okdesk, которая, собственно, и занимается сервисным обслуживанием медтехники, качество этого обслуживания является болевой точкой рынка, так как **75%** медучреждений испытывают трудности с этим.

Согласно [исследованию](#), которое провел сам Okdesk, более **60%** опрошенных считают состояние рынка обслуживания и ремонта медтехники в целом удовлетворительным или плохим. Более **70%** респондентов отметили дороговизну сервисного обслуживания.

Самые популярные проблемы: долго решают сервисные заявки (**19,9%**), трудно отслеживать качество выполняемых работ (**19,3%**), сложно контролировать стоимость работ (**16,1%**). Повысить качество сервисного обслуживания медтехники, считает практически каждый второй респондент, поможет автоматизация сервисных процессов.

Для этого подходят системы класса help desk, рассказывает Кирилл Федулов, которые позволяют управлять всеми сервисными процессами из единого пространства.

## ► Грамотность клиентов

Еще одним важным трендом, связанным с потребителями, в этом квартале стала растущая грамотность и осведомленность клиента. Гендиректор «Моторики» Андрей Давидюк заявил, что пользователи стали более осведомленными о своих правах, в том числе **«на бесплатное получение протеза и других ТСР, а также о возможности получить именно бионический протез»**.

Онлайн-лаборатория Lab4U видит в повышении осведомленности населения дальнейший тренд на более диджитализированную аудиторию.

*«Это меняет портрет клиента, что ведет за собой изменение модели поведения»,*

— заявил Валерий Саванович, CEO Lab4U.

## ► Интеграция в ОМС

Обязательное медицинское страхование (ОМС) является мечтой многих компаний, ведь это совместные проекты с государством. Компания «Этнамед» отмечает, что уже сейчас Россия активно интегрирует телемедицину в полис ОМС.

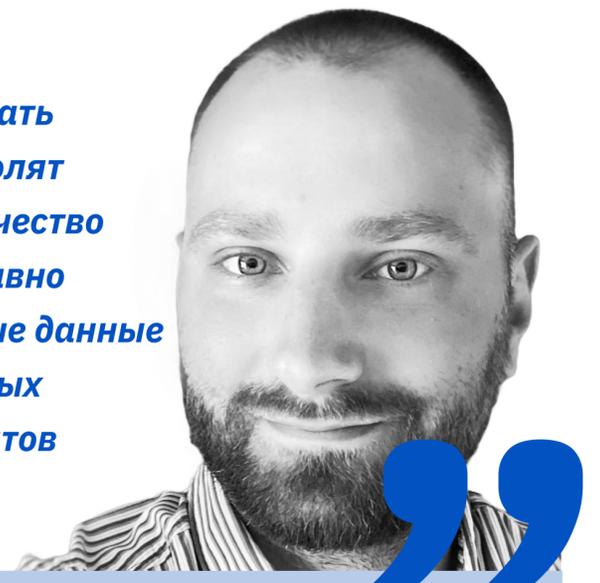
*«Хороший тренд на расширение использования телемедицины и смежных сервисов и продуктов за счет средств фонда ОМС»*



**Андрей Барсуков**  
СЕО «Этнамед»

Компания-разработчик ПО «ТехЛАБ» выделяет одним из приоритетных направлений сейчас поддержку взаимодействия с федеральной информационной системой ГИС ОМС в части обязательного медицинского страхования.

*«Мы планируем развивать сервисы, которые позволят регионам повышать качество информации и эффективно использовать первичные данные электронных финансовых и медицинских документов (СЭФД и СЭМД)»*

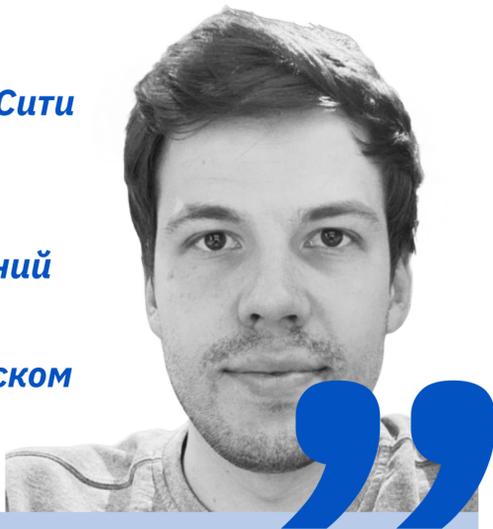


**Артем Магницкий**  
директор по развитию бизнеса IT-компании «ТехЛАБ»

## ► Корпоративный клиент более чувствителен к шокам

К такому выводу пришла телемедицинская платформа по подбору психолога Zigmund.Online.

*«Во время теракта в Крокус Сити и во время наводнения в Оренбургской области количество заявок от компаний росло кратно. Такой же эластичности в потребительском сегменте мы не наблюдали»*



**Егор Исаев**  
финансовый директор компании Zigmund.Online

*«Раньше большое количество компаний отдавало психологическую поддержку на откуп страховым компаниям. Сейчас они пришли к закономерному выводу, что ДМС не может покрыть все запросы сотрудников и для заботы о сотрудниках требуется внедрять специализированное решение»,*  
— отметил Егор Исаев.

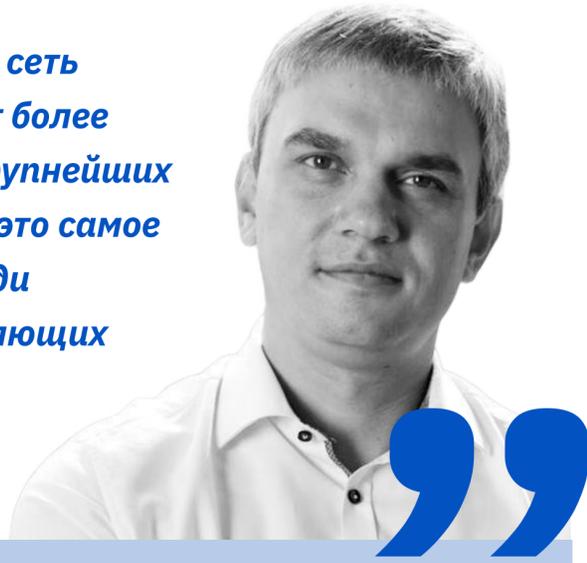
Он также рассказал, что сейчас компании активно ищут способы позаботиться о психологическом здоровье сотрудников и чаще всего выбирают сотрудничество с телемедицинским центром.

## ► Расширение географии

Мы не впервые отмечаем в качестве тренда выход компаний на рынки других городов и стран. Особенно часто игроки рассказывают о своем расширении в регионах России. Например, гендиректор «Еврокаппы» Константин Егоров заявил, что компания **«продолжила расширение гео-экспансии, запустила новые продукты, усилила маркетинговую поддержку»**.

Телемедицинская компания «СберЗдоровье» тоже во II квартале решила расширить географию услуг, в частности, по лабораторной диагностике.

**«Теперь в партнерскую сеть “СберЗдоровья” входит более 3,5 тысяч отделений крупнейших лабораторий России — это самое большое покрытие среди компаний, предоставляющих аналогичные услуги»**



**Денис Швецов**

гендиректор компании «СберЗдоровье»

Кроме того, организация Lab4U открыла новые лаборатории в таких регионах, как Новосибирск, Тюмень, Екатеринбург, а также она наращивает присутствия в ранее уже открытых городах.

## ► МИС

Медицинская автоматизированная информационная система (МИС) — это система автоматизации документооборота для медучреждений с целью обслуживания пациентов. Проще говоря, это набор инструментов, закрывающих все задачи, связанные с работой медиков: система поддержки принятия врачебных решений, электронные медкарты пациентов, исследования в цифровой форме и т.д.

Увеличение ассортимента лабораторных исследований и их территориальной доступности — то, к чему стремится онлайн-лаборатория, говорит CEO Валерий Саванович.

Компания, занимающаяся онлайн-обучением медработников, «Актион Медицина» во II квартале запустила проект в Республике Татарстан.

**«Мы стали технологическим партнером в подготовке кадрового управленческого резерва региональной системы здравоохранения, а также удалось расширить присутствие в сегменте частных медицинских сетей как регионального, так и федерального уровня»**



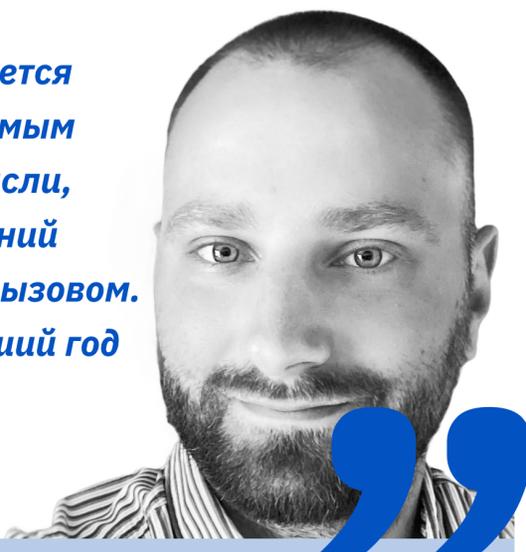
**Дмитрий Зацепин**

директор направления  
«Клиническая медицина» группы «Актион»

Телемедицинская компания «Доктис», в свою очередь, проводит наблюдательное исследование в нескольких регионах страны по внедрению нового продукта — дистанционного наблюдения за ходом беременности, начатое еще в первом квартале 2023 года.

Компания-разработчик ПО «ТехЛАБ» заявила, что прямо сейчас в регионах активно реализуется процесс перехода на МИС.

*«Сам по себе переход является до сих пор очень обсуждаемым и неоднозначным для отрасли, поэтому для многих компаний он становится значимым вызовом. Думаю, что уже в ближайший год мы сможем наблюдать его результаты»*



**Артем Магницкий**

директор по развитию бизнеса «ТехЛАБ»

Интеграцию контента и сервисов в МИС «Акцион Медицина» называет основным вызовом на текущий момент.

*«К сожалению, до сих пор большинство МИС закрыты для расширения своих возможностей за счет внешних сервисов. Даже если предлагаются выгодные коммерческие модели сотрудничества. Но мы тоже не стоим на месте и строим партнерства с системными интеграторами, имеющими собственные команды разработки. Рассчитываем, что в ближайшее время мы продвинемся и в направлении интеграции в МИС»*



**Дмитрий Зацепин**

директор направления «Клиническая медицина» группы «Акцион»

## ► Новые стартапы и открытость к сотрудничеству

Производитель протезов «Моторика» замечает появление большего количества предпринимателей и молодых стартапов, которые увидели возможности в выходе на рынок ассистивных устройств.

*«Ежегодно появляются новые направления в реабилитации, создаются технологичные устройства»,* — отмечает гендиректор компании Андрей Давидюк.

Среди сфер, где заметен рост, он перечислил: протезирование, BCI-технологии, VR-реабилитация и программное обеспечение для реабилитации. А также, по его мнению, значительно выросли 3D-печать, микроэлектроника, внедрение ИИ и интернета вещей для удаленного мониторинга ассистивных устройств.

*«Но многим из молодых предпринимателей еще предстоит пройти путь от идеи до серийного производства»,* — заявил Андрей Давидюк.

Помимо появления новых стартапов, также отмечается рост открытости компаний к сотрудничеству. Об этом, например, говорит компания Vudu.

*«Мы заметили, что игроки рынка стали отзывчивее к предложениям о сотрудничестве. Мы видим стратегов, которые ищут варианты диверсификации рисков и вложения средств в перспективные отрасли»,* — рассказала CEO компании Анна Гусак.

Она отметила, что в этом плане medtech-рынок находится в самом начале своей цифровизации, на стыке множества отраслей и технологий — **«сложный микс с высоким потенциалом развития».**

*«Здесь важно отметить, что мы в большей степени конкурируем с “само пройдет”, чем с представителями отрасли, поэтому открыты к сотрудничеству с другими игроками рынка»,* — объяснила тренд на сотрудничество Анна Гусак.

Искусственный интеллект стал неотъемлемой частью medtech-рынка. И уже не как тренд, а как отдельная его часть. Сегодня многие разработчики в сфере цифровизации здравоохранения обращаются к ИИ. Но, как отметили в IT-компании «ТехЛАБ», это не дань моде, а способ получить максимальный эффект от разработок, чтобы предоставить медперсоналу и всему рынку в целом самые необходимые им инструменты.

▶ Сложности при работе с ИИ

Компании medtech, которые внедряют ИИ-технологии, начинают получать преимущества в производительности с самых простых задач, таких как «вторые пилоты» для работников отделов кадров, IT, финансов и юридических служб, отмечает CEO Lab4U Валерий Саванович. Однако, по его мнению, из-за нормативных требований глубокая интеграция ИИ в медицинские продукты и услуги еще не наступила.

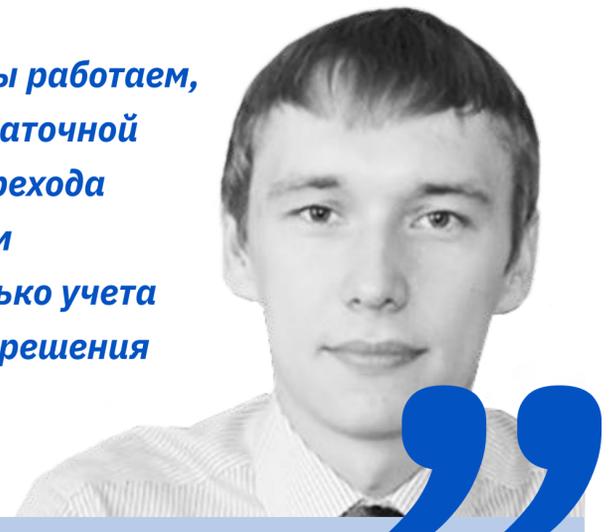
**«Для полного извлечения бизнес-ценности потребуются новые возможности и таланты. Учитывая быстрые темпы инноваций, ранние последователи, скорее всего, будут иметь преимущество перед конкурентами»**



**Валерий Саванович**  
CEO Lab4U

Другие игроки тоже отмечают, что не всегда интеграция ИИ в их продукт проходит гладко и без трудностей, так как этот рынок находится только в самом начале своего развития. Компания по разработке ПО Okdesk уверена, что до внедрения и первых положительных результатов использования ИИ большинству компаний далеко. Особенно при решении задач по автоматизации процессов, в частности обслуживания оборудования, где широкая номенклатура устройств и качество работ очень чувствительно к компетенциям исполнителей.

**«Рынок, на котором мы работаем, находится в самой зачаточной стадии: дозрели до перехода от бумажек к системам автоматизации не только учета всей медтехники, но и решения заявок, связанных с ее поломками»**

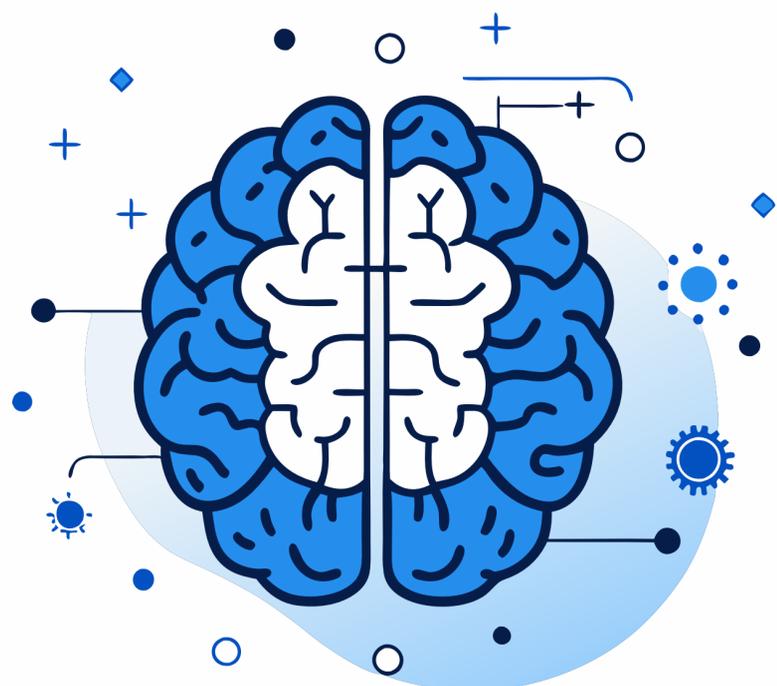


**Кирилл Федулов**

сооснователь и директор по развитию компании Okdesk

В связи с этим он заявил, что сама по себе задача описания и создания цифровых паспортов медтехники любого медучреждения вкупе с автоматизацией процессов ремонта и обеспечения непрерывной работы — это тренд на ближайшие годы.

**«Сперва нужно пройти эту стадию, прежде чем пытаться "прыгнуть" на следующий уровень»,** — сообщил Кирилл Федулов.



## ▶ Сложности при работе с ИИ

О сложностях в интеграции ИИ в психотерапию заявила и телемедицинская компания Zigmund.Online.

**Использование искусственного интеллекта в этой сфере сильно ограничено по следующим причинам:**

★ **Отсутствие специализации.**

Для того, чтобы применять ИИ в психологической практике, требуется дообучение и/или обучение с нуля языковых моделей именно на данных, связанных с терапией в рамках конкретных запросов клиентов.

★ **Качество ответов.**

Языковые модели могут выдавать результаты сомнительного качества. Использование таких технологий в психологии требует внедрение дополнительной защиты, которая убережет клиента от потенциального вреда.

★ **Проблемы с конфиденциальностью.**

Текущие модели страдают низким уровнем конфиденциальности и самоконтроля. Прямое их использование в психологии скорее навредит, чем принесет пользу.

Важно отметить, что использование ИИ в психологических консультациях все-таки возможно, заявляет финансовый директор Zigmund.Online Егор Исаев. Например, на Западе набирают большую популярность сервисы, которые «упрощают» ведение терапии как для клиента, так и для психолога. В частности, проект [Mentalyc](#) помогает психологу вести дневник занятий с клиентом прямо во время встречи, что позволяет сохранить много часов работы и уделять больше времени клиенту.

*«Кроме того, такие сервисы, как правило, могут подсвечивать психологам “критические” моменты во время сессий и помогать вовремя реагировать на них»,* — отмечает Егор Исаев.

## ▶ Технологии, которые разрабатывают игроки medtech

Компании из разных сегментов разрабатывают технологии на основе ИИ. Это и протезы, и капы, и ПО, и исследования, и телемедицина.

Например, разработчик протезов «Моторика» сейчас работает над проектом, задача которого обучить систему управления протезом двигать независимо каждым пальцем.

**«Одна из проблем в протезировании заключается в том, что пациент может управлять разными жестами, только если запрограммирует их заранее. Благодаря искусственному интеллекту «Моторика» создала новый интерфейс. Он позволяет с помощью большого числа входных параметров и сигналов распознавать очень мелкую моторику движения отдельного каждого отдельного пальца»**

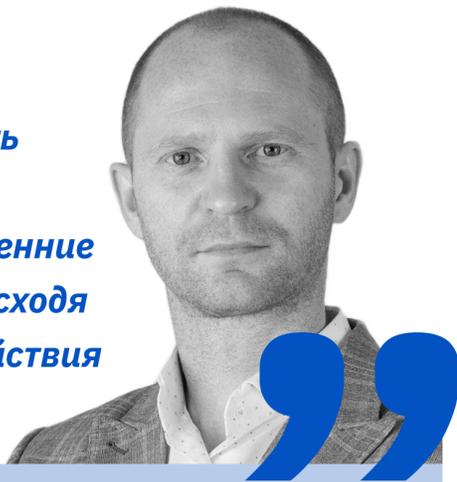


**Андрей Давидюк**

гендиректор «Моторики»

Компания-разработчик ПО Medical Visual Systems создает медицинские изображения и проводит диагностику при помощи AR-технологии или технологии дополненной реальности.

**«Врач приобретает способность рентгеновского зрения, может видеть все необходимые внутренние анатомические структуры и, исходя из этого, планировать свои действия во время операции»**



**Кирилл Запутряев**

директор по развитию компании Medical Visual Systems

Также Medical Visual Systems занимается созданием инфраструктуры сбора данных для датасетов — структурированной информации в табличном виде, где у каждого объекта прописаны определенные свойства. В данном случае компания специализируется на сборе видео операций.

**«На сегодняшний день такие датасеты уже формируются в больницах, где установлено оборудование и программное обеспечение MVS, создаются структурированные видеоархивы операций, накапливаются хирургические Big Data для последующей разметки и передачи разработчикам алгоритмов ИИ»,** — комментирует Кирилл Запутряев.

Онлайн-лаборатория Lab4U, в свою очередь, выстраивает трехуровневую систему превентивной персонализированной медицины на базе собственного ИИ.

**«Наша модель обучается более чем на 15 млн обезличенных анализов и анамнезах взрослых и детей»**



**Валерий Саванович**

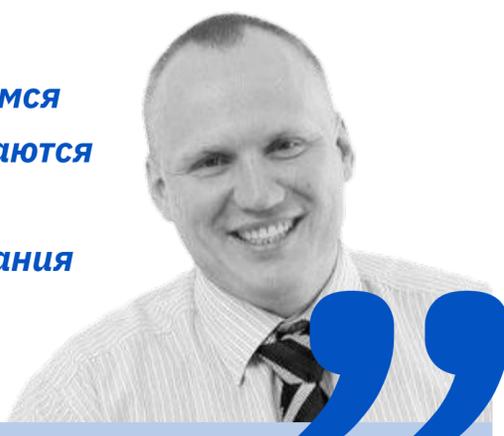
CEO Lab4U

Изначально происходит расшифровка исследований, сбор анамнеза, выявление отклонений и рисков заболеваний. Потом модель создает персональную программу здоровья на каждый день, сформированную с учетом отклонений и рисков. Далее система сопровождает пациента персональным аватаром, который совмещает в себе тренера, нутрициолога, доктора, психолога, помогает соблюдать программу и отвечает на вопросы, рассказывает Валерий Саванович.

## ▶ Технологии, которые разрабатывают игроки medtech

«Еврокаппа» заявила, что ее будущий новый продукт «ЕВРОУЛЫБКА» — это искусственный интеллект, позволяющий смоделировать зубной ряд после лечения на элайнерах. А телемедицинская организация «Доктис» сообщила, что ее цель — создать интеллектуального помощника, который будет анализировать данные пациентов и предоставлять врачам ценные рекомендации, основанные на больших объемах информации.

*«При этом мы придерживаемся принципа, что решения остаются за врачом — ИИ будет лишь инструментом для поддержания и улучшения медицинского обслуживания»*



**Сергей Лежнин**

гендиректор компании «Доктис»

Компания Vudu использует ИИ для сопоставления и унификации услуг партнеров, алгоритмизации поиска.

*«Это не простая задача, потому что услуги в медицинских учреждениях часто называются по-разному, и здесь возможности ИИ стали настоящей находкой»,* — поделилась CEO компании Анна Гусак.



# 04

---

## Вызовы и прогнозы

---

## Вызовы и прогнозы

Игроки активно делятся своими планами на будущее, кто-то планирует в следующие полгода выпустить новый продукт, а кто-то — нарастить выручку за счет развития существующих. Компании приводят только положительные прогнозы.

В IT-компании «ТехЛАБ» заявили, что и III, и IV кварталы нынешнего года будут временем накопления сил для **«мощного прыжка в 2025 год»**. Компания Vidu связывает это с тем, что уровень непредсказуемости снижается. «Доктис» тоже говорит о стабилизации рынка.

*«Мы ожидаем, что компании начнут активнее выводить новые продукты, внедряя интеграцию ИИ и смарт-технологий»*

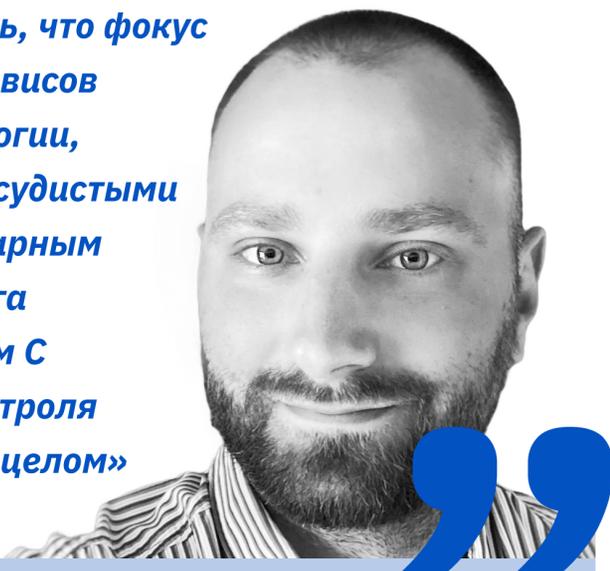


**Сергей Лежнин**

гендиректор компании «Доктис»

До конца года, по словам «ТехЛАБ», будут обнародованы детали новых нацпроектов, которые могут ощутимо повлиять на дальнейшее развитие сферы цифрового здравоохранения.

*«Можно предположить, что фокус будет на развитии сервисов для выявления онкологии, борьбы с сердечно-сосудистыми заболеваниями и сахарным диабетом, мониторинга пациентов с гепатитом С и дистанционного контроля состояния здоровья в целом»*



**Артем Магницкий**

директор по развитию бизнеса «ТехЛАБ»

По его мнению, сейчас многие компании-разработчики стараются не столько выводить новые продукты на рынок, сколько совершенствовать имеющиеся.

Компания-разработчик Medical Visual Systems в качестве вызовов называет ужесточение санкционного давления и нарушение логистических цепочек. Среди решений проблемы директор по развитию организации Кирилл Запутряев видит надежных глобальных партнеров. Телемедицинская организация «Этнамед» ожидает в будущем увеличение налоговой нагрузки и усиление регуляторного контроля.

Компания Steplife отмечает, что сегмент протезов будет только расти, однако проблемы с импортозамещением, скорее всего, останутся.

*«Мы ожидаем, что по сравнению с аналогичным периодом 2023 года рынок вырастет примерно на 30%»*



**Иван Худяков**

CEO Steplife

Производящая протезы «Моторика» тоже ожидает рост в сегменте. До 2028 года компания планирует запустить электроколяски, экзоскелеты, импланты для слуха, имплантируемую микроэлектронику. Компания стремится объединить устройства и IT-сервисы в единую экосистему реабилитации под названием ATTILAN в концепции «Интернет Тел».

*«Осенью этого года “Моторика” совместно с ФМБА откроет Центр Кибернитической Медицины и Нейропротезирования»*



**Андрей Давидюк**

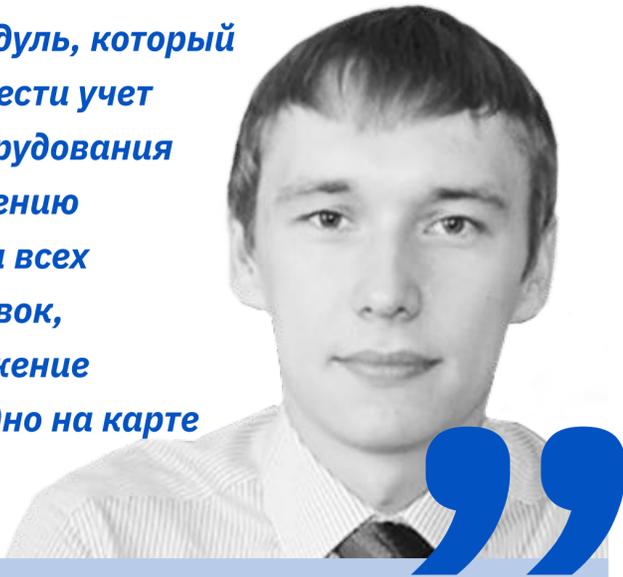
гендиректор «Моторика»

## Вызовы и прогнозы

По его словам, к 2033 году организация планирует занять **6%** мирового рынка ассистивных технологий

Разработчик ПО Okdesk прогнозирует плановый прирост выручки.

**В планах выпустить некий упрощенный BIM-модуль, который позволит не просто вести учет обслуживаемого оборудования в привязке к учреждению или даже его этажа и всех связанных с ним заявок, но и видеть расположение оборудования наглядно на карте учреждения»**



**Кирилл Федулов**

сооснователь и директор по развитию компании Okdesk

Компания, занимающаяся онлайн-обучением медработников, «Актион» заявила, что в ближайшем будущем планирует сосредоточиться на развитии уже запущенных продуктов: сервис проверки медкарт на основе ИИ, система управления знаниями и обучением медработников «Монитор компетенций», система поддержки отношений с пациентами «Пациентский сервис».

**«Наиболее существенным фактором риска в будущем для нас является монополизация сферы допобучения медиков государством»**



**Николай Елисеев**

директор по развитию «Актион Медицина»

Телемедицинский сервис Zigmund.Online, в свою очередь, планирует выпустить как минимум два новых дополнительных продукта: мобильное приложение и HR-кабинет для корпоративных клиентов.

**«После реализации этих проектов сможем подумать про внедрение AI и других инструментов»**



**Егор Исаев**

финансовый директор компании

У онлайн-лаборатории Lab4U тоже сейчас на финальной стадии реализация цифровой системы обслуживания пациента по программам ДМС.

**«В III квартале 2024 запланирован релиз продукта на стыке лабораторной диагностики и психологического консультирования. Он поможет специалистам по ментальному здоровью комплексно подходить к помощи пациентам с учетом возможных физических причин эмоционального состояния»**



**Валерий Саванович**

CEO Lab4U

По его словам, также сохраняются вызовы, связанные с усложнением логистики сложных технологических материалов, необходимых для проведения лабораторной диагностики.

В Lab4U предполагают, что medtech ожидает дальнейшая концентрация рынка. Крупные игроки продолжают расти, нишевые будут либо консолидироваться, либо поглощаться рыночными офлайн-игроками, которые хотят усилить свою цифровую экспертизу.

II квартал 2024 года на medtech-рынке прошел спокойно, он показал рост **35%** год к году и **13%** по сравнению с предыдущим кварталом. Общий объем выручки составил **12,9 млрд рублей**. Игроки продолжают прогнозировать свой рост и анонсировать новые продукты, которые в большинстве своем основаны на ИИ.

В этом квартале игроки активно делились сложностями и изменениями. Некоторые, видя повсеместный тренд на технологии на основе ИИ, заявляют, что до получения первых положительных результатов использования ИИ еще далеко, а российский рынок в этой сфере находится лишь в начале своего развития. Другие компании жалуются на нехватку кадров, кто-то видит изменения в поведении клиентов. Также до сих пор отмечаются проблемы с логистикой и тренд на импортозамещение.

## 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](https://apteka.ru), [eapteka.ru](https://eapteka.ru)), массовые офлайн-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.

Однако, несмотря на всю сложность, игроки видят за ИИ будущее, решительно встраивая его в свою работу. А тренд на качество и осведомленность не может не радовать в долгосрочной перспективе.

Рынок привык к геополитическим шокам и чувствует себя значительно лучше. Игроки говорят о стабилизации обстановки и снижении уровня непредсказуемости. А мы ожидаем запуск новых технологичных проектов в следующих кварталах.

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.

# 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 II квартала 2024 года на medtech-рынке России», подготовленный Smart Ranking (medtech-рынок Q3/2023, Smart Ranking).

## Авторы

Валентина Путреша

## По вопросам сотрудничества

Дарья Рыжкова  
+7 921 315-30-34  
[daria@smartranking.ru](mailto:daria@smartranking.ru)

[smartranking.ru](http://smartranking.ru)

## Партнеры исследования



# Smart Ranking