

Smart  
Ranking

ДОКТИС<sup>+</sup> budu   
**«АКТИОН»** Медицина

# Medtech-обзор 2022

«Итоги 2022 года на medtech-рынке России»  
на основании рейтинга 40 крупнейших компаний



# Medtech-обзор 2022 года

Аналитический отчет  
«Итоги 2022 года на medtech-рынке России»  
на основании рейтинга  
40 крупнейших компаний

- результаты рейтинга
- динамика компаний и сегментов
- факторы роста
- тренды и прогнозы
- проблемы и решения

Smart  
Ranking

# Оглавление

<b>Вступление</b>	<b>4</b>
<b>Summary</b>	<b>5</b>
<b>Часть 1. Мировой рынок</b>	<b>7</b>
1.1. Общие тенденции: перспективы цифровой медицины, медроботов и электронных медицинских карт	8
1.2. Инвестиционный климат глобального medtech	10
<b>Часть 2. Российский рынок</b>	<b>11</b>
2.1. Венчурный рынок 2022 года. Самые заметные сделки	12
2.2. Обзор топ-40 крупнейших компаний по итогам 2022 года	14
2.3. Обзор топ-10 компаний по росту выручки за год	20
2.4. Обзор топ-10 компаний по росту за IV квартал	23
<b>Часть 3. Тренды и прогнозы</b>	<b>25</b>
3.1. Общие тенденции рынка	26
3.1.1. Растут гибридные форматы и поглощения	26
3.1.2. Государство собирается помогать стартапам	26
3.1.3. Игроки прогнозируют рост цифровизации и конкуренции	28
3.2. Локальные тренды	29
3.2.1. Растет запрос на психологическую помощь в B2B-сегменте	29
3.2.2. Телемедицина активно проникает в ДМС	29
3.2.3. Рынок оборудования и реагентов разворачивается на Восток	30
3.3. Перспективы рынка	32
3.3.1. Вырастет рынок электронных рецептов	32
3.3.2. Рост сегмента онлайн-обучения медработников замедлится	32
3.3.3. Маркетинг станет сложнее и дороже	32
<b>Выводы</b>	<b>33</b>
<b>Методика рейтинга</b>	<b>34</b>
<b>Авторы исследования</b>	<b>35</b>
<b>Партнеры</b>	<b>35</b>
<b>Права на использование</b>	<b>35</b>

# Вступление

В широком смысле глобальный medtech представляет огромную сеть производства всевозможных устройств, приспособлений, материалов, препаратов, программ и услуг, пронизывающих все системы здравоохранения каждого региона. Обороты такой сети исчисляются триллионами долларов. В узком же смысле, представленном в исследовании, мы будем рассматривать рынок цифрового здравоохранения, тесно связанный с IT-индустрией.

За 2022 год российский medtech пережил как головокружительные взлеты, так и тревожные турбулентности — в I квартале по инерции пандемийного роста рынок прибавил почти **90%** по сравнению с аналогичным периодом 2021-го, однако уже в начале февраля у некоторых компаний выручка резко упала более чем на **80%**. Во II квартале рынок почти замер и вырос всего на **5%** квартал к кварталу. В этот период компаниям пришлось столкнуться с целым рядом сложностей — трудностями с международными платежами, логистикой и экспортом, потерей инвестиций и контрактов с иностранцами, подорожанием услуг IT-специалистов и непрогнозируемым пользовательским поведением — горизонт планирования клиентов сузился на фоне экономического кризиса.

Тем не менее рынок не упал — уже в III квартале игроки оправились от шока, и по итогам 2022 года российский medtech вырос почти на **30%**. Что помогло компаниям оседлать попутный ветер перемен и как будет развиваться отрасль дальше — рассказываем в исследовании, посвященном результатам года, который изменил всё.

Увлекательного изучения!  
Команда Smart Ranking

# Summary

Объем мирового рынка цифрового здравоохранения в 2022 году, по разным оценкам, составляет от **\$220 млрд** до **\$320 млрд** (с учетом wellness-технологий).

Глобальные инвестиции в медицинские и биотехнологии за год упали почти на **33%**, со **\$133,8 млрд** в 2021-м до **\$89,7 млрд** в 2022-м.

Венчурные инвестиции в российский medtech сократились на **80,9%** — со **\$147 млн** в 2021-м до **\$28,1 млн** в 2022-м.

Объем medtech-рынка по **топ-40** крупнейших компаний во втором полугодии 2022 года составил **11,33 млрд** рублей — на **39,36%** больше, чем в первом полугодии.

Объем рынка в 2022 году составил **19,46 млрд** рублей — на **27,71%** больше, чем в 2021 году.

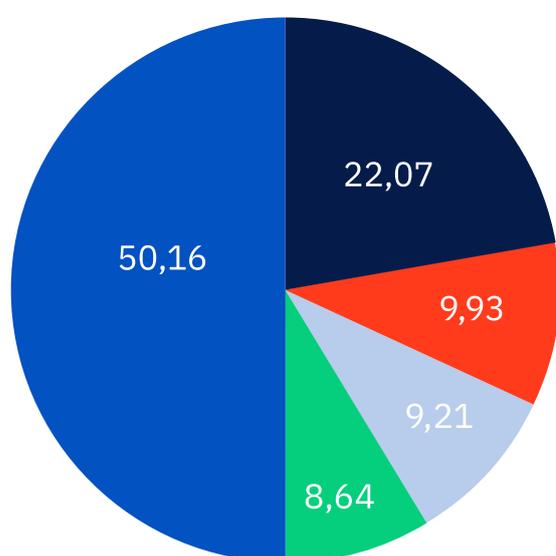
## Объем российского medtech-рынка во втором полугодии 2022 года



Все сегменты рынка показали рост год к году в диапазоне от **11,9** до **41,4%**. Большую часть рынка во втором полугодии 2022 года, как и в целом в 2022-м, по-прежнему занимает сегмент телемедицины — во втором полугодии он составил **51,1%** от объема выручки **топ-40** и заработал за этот период **5,79 млрд** рублей. Отойдя от стадии «заморозки» первого полугодия, вызванной санкциями и экономическим кризисом, с III по IV квартал сегмент вырос на **29,74%**, а общая выручка сегмента за год выросла на **41,4%** по сравнению с 2021 годом. Стоит учитывать, что сегмент телемедицины очень разношерстный и включает в себя как классические телемедицинские компании,

предоставляющие дистанционные консультации врачей, так и сервисы, предоставляющие цифровой ДМС как услугу, а также платформы онлайн-психотерапии, стремящиеся к тому, чтобы стать ядром телемед-системы в B2B-сегменте.

## Распределение выручки во II квартале 2022 года по сегментам (%)



Рост сегмента год к году, %



Часть 1.

# Мировой рынок

Smart  
Ranking

## 1.1. Общие тенденции: перспективы цифровой медицины, медроботов и электронных медицинских карт

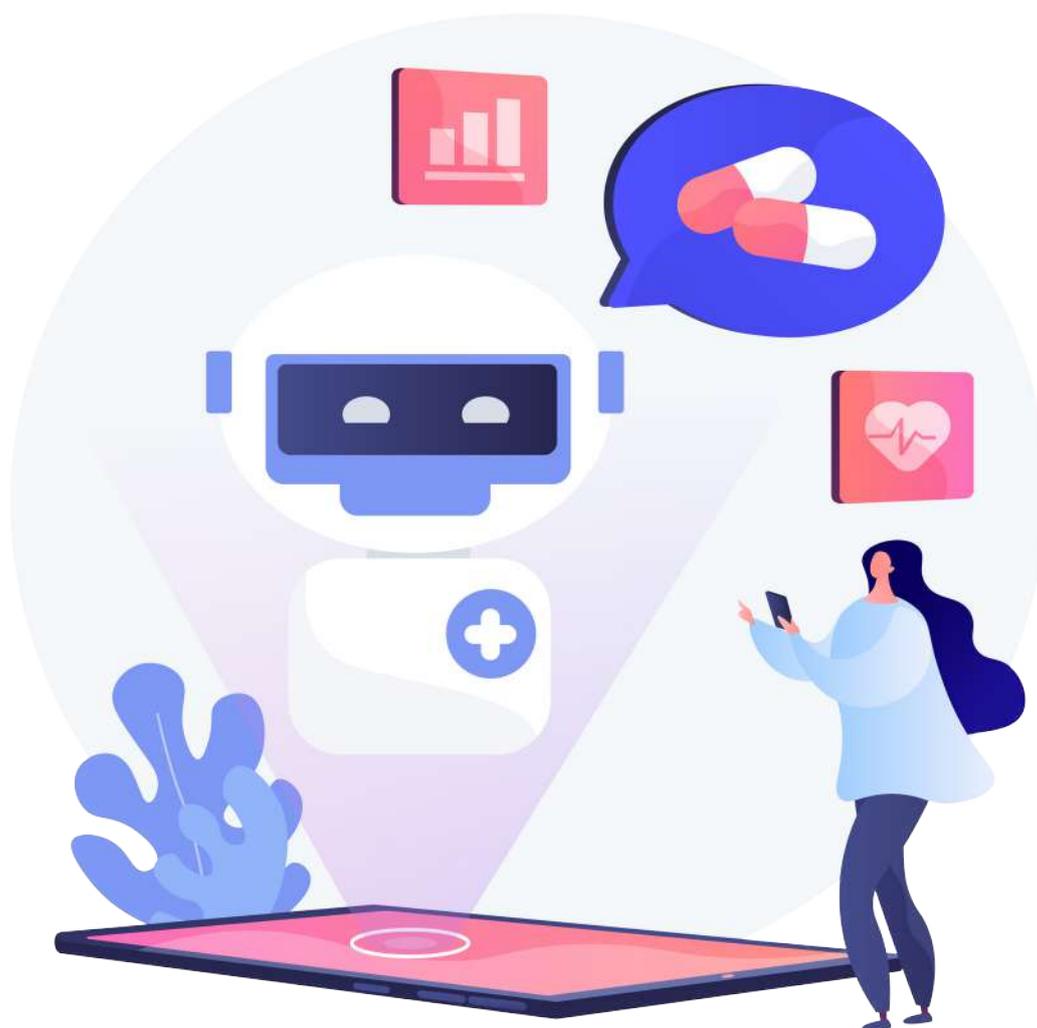
По прогнозам DelveInsight, к 2027 году объем мирового рынка цифрового здравоохранения превысит \$486 млрд — в течение прогнозируемого периода на нем будет доминировать Северная Америка. Также ожидается усиление конкуренции — многие компании инвестируют в развивающиеся рынки для будущего роста. Согласно отчету Arizton, рынок цифрового здравоохранения и wellness-технологий будет расти со среднегодовым темпом роста **22%** и в 2028 году составит аж **\$1,1 трлн**. Факторами такого перспективного роста аналитики называют растущий спрос на телемедицину, а также активное внедрение ИИ и аналитики данных (например, систем дистанционного мониторинга пациентов) в здравоохранение.

По прогнозам Research And Markets, мировой рынок телемедицины будет расти в среднем на **21,6%** в год и к 2029-му достигнет **\$539,73 млрд**. Аналитики называют основными драйверами этого рынка рост хронических заболеваний в сочетании с увеличением численности населения старческого возраста, нехватку медицинских работников и растущее осознание преимуществ телемедицины в обществе. Кроме того, использование ИИ и виртуальных помощников, а также разработка телероботов откроют перед отраслью значительные перспективы в ближайшем будущем.

Ожидается, что мировой рынок медицинских роботов вырастет до **\$21,65 млрд** в 2026 году при среднегодовом темпе роста **18,1%** — рост в основном простимулирует спрос на точные и правильные лапароскопические операции, с которыми медроботы эффективно справляются.

В то же время проблемы конфиденциальности пациентов и отсутствие стандартов, присущих традиционным системам здравоохранения, могут ограничить рост рынка. Дополнительными барьерами роста могут стать случаи неправильной диагностики, нежелание общества выходить из традиционных систем и технологическое отставание развивающихся стран. Ограниченная техническая структура на развивающихся рынках и сопротивление со стороны традиционных поставщиков медицинских услуг могут также сдерживать рост сегмента медицинских ИТ: согласно новому отчету MarketsandMarkets, в 2022 году рынок ИТ в медицине составил **\$394,6 млрд**, а к 2027 году при идеальном раскладе может достигнуть \$974,5 млрд. Однако помешать росту могут и развитые страны Северной Америки и Европы, а точнее, их проблемы с неурегулированной нормативной средой и кибербезопасностью.

Также ожидается, что поставщики медицинских услуг **выиграют**, улучшив результаты лечения пациентов и качество обслуживания благодаря успешному внедрению электронных медицинских карт (ЭМК). Объем мирового рынка ЭМК в 2021 году составил **\$30,7 млрд**. По прогнозам Transparency Market Research, к 2031 году он превысит **\$50,3 млрд**.



## 1.2. Инвестиционный климат глобального medtech

Согласно инвестиционным [данным](#) Dealroom.co, глобальные инвестиции в медицинские и биотехнологии упали со **\$133,8 млрд** в 2021 году до **\$89,7 млрд** в 2022-м. «Бычий» рынок инвестиций 2021 года охладился, потому что инфляция и экономическая неопределенность оставили инвесторов с меньшим капиталом. Несмотря на замедление рынка, показатели инвестиций в 2022 году по-прежнему превышают показатели инвестиций в допандемийные годы: например, в 2019 году индустрия привлекла **\$59,7 млрд**.

По [мнению](#) аналитиков Rock Health, трехлетний «цикл финансирования» цифрового здравоохранения подходит к концу. Так, в 2022 году общий объем финансирования стартапов в области цифрового здравоохранения в США составил **\$15,3 млрд** в рамках **572** сделок, при этом средний размер сделки составил **\$27 млн** — это чуть больше уровня 2020 года. В связи с надвигающимися опасениями рецессии аналитики полагают, что в 2023 году размер венчурного финансирования цифрового здравоохранения составит **\$10 млрд** — меньше уровня 2019 года. Всякий раз, когда инвестиции снова начнут расти, следующая траектория роста будет больше похожа на 2011–2019 годы, чем на 2019–2021-е, — инвестрынок выйдет на более медленный и устойчивый путь, лучше отражающий начальные риски и отдающий приоритет компаниям со взвешенными стратегиями.



Note: Includes U.S. deals >\$2M; data through December 31, 2022  
Source: Rock Health Digital Health Venture Funding Database

©2022 Rock Health

Часть 2.

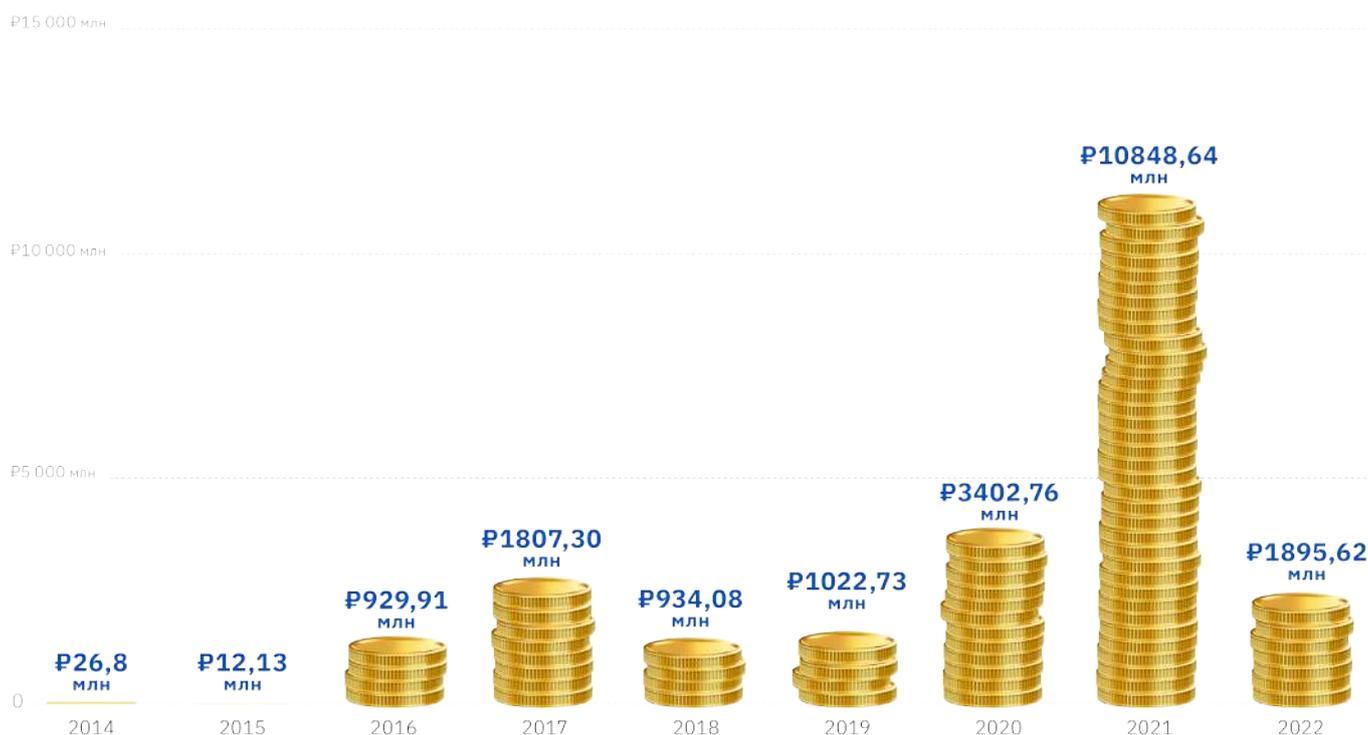
# Российский рынок

Smart  
Ranking

## 2.1. Венчурный рынок 2022 года. Самые заметные сделки

По данным аналитиков Webiomed, венчурные инвестиции в российский medtech сократились на **80,9%** — со **\$147 млн** в 2021-м до **\$28,1 млн** в 2022 году. За год произошло девять сделок (в два раза меньше, чем в 2021-м) на суммы в диапазоне от **42 млн** до **1 млрд** рублей. Самой крупной сделкой года стала инвестиция холдинга «Интеррос» в сервис корпоративного медицинского страхования Best Doctor — компания получила **1 млрд** рублей на развитие медицинских сервисов и запуск новых видов страхования в собственной «дочке» «Бестиншур»

### Инвестиции в российское цифровое здравоохранение в 2014–2022 гг. (млн руб.)



# Инвестиции в российское цифровое здравоохранение в 2022 г. (млн руб)



# Инвестиции в российское цифровое здравоохранение 2014–2022 гг. по секторам рынка



## 2.2. Обзор топ-40 крупнейших компаний по итогам 2022 г.

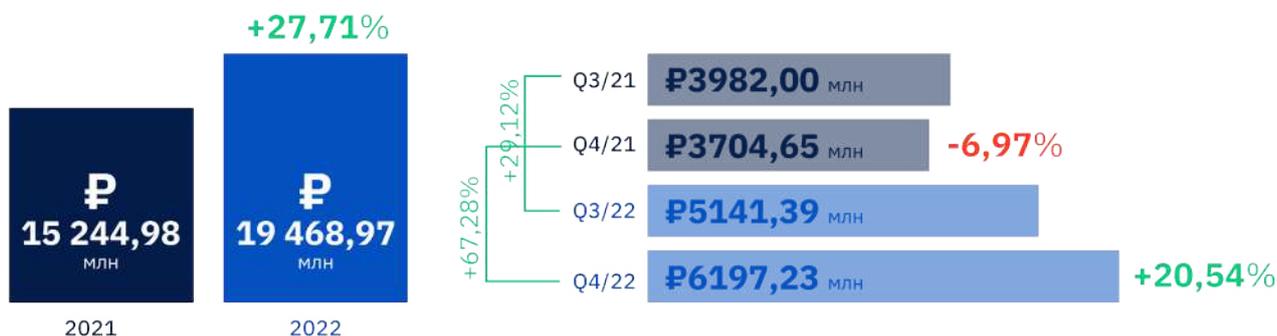
	Компания (сегмент)	Выручка и динамика 2021/2022 гг., млн рублей и %	Распределение и динамика выручки по кварталам, млн рублей и %								
1	«СберЗдоровье» (телемедицина)	3700,00 → 5200,00 +40,54%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>920,00</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>1330,00 +44,57%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>1350,00</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>1794,00 +32,89%</td></tr> </table>	Q3/21	920,00	Q4/21	1330,00 +44,57%	Q3/22	1350,00	Q4/22	1794,00 +32,89%
Q3/21	920,00										
Q4/21	1330,00 +44,57%										
Q3/22	1350,00										
Q4/22	1794,00 +32,89%										
2	«Доктис» (телемедицина)	935,95 → 1319,00 +40,93%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>179,00</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>413,00 +130,73%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>300,00</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>308,00 +2,67%</td></tr> </table>	Q3/21	179,00	Q4/21	413,00 +130,73%	Q3/22	300,00	Q4/22	308,00 +2,67%
Q3/21	179,00										
Q4/21	413,00 +130,73%										
Q3/22	300,00										
Q4/22	308,00 +2,67%										
3	«Актион Медицина» (онлайн-обучение медработников)	1038,15 → 1206,42 +16,21%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>220,00</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>380,00 +72,73%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>256,00</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>428,00 +67,19%</td></tr> </table>	Q3/21	220,00	Q4/21	380,00 +72,73%	Q3/22	256,00	Q4/22	428,00 +67,19%
Q3/21	220,00										
Q4/21	380,00 +72,73%										
Q3/22	256,00										
Q4/22	428,00 +67,19%										
4	«Рapid Био» (исследования/устройства)	879,60 → 800,00* -9,05%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>260,00*</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>409,66* +57,56%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>250,00*</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>200,00* -20,00%</td></tr> </table>	Q3/21	260,00*	Q4/21	409,66* +57,56%	Q3/22	250,00*	Q4/22	200,00* -20,00%
Q3/21	260,00*										
Q4/21	409,66* +57,56%										
Q3/22	250,00*										
Q4/22	200,00* -20,00%										
5	Genetek (исследования)	626,00 → 720,00* +15,02%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>184,00*</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>220,00* +19,57%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>210,00*</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>221,00* +5,24%</td></tr> </table>	Q3/21	184,00*	Q4/21	220,00* +19,57%	Q3/22	210,00*	Q4/22	221,00* +5,24%
Q3/21	184,00*										
Q4/21	220,00* +19,57%										
Q3/22	210,00*										
Q4/22	221,00* +5,24%										
6	«Стар Смайл» (устройства)	341,00* → 699,00* +104,99%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>120,00*</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>80,00* -33,29%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>220,00*</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>180,00* -18,18%</td></tr> </table>	Q3/21	120,00*	Q4/21	80,00* -33,29%	Q3/22	220,00*	Q4/22	180,00* -18,18%
Q3/21	120,00*										
Q4/21	80,00* -33,29%										
Q3/22	220,00*										
Q4/22	180,00* -18,18%										
7	«Эйдос-Медицина» (устройства)	970,95* → 625,13* -35,62%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>215,68*</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>170,00* -21,18%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>160,00*</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>180,00* +12,50%</td></tr> </table>	Q3/21	215,68*	Q4/21	170,00* -21,18%	Q3/22	160,00*	Q4/22	180,00* +12,50%
Q3/21	215,68*										
Q4/21	170,00* -21,18%										
Q3/22	160,00*										
Q4/22	180,00* +12,50%										
8	Budu («Ренессанс») (телемедицина/страхование)	98,00 → 616,00 +528,57%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>23,00</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>63,00 +173,91%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>160,00</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>325,00 +103,13%</td></tr> </table>	Q3/21	23,00	Q4/21	63,00 +173,91%	Q3/22	160,00	Q4/22	325,00 +103,13%
Q3/21	23,00										
Q4/21	63,00 +173,91%										
Q3/22	160,00										
Q4/22	325,00 +103,13%										
9	Lab4U (исследования)	445,00 → 602,90 +35,48%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>109,70</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>135,60 +23,61%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>146,70</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>165,60 +12,88%</td></tr> </table>	Q3/21	109,70	Q4/21	135,60 +23,61%	Q3/22	146,70	Q4/22	165,60 +12,88%
Q3/21	109,70										
Q4/21	135,60 +23,61%										
Q3/22	146,70										
Q4/22	165,60 +12,88%										
10	«Моторика» (устройства)	306,90 → 595,71 +94,11%	<table border="1"> <tr><td>Q3/21</td><td>100,72</td></tr> <tr><td>Q4/21</td><td>88,54 -17,06%</td></tr> <tr><td>Q3/22</td><td>126,67</td></tr> <tr><td>Q4/22</td><td>286,30 +126,02%</td></tr> </table>	Q3/21	100,72	Q4/21	88,54 -17,06%	Q3/22	126,67	Q4/22	286,30 +126,02%
Q3/21	100,72										
Q4/21	88,54 -17,06%										
Q3/22	126,67										
Q4/22	286,30 +126,02%										

	Компания (сегмент)	Выручка и динамика 2021/2022 гг., млн рублей и %	Распределение и динамика выручки по кварталам, млн рублей и %
11	АИМОТО   «Кнопка Жизни» (устройства)	526,60 540,00* ↑ +2,54%	<p>Q3/21 200,00* Q4/21 217,30* +8,65% ↑ Q3/22 210,00* Q4/22 230,50* +9,78% ↑</p>
12	«Ясно» (телемедицина/психотерапия)	309,00* 529,69* ↑ +71,42%	<p>Q3/21 81,42* Q4/21 120,30* +47,75% ↑ Q3/22 159,60* Q4/22 202,65* +26,97% ↑</p>
13	«Пост Модерн Текнолоджи» (ПО)	409,00* 511,90* ↑ +25,16%	<p>Q3/21 120,00* Q4/21 131,45* +9,54% ↑ Q3/22 130,00* Q4/22 140,00* +7,69% ↑</p>
14	«Зигмунд. Онлайн» (телемедицина/психотерапия)	260,00 504,40* ↑ +94,00%	<p>Q3/21 70,00* Q4/21 96,00* +37,14% ↑ Q3/22 118,27* Q4/22 197,12* +66,67% ↑</p>
15	Alter (телемедицина/психотерапия)	274,46 471,71 ↑ +71,87%	<p>Q3/21 66,70 Q4/21 88,30 +32,38% ↑ Q3/22 120,16 Q4/22 149,21 +24,18% ↑</p>
16	3D Smile (устройства)	320,90* 438,52* ↑ +36,65%	<p>Q3/21 90,00* Q4/21 70,5* -21,67% ↓ Q3/22 120,00* Q4/22 100,00* -16,67% ↓</p>
17	«Мобильные медицинские технологии» (ПО)	386,00 400,00* ↑ +3,63%	<p>Q3/21 100,00* Q4/21 121,00* +21,00% ↑ Q3/22 82,00* Q4/22 83,80* +2,20% ↑</p>
18	«Доктор рядом +Дос+» (телемедицина/страхование)	733,00 366,10 ↓ -50,05%	<p>Q3/21 142,30 Q4/21 131,50 -7,59% ↓ Q3/22 74,00 Q4/22 70,00 -5,41% ↓</p>
19	«Медицинские компьютерные системы» (устройства)	243,80* 319,10* ↑ +30,89%	<p>Q3/21 67,04* Q4/21 73,74* +10,00% ↑ Q3/22 83,05* Q4/22 91,35* +10,00% ↑</p>
20	«Атлас» (исследования)	203,00 314,64 ↑ +55,00%	<p>Q3/21 93,00 Q4/21 62,00 -33,33% ↓ Q3/22 102,00 Q4/22 69,00 -32,35% ↓</p>
21	UNIM (исследования)	267,40 296,00 ↑ +10,70%	<p>Q3/21 67,00 Q4/21 71,00 +5,97% ↑ Q3/22 72,00 Q4/22 79,00 +9,72% ↑</p>

	Компания (сегмент)	Выручка и динамика 2021/2022 гг., млн рублей и %	Распределение и динамика выручки по кварталам, млн рублей и %
22	«Алгом» (онлайн-обучение медработников)	148,21* 266,78* ↑ +80,00%	
23	BestDoctor (телемедицина/страхование)	227,00* 251,00* ↑ +10,57%	
24	«НаПоправку» (телемедицина)	116,50* 248,60* ↑ +113,39%	
25	FlexiLigner (устройства)	202,90* 240,00* ↑ +18,28%	
26	«Инфоклиника» + «Инфодент» (ПО)	199,25* 232,76* ↑ +16,82%	
27	«Цельс» (платформы)	104,00 221,70* ↑ +113,18%	
28	Pharma.Global (платформы)	209,67 144,99* ↓ -30,85%	
29	«Этнамед» (телемедицина)	157,87 117,22 ↓ -25,75%	
30	Ondoc (телемедицина)	51,50* 106,01* ↑ +105,85%	
31	DataMatrix (ПО)	48,6* 92* ↑ +89,30%	
32	«Здоровье.Ру» (ПО)	79,00 91,30 ↑ +15,57%	

	Компания (сегмент)	Выручка и динамика 2021/2022 гг., млн рублей и %	Распределение и динамика выручки по кварталам, млн рублей и %
33	Учебно-информационный центр «ВКС» (онлайн-обучение медработников)	68,01* 78,86* +15,94%	Q3/21 18,00* Q4/21 23,01* +27,85% ↑ Q3/22 19,70* Q4/22 21,70* +10,17% ↑
34	АНО ДПО СНТА (онлайн-обучение медработников)	121,23* 71,08* -41,37%	Q3/21 37,00* Q4/21 33,92* -8,31% ↓ Q3/22 20,00* Q4/22 21,31* +6,55% ↑
35	«К-скай» (Webiomed) (ПО)	51,09 60,93* +19,26%	Q3/21 13,00* Q4/21 22,51* +73,15% ↑ Q3/22 20,00* Q4/22 30,00* +50,00% ↑
36	«Справочник врача» (онлайн-обучение медработников)	24,00* 58,00* +141,67%	Q3/21 7,00* Q4/21 6,00* -14,29% ↓ Q3/22 16,00* Q4/22 18,00* +12,50% ↑
37	«Экзоатлет» (устройства)	44,00* 38,96* -11,45%	Q3/21 11,00* Q4/21 11,00* 0,00% Q3/22 9,74* Q4/22 9,74* 0,00%
38	«Яндекс Здоровье» (телемедицина)	44,00* 35,20* -20,00%	Q3/21 11,00* Q4/21 11,00* 0,00% Q3/22 8,80* Q4/22 8,80* 0,00%
39	ArchiMed+ (ПО)	23,21* 33,12* +42,68%	Q3/21 5,80* Q4/21 5,80* 0,00% Q3/22 8,20* Q4/22 9,62* +17,32% ↑
40	«Комплексная медицинская информационная система» (КМИС) (ПО)	50,18* 4,20* -91,63%	Q3/21 12,50* Q4/21 12,50* 0,00% Q3/22 1,00* Q4/22 1,20* +20,00% ↑

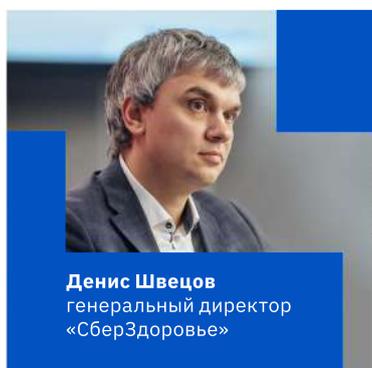
Общая выручка и динамика (млн рублей и %)



\*Данные по оценке Smart Ranking и IP Fund

Объем рынка по **топ-40** в 2022 году составил **19,46 млрд** рублей — на **27,71%** больше, чем в 2021-м. Во втором полугодии объем рынка составил **11,33 млрд** рублей — на **39,36%** больше, чем в первом полугодии.

Позиции **топ-3** рейтинга по итогам 2022 года изменились. На первой строчке закрепился бессменный лидер — телемедицинский сервис «СберЗдоровье», общая выручка которого за год составила **5,2 млрд** рублей и выросла год к году на **40,5%**. Генеральный директор компании Денис Швецов рассказал, что спрос со стороны пользователей и бизнеса менялся в течение года и был неоднородным:



Денис Швецов  
генеральный директор  
«СберЗдоровье»

*«Мы видели это по количеству запросов на наши услуги со стороны компаний, а также записей к врачу и онлайн-консультаций. Уже к лету заметили обычный для этого сезона уровень спроса в B2B- и B2C-сегментах, а осенью востребованность наших сервисов значительно выросла. В итоге год мы закончили в рамках запланированных показателей. В первую очередь это произошло из-за спроса на корпоративные гибридные продукты — бизнес стремился улучшить компенсационный пакет для сотрудников, внедряя удобные для них сервисы и well-being-программы.»*

Вторую строчку по-прежнему занимает телемедицинский сервис «Доктис», выручка которого в 2022 году составила **1,3 млрд** рублей и выросла год к году на **40,9%**. Генеральный директор компании Сергей Лежнин отмечает, что наиболее сложным оказался II квартал, когда резко снизилась экономическая активность населения, стали недоступны привычные каналы продвижения и нужно было перестроить маркетинговую активность, а также скорректировать сроки запуска ряда новых продуктов. Но уже в III квартале компания вернулась к плановому значительному росту. Во втором полугодии компания «РТ Доктис» (является дочерней компанией «Доктис» и «Цифромед» (входит в группу компаний «Ростелеком») запустила две большие программы, интегрированные на платформу «Гостелемед»:

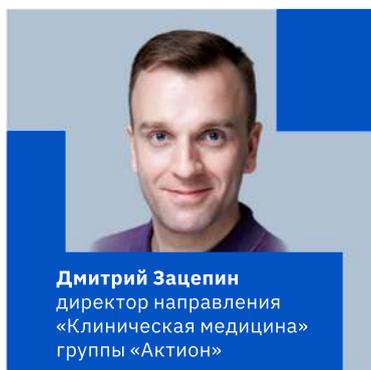
- 1) сервис дистанционного мониторинга пациентов с сердечно-сосудистыми заболеваниями, диабетом, больных Covid-19, а также беременных женщин;
- 2) первый в России сервис дистанционного мониторинга пациентов с онкологическими заболеваниями — пилот проходит в Нижегородском областном клиническом онкологическом диспансере (НОКОД). Дистанционный мониторинг назначает пациенту врач, если видит в этом необходимость.

На данный момент полностью проинтегрированы в платформу «Гостелемед» фетальный монитор (КТГ), тонометр, глюкометр, холтер.

Проходят интеграцию мини-УЗИ, технологии домашнего анализа мочи на базе тест-полосок и стетоскоп.

Третью строчку в рейтинге ранее занимала телемедицинская компания Best Doctor, предоставляющая ДМС как услугу. Сами представители компании заявляют о **635** и **680 млн** рублей в III и IV квартале соответственно, однако система отчетности МСФО, которую предоставляет сервис, не позволяет сравнивать показатели с выручкой остальных участников рейтинга, публикующих данные по системе РСБУ. В системе РСБУ, по оценке аналитиков Smart Ranking, Best Doctor занимает **23-ю** строчку **топ-40** в 2022 году.

Третью же строчку занимает сервис онлайн-обучения медработников «Актион Медицина» — лидер своего сегмента, выручка которого составила **1,2 млрд** рублей, увеличившись год к году на **16,2%**. Директор направления «Клиническая медицина» группы «Актион» Дмитрий Зацепин отметил, что планы удалось перевыполнить:



*«Росли покупки как у физиков, так и в корпоративном сегменте. Факторов было несколько. Первый — адаптация медиков новых регионов РФ под наши стандарты: из РФ ушли международные базы знаний для врачей — прошлые лидеры этого сегмента с платной подпиской. Следующий фактор — внедрение клинических рекомендаций по нормативным документам скоро закончится, но по факту многое не сделано — из-за нехватки врачей многие медработники вынуждены работать по непрофильным*

*или смежным направлениям — им нужно быстро разбираться в актуальных подходах и необходима поддержка, которую мы оказываем и рекомендациями, и обучением».*

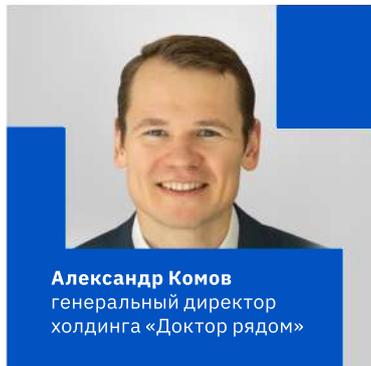
## 2.3. Обзор топ-10 компаний по росту выручки за год



\*Данные по оценке Smart Ranking и IP Fund

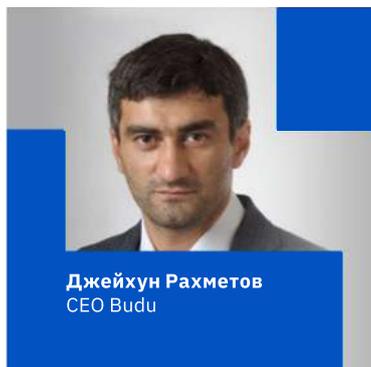
9 из 40 компаний рейтинга упали по выручке за год в диапазоне от **9** до **91,6%**. По данным финансовой отчетности за 2022 год, больше всего, более чем в пять раз, упала выручка IT-компании в области цифровизации здравоохранения «Комплексная медицинская информационная система» (КМИС). Компания не комментирует ситуацию, однако падение может быть связано с ростом аффилированной с КМИС «К-скай» и ее платформой медицинской прогнозной аналитики Webiomed, вошедшей в [лонглист](#) перспективных российских стартапов и [разрабатывающей](#) систему для медицинской диагностики на основе ИИ для внедрения в 2023 году.

Также заметно просела, почти в половину год к году, выручка «Доктор рядом». Генеральный директор холдинга «Доктор рядом» Александр Комов объяснил падение тем, что компания планомерно изменяет структуру выручки, переходя к более маржинальным продуктам и каналам:



*«Сокращение общего объема выручки произошло одновременно с существенным ростом операционной прибыли компании. Новые для нас направления, связанные с искусственным интеллектом, ожидаемо показали существенный прирост и стали одним из основных направлений бизнеса и заделом на рост в 2023 году».*

Безусловным лидером роста за год стал новый участник рейтинга — medtech-стартап Vudu, входящий в группу «Ренессанс страхование», выручка которого выросла за год на **528,57%** и составила **616 млн** рублей. CEO Vudu Джейхун Рахметов отметил, что 2022-й стал для компании годом перемен:



*«Нам удалось найти новые возможности в условиях кризиса, перестроить компанию и во втором полугодии вывести на рынок новый продукт — технологичный ДМС — Цифровую клинику Vudu. В этом году многие компании столкнулись с необходимостью урезать расходы, в том числе в сфере заботы о сотрудниках. С другой стороны, более половины россиян называют наличие ДМС вторым по важности фактором при выборе места работы после размера вознаграждения, поэтому в условиях конкуренции за квалифицированные кадры наш продукт “выстрелил”. Мы полностью достигли тех целей, которые ставили перед собой на 2022-й».*

Как и все компании, во втором полугодии 2022 года Vudu столкнулась с внешними и внутренними проблемами, которые, однако, не привели к анабиозу: *«В любой medtech-компании есть три ключевых блока: медицинский — врачи, технологический — разработка и product-менеджеры, позволяющие заворачивать компетенции врачей и технологии IT в продукты, — объясняет Джейхун Рахметов. — И по всем трем направлениям сегодня на рынке ощущается дефицит квалифицированных кадров. Мы стараемся предложить интересное вознаграждение, технологии, корпоративную культуру, заботу о здоровье, чтобы привлечь лучших».*

Вторую строчку по росту за год заняло приложение для медицинских специалистов «Справочник врача»: по оценке Smart Ranking и IP Fund, за год его выручка выросла почти в два раза — до **58 млн** рублей. Приложением [пользуются](#) около **400 тысяч** медицинских работников, а естественный органический прирост аудитории составляет **7–10 тысяч** пользователей в месяц. Третью же строчку по росту за год занял телемедицинский сервис «НаПоправку»: в конце 2021 года компания [привлекла \\$5 млн](#) на маркетинговую кампанию, развитие в регионах, а также создание новых сервисов и продуктов. В сентябре 2022 года «НаПоправку» [запустил](#) первый в России телемед-сервис по подписке от **499 рублей** в месяц на пятерых членов семьи.

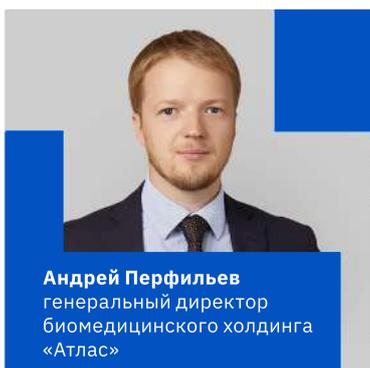


## 2.4. Обзор топ-10 компаний по росту за IV квартал



\*Данные по оценке Smart Ranking и IP Fund

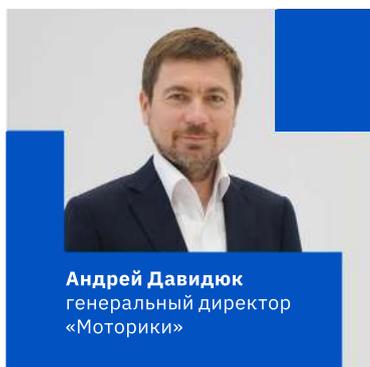
Между III и IV кварталом отрицательную динамику в диапазоне от **1,8** до **32,3%** показали 9 из 40 компаний. Больше всего сократилась выручка биомедицинского холдинга «Атлас». По словам гендиректора компании Андрея Перфильева, спад интереса к генетическим тестам начался во II квартале и усилился в сентябре 2022 года после объявления о начале частичной мобилизации:



*«В целом падение спроса на товары не первой необходимости фиксировалось во многих сегментах, и генетические тесты не исключение. При этом интерес к диагностическим тестам для подбора таргетной терапии рака, напротив, повысился, что обеспечило холдинг приростом выручки на 80% год к году по направлению молекулярно-генетических исследований в онкологии».*

В конце 2022 года в «Атласе» перешли от долгосрочного планирования к краткосрочному, перестроили работу компании и провели аудит прошлых активностей — это позволило оптимизировать расходы и повысить эффективность операционной деятельности.

Лидером же роста между III и IV кварталом стала компания «Моторика», разрабатывающая бионические протезы, — ее выручка в IV квартале выросла на **126%** и составила **283,3 млн** рублей. Андрей Давидюк, генеральный директор «Моторики», рассказал, что весь последний год компания расширяет дистрибуцию на рынках Индии и Юго-Восточной Азии, стран ШОС и ЕАЭС, продолжая наращивать объемы продаж в этом направлении:



Андрей Давидюк  
генеральный директор  
«Моторики»

*«Моторика» имеет высокую степень локализации. Наши активные тяговые протезы полностью производятся в России, а бионические содержат лишь **5–10%** зарубежных комплектующих, поэтому опасений, что возникнет дефицит, нет. Мы сможем обеспечить людей протезами любой сложности, без потери качества и со всеми нашими новыми технологиями». В конце 2022 года «Моторика» заключила стратегическое партнерство с МосПрОПом — крупнейшей в Европе сетью протезных предприятий: «Будем заниматься*

*совместными научными разработками, созданием и продвижением новых продуктов, увеличением объемов сбыта и выходом на новые рынки».*



Первая российская кибермодель стала лицом зарубежного глянца. Вероника Левенец — амбассадор «Моторики», пользовательница бионического протеза Manifesto

Часть 3.

# Тренды и прогнозы

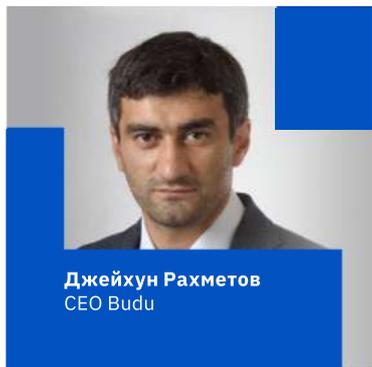
Smart  
Ranking

## 3.1. Общие тенденции рынка

### 3.1.1. Растут гибридные форматы и поглощения

В целом в 2022 году потребность в качественной медицинской помощи у людей и компаний осталась на том же высоком уровне, изменились только запросы. Например, уровень заболеваемости коронавирусной инфекцией снизился, но врачи, которые помогают преодолевать последствия болезни, по-прежнему востребованы — это неврологи, кардиологи и другие специалисты. Как отмечает генеральный директор «СберЗдоровья» Денис Швецов, в B2B-сегменте усилился запрос на гибридные медицинские продукты — решение посещать врача онлайн экономит время сотрудников и средства бизнеса на оказание помощи.

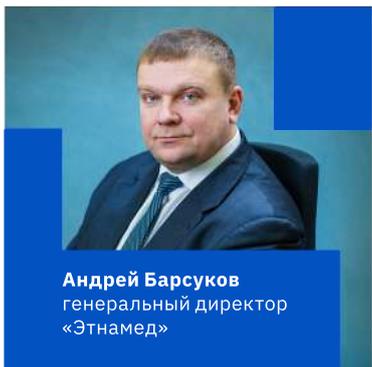
Еще один важный тренд — рост компаний-лидеров за счет более мелких игроков. По словам CEO Budu Джейхуна Рахметова, компаниям для успешного развития теперь необходимо объединять три основные компетенции: медицинскую, IT и страховую:



*«Те, кому не хватает экспертизы в той или иной сфере, ищут партнеров, покупают технологии, активно нанимают специалистов. Не все смогли найти свою нишу и бизнес-модель, монетизировать интересные идеи, поэтому маленькие стартапы продают свои технологии. На мой взгляд, это полезно для рынка — пользователи получают качественный продукт и ответственный бизнес».*

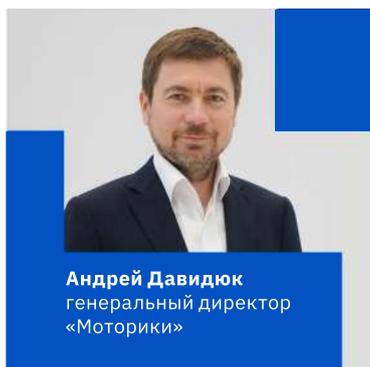
### 3.1.2. Государство собирается помогать стартапам

Для части рынка возникают проблемы финансирования — иностранные инвесторы обходят РФ, а российские весьма осторожны, — отмечает генеральный директор компании «Этнамед» Андрей Барсуков:



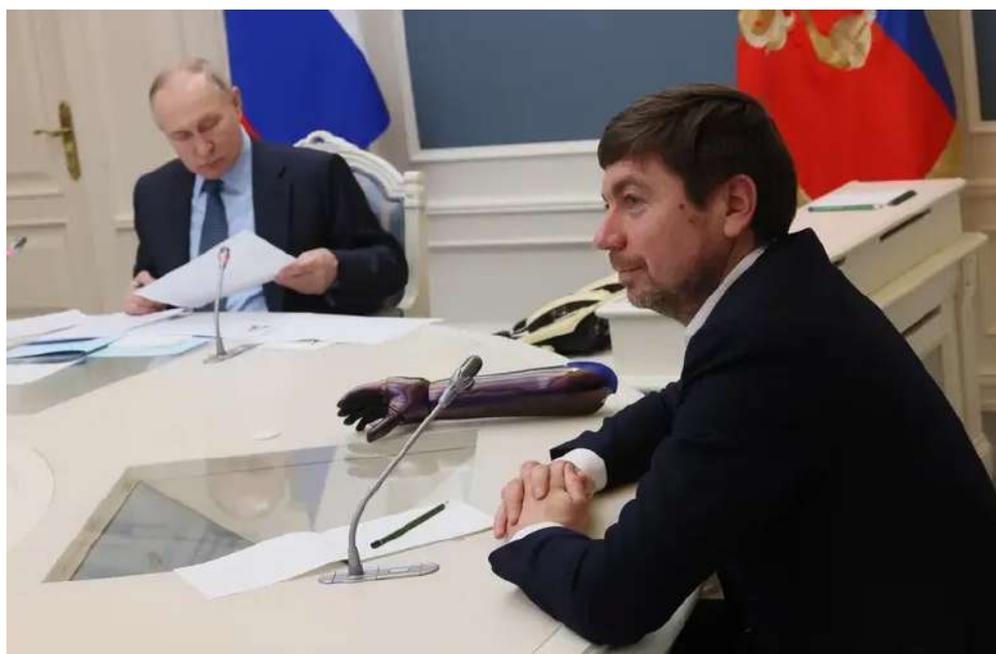
*«В то же время между игроками, имеющими возможность работы с государственными бюджетами различного уровня и средствами ОМС, продолжается борьба с использованием лобби».*

В свою очередь, поддержать стартапы в феврале 2023 года призвал генеральный директор компании «Моторика» Андрей Давидюк, который [предложил](#) на очной встрече с президентом Владимиром Путиным создать орган, который мог бы градировать стартапы и оказывать им поддержку от государства, чтобы сделать венчурные проекты более привлекательными для инвесторов. Андрей Давидюк рассказал [Smart Ranking](#), что рынок продолжит локализоваться:



**Андрей Давидюк**  
генеральный директор  
«Моторики»

*«Господдержка увеличится не только для medtech, но и для стартапов в целом».*

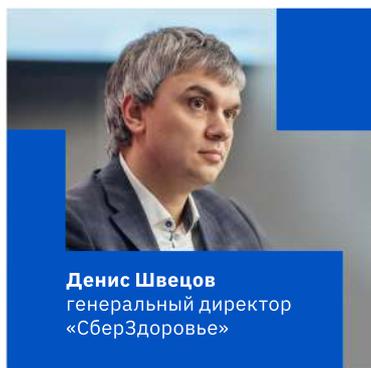


Источник: kreamlin.ru

Владимир Путин и гендиректор «Моторики» Андрей Давидюк

### 3.1.3. Игроки прогнозируют рост цифровизации и конкуренции

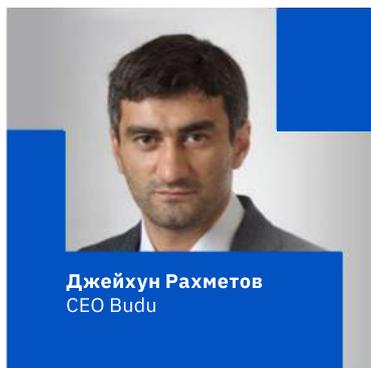
Объем medtech-рынка продолжит расти не только в 2023 году, но и в последующие периоды, считает Денис Швецов:



**Денис Швецов**  
генеральный директор  
«СберЗдоровье»

*«Это произойдет в основном за счет фокуса на цифровизации сектора здравоохранения в целом и роста спроса на медицинскую поддержку сотрудников со стороны корпоративных клиентов, а также проникновения технологий в регионы».*

Хотя medtech в России динамично развивается, до зрелости индустрии еще далеко: многие люди уже знают о цифровой медицине, однако реально пользовались услугой только **8%** россиян. Сегодня игрокам рынка, по словам CEO Vudu Джейхуна Рахметова, необходимо «обучать» пользователей, готовиться к конкуренции и постоянно доказывать ценность своих услуг:



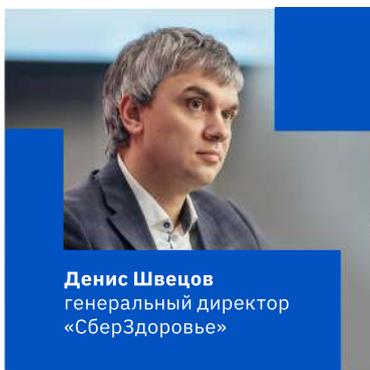
**Джейхун Рахметов**  
CEO Vudu

*«Мы прогнозируем, что конкуренция в 2023 году будет только расти, хотя это во многом будет конкуренция по цене. Игрокам, которые хотят развиваться на рынке, нужно будет научиться предлагать пользователям качественный медицинский продукт по привлекательным ценам».*

## 3.2. Локальные тренды

### 3.2.1. Растет запрос на психологическую помощь в B2B-сегменте

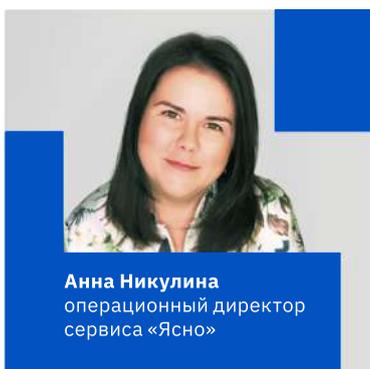
Для психотерапии вопросы масштабирования и эффективности становятся все более актуальными: по наблюдениям психологов Alter, состояния, которые беспокоят клиентов, все чаще переходят в хронические формы — многие демонстрируют симптомы депрессии и ПТСР. Поэтому оказание ментальной помощи сотрудникам — важный тренд 2022 года, — отмечает генеральный директор «СберЗдоровья» Денис Швецов.



**Денис Швецов**  
генеральный директор  
«СберЗдоровье»

*«Мы стали предлагать больше сервисов, которые касались психологической поддержки. Как итог, примерно каждый четвертый контракт включал в себя решения психологической помощи».*

Профильные площадки также занимались улучшением качества психологической помощи во втором полугодии. Операционный директор сервиса «Ясно» Анна Никулина рассказала, что компания столкнулась с большим объемом запросов о психологической поддержке от бизнеса:



**Анна Никулина**  
операционный директор  
сервиса «Ясно»

*«Это увеличило нагрузку на команду и потребовало ее расширения, но увеличило и рост бизнеса. Наше корпоративное направление за 2022 год выросло в 3,5 раза».*

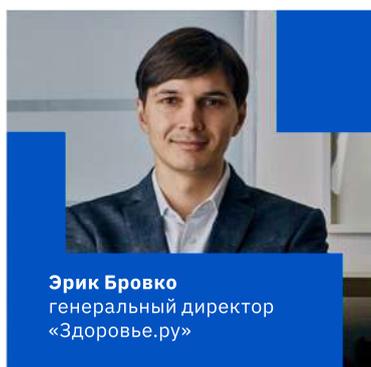
### 3.2.2. Телемедицина активно проникает в ДМС

Телемедицина продолжает все чаще включаться в программы ДМС, отмечает генеральный директор группы компаний «Доктис» Сергей Лежнин — в перспективе телемедицина должна стать частью единой системы оказания медицинских услуг населению:



*«Сама по себе телемедицина должна быть встроена в общую экосистему управления здоровьем человека как одна из услуг “цифровой клиники”».*

Помимо «Доктиса», внедряющего системы дистанционного мониторинга пациентов через платформу «Гостелемед», за трендом следуют и другие участники рынка. Как рассказал гендиректор «Здоровья.ру» Эрик Бровко, несмотря на турбулентность, в августе 2022 года компания выпустила новое приложение для врачей — сервис онлайн-мониторинга и ведения пациентов, а также активно развивала направление персональных медицинских помощников:



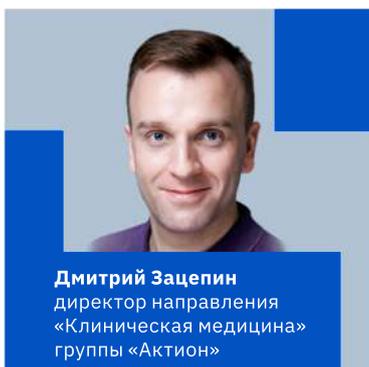
*«Сейчас мы продолжаем улучшать наши цифровые продукты, добавлять новые полезные и уникальные сервисы для врачей и пациентов, чтобы в 2023 году выйти на B2C- и B2B2C-рынки».*

Расширяют продуктовую линейку на фоне роста конкуренции в телемедицинском сегменте также в компаниях «Этнамед» и «Доктор рядом».

### 3.2.3. Рынок оборудования и реагентов разворачивается на Восток

Во II квартале сегменты исследований и устройств столкнулись с разрывом привычных логистических цепочек. У «Моторики» возникли трудности с западными поставщиками микродвигателей для бионических протезов рук, но компания оперативно нашла канал поставок на Востоке. По словам Андрея Давидюка, новые микродвигатели смогли интегрировать так, что они ничем не уступают западным, а где-то и превосходят их. Пришлось изменять цепочки поставок с Запада на Восток также лаборатории гистологии и иммуногистохимии Unim — при этом, по словам управляющего директора компании Марии Дмитриевой, основной продукт остался неизменным.

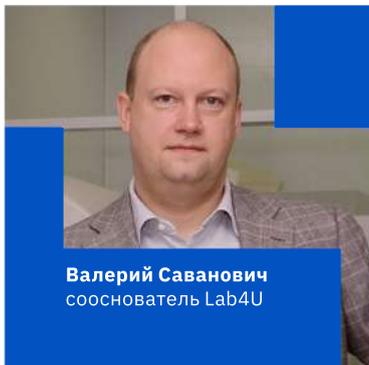
Разворот рынка на Восток подчеркивают также в компании «Актион Медицина». Дмитрий Зацепин рассказал: новое официальное разрешение ремонтировать медизделия с использованием неоригинальных запчастей означает, что теперь обслуживающие компании смогут ввозить китайские и любые другие комплектующие из-за рубежа и зарабатывать на ремонте дорогих медицинских изделий, на которые раньше была монополия производителя.



**Дмитрий Зацепин**  
директор направления  
«Клиническая медицина»  
группы «Актион»

*«Доля импортного медоборудования в российских клиниках в 2022 году достигала 80%. В стране около 2,5 тысячи компьютерных томографов, которые каждые 5–10 лет нуждаются в замене рентгеновских трубок. В период пандемии из-за перегрузки оборудования ресурс трубок сократился до полутора лет».*

Уже укомплектованный ранее парк оборудования позволил онлайн-лаборатории Lab4U трансформировать бизнес-процессы без критичных расходов, — рассказывает сооснователь компании Валерий Саванович:



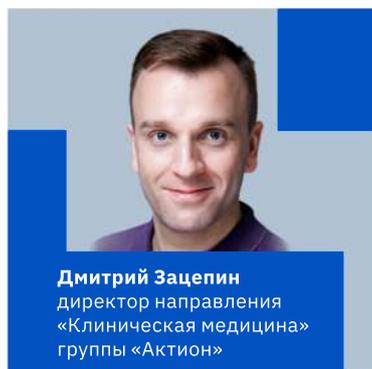
**Валерий Саванович**  
сооснователь Lab4U

*«Хотя цены на реагенты в рублях выросли, а многие поставщики прекратили отношения с российскими компаниями, мы в основном работали и работаем напрямую с производителями».*

## 3.3. Перспективы рынка

### 3.3.1. Вырастет рынок электронных рецептов

Запустится онлайн-продажа рецептурных лекарств — пилотный проект начнется в пяти регионах этой весной. Это значит, что вырастет рынок специального ПО — электронных рецептов, возможно, электронных регистров, баз данных о здоровье пациентов, считает Дмитрий Зацепин. По его прогнозам, в то же время вырастет спрос на информационную безопасность таких сервисов:



*«Даже за неполные полтора месяца 2023 года успела утечь в сеть база данных аптечной сети “ЗдравСити” (ее представители сказали, что “информации об инциденте не было”, однако в интернете предположительно появились мобильные номера клиентов аптеки). Что уж говорить про крупнейшие утечки прошлого года, когда на некоторых сайтах выложили базу данных лаборатории “Гемотест” и других крупных компаний».*

### 3.3.2. Рост сегмента онлайн-обучения медработников замедлится

*«Главное наше разочарование как провайдера услуг медицинского образования в системе НМО — это, конечно, январский приказ Минздрава, который, по сути, не оставляет места для роста рынка образования медработников, — рассказывает Дмитрий Зацепин из «Актион Медицины». — Ведомство решило, что стоит закрепить норму набора баллов и учебных часов из временного приказа до 2029 года — врачам и медсестрам для аккредитации нужно будет по-прежнему набрать **144** часа. Мы рассчитывали на рост объема образовательных услуг, так как изначально министерство планировало повысить этот норматив до **250** часов. Однако аккредитацию теперь придется проходить медработникам, живущим на новых территориях, поэтому в 2023 году рынок сможет все же немного вырасти за счет них».*

### 3.3.3. Маркетинг станет сложнее и дороже

Как отмечает большинство игроков, после оперативной перестройки рекламной активности маркетинг стал сложнее и дороже — стоимость лидов увеличилась, как и конкуренция за внимание аудитории. Поэтому в будущем компании делают упор на качество рекламы и тестирование новых каналов — в том числе инфлюэнс-маркетинга.

## Выводы

Несмотря на турбулентность, с которой столкнулся российский medtech в первом полугодии 2022 года, рынок адаптировался к трудностям, продолжает расти и предлагать индустрии новые решения, результаты внедрения которых мы сможем оценить в ближайшее время.

Изучение российского medtech в 2022 году показало, что динамичнее всего в период кризиса росли проекты, ориентированные на удобство пользователей — как врачей, так и клиентов. Так, например, телемедицина и дистанционная психотерапия, проникающие в корпоративный ДМС, экономят время сотрудников и средства компаний, а онлайн-обучение медработников позволяет врачам проходить аккредитацию в удобное время. В то же время не за горами рост сегментов ПО и устройств — хотя активность венчурных инвесторов оставляет желать лучшего, у стартапов есть возможность рассчитывать на господдержку, а у российских поставщиков и производителей — оседлать волну импортозамещения на рынке медицинских изделий.

По итогам 2023 года мы прогнозируем рост medtech-рынка на **25–30%** за счет планомерного роста каждого сегмента.



## Методика рейтинга

В рейтинг включены частные компании, чей бизнес относится к сегменту medtech. Под медицинскими технологиями мы понимаем продукты, сервисы и решения, которые призваны спасти жизни людей и улучшить их здоровье: это телемедицина, медицинское оборудование, онлайн-запись к врачу, онлайн-обучение медработников, системы мониторинга и вызова помощи. Мы не включили в исследование, например, сервисы заказа и доставки лекарств (такие как [apteka.ru](http://apteka.ru), [eapteka.ru](http://eapteka.ru)), 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 экспертной оценки выручки экспертов Smart Ranking — команды бизнес-аналитиков из АНО «Центр инновационного развития» (IP Fund). У компаний, торгующих также на зарубежном рынке, использовались данные о выручке юридических лиц, зарегистрированных в России, поэтому могут быть не учтены зарубежные продажи.



## Авторы исследования

Яна Климова

Дарья Рыжкова

При поддержке команды бизнес-аналитиков из АНО «Центр инновационного развития» (IP Fund)

## Партнеры

**ДОКТИС** 

**«АКТИОН»** Медицина

**budu** 

## Права на использование контента

**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 2022 года на medtech-рынке России», подготовленный **Smart Ranking** (medtech-рынок H2/2022, Smart Ranking).



**По вопросам сотрудничества:**

**Дарья Рыжкова**

+7 921 315-30-34

daria@smartranking.ru

[edtechs.ru](https://edtechs.ru)

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

