

MedTech. Топ-35 крупнейших российских компаний: тренды, последствия спецоперации и будущее рынка

Исследовательское агентство Smart Ranking составило новый рейтинг крупнейших российских медтех-компаний, чтобы проследить, как события 24 февраля сказались на рынке, с какими трудностями столкнулись компании и какие бизнес-подходы и модели могут оказаться в наиболее выигрышном положении.

По итогам первого квартала 2022 года сектор medtech-компаний остаётся относительно стабильным и продолжает демонстрировать рост. Общая выручка топ-35 самых крупных медтех-компаний в России за первый квартал 2022 года составила 6,4 млрд рублей, увеличившись за год на 90%. Цифры по выручке за 2021 год позволили понять объём рынка по итогам года, чтобы прогнозировать итоги 2022-го.

Большую часть рынка занимает сегмент телемедицины: его доля среди топ-35 составила 79,49%, а общая выручка — 5,1 млрд рублей. Сегмент вырос на 78,19%. Во многом рост обеспечен повышенным спросом на онлайн-консультации врачей, который сохранился с пандемией коронавируса, а также спросом на услуги онлайн-психотерапии.

Лидером роста стал сегмент платформ и разработчиков ПО — *он вырос на 274,6% по эффекту низкой базы* — сегмент малочислен, и его рост обеспечен резким ростом нового игрока на рынке — компании медицинских скрининг-систем Цельс, вышедшей на рынок в начале 2021 года. Качественный же высокий рост (271%) показал сегмент исследований — ни один из игроков не упал в выручке в первом квартале 2022 года — теперь сегмент исследований занимает 9,5% общей доли выручки в топ-35. Однако большая часть роста выручки сегмента всё же пришлась на одного игрока — компанию «Рapid Био», выросшую за год на 1400%. «Рapid-Био» — резидент фонда «Сколково» и разработчик первых российских экспресс-тестов на антитела к COVID-19, зарегистрированных в Европейском союзе и пользующихся большим спросом по всей России.

Тем не менее, после начала спецоперации 6 компаний из рейтинга (по две из телемедицины, устройств, платформ и разработчиков ПО) заявили, что упали в выручке на показатели от 4% до 83%. Основными причинами падения спроса пострадавшие компании называют разрушение логистических цепочек, потерю зарубежных клиентов, инвесторов и рекламных каналов, а также заморозку и подорожание производств, о которых расскажем далее в главах о трендах рынка и проблемах, с которыми столкнулись компании после начала спецоперации.

Выручка, млн рублей		Рост, %
I квартал 2021	I квартал 2022	
3 378, 5	6 420, 55	90%

Распределение выручки в первом квартале 2022 года по сегментам

	Сегмент	Доля в сегменте, %
1	Телемедицина	79,49%
2	Исследования	9,46%
3	Устройства	7,78%
4	Платформы и разработчики ПО	4,35%

Распределение годового роста выручки по основным сегментам в первом квартале 2022 года

	Сегмент	Рост, %
1	Телемедицина	78,19%
2	Исследования	271,03%
3	Устройства	36,07%
4	Платформы и разработчики ПО	274,65%

Рейтинг компаний сегмента medtech по размеру выручки за I квартал 2022 года

	Компания	Сегмент	Владелец/ Гендир	Выручка за 1 кв 2021 год	Выручка за 1 кв 2022	Выручка за 1 кв 2022	Дина мика за год
1	«Доктор рядом» +Dос+	телемедицин а	Леонид Меламед	733 000 000,00	183 000 000,00	1 647 500 000,00	800,2 7%
2	Сберздоровье	телемедицин а	Сбербанк, Дмитрий Петрухин	4 960 000 000,00	892 800 000,00	1 580 000 000,00	76,97 %
3	BestDoctor	телемедицин	Марк	2 200	697 000	848 000	21,66

		а	Саневич	000 000,00	000,00	000,00	%
4	Доктис	телемедицин а	Марк Курцер	935 955 000,00	165 158 000,00	392 278 000,00	137,5 2%
5	Эйдос-Медици на	устройства	Ленар Валеев	615 700 000,00	153 900 000,00	166 000 000,00	7,86 %
6	Рapid Био	исследовани я/устройства	Анжей Жимбиев	879 600 000,00	10 000 000,00	150 000 000,00	1400, 00%
7	Lab4U	исследовани я	Валерий Саванович	445 000 000,00	96 500 000,00	146 000 000,00	51,30 %
8	Genotek	исследовани я	Валерий Ильинский	626 000 000,00	72 000 000,00	139 000 000,00	93,06 %
9	3D Smile	устройства	Марина Домрачева	320 900 000,00	80 200 000,00	121 900 000,00	52,00 %
10	МедРейтинг / ПроДокторов	телемедицин а	Сергей Федосов	412 600 000,00	100 667 000,00	111 446 000,00	10,71 %
11	Пост Модерн Текнолоджи	ПО	группа компаний «Армада»	409 000 000,00	102 250 000,00	102 250 000,00	0,00 %
12	Моторика	устройства	Илья Чех	306 900 000,00	33 100 000,00	99 877 000,00	201,7 4%
13	Зигмунд. Онлайн	телемедицин а/психотерап ия	Чаус Даниил	260 000 000,00	40 000 000,00	97 000 000,00	142,5 0%
14	Атлас	исследовани я	Сергей Мусиенко	203 000 000,00	61 900 000,00	88 640 000,00	43,20 %
15	Мобильные медицинские технологии	ПО	Денис Юдчиц	386 000 000,00	81 000 000,00	84 000 000,00	3,70 %
16	Alter	телемедицин а/психотерап ия	Китайна Ольга	242 200 000,00	56 400 000,00	71 100 000,00	26,06 %
17	Zoon	телемедицин а	Илья Мутовин	321 370 000,00	67 200 000,00	70 000 000,00	4,17 %
18	Медицинские компьютерные системы	устройства	Дмитрий Прилуцкий	243 800 000,00	60 950 000,00	69 200 000,00	13,54 %
19	UNIM	исследовани я	Алексей Ремез	267 400 000,00	64 000 000,00	67 600 000,00	5,63 %
20	«Доктор на работе»	телемедицин а	Станислав Сажин	219 300 000,00	54 800 000,00	54 800 000,00	0,00 %

21	НаПоправку	телемедицина	Александр Печерский	116 500 000,00	29 100 000,00	43 700 000,00	50,17 %
22	Pharma.Global	платформы	Елена Ватутина	209 673 000,00	46 121 000,00	39 110 000,00	-15,20 %
23	YouTalk	телемедицина/психотерапия	Темлякова Александра	122 000 000,00	24 000 000,00	37 000 000,00	54,17 %
24	АИМОТО Кнопка Жизни	устройства	Ирина Демина	526 600 000,00	62 186 000,00	32 756 000,00	-47,33 %
25	Этнамед	телемедицина	Андрей Барсуков	157 878 000,00	31 720 000,00	27 200 000,00	-14,25 %
26	Цельс	Платформы	Воронцов Дмитрий	104 000 000,00	-	20 000 000,00	-
27	Здоровье.РУ	ПО	Пономаренко Оксана	79 000 000,00	16 100 000,00	18 900 000,00	17,39 %
28	DataMatrix	исследования	Дмитрий Шаров	48 600 000,00	12 160 000,00	16 170 000,00	32,98 %
29	Ясно	телемедицина/психотерапия	Зайце-Зотов А.С.	56 800 000,00	14 000 000,00	15 400 000,00	10,00 %
30	МирВрача	телемедицина	Сетаро Ямамото	116 100 000,00	15 867 000,00	15 196 000,00	-4,23 %
31	Врачи РФ	портал для врачей	Евгений Вышковский	55 900 000,00	13 980 000,00	13 980 000,00	0,00 %
32	Ondoc	телемедицина	Константинов Александр	51 500 000,00	12 880 000,00	12 880 000,00	0,00 %
33	Яндекс.Здоровье	телемедицина	Киреев Федор	44 000 000,00	11 000 000,00	11 000 000,00	0,00 %
34	Экзоатлет	устройства	Екатерина Березий	44 000 000,00	10 990 000,00	9 740 000,00	-11,37 %
35	К-скай (Webiomed)	ПО	Новицкий Роман	51 090 000,00	5 580 000,00	930 000,00	-83,33 %

По оценке Smart Ranking и экспертов команды бизнес-аналитиков из АНО «Центра инновационного развития» (IP Fund)

Рейтинг компаний сегмента medtech по выручке за 2021 год

	Компания	Сегмент	Выручка за 2021 год, рублей	Выручка за 1 квартал 2021, рублей	Выручка за 1 кв 2022, рублей	Динамика за год
1	Сберздоровье	телемедицина	4 960 000,00	892 800 000,00	1 580 000 000,00	76,97%
2	BestDoctor	телемедицина	2 200 000,00	697 000 000,00	848 000 000,00	21,66%
3	Доктис	телемедицина	935 955 000,00	165 158 000,00	392 278 000,00	137,52 %
4	Рапид Био	исследования/устройства	879 600 000,00	10 000 000,00	150 000 000,00	1400,00 %
5	«Доктор рядом» +Дос+	телемедицина	733 000 000,00	183 000 000,00	1 647 500 000,00	800,27 %
6	Genotek	исследования	626 000 000,00	72 000 000,00	139 000 000,00	93,06%
7	Эйдос-Медицина	устройства	615 700 000,00	153 900 000,00	166 000 000,00	7,86%
8	AIMOTO Кнопка Жизни	устройства	526 600 000,00	62 186 000,00	32 756 000,00	-47,33%
9	Lab4U	исследования	445 000 000,00	96 500 000,00	146 000 000,00	51,30%
10	МедРейтинг / ПроДокторов	телемедицина	412 600 000,00	100 667 000,00	111 446 000,00	10,71%
11	Пост Модерн Текнолоджи	ПО	409 000 000,00	102 250 000,00	102 250 000,00	0,00%
12	Мобильные медицинские технологии	ПО	386 000 000,00	81 000 000,00	84 000 000,00	3,70%
13	Zoon	телемедицина	321 370 000,00	67 200 000,00	70 000 000,00	4,17%
14	3D Smile	устройства	320 900 000,00	80 200 000,00	121 900 000,00	52,00%
15	Моторика	устройства	306 900 000,00	33 100 000,00	99 877 000,00	201,74 %
16	UNIM	исследования	267 400 000,00	64 000 000,00	67 600 000,00	5,63%

		ния	000,00	000,00		
17	Зигмунд. Онлайн	телемедицина/психотерапия	260 000 000,00	40 000 000,00	97 000 000,00	142,50 %
18	Медицинские компьютерные системы	устройства	243 800 000,00	60 950 000,00	69 200 000,00	13,54%
19	Alter	телемедицина/психотерапия	242 200 000,00	56 400 000,00	71 100 000,00	26,06%
20	«Доктор на работе»	телемедицина	219 300 000,00	54 800 000,00	54 800 000,00	0,00%
21	Pharma.Global	платформы	209 673 000,00	46 121 000,00	39 110 000,00	-15,20%
22	Атлас	исследования	203 000 000,00	61 900 000,00	88 640 000,00	43,20%
23	Этнамед	телемедицина	157 878 000,00	31 720 000,00	27 200 000,00	-14,25%
24	YouTalk	телемедицина/психотерапия	122 000 000,00	24 000 000,00	37 000 000,00	54,17%
25	НаПоправку	телемедицина	116 500 000,00	29 100 000,00	43 700 000,00	50,17%
26	МирВрача	телемедицина	116 100 000,00	15 867 000,00	15 196 000,00	-4,23%
27	Цельс	Платформы	104 000 000,00	-	20 000 000,00	-
28	Здоровье.РУ	ПО	79 000 000,00	16 100 000,00	18 900 000,00	17,39%
29	Ясно	телемедицина/психотерапия	56 800 000,00	14 000 000,00	15 400 000,00	10,00%
30	Ondoc	телемедицина	51 500 000,00	12 880 000,00	12 880 000,00	0,00%
31	К-скай (Webiomed)	ПО	51 090 000,00	5 580 000,00	930 000,00	-83,33%
32	DataMatrix	исследования	48 600 000,00	12 160 000,00	16 170 000,00	32,98%
33	Экзоатлет	устройства	44 000 000,00	10 990 000,00	9 740 000,00	-11,37%
34	Яндекс.Здоров	телемедицина	44 000 000,00	11 000 000,00	11 000 000,00	0,00%

	е	ина	000,00			
35	Врачи РФ	портал для врачей	55 900 000,00	13 980 000,00	13 980 000,00	0,00%

*Оценка Smart Ranking при участии бизнес-аналитиков из АНО «Центра инновационного развития» (IP Fund)

Все лидеры топ-35 сохраняют свои позиции как в рейтинге по выручке за год, так и по выручке за первый квартал 2022 года. Безусловным лидером рынка стала телемедицинская компания «СберЗдоровье». За год выручка компании выросла на 77%. В «СберЗдоровье» [сообщили](#) о 350 тысячах консультаций, проведенных за январь-сентябрь 2021 года, что на 177% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

На второй строчке рейтинга расположилась медицинская компания BestDoctor, которая разрабатывает технологичные страховые продукты для людей и бизнеса: выручка за год выросла на 21,6% до 848 млн. Как заявил директор по маркетингу компании Константин Сухачев, в начале спецоперации в BestDoctor зафиксировали падение спроса, но сейчас он восстанавливается. В феврале 2022 года BestDoctor [приобрела](#) 100% «Альянс-Консалтинг», которая является собственником страховой компании «Резерв». Сумма сделки могла составить 380–400 млн рублей. На базе приобретенного актива BestDoctor создаст собственный страховой бренд «Бестиншур», который станет частью экосистемы медицинских сервисов компании.

Третью строчку топ-35 заняла телемедицинская компания «Доктис», в 2021 году заработавшая 936 млн и 392 млн — за первый квартал 2022 года. Рост «Доктис» за год составил 137,5%. Компания собиралась выходить на зарубежные рынки, однако после начала спецоперации это оказалось невозможным. В конце 2021 года телемедицинский сервис [приобрел](#) 51% в компании «Ифарма» у ГК «Химрар» — вместе они планируют разработать платформу для цифровизации клинических испытаний лекарств. При этом в апреле 2022 года стало [известно](#), что «Доктис» также запускает интернет-сервис под брендом «Клик Аптека» и открывает сеть традиционных аптек-дискаунтеров.

Рейтинг компаний сегмента medtech по росту выручки за год

	Компания	Сегмент	Владелец/Гендир	Выручка за 2021 год	Выручка за 1 квартал 2021	Выручка за 1 кв 2022	Динамика за год
1	Цельс	Платформы	Воронцов Дмитрий	104 000 000,00	0,00	20 000 000,00	1040 0%
2	Рapid Био	исследования/у	Анжей	879 600	10 000	150 000	1400,

		стройства	Жимбиев	000,00	000,00	000,00	00%
3	«Доктор рядом» +Dос+	телемедицина	Леонид Меламед	733 000 000,00	183 000 000,00	1 647 500 000,00	800,27%
4	Моторика	устройства	Илья Чех	306 900 000,00	33 100 000,00	99 877 000,00	201,74%
5	Зигмунд. Онлайн	телемедицина/психотерапия	Чаус Даниил	260 000 000,00	40 000 000,00	97 000 000,00	142,50%
6	Доктис	телемедицина	Марк Курцер	935 955 000,00	165 158 000,00	392 278 000,00	137,52%
7	Genotek	исследования	Валерий Ильинский	626 000 000,00	72 000 000,00	139 000 000,00	93,06%
8	Сберздоровье	телемедицина	Сбербанк, Дмитрий Петрухин	4 960 000 000,00	892 800 000,00	1 580 000 000,00	76,97%
9	YouTalk	телемедицина/психотерапия	Темлякова Александра	122 000 000,00	24 000 000,00	37 000 000,00	54,17%
10	3D Smile	устройства	Марина Домрачева	320 900 000,00	80 200 000,00	121 900 000,00	52,00%
11	Lab4U	исследования	Валерий Саванович	445 000 000,00	96 500 000,00	146 000 000,00	51,30%
12	НаПоправку	телемедицина	Александр Печерский	116 500 000,00	29 100 000,00	43 700 000,00	50,17%
13	Атлас	исследования	Сергей Мусиенко	203 000 000,00	61 900 000,00	88 640 000,00	43,20%
14	DataMatrix	исследования	Дмитрий Шаров	48 600 000,00	12 160 000,00	16 170 000,00	32,98%

15	Alter	телемедицина/психотерапия	Китаина Ольга	242 200 000,00	56 400 000,00	71 100 000,00	26,06 %
16	BestDoctor	телемедицина	Марк Саневич	2 200 000,00	697 000 000,00	848 000 000,00	21,66 %
17	Здоровье.РУ	ПО	Пономаренко Оксана	79 000 000,00	16 100 000,00	18 900 000,00	17,39 %
18	Медицинские компьютерные системы	устройства	Дмитрий Прилуцкий	243 800 000,00	60 950 000,00	69 200 000,00	13,54 %
19	МедРейтинг / ПроДокторов	телемедицина	Сергей Федосов	412 600 000,00	100 667 000,00	111 446 000,00	10,71 %
20	Ясно	телемедицина/психотерапия	Зайце-Зотов А.С.	56 800 000,00	14 000 000,00	15 400 000,00	10,00 %
21	Эйдос-Медина	устройства	Ленар Валеев	615 700 000,00	153 900 000,00	166 000 000,00	7,86 %
22	UNIM	исследования	Алексей Ремез	267 400 000,00	64 000 000,00	67 600 000,00	5,63 %
23	Zoop	телемедицина	Илья Мутовин	321 370 000,00	67 200 000,00	70 000 000,00	4,17 %
24	Мобильные медицинские технологии	ПО	Денис Юдчиц	386 000 000,00	81 000 000,00	84 000 000,00	3,70 %
25	Пост Модерн Текнолоджи	ПО	группа компаний «Армада»	409 000 000,00	102 250 000,00	102 250 000,00	0,00 %
26	«Доктор на работе»	телемедицина	Станислав Сажин	219 300 000,00	54 800 000,00	54 800 000,00	0,00 %
27	Ondoc	телемедицина	Константинов Александр	51 500 000,00	12 880 000,00	12 880 000,00	0,00 %
28	Яндекс.Здоровье	телемедицина	Киреев Федор	44 000 000,00	11 000 000,00	11 000 000,00	0,00 %

29	Врачи РФ	портал для врачей	Евгений Вышковский	55 900 000,00	13 980 000,00	13 980 000,00	0,00 %
30	МирВрача	телемедицина	Сетаро Ямамото	116 100 000,00	15 867 000,00	15 196 000,00	-4,23 %
31	Экзоатлет	устройства	Екатерина Березий	44 000 000,00	10 990 000,00	9 740 000,00	-11,37 %
32	Этнамед	телемедицина	Андрей Барсуков	157 878 000,00	31 720 000,00	27 200 000,00	-14,25 %
33	Pharma.Global	платформы	Елена Ватутин	209 673 000,00	46 121 000,00	39 110 000,00	-15,20 %
34	AIMOTO Кнопка Жизни	устройства	Ирина Демина	526 600 000,00	62 186 000,00	32 756 000,00	-47,33 %
35	К-скай (Webiomed)	ПО	Новицкий Роман	51 090 000,00	5 580 000,00	930 000,00	-83,33 %

По оценке Smart Ranking и команды бизнес-аналитиков из АНО «Центра инновационного развития» (IP Fund)

Новичок рейтинга - компания Цельс - благодаря раунду инвестиций сумела заработать 104 млн рублей (в конце 2020 года «Цельс» [привлекла](#) 180 млн рублей от венчурного фонда НТИ). Коммерческий директор «Цельса» Артём Капнинский предполагает, что, несмотря на то, что на текущий момент в компании не зафиксировали падения спроса, планирование и бюджетирование здравоохранения тем не менее имеет отложенный эффект, поэтому с этим фактором придется столкнуться в более поздние периоды. В конце 2021 года по итогам проекта Агентства стратегических инициатив (АСИ) «Цифровая лаборатория в здравоохранении» ИИ-решение «Цельс» для выявления инсультов на КТ-исследованиях [вошло](#) в топ-3 лучших практик. Высокий рост с низкой базы показала разрабатывающая экспресс-тесты компания «Рапид Био»: 1400% до 879 млн рублей. На третьей строчке по росту расположилась телемедицинская компания «Доктор рядом» (+Dос+), выросшая за год примерно на 800%. На 1 марта 2021 года количество пользователей сервиса, по данным МК «Доктор рядом», [превысило](#) 5 млн человек, что подтверждает увеличение интереса к платформе и исключает снижение выручки относительно прошлого года. Однако, по [словам](#) главы сервиса Марии Коломенцевой, в марте 2022 спрос на дистанционные консультации снизился на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Только 6 компаний упали в выручке за год — среди пострадавших за год оказались по две компании каждого сегмента: «МирВрача» (на 4%), Экзоатлет (на 11%), Этнамед

(на 14%), Pharma.Global (на 15%), AIMOTO | Кнопка Жизни (на 47%) и К-скай — Webiomed (на 83%).

Гендиректор «МирВрача» Сетаро Ямомото подчеркнул, что первый квартал обычно всегда медленный, однако в этом году особенно. Барсуков Андрей, совладелец и генеральный директор ООО «Этнамед», отметил снижение внутривосточного спроса на услуги компании со стороны VIP-клиентов, но при этом намного большее количество запросов по организации медицинской помощи россиянам, осуществившим релокацию за рубеж.

Директор по развитию бизнеса Pharma.Global Мария Рябуха заявила, что компания потеряла около 30-35% выручки в первом квартале 2022 года, однако бизнес не рухнул, потому что компания не делала ставку только на Big Pharma и работала с разными категориями клиентов: «Все это касается B2B сегмента, с B2C клиентами заморозки бюджетов не было». В целом, как заявляет Мария, 2021 год был для Pharma.Global продуктивным — medtech активно развивается, но ситуация довольно сильно изменилась в начале года после начала спецоперации — международная Big Pharma начала сначала «морозить» свои бюджеты, а затем «размораживать». Сейчас ситуация медленно выравнивается. По мнению Марии Рябухи, постепенная стабилизация рынка связана с опасением международных игроков, что их долю рынка могут занять конкурирующие российские бренды.

В свою очередь выручка AIMOTO | Кнопка Жизни упала в два раза потому, что после 24 февраля оказались разрушены логистические цепочки, закрылись все возможности для экспорта вне зоны СНГ, упали продажи, оказались заблокированы платежи в валюте и счета, заморозились производства. К-скай(Webiomed) же стала отрицательным лидером роста с падением в 83%. Директор по развитию компании Александр Гусев рассказал, что несколько крупных проектов К-скай были заморожены, а главные плательщики продукта — контрактные исследовательские организации и фармкомпании — стали притормаживать инвестирование и запуск новых проектов на фоне санкционных ограничений и высокой неопределенности собственного присутствия и развития на российском рынке.

Падение спроса в первом квартале при этом отметили около 30% опрошенных компаний. Например, относительно плановой выручка снизилась в «Напоправку.ру»: CEO Александр Печерский называет две основных причины — блокировку крупных рекламных каналов (Facebook**, Instagram**, Google, TikTok) и пересмотр маркетингового бюджета в связи с новой общей стратегией. Конечно, по этим же причинам упали многие, если не все B2C-проекты, проводившие рекламные кампании в соцсетях.

Около 70% же процентов опрошенных компаний падения спроса или темпов роста либо вообще не заметили, либо заметили только в первые несколько недель спецоперации с последующей стабилизацией ситуации. Онлайн-платформа Zigmund.Online и биомедицинский холдинг «Атлас», отметили рост спроса на 50%. Ещё 5 компаний отказались официально раскрывать свою выручку, и эксперты усомнились, что она выросла.

По мнению Марии Рябухи из Pharma.Global, в 2022 году не будут наблюдаться какие-либо принципиальные изменения на medtech-рынке за исключением оттока IT-специалистов из России и удорожания команды. Соответственно, для российских технологических стартапов может наблюдаться нехватка IT-ресурса.

Более пессимистичные прогнозы даёт коммерческий директор «Цельса» Артём Капнинский: «В 2022 году medtech-рынок, как и рынок в целом, будет ожидать стагнация и регресс. Отдельные направления medtech, вроде сервисов оказания психологической помощи или решений по сохранению ментального здоровья, вероятно, столкнутся в начале 2022 года с ростом спроса на свои услуги. Однако постепенно он будет снижаться, так как все люди в условиях кризиса будут стремиться экономить на не первостепенных вещах. Снижение числа пациентов приведет к сокращению количества игроков на рынке, замедлению роста новых проектов и воплощения инновационных идей. Немало на это повлияет и еще большее снижение инвестиционной привлекательности российских medtech-проектов в глазах международных инвесторов». По его словам, падение уже началось, но пика оно достигнет во 2-3 квартале этого года — по итогам первого квартала объем финансирования уже упал на 9%, если исключить большие сделки проектов с российскими основателями за рубежом. «Дальше мы можем увидеть падение объемов финансирования до 2-3 раз», - прогнозирует эксперт.

Как считает директор по акселерации и партнерам кластера биомедицинских технологий Фонда «Сколково» Камила Зарубира, глобальный венчурный рынок в 2022 году существенно снижается по сравнению с тем же периодом 2020-21 годов. В первую очередь пострадали стартапы, которые имели стратегию глобальной коммерциализации, международных инвесторов или многолетнее сотрудничество с международной индустрией. С точки зрения привлечения инвестиций также компании имеют ряд ограничений и сейчас: чтобы думать о стратегии фандрайзинга, необходимо с момента организации компании думать о том, на какие рынки выходить в первую очередь — например, регионы MENA, Индия, Азия. Позитивно, по мнению Камилы, что сейчас формируются новые венчурные хабы для российских стартапов: в ОАЭ, Армении, Турции и других странах. Однако, как считают Фонде «Сколково», технологии — цифровая медицина, искусственный интеллект, цифровые помощники врача и пациента, обработка и передача медицинских данных, мониторинг биологических показателей, телемедицина и другие цифровые и диагностические направления — будут развиваться и дальше. Более того, венчурные фонды также отмечают направления HealthTech и Agrotech как высоко приоритетные для инвестирования.

Таким образом, в целом за год medtech-рынок показал стабильный рост, однако около трети участников рейтинга либо упали в выручке, либо не выросли вовсе. Большинство игроков отмечают, что ситуация со спросом стабилизируется, однако среди них есть и те, кто прогнозируют рынку дальнейшее неминуемое падение.

По словам директора по развитию «К-Скай» Александра Гусева, суммарные инвестиции в российский рынок цифрового здравоохранения по итогам 2021 года выросли в 2,7 раза по сравнению с 2020-м, в котором был зафиксирован рост в 3 раза. В компании «Здоровье.ру» также отметили, что в 2021 году активно выросли все направления цифровой медицины: «В особенности хорошую динамику показали

сегменты цифровой терапии, онлайн-аптек, программ дистанционного мониторинга, систем поддержки принятия врачебных решений и исследований на реальных данных. Первый квартал 2022 года *прошел положительно* и в целом рынок продолжает расти».

По мнению директора по акселерации и партнерам кластера биомедицинских технологий Фонда «Сколково» Камилы Зарубиной, в целом медицинская и фармацевтическая по сравнению с другими отраслями после 24 февраля пострадали не так существенно. Как и во всей индустрии, у стартапов нарушены технологические цепочки, в производстве имеются сложности, не хватает расходных материалов, но стартапы решают сложности гораздо быстрее, чем крупные компании, находят новых поставщиков, замещают технологии, частично релоцируют бизнес.

Также приостановка сотрудничества с глобальными фармацевтическими компаниями повлияла на сервисные компании и стартапы: приостановлены клинические и доклинические исследования, любая коллаборация со стартапами остановлена. С другой стороны, у российской фармацевтической и медицинской индустрии появилась возможность более прицельно взглянуть на локальных инноваторов и начать более плотное сотрудничество со стартапами и их технологиями.

* Компания Meta, частью которой являются Facebook и Instagram, теперь признана в России экстремистской.

Тренды medtech-рынка по итогам 2021 года

Одним из значимых трендов 2021 и 2022 года более 60% опрошенных компаний посчитали ускорение вовлечения клиентов в интернет-технологии: россияне всё охотнее ищут решения своих проблем в сети. На рынке существенно возрос интерес к различным приложениям и сервисам, ориентированным на пациентов.

Александр Гусев, директор по развитию Webiomed (К-Скай), отмечает, что данный тренд характерен не только для России, но и для многих других стран, включая лидирующий рынок США: «Продукты цифрового здравоохранения становятся всё более ориентированы на применение пациентами, а не врачами и руководителями здравоохранения, как было буквально 3-5 лет назад. Это в свою очередь означает, что современные технологические стартапы видят своим главным заказчиком и пользователем не отрасль здравоохранения, а пациентов — тем самым, по сути, трансформируясь из поставщиков ПО для медицинских организаций в их стратегических конкурентов». В компании считают, что тренд будет сохраняться и только усиливать своё проявление на рынке, поскольку среди пациентов прослеживается высокая готовность получать подсказки о заболеваниях и тактиках лечения через приложения, включая записи к врачам, покупки лекарств через интернет и т.д. Цифровизация активно затрагивает и более консервативных участников медтех-рынка: например, повышение спроса на анализы отмечают в медицинской онлайн-лаборатории Lab4U и медицинском онлайн-сервисе НаПоправку.

Следующим по значимости трендом стало расширение диджитал-коммуникации с врачами, частичная замена ею классических визитов, заданное ещё началом пандемии. Подавляющая часть клиник уже относятся к онлайн-сервисам как к норме и

неотъемлемой составляющей медицинского бизнеса. Сергей Тихонов, руководитель PR-направления медицинского онлайн-сервиса СберЗдоровье, отмечает, что рост диджитал-коммуникации во многом определяется именно предпочтениями пользователей, которые теперь охотнее получают медицинскую помощь в формате digital first: «Об этом говорит, в частности, динамика телемедицинских консультаций. В СберЗдоровье число онлайн-обращений в 2021 году выросло в 2,8 раза и в 2022 продолжает расти».

Ольга Осокина, основатель health-tech компании AIBY, отмечает, что спрос на телемедицину в сегменте за год в целом вырос на 12-46%. В конце июня 2022 года компания как раз [запустила](#) сервис телемедицины и направила на развитие soft-продуктов, куда относит новый сервис, \$1,6 млн из \$2,4 млн, привлеченных ранее от бизнес-ангелов.

Около половину участников вопроса отметили растущий интерес россиян к своему ментальному здоровью, а вместе с ним — и рост спроса на психотерапевтические онлайн-услуги. Павел Чаус, со-основатель и директор по маркетингу сервиса онлайн-психотерапии Zigmund.Online, отмечают, что спрос особенно повысился на фоне продолжавшейся пандемии COVID-19 и общего социального шока в связи с началом спецоперации. Солидарны здесь в этом и в сервисах онлайн-терапии Ясно, Alter и YouTalk, а также в компаниях BestDoctor, MDinc и СберЗдоровье.

В СберЗдоровье в свою очередь отмечают, что развитие онлайн-сервисов, нацеленных на «узкие» нозологии, растет не только из-за спроса граждан на психологическую помощь, но из-за компаративного спроса в компаниях: «Спрос на психологическую помощь увеличивается как среди людей, так и компаний. В прошлом году психологи были в пятерке самых востребованных специалистов, с начала 2022 года – уже в тройке». По данным [исследования](#), которое Alter провел совместно с hh.ru в конце 2021 года, число компаний, которые предлагают своим сотрудникам корпоративную психотерапию в том или ином формате, растет примерно на 40% в год. В конце февраля-марте в Alter также зафиксировали беспрецедентный приток заявок от корпоративных клиентов. Константин Сухачев, директор по маркетингу BestDoctor, однако, прогнозирует падение тренда на развитие сервисов психологической поддержки, wellness и well-being из-за падения покупательской способности клиентов: «Вернется тренд на удешевление медицинских сервисов, поисков более экономичных решений, завязанных на телемедицине/онлайн медицинское обслуживание».

Высокий спрос на психотерапию также вписывается в другой тренд, который отметили лишь около 20% компаний — повышение интереса клиентов к превентивной медицине. Сергей Тихонов из СберЗдоровья отмечает, что это тренд не только 2022 года, но и следующих 5-6 лет: «Собирая разрозненные данные о состоянии здоровья человека, можно делать довольно точные прогнозы о том, чем человек может заболеть, как это предотвратить и быстрее вылечить другие болезни. Точно так же можно получать данные с устройств. Устройства становятся умнее, собирается больше данных, на основании которых можно строить прогнозные модели». Так, повышение спроса на генетические тесты отметили в биомедицинском холдинге Атлас и медико-генетическом центре Genotek. Сергей Мусиенко, генеральный директор биомедицинского холдинга Атлас, отмечает рост спроса в 3 раза для молекулярно-генетических исследований методом высокопроизводительного

секвенирования в онкологии: «Такие исследования с 2021 года поддерживаются государством: в ОМС включен тариф на NGS-анализы пациентов с раком груди, раком яичников, раком простаты и раком поджелудочной железы». Сергей также утверждает, что генетические тесты перестают быть просто развлекательными продуктами и становятся все более прикладными — пользователи интересуются минимизацией и профилактикой рисков развития наследственных и многофакторных заболеваний, мерами по улучшению здоровья и питания. С ним солидарен и генеральный директор Genotek Валений Ильинский — он заявляет, что в сегменте ДНК-тестов начал меняться портрет покупателей: «Если раньше это были обеспеченные и молодые жители Москвы и Санкт-Петербурга, которые интересуются всем самым новым и современным, то в 2021 году мы видим большой прирост широкой и более разнообразной по возрасту аудитории и из других регионов. Это свидетельствует о том, что ДНК-тесты перешли из категории модных игрушек в товары повседневного спроса».

Около 40% опрошенных компаний посчитали важным трендом внедрение технических инноваций в медбизнес. Илья Чех, сооснователь и генеральный директор компании Моторика, отмечает качественные изменения внутри направлений, связанных с созданием вживляемых интерфейсов: «Идет развитие технологий, появляются новые материалы, которые позволят создавать долгосрочные инвазивные интерфейсы. В конце года наша компания начала тестировать прототип нового оптического интерфейса для многосхватов кисти с целью добиться независимого управления каждым пальцем». Артём Капнинский, коммерческий директор «Медицинских скрининг систем» (Цельс), подчеркивает, что в сфере применения искусственного интеллекта в рентгенологии многие игроки начинали разработку сервисов в области компьютерной томографии органов грудной клетки для определения признаков поражения COVID-19: «Сегодня важно определять как можно большее количество “патологий”: помимо коронавируса выявлять признаки злокачественных новообразований, туберкулеза, патологий сердца и скелета. Говоря проще — видеть всё то, что видит при анализе исследования рентгенолог».

Внедрение ИИ в здравоохранение упомянула Ольга Осокина из AIBY — активные разработки в области компьютерного зрения, построения прогнозных моделей, а также помощь врачам в построении карты лечения и постановке диагноза. На рынок также активно внедряются виртуальная реальность в части подготовки медицинского персонала и сдачи экзаменов медицинской практики; носимые устройства и биометрические девайсы (не только фитнес-браслеты и Apple Watch, но и девайсы с замером глюкозы в течение дня, гаджеты для сбора анализов дома, а также приспособления для отслеживания активности и сна). Ольга также утверждает, что печать биоимплантов и органов перестала быть фантастикой: «В сегменте 3D-биопечати мы видим продвижения не только в точности печати принтеров, но и самих материалов (композитов) для печати». Развитие интернета вещей в медицине и проектор дистанционного мониторинга здоровья пациентов с хроническими неинфекционными заболеваниями (ХНИЗ), например, гипертонией или сахарным диабетом, отмечают и в СберЗдоровье: «Люди могут замерять показатели при помощи тонометров, глюкометров и иных «умных» устройств. Данные через приложение передаются лечащему врачу в режиме онлайн, а специалист, видя динамику, может купировать острые состояния или снизить риск их наступления. Мы видим спрос на эту

услугу — за прошлый год число людей, подключенных к мониторингу от СберЗдоровья, выросло в 5 раз — с 30 до 150 тысяч».

Вектор на создание автоматизированных mental health-решений подчеркнули и во всех представленных в рейтинге психотерапевтических площадках, однако подчеркнули, что этот рынок ещё сырой: среди пользователей есть спрос на приложения с упражнениями, наборы практик, чат-боты и т.д., но решения до сих пор практически не внедряются — игроки пока не толком не понимают, как помочь человеку без другого человека — психолога.

Несколько компаний (Этнамед, ЮНИМ, СберЗдоровье) также отметили, что в 2022 году будет происходить трансформация финансирования и появление новых государственно-частных партнерств, например, в сфере добровольного медицинского страхования. В СберЗдоровье ситуацию комментируют так: «Многие компании понимают, что платить за “классический” ДМС, которым люди пользуются несколько раз в год, довольно дорого, и начинают переходить на комбинированные пакеты, когда каждого сотрудника ведет медицинский советник. Этот специалист подбирает индивидуальный план взаимодействия с врачами, помогает с записью к врачу и на анализы, помогает с квотами по ОМС и в целом делает все, чтобы сотрудник получил быструю и качественную медицинскую помощь с минимальными затратами для компании. Комбинированные пакеты в среднем в 2-2,5 раза дешевле классического ДМС».

Таким образом, главными трендами 2021 и 2021 года остаются цифровизация медицинских услуг, рост популярности телемедицины (в частности психотерапии), расширение диджитал-коммуникации клиентов с врачами и внедрение технических инноваций в медбизнес. Лишь две компании затронули тему импортозамещения в своих анкетах — оно является скорее проблемой, с которой столкнулись компании после начала спецоперации, нежели трендом.

Как события после 24 февраля сказались на medtech-бизнесе и с какими проблемами столкнулись компании в 2022 году в связи со спецоперацией

Самой серьезной проблемой, с которой столкнулись около 50% опрошенных компаний, оказалось разрушение логистических цепочек и закрытие экспорта и импорта. Возможности для продаж вне зоны СНГ полностью закрылись, например, для AIMOTO | КНОПКА ЖИЗНИ, Доктис — в текущей ситуации компании вынуждены переориентироваться на рынки дружественных стран. Вынужденно закрыли зарубежные пилотные проекты в Цельс. Снизился спрос среди международных клиентов у Здоровье.ру и МирВрача, однако представители обеих компаний находят и позитивные стороны в ситуации. В Здоровье.ру считают снижение иностранного спроса краткосрочным и утверждают, что появились новые проекты, дающие оптимистичный взгляд на будущее отрасли. А в МирВрача отмечают, что часть западных компаний сохраняют активность в сотрудничестве, а российская фарма, к тому же, может воспользоваться ситуацией вынужденного «молчания» конкурентов и экономить на маркетинге своих брендов.

Из-за перебоев с поставками препаратов и/или запрета на рекламно-маркетинговые активности некоторые клиенты «Доктор на работе» были вынуждены приостановить реализацию согласованных проектов. С похожей проблемой столкнулись в ЮНИМ — многие поставщики расходных материалов для лаборатории ушли с российского рынка, кто-то поднял цены или в разы увеличил сроки доставки. Однако компании удалось найти иностранных поставщиков, готовых работать с Россией без особых сложностей с логистикой. Ограничения с импортной электронной компонентной базой коснулись Моторика, но компания успела обеспечить себе необходимые запасы. Оперативно менять логистику и используемые сервисы пришлось в Genotek, разработчики которой работают на территории Украины — но основной проблемой компания считает не это, а безопасность своих сотрудников и партнеров из Украины. Разрыв финансовых цепочек помешал, например, Цельс: в компании возникли проблемы с оплатой зарубежного ПО и, как следствие, рост затрат ввиду инфляции и логистических проблем.

Следующей по важности оказалась проблема блокировки платежей в валюте и счетов связи с санкциями в отношении российских банков и приостановкой работы платежных систем VISA и Mastercard в России — её отметили более 40% опрошенных компаний. Однако большинство компаний уже нашли решение этой проблемы и подстроились под новые условия.

Не менее важной трудностью компании посчитали смену каналов коммуникации: после 24 февраля возможность покупать digital-рекламу в России отключили Meta (включая Facebook и Instagram), Google, YouTube и ряд других сервисов, на которые раньше приходилась крупная доля маркетингового бюджета для привлечения новых клиентов в большинстве компаний. Игроки вынуждены переходить на новые источники трафика или переориентироваться на другие сегменты аудитории, как, например, биомедицинский холдинг Атлас, который сейчас старается расширять охваты и при этом держать баланс между маржинальностью и удержанием стабильных докризисных цен на продукты.

Около 20% опрошенных игроков также отметили проблемы с инвесторами — на фоне санкционных ограничений и неопределенности будущего российского рынка многие инвесторы стали притормаживать свои платежи и запуски новых проектов. CEO и сооснователь сервиса НаПоправку Александр Печерский заявляет, что рынок венчурных инвестиций в российские стартапы, в том числе медтех, замер, и возможности привлечения инвестиций стремятся к нулю. Константин Сухачев, директор по маркетингу BestDoctor, также утверждает, что венчурная индустрия испытала шок: «В корне изменилась методология оценки компаний от мала до велика, что привело к необходимости корректировки стратегий с большого венчурного роста на прибыльный рост. Какие-то проекты приходится пересматривать в пользу более эффективных с экономической стороны».

Также около 20% опрошенных компаний отметили три взаимосвязанные проблемы: заморозку или подорожание производства и падение продаж. Повышение цен на расходные материалы из-за инфляции и логистических проблем, заморозки бюджетов от крупных клиентов и торможение производств на фоне снижения покупательской способности клиентов приводят к падению спроса на услуги. Так, например, в AIMOTO

| КНОПКА ЖИЗНИ продажи упали в два раза, а в MDinc — почти на треть. Упал спрос на услуги в первые недели спецоперации и на психотерапевтических платформах, но сейчас он постепенно восстанавливается.

Оптимистично на кризис тем не менее смотрят в Zoon и Цельс. Кириллова Анна, директор по коммуникациям сервиса Zoon, отмечает, что компанию многому научил период корона-кризиса: «Мы провели тщательный анализ расходов, много работали над эффективностью каждого процесса, оптимизировали и автоматизировали все, что могли. Тогда у нас вынужденного “дошли руки” до этого. Сейчас мы лучше понимаем, как работать в турбулентной ситуации — не успели еще расслабиться и “обрасти жирком”». Артём Капнинский, коммерческий директор «Медицинских скрининг систем» (Цельс), в свою очередь подметил, что замена потерянного из-за санкций софта на идентичные open source решения (например, корпоративного мессенджера Slack на Mattermost, а Zoom на Яндекс.Телемост) в сумме экономит компании 1200 долларов в месяц.

Важнейшими проблемами компании посчитали разрушение логистических цепочек, ограничение импорта и экспорта, блокировки платежей в валюте, смену маркетинговых каналов продвижения, трудности на инвестиционном рынке, заморозку или подорожание производства и вытекающие из них падения продаж. Однако так или иначе большинство игроков уже постепенно адаптируются к новым условиям и пытаются искать положительные стороны и новые бизнес-решения в сложившемся кризисе.

Возможности импортозамещения

Около 40% опрошенных компаний считают, что спецоперация и её последствия приведут к росту цен и падению спроса на рынке из-за логистических проблем, инфляции, падения выручки от b2b-заказчиков, замораживания запуска новых проектов, потери инвесторов и снижения покупательской способности клиентов. Неутешительные прогнозы строит сооснователь сервиса “НаПоправку” Александр Печерский: «Многих стартапов это коснется — инвесторы уйдут или будет крайне сложно их привлечь. Часть стартапов закроются. Снизится темп развития технологий и инноваций. Снижение доходов населения приведет к снижению и упрощению спроса на медуслуги. Медучреждения меньше готовы будут пробовать что-то инновационное. Маленькие клиники и медцентры пострадают и будут закрываться первыми, следовательно, будет происходить консолидация. Возможен также рост спроса на “псевдомедицину” в связи с большей ее доступностью». Артём Капнинский, коммерческий директор «Медицинских скрининг систем» (Цельс), отмечает, что повышение стоимости использования облачной инфраструктуры по некоторым позициям в компании уже достигает 70%, что в свою очередь увеличивает стоимость разработки и накладывает отпечаток на ценообразование и спрос.

В то же время около четверти опрошенных игроков считают, что ситуация на рынке может стабилизироваться (из них большую часть занимают площадки для онлайн-психотерапии, считающие, что спрос и предложение на рынке уравниваются друг друга). Так, спецоперация по единоголосному мнению представленных в рейтинге

психотерапевтических сервисов во многом дестабилизирует людей, усиливает влияние на них тревожных и депрессивных расстройств, ПТСР, зависимостей, домашнего насилия и т.д., поэтому спрос на психологов и потребность в терапии будет расти несмотря на снижение покупательской способности клиентов.

Пятая часть опрошенных компаний видят в ситуации новые возможности господдержки, а также импортозамещения и перестройки рынка на Азию. По мнению К-Скай, ЮНИМ, Здоровье.Ру, НаПоправку и Этнамед, баланс сил на российском рынке будет перераспределяться от частного сектора к государственному — развитие грантовых инструментов и господдержки могут существенно помочь технологическим стартапам пережить неспокойное время и в дальнейшем продвигаться на рынке. Алексей Ремез, генеральный директор компании UNIM, считает, что рынок повернется на 180 градусов, перестав ориентироваться на Европу: «Санкции и прочие ограничения будут частично митигированы поддержкой российских производителей со стороны государства и настроен на политику импортозамещения, особенно в сфере IT». Однако Мария Рябуха, Директор по развитию бизнеса Pharma Global, предостерегает от таких поспешных прогнозов: «Несмотря на дружественность к России Китая и Индии, это не решает проблему: многие компании этих стран работают с американскими инноваторами и не хотят разрывать контракты с ними из-за факта сотрудничества с российским бизнесом».

Новая реальность

Подавляющее большинство опрошенных компаний воздержались строить прогнозы о том, какие бизнес-модели могут сохранить выгодные позиции на фоне кризиса, вызванного событиями после 24 февраля. В Genotek, например, считают, что от спецоперации никакой бизнес выиграть не может, но много потерять не должны понести компании, который выполняют полный цикл исследований и разработок своими силами и не зависят от иностранных поставщиков, а с ключевыми поставщиками имеют долгосрочные фиксированные контакты. «НаПоправку» солидарно подчеркивает, что в выгодном положении могут оказаться бизнесы, нацеленные на импортозамещение и удешевление товаров и услуг для потребителей — компании, независимые от иностранных инвесторов и поставщиков.

В свою очередь в BestDoctor полагают, что в наиболее выигрышном положении в долгосрочной перспективе могут оказываться модели, которые могут наиболее дешево оказывать услуги и оптимизировать расходы: «Помимо хорошего сервиса на первое место будет выходить цена. Лоукостеры в медицинской индустрии и более дешевые страховые планы будут в тренде», — считает директор по маркетингу Константин Сухачев. В Ясно, Alter, Этнамед, AIBY и МирВрача солидарны: выиграет тот, у кого лучше экспертиза, и кто наиболее гибок и внимателен к изменениям на рынке.

Евгений Борисов, директор по развитию ФРИИ, считает, что в текущей ситуации все стартапы, включая medtech, разделились на тех, кто работает на США и Европу, и оставшихся в России. Ориентированные на западные рынки релоцируют своих сотрудников и максимально отстраиваются от связи с РФ. Работающие в России

стараятся играть на возможностях импортозамещения. По мнению Борисова, в России стоит ожидать взлета стартапов на волне импортозамещения: «Это буквально все ниши и бизнес-модели. И, как бы это не звучало грустно, рост будет в нишах, где возможно дешево и быстро предоставить товары и сервисы, чем разрабатывать наукоемкие технологии. MedTech-стартапы теперь больше ориентированы на выручку «здесь и сейчас». Часть бизнес-моделей, такие как freemium или buy now, pay later перестают работать, но это не значит, что компании из-за этого закроются. Инвесторы после 24 февраля поставили на паузу переговоры и далеко не все еще вернулись к инвестированию. Значительным источником финансирования могут стать государственные гранты. Если стартап раньше не хотел брать гранты от государства, планируя выход на рынки США или Европы, то в сегодняшней реальности уже только наличие российского паспорта отрезает от этих рынков, поэтому гранты можно брать смелее».

В то же время примерно равное количество опрошенных компаний (около 10% на каждый пункт) отметили, что справиться с кризисом бизнесу поможет диджитал-персонификация услуг, при которых клиент получает возможность «собирать» продукт под себя, интерес к отрасли государства, которое поможет отечественным стартапам справиться с кризисом, ориентация на открытый азиатский рынок.

Методика составления рейтинга

В рейтинг включены частные компании, чей бизнес относится к сегменту MedTech. Под медицинскими технологиями мы понимаем продукты, сервисы и решения, которые призваны спасать жизнь людей и улучшать их здоровье: это телемедицина, медицинское оборудование, онлайн-запись к врачу и маркетплейсы, обработка исследований, системы мониторинга и вызова помощи. Мы не включили в исследование, например, сервисы заказа и доставки лекарств (такие как apteka.ru, eapteka.ru), так как их суммарная выручка разительно превосходит выручку любой компании, представленной в этом топе, однако технических решений, помимо маркетинговых площадок, сервисы не предлагают.

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 «Центра инновационного развития» (IP Fund). У компаний «Генотек», «Атлас», 3D Smile, Экзоатлет использовались данные о выручке юридических лиц, зарегистрированных в России, поэтому могут быть не учтены зарубежные продажи.