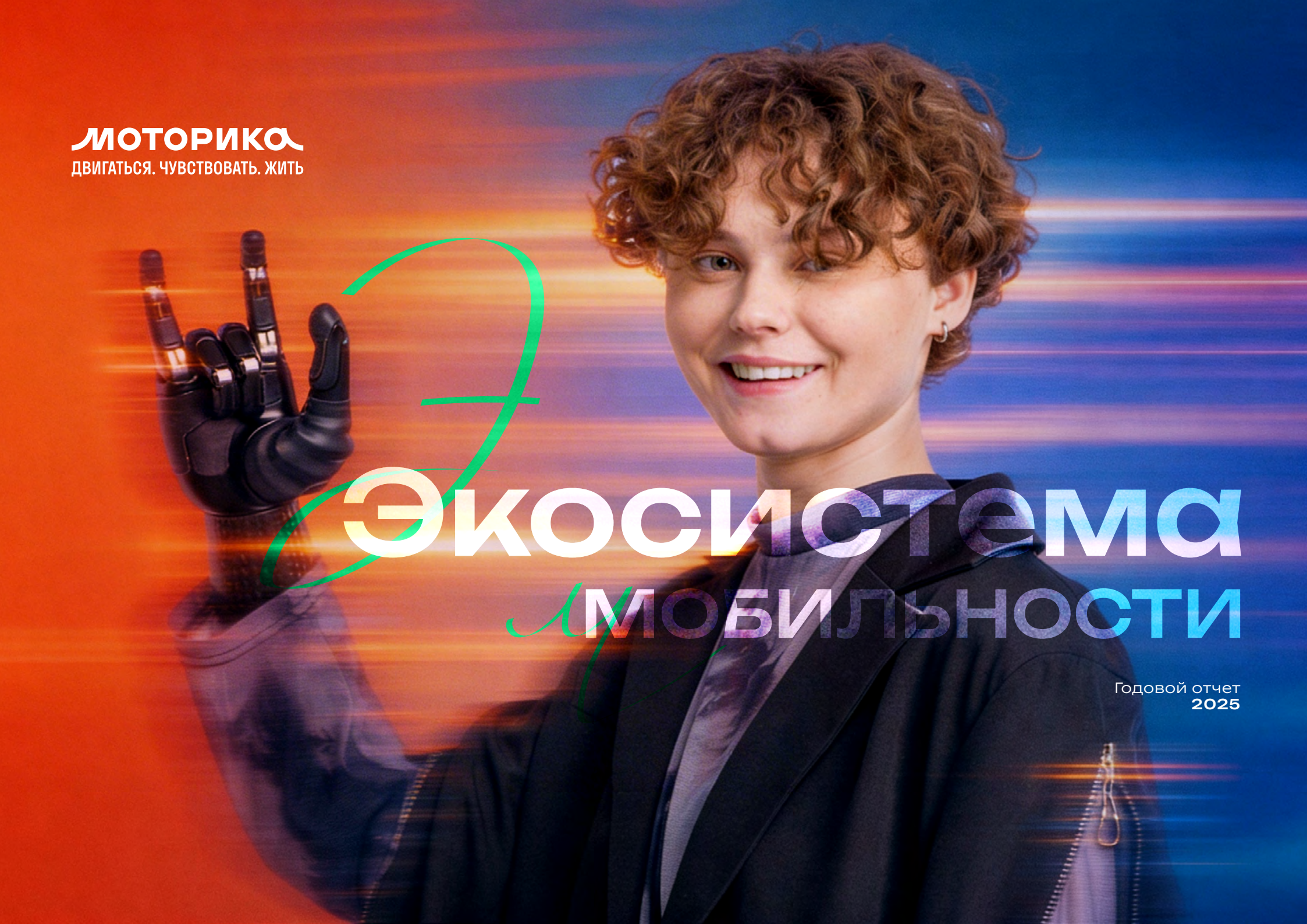
МОТОРИКА
ДВИГАТЕЛЬСЯ. ЧУВСТВОВАТЬ. ЖИТЬ



Экосистема мобильности

Годовой отчет
2025

СОДЕРЖАНИЕ

Об отчете 1

Обращение Председателя Совета директоров 2

Экосистема мобильности 3

01 О КОМПАНИИ

Портрет Компании 7

Миссия и ценности 8

География деятельности 9

История «Моторики» 10

2025: события 11

Бизнес-модель 12

Центры восстановления мобильности 13

Ключевые показатели 14

02 СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

Обзор рынка 16

Стратегия 24

Инвестиционная привлекательность 30

Взаимодействие с инвесторами 32

03 ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Продуктовый портфель 37

R&D-проекты и научная работа 44

Наши услуги по восстановлению двигательных функций 48

04 ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ

Финансовый обзор (MD&A) 51

Операционные результаты 55

05 УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Принципы устойчивого развития 64

Управление клиентским опытом 68

Охрана окружающей среды 70

Наши сотрудники 71

Социальные проекты 76

Ответственный бизнес 78

06 КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Принципы и практика корпоративного управления 81

Органы управления 83

Система управления рисками и внутреннего контроля 87

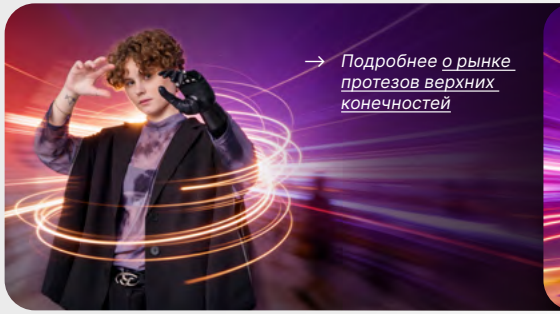
07 ПРИЛОЖЕНИЯ

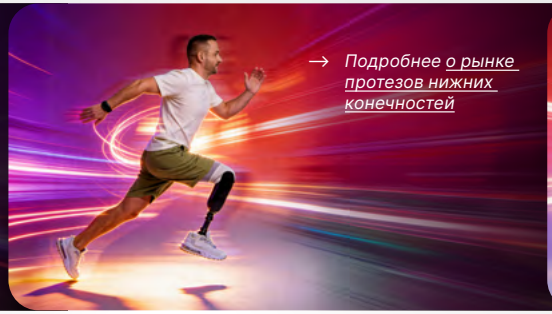
Консолидированная финансовая отчетность Международной компании АО «Группа Моторика» и ее дочерних компаний за год, закончившийся 31 декабря 2025 года 92

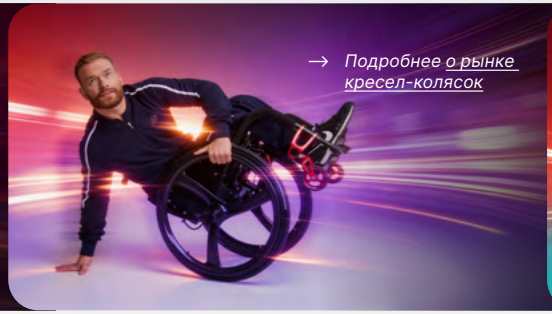
Заявление об ограничении ответственности 100

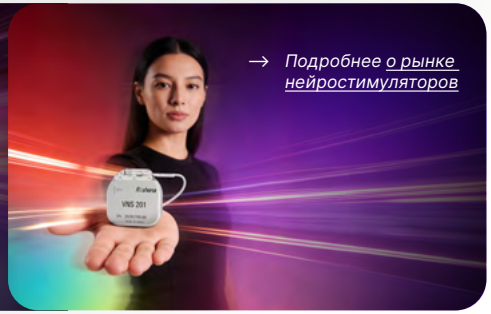
Контакты 100

Глоссарий 101









ОБ ОТЧЕТЕ

Группа компаний «Моторика» объединяет людей, бизнесы и технологии, которые вместе возвращают людям мобильность. В 2025 году мы прошли через множество событий, которые приблизили нас к главной стратегической цели — созданию интегрированной экосистемы высокотехнологичных реабилитационных решений, покрывающей каждый этап пациентского пути. Поэтому наш второй годовой отчет посвящен тому, как и для чего мы формируем данную экосистему, а также подробному ее описанию.

Международная компания акционерное общество «Группа Моторика» (МК АО «Группа Моторика», далее — «Моторика», «Группа», «Компания»), ведущий разработчик и производитель технических средств реабилитации в России, представляет Годовой отчет (далее — Годовой отчет, Отчет), который содержит сведения об основных консолидированных операционных, финансовых и иных результатах деятельности. МК АО «Группа Моторика» зарегистрирована 19 ноября 2025 года и является правопреемником всех прав и обязанностей МК ООО «Хомо Ауктус» (далее также — Общество). С 19 ноября 2025 года МК ООО «Хомо Ауктус» прекратила существование.

→ *Подробнее о реорганизации на* ***с. 83***

Отчет охватывает период с 1 января по 31 декабря 2025 года. Кроме того, в нем отражены сопоставимые данные за предыдущие периоды и важные события, произошедшие после отчетной даты.

МК АО «Группа Моторика» зарегистрирована в Российской Федерации на острове Русский Приморского края. На 31.12.2025 под Группой компаний «Моторика» понимаются дочерние организации с прямой или косвенной долей участия МК АО «Группа Моторика» более 20% в уставном капитале: ООО «МОТОРИКА», ООО «Исследовательский центр «Моторика» (ООО «ИЦ МОТОРИКА»), ООО «МОТОРИКА НЕМО», ООО «МОТОРИКА ОРТО», Motorica India Private Limited и ООО «Завод специального оборудования» (ООО «ЗСО»), а также АНОО ВО «Университет медицинской кибернетики».

Группа осуществляет свою деятельность преимущественно в Российской Федерации, а также имеет дочернее предприятие в Индии.

В настоящем Отчете термины «Группа», «Моторика», «Компания» означают все компании, показатели деятельности которых консолидированы в финансовой отчетности МК АО «Группа Моторика» по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

В Отчете раскрываются результаты деятельности Компании в 2025 году, приводится информация о ее продуктах и услугах, стратегии, бизнес-модели, описывается система корпоративного управления. Кроме того, в Отчете уделено внимание деятельности Компании в области устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности. Также в Отчете приводится информация о вкладе Компании в достижение Целей в области устойчивого развития (ЦУР) ООН и реализацию национальных проектов Российской Федерации. В Отчет включаются сведения, которые, по мнению Компании, имеют существенное значение для заинтересованных лиц.

Отчет составлен с учетом следующих стандартов и рекомендаций:

- Положение Банка России от 27 марта 2020 года № 714-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг»;
- Кодекс корпоративного управления, рекомендуемый к применению акционерными обществами письмом Банка России от 10 апреля 2014 года № 06-52/2463;
- Руководство Московской биржи для эмитентов по соблюдению лучших практик в области устойчивого развития;
- Методические рекомендации Министерства экономического развития Российской Федерации по подготовке отчетности об устойчивом развитии.

МОТОРИКА

В 2026 году Компания провела ребрендинг, который стал отражением нашей стратегической эволюции: диверсификации бизнеса, цифровой трансформации и усиления клиентоориентированности.

МК АО «Группа Моторика»

19 ноября 2025 года произошло преобразование МК ООО «Хомо Ауктус» в МК АО «Группа Моторика» со сменой реквизитов юридического лица.

Обновленные реквизиты

Полное наименование:

- на русском языке: Международная компания акционерное общество «Группа Моторика»;
- на английском языке: International Joint Stock Company «Motorica Group».

Сокращенное наименование:

- на русском языке: МК АО «Группа Моторика»;
- на английском языке: IJSC Motorica Group.

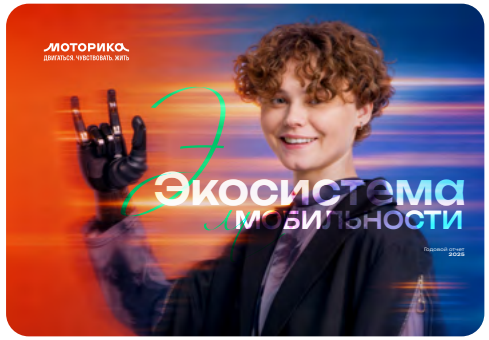
ОГРН: 1252500024688
ИНН: 2540295024
КПП: 254001001
Юридический адрес: 690922, Приморский край, г. о. Владивостокский, остров Русский, п. Парис, д. 28

MOEX МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Дебютный Годовой отчет «Моторики» за 2024 год занял второе место в номинации «Лучший дебют» на XXVIII конкурсе годовых отчетов Московской биржи.

→ *Подробнее на* ***с. 32***

Интерактивная версия →



ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

2025 год стал годом, когда особенно ясно проявилась трансформация Группы компаний «Моторика». Мы давно вышли за рамки компании, создающей отдельные технологические решения.



Андрей Давидюк
Председатель Совета директоров МК АО «Группа Моторика»

Сегодня мы строим экосистему продуктов и услуг, которые помогают человеку двигаться, чувствовать и жить полноценно. Именно в этих словах смысл нашей работы и направление нашего развития.

В отчетном году мы продолжили реализацию утвержденной стратегии. Ее ключевая задача — последовательное построение технологической платформы на стыке протезирования, медицинской кибернетики, нейротехнологий, сервисной инфраструктуры и социальной политики. Одними из главных событий года стали первые операции с применением нейростимуляторов. В конце года также состоялись первые в России операции по остеоинтеграции нижних конечностей с участием Компании.

В 2025 году Компания продолжила развивать собственную инфраструктуру: были запущены медицинские центры в Москве и Санкт-Петербурге, открыт офис в Индии, продолжены инвестиции в расширение опытно-промышленного участка нашего производства в ОЭЗ «Технополис Москва», современный станочный парк и подготовку кадров. Эти шаги напрямую связаны с нашим стратегическим видением и построением вертикально интегрированной бизнес-модели.

Развитие «Моторики» происходило в условиях непростого внешнего фона. С одной стороны, в мире и в России растет спрос на высокотехнологичные решения в реабилитации, персонализированную медицину и продукты, которые улучшают качество жизни. С другой — отрасль сталкивается с дефицитом квалифицированных специалистов, прежде всего протезистов. Поэтому в 2025 году мы продолжили развивать Университет медицинской кибернетики, а также запустили первый курс переподготовки для протезистов. В дальнейшем университет будет готовить и других востребованных специалистов с учетом современных технологий и подходов, которые мы развиваем внутри Компании.

Финансовые результаты 2025 года подтвердили устойчивость бизнес-модели «Моторики». Компания сохранила высокий темп роста: по итогам года выручка увеличилась на 70%, до 7,1 млрд руб., продолжив динамику многолетнего роста. Одновременно мы продолжили инвестировать в долгосрочное развитие: в 2025 году мы направили 10% выручки на исследования и разработки в области инновационных технологий, а также усилили вложения в новые бизнес-направления. В результате совокупный показатель EBITDA по Группе составил 1,8 млрд руб., а рентабельность по EBITDA — 26%, что соответствует маржинальности мировых лидеров отрасли. В будущем мы планируем увеличить маржинальность бизнеса за счет роста доли собственных продаж в наших флагманских центрах восстановления мобильности «Моторика ОРТО», а также изменения структуры реализации в пользу более рентабельных продуктов.

Для нас принципиально важно оставаться не наблюдателем, а сильным участником мировой гонки технологических лидеров в сфере ассистивных и нейротехнологий. Мы не идем по пути простой адаптации чужих разработок. «Моторика» системно инвестирует в наукоемкие технологии, в собственные исследования и разработки, в создание полностью российских продуктов и сервисов, которые конкурентоспособны на глобальном уровне. Важной частью этого фундамента остается и развитие корпоративной зрелости. В 2025 году мы продолжили движение к модели публичной компании: усиливали систему управления, повышали прозрачность, развивали инструменты взаимодействия с инвестиционным сообществом. Среди прочего мы расширили состав Совета директоров и избрали независимых директоров, а также назначили Корпоративного секретаря.

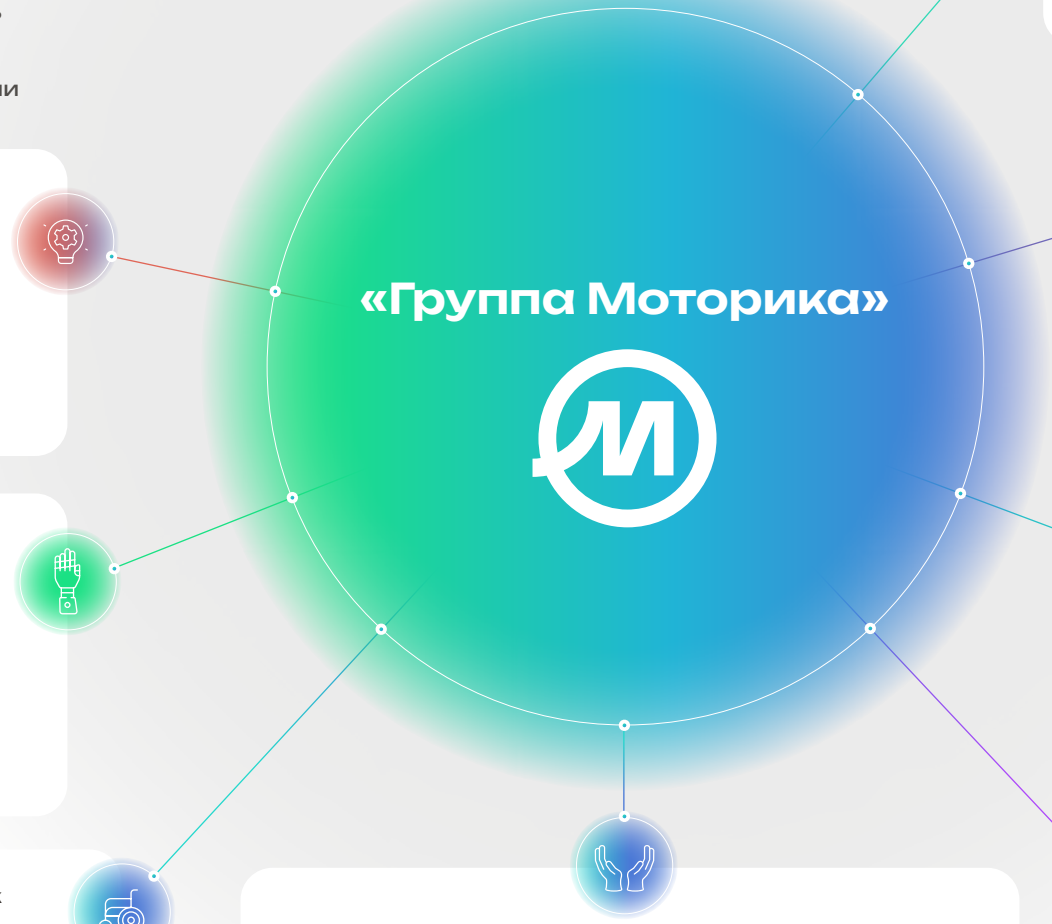
Уверен, что созданный в 2025 году задел станет основой для дальнейшего роста «Моторики» и укрепления ее позиций как одного из технологических лидеров отрасли.

Спасибо всем, кто идет по этому пути вместе с нами!

> **Для нас принципиально важно оставаться не наблюдателем, а сильным участником мировой гонки технологических лидеров в сфере ассистивных и нейротехнологий.**

ЭКОСИСТЕМА МОБИЛЬНОСТИ

Каждое из направлений бизнеса «Моторики» играет важную роль в достижении стратегических целей и является неотъемлемой деталью общей миссии Компании и ее развития.



Исследования и разработки (R&D)

Создание новых продуктов и совершенствование текущего продуктового портфеля.

ООО «МОТОРИКА»

Производство протезов

Производство протезов верхних конечностей на базе собственной производственной площадки и протезов нижних конечностей в коллаборации с IB-ER.

ООО «МОТОРИКА»

Производство кресел-колясок

Разработка и серийное производство современных моделей инвалидных колясок и сопутствующих реабилитационных изделий.

ООО «Завод специального оборудования»

Нейротехнологии

Внедрение и дистрибуция нейростимуляторов для лечения различных заболеваний нервной системы.

ООО «МОТОРИКА НЕМО»

Медицинские центры

Полный комплекс услуг по восстановлению двигательных функций у пациентов, включая протезирование, реабилитацию и психологическую поддержку.

ООО «МОТОРИКА ОРТО»

Университет медицинской кибернетики

Подготовка специалистов в области медицинской кибернетики и протезирования для внутренних нужд Компании и для всей отрасли.

АНОО ВО «Университет медицинской кибернетики»

Благотворительный фонд[1]

В феврале 2026 года мы зарегистрировали фонд для помощи людям с ограниченными возможностями здоровья и медицинским учреждениям через инновационные технологии.

БФ «МОТОРИКА ДОБРА»

Моторика Индия

Дочерняя компания «Моторики» в Индии, работающая по полноценной модели: от продажи протезов до проведения протезирования и дальнейшего сопровождения пользователей.

Motorica India

[1] Начал работу в 2026 году.

Исследования и разработки (R&D)

Крупнейший на российском рынке R&D-центр фокусируется на исследованиях, разработке и создании новых продуктов в области ассистивных и нейротехнологий, а также занимается совершенствованием текущего портфеля «Моторики».

Совместно с Центром кибернетической медицины и нейропротезирования, созданным при участии Федерального центра мозга и нейротехнологий ФМБА России, проводятся разработки отечественных нейростимуляторов, интеграция практики применения интерфейсов «мозг — компьютер», а также возможность передачи ощущений с протеза в нервную систему человека.

>20

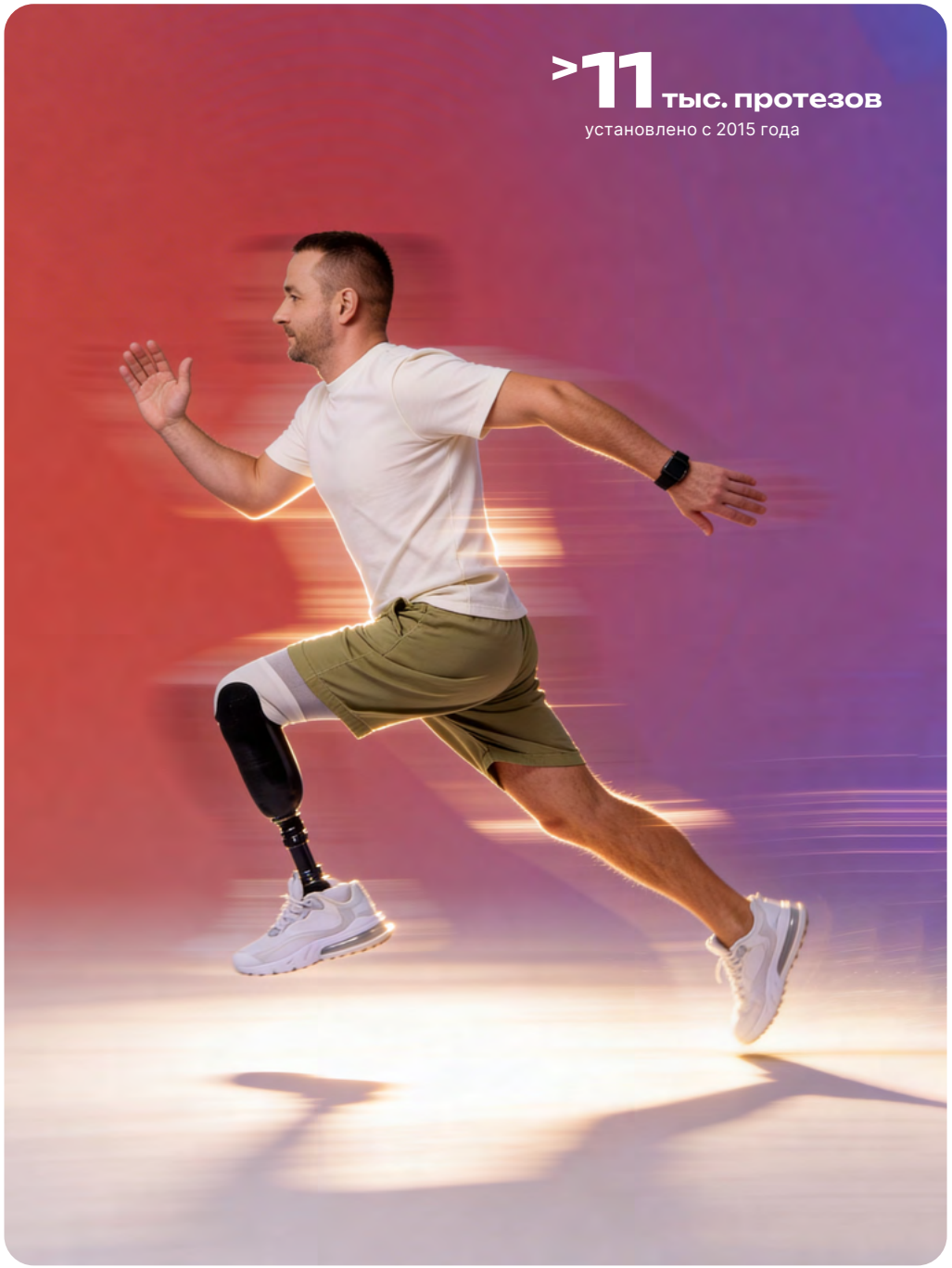
собственных патентов и ноу-хау

>25

активных R&D-проектов

>110

разработчиков и инженеров в команде R&D и нейроразработок в 2025 году



Производство протезов

«Моторика» — ведущий производитель функциональных протезов верхних конечностей на российском рынке. Компания входит в топ-10 крупнейших производителей протезов верхних конечностей в мире и производит самую широкую линейку продуктов, включая активные и бионические протезы.

На современной производственной площадке в ОЭЗ «Технополис Москва» действуют участки механической обработки и 3D-печати, линия конвейерной сборки изделий и собственная дизайн-студия.

С 2024 года «Моторика» производит протезы нижних конечностей в коллаборации с турецкой компанией IB-ER. На текущий момент также ведется работа над созданием собственных решений в этой области.

>2 тыс. кв. м

площадь производственной площадки в ОЭЗ «Технополис Москва»

10 тыс. протезов

в год — производственная мощность

Единственная компания в мире, которая делает функциональные протезы рук для детей с двух лет.

Производство кресел-колясок

В конце 2024 года «Моторика» приобрела 50,1%-ную долю в ООО «Завод специального оборудования» — одном из ведущих российских производителей кресел-колясок более чем с 20-летним опытом работы на рынке. Продуктовый портфель представлен более чем 30 моделями кресел-колясок, а также широким перечнем сопутствующих реабилитационных изделий.

Современное предприятие, специализирующееся на серийном выпуске современных инвалидных колясок, расположено в г. Лакинске и оснащено всей необходимой инфраструктурой для полного производственного цикла, а также включает в себя опытный участок для отработки и тестирования новых решений.

50,1%

доля в ООО «ЗСО»

>5 тыс. кв. м

ЗСО

площадь производственной площадки в г. Лакинске

40 тыс. изделий

в год — производственная мощность площадки

>30 моделей

кресел-колясок в продуктовом портфеле ООО «ЗСО»



Нейротехнологии

«Моторика НЕМО» является эксклюзивным дистрибьютором нейростимуляторов компании Rishena Medical в России и ведет собственные инновационные проекты в области нейротехнологий. Линейка включает в себя нейростимуляторы типа VNS (имплантируемый стимулятор блуждающего нерва) и SCS (имплантируемая система стимуляции спинного мозга). Нейростимуляторы устанавливаются для лечения различных заболеваний нервной системы и являются видом высокотехнологичной медицинской помощи.

Медицинские услуги

Сеть многофункциональных медицинских центров «Моторика ОРТО», специализирующихся на предоставлении полного комплекса услуг по восстановлению двигательных функций у пациентов.

Клиники оказывают услуги по протезированию верхних и нижних конечностей, а также по реабилитации после операций на коленных и тазобедренных суставах, включая физиотерапию, эрготерапию и механотерапию, сопровождение при эндопротезировании, а также психологическую поддержку. На сегодняшний день сеть состоит из двух медицинских центров в Москве и Санкт-Петербурге. До 2030 года планируется расширение сети до 10 медицинских центров.

ОРТО

800 кв. м

площадь медицинского центра «Моторика ОРТО» в Санкт-Петербурге

900 кв. м

площадь медицинского центра «Моторика ОРТО» в Москве

Университет медицинской кибернетики

В 2024 году «Моторика» учредила АНОО ВО «Университет медицинской кибернетики». Университет будет специализироваться на подготовке специалистов в области медицинской кибернетики и протезирования как для внутренних нужд Компании, так и для отрасли в целом.

На данный момент разработаны образовательные программы, сформирован преподавательский состав, подготовлена необходимая инфраструктура. Также в 2025 году Университет получил лицензию на осуществление образовательной деятельности, запущены первые программы повышения квалификации и переподготовки протезистов.

Филиал «Моторики» в Индии

Дочерняя компания «Моторики» в Индии работает по вертикально интегрированной бизнес-модели, включая продажи протезов, проведение протезирования и дальнейшее сопровождение пользователей.

Локальный офис взаимодействует более чем с 25 медицинскими учреждениями в ключевых регионах страны, а также является точкой взаимодействия по исследованиям в протезировании с местными университетами.

Филиал Компании в Индии является важным шагом к дальнейшей экспансии присутствия «Моторики» в азиатском регионе и расширению доступа к нашей продукции по всему миру.

Благотворительный фонд

В начале 2026 года мы учредили благотворительный фонд «МОТОРИКА ДОБРА», миссия которого заключается в поддержке людей с ограниченными возможностями здоровья. Фонд будет заниматься предоставлением технических средств реабилитации (ТСР), обеспечивать доступную среду и помогать в социальной и профессиональной адаптации наших пользователей.

Все разнообразие высокотехнологичных решений «Моторики» создается ради одной цели — чтобы каждый человек мог жить активной и полноценной жизнью без ограничений.

01 О КОМПАНИИ

Топ-2
МедТех-компания России[1]

10 лет
на рынке ассистивных технологий

>60
решений в продуктовой линейке

[1] По данным исследования *SmartRanking* российского МедТех-рынка за 2025 год.



Лидерство «Моторики» основано на инновационной инженерной базе. Мы инвестируем в разработку высокотехнологичных устройств и с самого начала сделали акцент на развитии сильного внутреннего R&D. Параллельно мы масштабировали команду и производство и теперь усиливаем рост, в том числе через слияния и поглощения (M&A) и интеграцию комплементарных продуктов в портфель.

Руслан Бабинцев,
Генеральный директор
МК АО «Группа Моторика»

ПОРТРЕТ КОМПАНИИ

«Моторика» — ведущий игрок российского рынка медицинских технологий. Мы создаем инновации, которые делают Компанию равноправным участником гонки технологических лидеров мира. Мы занимаемся диагностикой и подбором технических средств реабилитации (ТСР), которые разрабатываем и изготавливаем на базе собственных производственных площадок, а также сопровождаем пользователей и пациентов в процессе протезирования и реабилитации в собственных медицинских центрах.

Топ-1
в российском сегменте протезов верхних конечностей с долей рынка ~40%[1]

Топ-2
МедТех-компания в России[2]

Топ-100
российских BigTech-компаний[3]

Топ-6 среди российских BigTech компаний по темпам роста выручки

>11 тыс. протезов
предоставлено пользователям по всему миру за 10 лет

~40%
доля «Моторики» на российском рынке протезов рук[4]

2,6 тыс. шт.
объем производства протезов в 2025 году

35,9 тыс. шт.
объем производства кресел-колясок в 2025 году

НКР
«A.ru»
кредитный рейтинг от НКР, с «позитивным» прогнозом

«Моторика» охватывает весь пользовательский путь пациентов, нуждающихся в ТСР. Мы предлагаем самую широкую в мире линейку протезов верхних конечностей, протезы нижних конечностей, кресла-коляски, а также инвазивные нейростимуляторы. Вся наша продукция эффективно работает на восполнение утраченных функций и помогает пользователям поддерживать активный образ жизни. Параллельно с развитием имеющихся продуктов мы активно изучаем нозологии, лежащие в основе инвалидности, выходим в новые ниши, занимаемся протезированием и реабилитацией пациентов и системно подходим к удовлетворению запросов пользователей и пациентов.

→ *Подробнее о наших продуктах на с. 37*

1 По оценкам Компании.
2 По данным исследования *Smart Ranking* за 2025 года.
3 По данным рейтинга крупнейших технологических компаний Smart Ranking BigTech 100.
4 По оценкам Компании на 2025 год.

МИССИЯ И ЦЕННОСТИ

Наша миссия

Мы помогаем людям обрести новые возможности.

Наше видение

«Моторика» занимается медицинской кибернетикой, разрабатывает и производит протезы, кресла-коляски и другие ассистивные устройства, которыми человек искусно управляет для восполнения функций и поддержки своего здоровья.

Человеколюбие

- Даем людям возможности реализовывать свои идеи и развиваться
- Уважаем альтернативную точку зрения
- Создаем продукты и сервисы для улучшения качества жизни людей и продвигаем социально значимый бизнес
- Не даем обещания, которые не можем выполнить
- Признаем достижения и благодарим друг друга
- Создаем сообщество неравнодушных профессионалов, чтобы заботиться друг о друге и воплощать наши общие идеи в жизнь

Новаторство

- Формируем и учитываем тренды и оцениваем их влияние на существующие продукты, создаем правила игры
- Инвестируем ресурсы в улучшение деятельности и опережение конкурентов
- Внедряем маркетинговые, технологические, управленческие, производственные, смысловые, информационные инновации
- Применяем новые знания для достижения целей Компании и для удовлетворения потребностей пользователя
- Инвестируем в первооткрывателей, стартапы, а также являемся центром притяжения, поддерживаем реализацию смелых футуристических идей

Партнерство

- Совместно находим точки роста и добавленную ценность, создаем общие цели за пределами текущих планов сотрудничества
- При принятии решений учитываем свои тактические и стратегические интересы и интересы партнера
- Честно и открыто действуем в интересах стратегического развития Компании
- Соблюдаем договоренности
- Заранее информируем о возможных изменениях и согласовываем с ключевыми участниками альтернативные планы действий
- Взаимно поддерживаем и стремимся понимать контекст друг друга

Киборгизация

- Участвуем в развитии технологий для улучшения здоровья человечества и повышения качества жизни
- Формируем культуру позитивного восприятия человека, который управляет своим здоровьем с помощью технологий
- Создаем движение людей, которые пользуются ассистивными технологиями, причастны к их созданию и хотят двигать прогресс ради развития человека

Предпринимательство

- Ищем решения и подход к задачам, включая те, которые раньше не решали
- Ставим перед собой смелые и амбициозные цели и достигаем их
- Работаем на высоких скоростях и с целевым уровнем качества
- Поддерживаем высокую скорость изменений
- Думаем на шаг вперед с учетом множества факторов, развиваем предпринимательское и визионерское мышление
- Руководствуемся стратегией и образом будущего, не ограничиваясь данностью
- Находим ресурсы под любые задачи, учитываем возврат материальных, временных и человеческих инвестиций
- Улучшаем то, что можно улучшить
- Стремимся к лидерству в отрасли и во вверенной каждому области деятельности
- Выстраиваем устойчивые внутренние процессы как опору для роста

ГЕОГРАФИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УЛУЧШАЕМ ЖИЗНЬ ЛЮДЕЙ ПО ВСЕМУ МИРУ

Фокус на перспективных рынках

- Азиатско-Тихоокеанский регион
- Ближний Восток и Северная Африка (MENA)
- Страны СНГ

Компания ведет работу над локализацией производства на территориях КСА[1] и Индии

→ *О локализации в Индии подробнее на* ***с. 60***



Головной офис

1 Инновационный центр в «Сколково»

Производство

2 Производственная площадка в ОЭЗ «Технополис Москва»

3 ООО «Завод специального оборудования»[2], г. Лакинск, Владимирская область

Медицинские центры

4 г. Москва, ул. Нобеля, д. 7

5 г. Санкт-Петербург, ул. Маршала Захарова, д. 37, корп. 1

Зарубежные представительства

6 Дочерняя компания Motorica India Pvt

7 Офис и центр протезирования в Индии Best Sky Tower, Дели

Страны пользователей

>15 стран,

в которых живут пользователи ТСР «Моторики»

Член Ассоциации «Быстрорастущих технологических компаний»

Резидент особой экономической зоны «Технополис Москва»

Резидент инновационного центра «Сколково»

[1] Королевство Саудовская Аравия.

[2] Группа компаний «Моторика» приобрела 50,1%-ную долю в ООО «Завод специального оборудования» в декабре 2024 года.

ИСТОРИЯ «МОТОРИКИ»



Наша команда прошла впечатляющий путь. Каждый день мы работаем над тем, чтобы улучшить жизнь наших пользователей. Этот юбилей не только повод для празднования, но и возможность оглянуться и оценить все достижения нашей команды.

Андрей Давидюк,
Председатель Совета директоров
МК АО «Группа Моторика»

10 ЛЕТ В ДВИЖЕНИИ

Все десять лет своей работы «Моторика» продолжает развиваться и создавать новые возможности для людей, которым необходимы ассистивные устройства.

Остаемся первыми

- Первыми формируем отраслевое сообщество в России.
- Обсуждаем будущее технологий и обмениваемся практическим опытом с лидерами МедТех-отрасли.
- Служим платформой для обмена передовыми научными знаниями и дискутируем о будущем помощи людям с ОВЗ.
- Участвуем в разработке нормативных стандартов и правил в сфере ассистивных технологий, а также выработке единых стандартов в сфере реабилитации, совместно с государством.

Остаемся внимательными

- Заботимся о комфорте пользователя при разработке ассистивных устройств.
- Обеспечиваем психологическую помощь пациентам на всем протяжении адаптации и реабилитации.
- Поддерживаем сообщество пользователей.
- Проводим кампании по изменению восприятия людей с ограниченными возможностями здоровья.

Остаемся доступными

- Обеспечиваем доступность технических средств реабилитации и услуг в наших медицинских центрах в регионах и за рубежом.
- Сотрудничаем с благотворительными организациями.

MOEX

Первая МедТех-компания в сегменте мобильности на рынке биржевых облигаций

Подробнее об облигациях на *с. 33*

1,3 млрд руб.
привлеченных инвестиций от институциональных инвесторов с 2019 года

1 M&A-сделка

ЗСО

Приобретение контрольной доли 50,1% в крупнейшем российском производителе кресел-колясок ООО «ЗСО»

2014

- Разработаны первые чертежи, на 3D-принтере напечатаны первые прототипы протезов.

2015

- ООО «МОТОРИКА» зарегистрировано и получило статус резидента инновационного центра «Сколково».
- Создан первый бионический протез Stradivary.

2017

- Совместно с Альфа-Банком разработан первый в мире протез со встроенной NFC-оплатой.

2018

- Совместно с «Билайном» запущен первый в мире проект по удаленному мониторингу ассистивных устройств.

2019

- Создана линейка бионических протезов MANIFESTO.
- Привлечено 100 млн руб. от Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ).

2020

- Привлечено 200 млн руб. от Дальневосточного фонда высоких технологий (ДФВТ) и 100 млн руб. от Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ).

2021

- Начались исследования в области инвазивных нейротехнологий с участием специалистов Дальневосточного федерального университета и Сколтеха.

2023

- «Моторика» вошла в топ-3 крупнейших российских МедТех-компаний.
- Дебютный выпуск облигаций на Московской бирже объемом 300 млн руб.

2024

- Запущено производство в ОЭЗ «Технополис Москва».
- Запущены три новых продуктовых направления: инвазивные нейростимуляторы, протезы ног и кресла-коляски.
- Совместно с Федеральным центром мозга и нейротехнологий ФМБА России создан Центр кибернетической медицины и нейропротезирования.
- Учреждена АНОО «Университет медицинской кибернетики».
- «Моторика» приобрела контрольный пакет акций в ООО «ЗСО».

2025 →

2025 СОБЫТИЯ



ДОСТИЖЕНИЯ

Центр кибернетической медицины и нейропротезирования «Моторики» стал научным центром мирового уровня

Центр стал победителем конкурса Министерства науки и высшего образования России на предоставление грантов научным центрам мирового уровня по приоритетному направлению научно-технологического развития «Превентивная и персонализированная медицина, обеспечение здорового долголетия».

В России прошли первые успешные испытания остеоинтегрируемых протезов, разработанных при участии «Моторики»

«Моторика» совместно с Центром Вредена и НИИ СП им. Н. В. Склифосовского провели первые в России операции по остеоинтеграции. Такой протез позволяет приблизить биомеханику движения конечностей к натуральной и избежать нагрузки на мягкие ткани, что особенно важно для протезов нижних конечностей.

Рейтинговое агентство НКР повысило кредитный рейтинг «Моторики» до «A.ru» с «позитивным» прогнозом

Рейтинговое агентство НКР подняло кредитный рейтинг ООО «МОТОРИКА» с уровня «A-.ru» до «A.ru» и изменило прогноз со «стабильного» на «позитивный». Агентство отмечает устойчивые финансовые результаты, низкую долговую нагрузку и высокую ликвидность Компании.

«Моторика» вошла в рейтинг Forbes «Лучшие работодатели России — 2025»

Forbes

В ежегодном рейтинге Forbes «Лучшие работодатели России — 2025» Компания получила серебро в отрасли «Наука» и золотой статус по направлению «Сотрудники и общество».

Высокая оценка обусловлена сильной корпоративной культурой, вниманием к благополучию сотрудников и социальной ответственности. Для «Моторики» это подтверждение системной работы по развитию ESG-подходов и созданию решений, которые помогают людям восстанавливать мобильность и реализовывать свой потенциал.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

«Моторика» и Всероссийское общество инвалидов расширят информационное сотрудничество в регионах

Такое решение было принято по итогам встречи на высокотехнологичном производстве Компании в ОЭЗ «Технополис Москва». Ранее Всероссийское общество инвалидов и «Моторика» подписали меморандум о сотрудничестве в культурной, социально- и информационно-просветительской деятельности.

Открылся новый офис в Нью-Дели (Индия)

Индийский офис позволит Компании развиваться на международном рынке и в дальнейшем станет хабом для реализации продукции в странах Южной Азии. Кроме того, представительство в Индии позволит организовать взаимодействие с местными университетами по исследованиям в нейропротезировании.

Открыто новое направление «Моторика ОРТО»

Новое подразделение будет развивать сеть высокотехнологичных медицинских центров, где пациенты смогут пройти полный цикл протезирования и реабилитации. Уже работают два центра — в Москве и Санкт-Петербурге. До 2030 года Компания планирует открыть десять собственных центров, чтобы быть ближе к пациентам, усилить контроль качества услуг и ускорить сбор данных для R&D-направления.

→ *Подробнее на* ***с. 13***

«Моторика» завершила реорганизацию в МК АО «Группа Моторика»

В ноябре 2025 года головная компания Группы, МК ООО «Хомо Ауктус», была преобразована в МК АО «Группа Моторика». Новая структура с функцией холдинга консолидирует ключевые активы группы, включая доли в ООО «МОТОРИКА» и других профильных компаниях.



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

За последние два года «Моторика» перешла к вертикально интегрированной бизнес-модели и теперь охватывает цикл создания стоимости на каждом этапе пути реабилитации пациента.

Ключевые ресурсы

Производственные

10 тыс. протезов
в год — мощность производства в ОЭЗ «Технополис Москва»

40 тыс. кресел-колясок
в год — мощность производства в г. Лакинске

85–100%
уровень локализации производства

>300 поставщиков
и подрядчиков, изготавливающих комплектующие по индивидуальному заказу

>1,7 тыс. кв. м
площадь медицинских центров

Социальный капитал и репутация

Одна из ведущих МедТех-компаний в сфере мобильности в России

Крупнейшее сообщество пользователей ТСР в мире

Поддержка кибатлетики — спорта новых возможностей

Финансовые

689 млн руб.
затраты на R&D в 2025 году

282 млн руб.
капитальные затраты в 2025 году

1,9 млрд руб.
грант на исследования в сфере очувствления протезов

1,3 млрд руб.
чистая денежная позиция на конец 2025 года

Кредитный рейтинг: «A.ru», прогноз «позитивный»

Человеческие

777 сотрудников[1]
в команде «Моторики», включая ООО «ЗСО»

>110 разработчиков и инженеров
в команде R&D

78
протезистов и медицинских работников

Интеллектуальные

>20 патентов

>25 активных
R&D-проектов

Совместный с ФЦМН ФМБА Центр кибернетической медицины и нейропротезирования мирового уровня

Программы подготовки кадров для Компании и отрасли

Эксклюзивные дистрибьюторские права на российском рынке на нейростимуляторы компании Rishena

Ключевые партнеры

- Научные центры и институты мирового уровня
- Партнерские протезные центры
- Социальный Фонд России
- Благотворительные фонды
- Минпромторг
- Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
- Производственные партнеры (IB-ER, Rishena)

[1] На 31 декабря 2025 года.
[2] По оценкам Компании.
[3] Основные производственные активы включают в себя ООО «МОТОРИКА» и ООО «Завод специального оборудования».

Деятельность

Бизнес-модель «Моторики» характеризуется низкой капиталоемкостью и масштабируемостью без значительного роста затрат. Участие во всех этапах цепочки создания стоимости и интеграция высокотехнологичных средств реабилитации в единую экосистему являются частью стратегического видения Компании.

→ *Подробнее о стратегии «Моторики» на с. 24*



Каналы дистрибуции

- Собственные медицинские центры «Моторика OPTO»
- Партнерская сеть протезных центров в России и СНГ

>170 партнерских протезных центров

- Маркетплейсы и интернет-магазины

Продвижение и маркетинг

- Сотрудничество с медицинскими учреждениями и благотворительными организациями
- Сообщество пользователей «Моторики»
- Соревнования «Кибатлетика»
- Собственная конференция Motoriconf
- Участие в сторонних выставках и конференциях
- Сайт и социальные сети «Моторики»
- Digital marketing
- Амбассадорская программа
- Партнерская программа

Созданные ценности для ключевых заинтересованных сторон

Пользователи

>11 тыс.
протезов верхних и нижних конечностей установлено пользователям с момента основания Компании

>1,7 тыс. детей
получили современные протезы за 10 лет

37,8 тыс. пользователей
получили кресла-коляски в 2025 году

80 пациентам
установлены нейростимуляторы в 2025 году

91%
уровень удовлетворенности пользователей в 2025 году

>440 тыс. пользователей
в сообществе «Моториканцы»

Государство

Вклад в улучшение жизни наших пользователей и пациентов

>80 регионов
поставок ТСР

4 региона,
где Компания создала дополнительные рабочие места и повысила доступность медицинских реабилитационных услуг

Вклад в достижение 6 национальных целей развития России[2]

Персонал

2 млрд руб.
фонд оплаты труда в 2025 году

>100
обучающих мероприятий проведено для профессионального развития сотрудников в 2025 году

78%
уровень вовлеченности персонала

Поставщики

77%
доля закупок у российских поставщиков в ООО «МОТОРИКА»

62%
доля закупок у российских поставщиков в основных производственных активах Группы[3]

Акционеры и инвесторы

70%
рост выручки Группы в 2025 году по сравнению с 2024 годом

1,8 млрд руб.
EBITDA в 2025 году

26%
рентабельность по EBITDA

0,6 млрд руб.
скорректированный свободный денежный поток в 2025 году

1,3 млрд руб.
чистая прибыль в 2025 году

ЦЕНТРЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ МОБИЛЬНОСТИ

В августе 2025 года мы открыли сеть высокотехнологичных медицинских центров как часть нашей стратегии по вертикальной интеграции. Новое направление — «Моторика ОРТО» — предоставляет услуги протезирования и реабилитации.

2
центра

ОРТО

в Москве и Санкт-Петербурге общей площадью более 1,7 тыс. кв. м

150
сотрудников

в том числе 45 инженеров-протезистов, 33 медицинских работника

~10
центров

планируемый размер сети к 2030 году

Запуск «Моторики ОРТО» — это важный стратегический шаг для Компании. С точки зрения бизнеса собственные медицинские центры позволят извлечь все преимущества вертикальной интеграции за счет сопровождения большего количества пользователей и пациентов на каждом этапе, повысить LTV[1] пользователей, сформировать новый источник рекуррентной выручки, а также расширить каналы сбыта технических средств реабилитации собственного производства.

Медицинские центры «Моторики» фокусируются на комплексных услугах протезирования верхних и нижних конечностей, реабилитации, а также предлагают программы по восстановлению мобильности и психологическую поддержку. Мы обеспечиваем пациентам полный цикл медицинской помощи — от диагностики и консультаций до подбора и установки ТСР, а также обучения самостоятельному передвижению.

Собственная сеть медицинских центров дает нам большую гибкость в предоставлении услуг и повышает контроль над качеством обслуживания. В долгосрочной перспективе это также оптимизирует процесс сбора данных для наших R&D-исследований, что способствует дальнейшему развитию инновационных решений в области восстановительной медицины.



Медицинские услуги «Моторики ОРТО»

1. Консультации медицинских специалистов
В штате работают врач — травматолог-ортопед, врач по лечебной физкультуре, врач-физиотерапевт, которые проводят обследования, ставят диагнозы и назначают соответствующее лечение, а также инструкторы по лечебной физкультуре.

2. Подбор технических средств реабилитации и протезирование
Производятся изготовление индивидуальных протезов и подбор приспособлений, облегчающих быт людей с ограниченными возможностями здоровья.

3. Обучение ходьбе и повседневной активности
Занятия проводят врачи по лечебной физкультуре. Пациентов обучают правильным техникам ходьбы и самостоятельному выполнению бытовых действий.

4. Реабилитационная терапия
Проводятся занятия лечебной физкультурой, механотерапия, физиотерапевтические процедуры, эрготерапия и функциональная адаптация по индивидуальным программам.

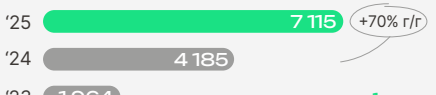
5. Психологическая поддержка
Оказывается помощь пациентам в преодолении эмоциональных трудностей, связанных с травмой или инвалидностью.

[1] От англ. Lifetime Value — пожизненная ценность клиента — это прогнозная метрика, показывающая, сколько прибыли компания может получить от одного клиента за все время его взаимодействия с брендом.

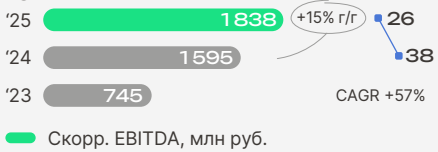
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

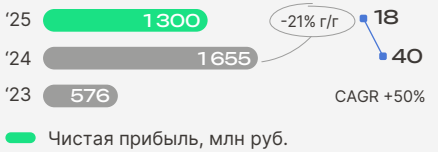
Выручка, млн руб.



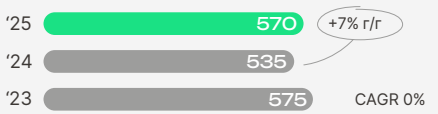
Скорр. EBITDA[2] и рентабельность по EBITDA



Чистая прибыль и рентабельность по чистой прибыли



Скорр. свободный денежный поток[3], млн руб.



→ *Подробнее о финансовых результатах на с. 51*

ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Продажи ТСР, тыс. шт.



Производство ТСР, тыс. шт.



→ *Подробнее об операционных результатах на с. 55*

Топ-2 Smart Ranking

МедТех-компания России[4]

41,5 тыс. технических средств реабилитации

>2x рост продаж по протезам к 2023 году

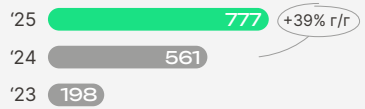
продано в 2025 году, включая протезы верхних и нижних конечностей, кресла-коляски и нейростимуляторы

38,5 тыс. технических средств реабилитации

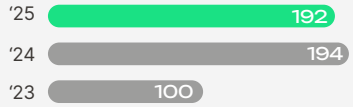
произведено в 2025 году, включая протезы верхних конечностей и кресла-коляски

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Кадровый состав, человек



Количество ТСР, предоставленных по благотворительным программам, шт.



78%

вовлеченность сотрудников в 2025 году

0,8 LTIFR в 2025 году[5]

→ *Подробнее на с. 75*

→ *Подробнее о деятельности в области устойчивого развития на с. 64*

[1] От англ. Compound annual growth rate — совокупный среднегодовой темп роста. Под показателем CAGR здесь и далее в отчете понимается значение за 2023–2025 годы.
[2] Скорректированный показатель EBITDA рассчитан как операционная прибыль до вычета амортизации основных средств, нематериальных активов и активов в форме права пользования, а также до учета финансовых доходов и расходов, переоценки обязательств, связанных с приобретением компании, и других нерегулярных операций.
[3] Свободный денежный поток рассчитан как чистый денежный поток от операционной деятельности за минусом капитальных затрат на приобретение основных средств и создание нематериальных активов.
[4] По данным исследования SmartRanking российского МедТех-рынка за 2025 год.
[5] LTIFR (Lost Time Injury Frequency Rate) — коэффициент частоты травм с потерей трудоспособности на 1 млн человеко-часов.

«Моторика» поступательно расширяет ассортимент продукции и выходит в новые сегменты рынка. Так мы делаем мобильность доступной для максимального числа пациентов.

70 млрд руб.
объем рынка ассистивных технологий в сегментах присутствия «Моторики»[1]

02 — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОБЗОР

~40%
доля «Моторики» на российском рынке протезов верхних конечностей в 2025 году[2]

~9%
доля ООО «ЗСО» на российском рынке кресел-колясок в 2025 году[3]

[1] Здесь и далее в разделе, если не указано иное, источник — исследование рынка медицинских технологий за 2024 год от компании «Технологии Доверия».
[2] По оценкам Компании.
[3] По оценкам Компании.



Рынок ассистивных технологий проходит структурную трансформацию, и важнейшим рыночным трендом становится движение к прозрачности и качеству через введение новых стандартов протезирования и ортезирования. Эти нормы теперь регламентируют обязательный уровень сервиса, смещая фокус с простой выдачи ТСР на полноценную реабилитацию.

Существенным изменением относительно 2024 года также стало утверждение Правительством Российской Федерации Стратегии развития реабилитационной индустрии до 2030 года и окончательное закрепление электронных сертификатов (ЭС) как основного способа обеспечения. Эти факторы прямо влияют на информированность аудитории: если раньше бионические протезы и другие современные ТСР воспринимались как новинка, то сейчас пользователи хорошо знакомы с технологиями и подходят к выбору изделий максимально осознанно.

Вадим Котенев,
Руководитель отдела аналитики

ОБЗОР РЫНКА

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

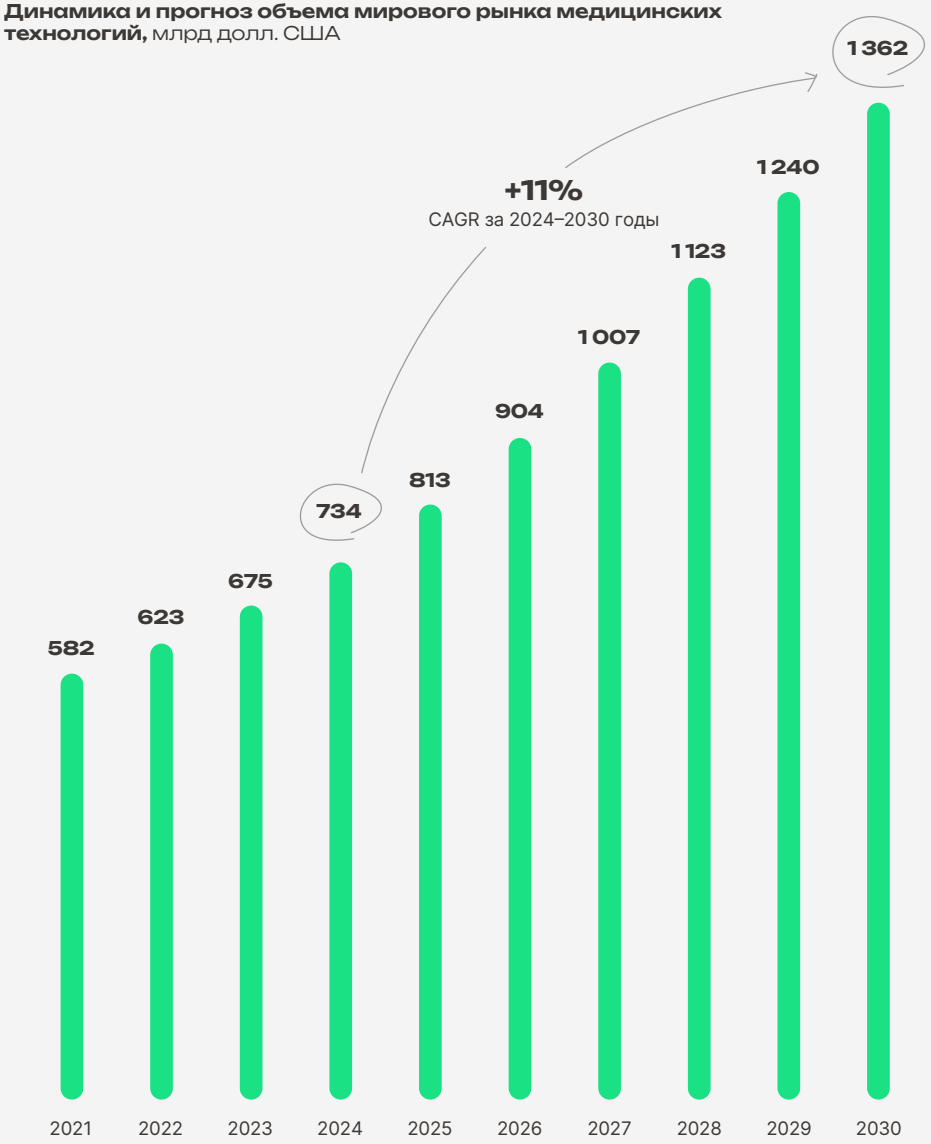
Рынок медицинских технологий объединяет широкий спектр решений: от базовых расходных материалов до высокотехнологичного оборудования. Стратегическая значимость сектора обеспечивает ему стабильный приток инвестиций, поскольку развитие медицинских технологий является приоритетом как для государственных программ здравоохранения, так и для частного капитала.

Объем глобального рынка в 2024 году составлял 733,8 млрд долл. США, а к 2030 году, по прогнозам, достигнет 1 362 млрд долл. США, CAGR при этом составит 11%.

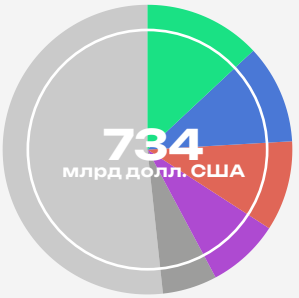
Согласно исследованию рынка медицинских технологий от компании «Технологии Доверия», по состоянию на 2024 год более 47% совокупного объема рынка формируют пять крупнейших сегментов: ассистивные технологии, диагностические медицинские тесты, кардиологическое оборудование, оборудование для диагностической визуализации и виртуальная медицина.

При этом динамичнее остальных развиваются сегменты, связанные с цифровизацией и повышением качества жизни. Прогнозный рост рынка виртуальной медицины составляет 29% в год, а для ассистивных технологий — около 14%. Более зрелые направления в целом соответствуют средним темпам рынка или демонстрируют замедление.

Динамика и прогноз объема мирового рынка медицинских технологий, млрд долл. США



Структура мирового рынка медицинских технологий в 2024 году, млрд долл. США



- **13** Ассистивные технологии
- **11** Диагностика IN VITRO
- **10** Кардиологическое оборудование
- **8** Оборудование для диагностической визуализации
- **6** Виртуальная медицина
- **52** Прочие сегменты

→ *ТеДо: исследование рынка медицинских технологий*

1 362 млрд долл. США

мировой рынок медицинских технологий к 2030 году

АССИСТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Ассистивные технологии являются крупнейшим сегментом МедТеха. Рынок ассистивных технологий охватывает пять стратегических направлений, каждое из которых закрывает критические потребности пациентов:

- мобильность: протезы, ортезы, экзоскелеты, кресла-коляски;
- нейро- и когнитивные устройства: нейростимуляторы, системы когнитивной терапии и реабилитации;
- слуховые устройства: слуховые аппараты, кохлеарные импланты;
- зрительные устройства: навигационные устройства, увеличительные системы;
- устройства для альтернативной и дополнительной коммуникации.

В 2024 году объем мирового рынка ассистивных технологий составлял **91,6 млрд долл. США.** Ожидается, что он продолжит интенсивно развиваться и к 2030 году его объем достигнет 202,8 млрд долл. США при CAGR 14%.

При этом прогнозируется структурный сдвиг в сторону высокотехнологичных нейрорешений:

- сегмент нейро- и когнитивных функций станет самым быстрорастущим (CAGR — 22%) и увеличит свою долю до 39%;
- сегмент мобильности сохранит статус крупнейшего (41% рынка) при стабильном росте 12% в год.

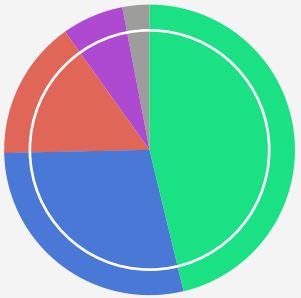
91,6
млрд долл. США

объем мирового рынка ассистивных технологий в 2024 году

202,8
млрд долл. США

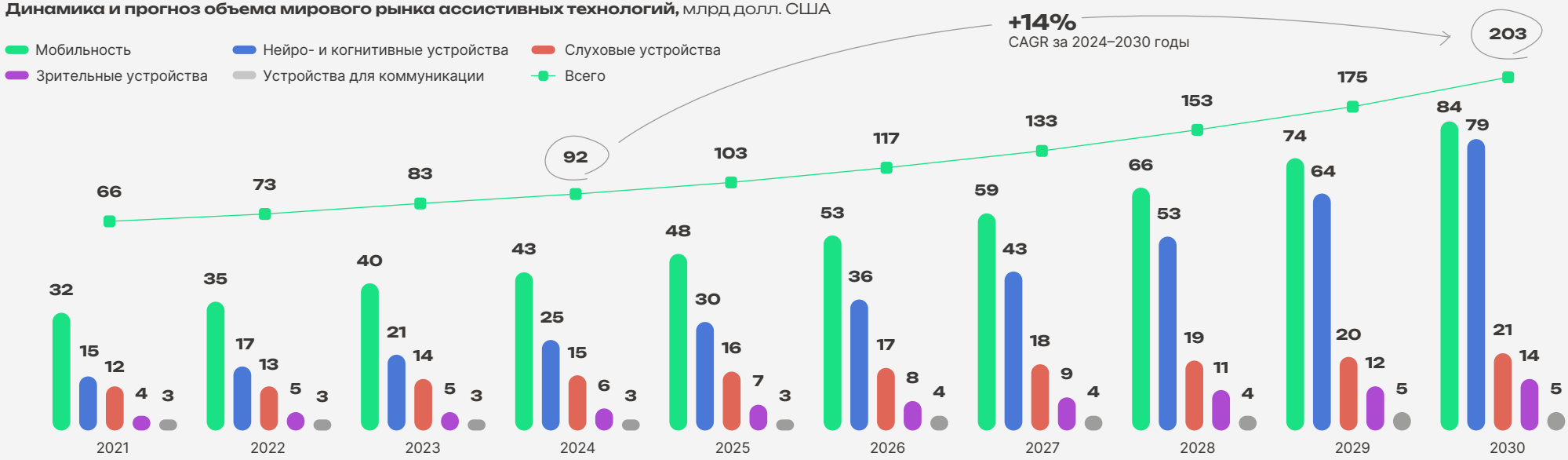
достигнет объем мирового рынка ассистивных технологий к 2030 году

Структура мирового рынка ассистивных технологий в 2024 году, %

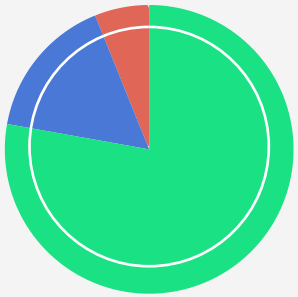


47	Мобильность
27	Нейро- и когнитивные устройства
16	Слуховые устройства
7	Зрительные устройства
3	Устройства для коммуникации

Динамика и прогноз объема мирового рынка ассистивных технологий, млрд долл. США

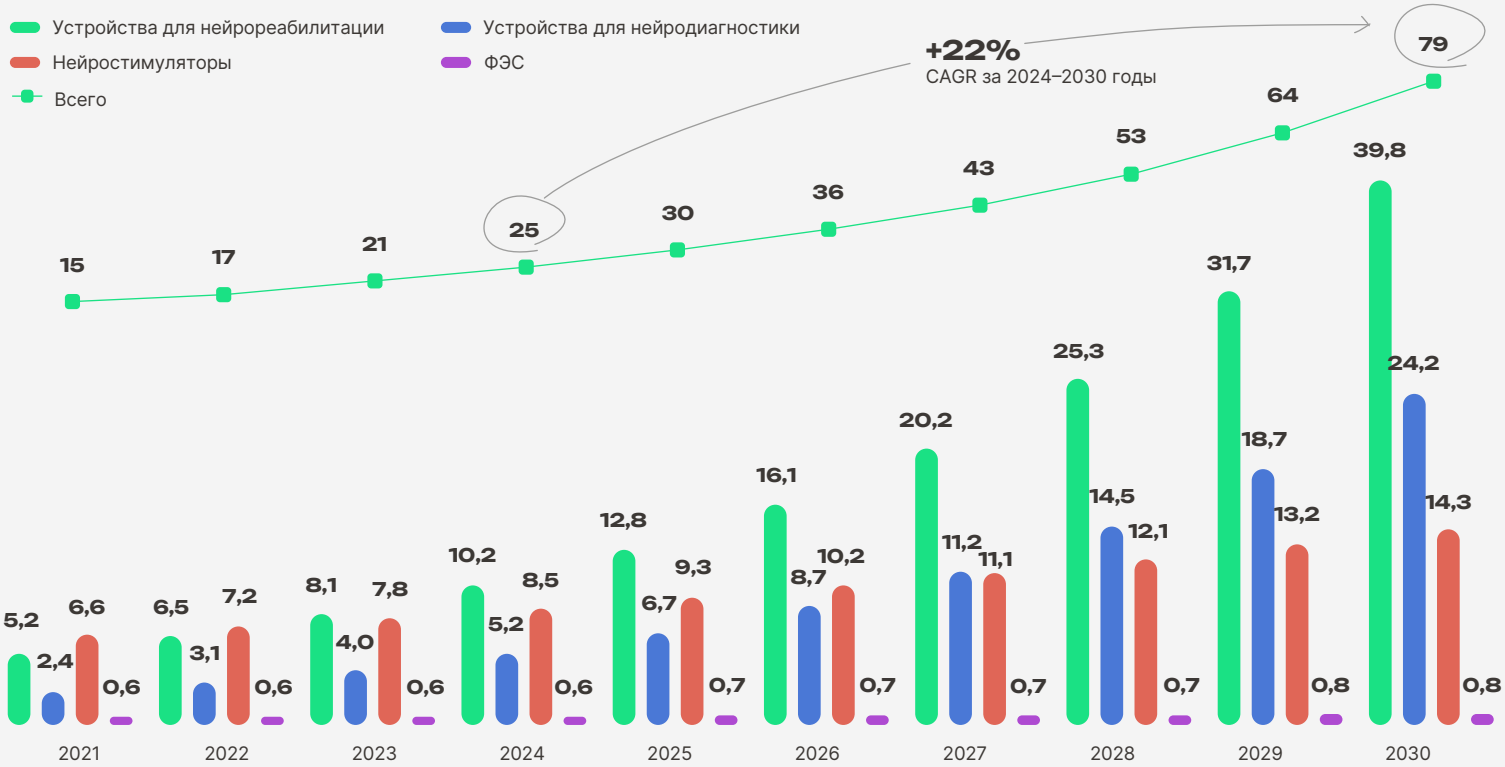


Ключевые продуктовые сегменты глобального рынка мобильности в 2024 году, млрд долл. США



10,4	Кресла-коляски
2,2	Протезы нижних конечностей
0,8	Протезы верхних конечностей

Динамика и прогноз объема мирового рынка нейро- и когнитивных устройств, млрд долл. США



Мобильность

На текущий момент потребление высокотехнологичных ТСР-решений сконцентрировано в США и Европе, однако ключевым драйвером расширения рынка выступают развивающиеся страны, на которые приходится основной рост населения. Повышается уровень жизни, и, как следствие, растет спрос на современные медицинские решения. В 2024 году потребность в ТСР сегмента мобильности испытывали 1,99 млрд человек, или 24,3% населения мира.

1,99
млрд человек

в мире нуждалось в ТСР сегмента мобильности в 2024 году

Нейротехнологии

Сегмент нейротехнологий объединяет два стратегических направления:

- инвазивные нейростимуляторы (DBS, SCS, VNS) для терапии тяжелых неврологических заболеваний, включая болезнь Паркинсона, эпилепсию, хроническую боль;
- неинвазивные решения и ФЭС для восстановления когнитивных и моторных функций после инсультов и травм.

Прогнозируется, что глобальный рынок нейротехнологий вырастет с 25 млрд долл. США в 2024 году до 79,2 млрд долл. США к 2030 году (CAGR — 22%).

79,2
млрд долл. США

прогнозируемый объем рынка нейротехнологий в 2030 году

РОССИЙСКИЙ РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Согласно исследованию ТеДо, в 2024 году объем российского рынка медицинских технологий составил 1,08 трлн руб. (1,6% мирового). Рынок демонстрирует высокие темпы развития: в среднесрочной перспективе ожидается рост на 14% ежегодно. При сохранении этой динамики к 2030 году объем рынка превысит 2,3 трлн руб.

Ключевыми драйверами роста российского рынка медицинских технологий выступают технологический прогресс, высокий уровень спроса и системная государственная поддержка: правительство финансирует приобретение ассистивных устройств для пользователей и оказывает финансовую помощь их разработчикам, в том числе через предоставление субсидий и грантов на создание и внедрение новых технологий и налоговые преференции для высокотехнологичных компаний.

По итогам реализации государственной Стратегии развития производства промышленной продукции реабилитационной направленности к 2025 году объем рынка ТСР превысил 100 млрд руб., при этом доля отечественной продукции составила более 50%.

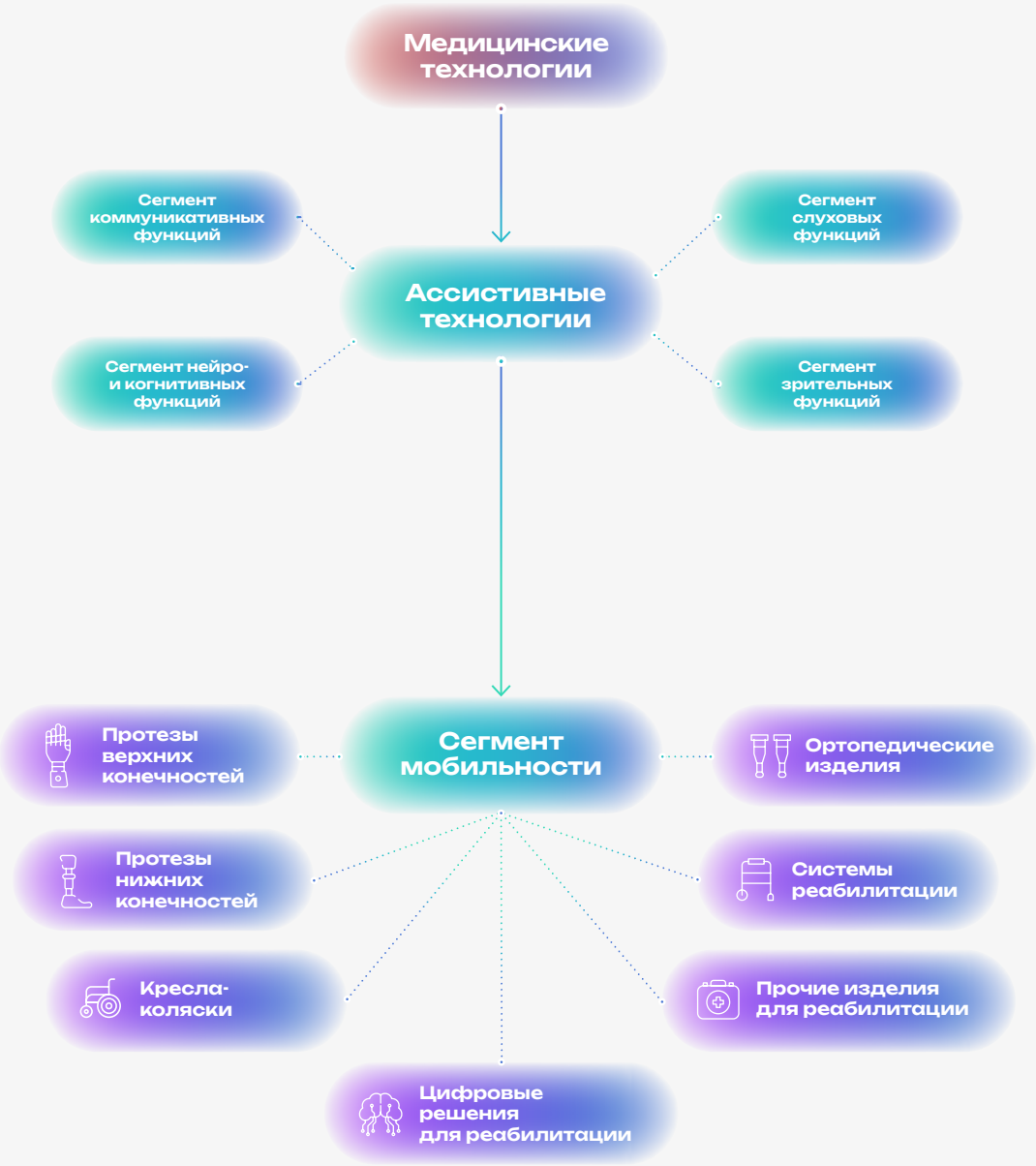
В ноябре 2025 года Правительство Российской Федерации утвердило обновленную стратегию на период до 2030 года[1], согласно которой планируется увеличить объем производства как минимум до 105,6 млрд руб., а долю российской продукции — до 64%.

14%

CAGR российского рынка за 2024–2030 годы

[1] http://government.ru/dep_news/56873/

Структура российского рынка медицинских технологий



1 084 млрд руб.
объем российского рынка медицинских технологий в 2024 году

2 341 млрд руб.
прогноз объема российского рынка медицинских технологий к 2030 году

1,6%
доля российского МедТеха на мировом рынке в 2024 году

123 млрд руб.
объем сегмента мобильности российского рынка ассистивных технологий в 2024 году

311 млрд руб.
прогноз объема сегмента мобильности российского рынка ассистивных технологий в 2030 году

Протезы верхних конечностей

Рынок протезов верхних конечностей в России растет быстрее других сегментов рынка ассистивных технологий. С 2021 года среднегодовой темп роста на нем превышает 50%, что связано с ростом доступности получения ТСР и ростом информированности пациентов.

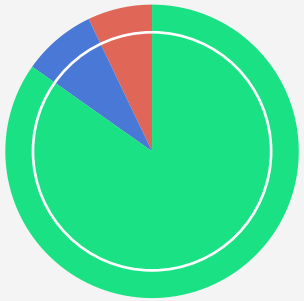
В 2024 году в протезах верхних конечностей нуждались порядка 26,3 тыс. человек. К 2030 году этот показатель вырастет до 34,9 тыс. человек (среднегодовой темп роста составляет 5%). Фактический объем рынка по итогам 2024 года составил 12,5 тыс. изделий на сумму 9,8 млрд руб. Прогнозируется, что к 2030 году рынок вырастет более чем в 2,5 раза и достигнет объема 26 млрд руб. (CAGR — 18%).

Рынок протезов верхних конечностей постепенно переходит в фазу устойчивого роста за счет повторных продаж: доля первичных пациентов снизится с 12,8% в 2024 году до 4,4% к 2030 году.

Согласно обзору рынка,[1] основной объем продаж в 2024 году формировался за счет накопленного спроса: порядка 87,2%, включая пациентов с ампутациями прошлых лет. Среди них значительная часть ранее не пользовалась протезами, применяла базовые модели или возвращается к использованию после перерыва.

Структура рынка в денежном выражении обусловлена высокой стоимостью бионических протезов. В дальнейшем их доля будет постепенно увеличиваться за счет роста их функциональности, удобства использования и расширения перечня показаний.

Структура рынка по типам изделий в денежном выражении в 2024 году, %



- 85 Бионические протезы
- 8 Косметические протезы
- 7 Активные протезы

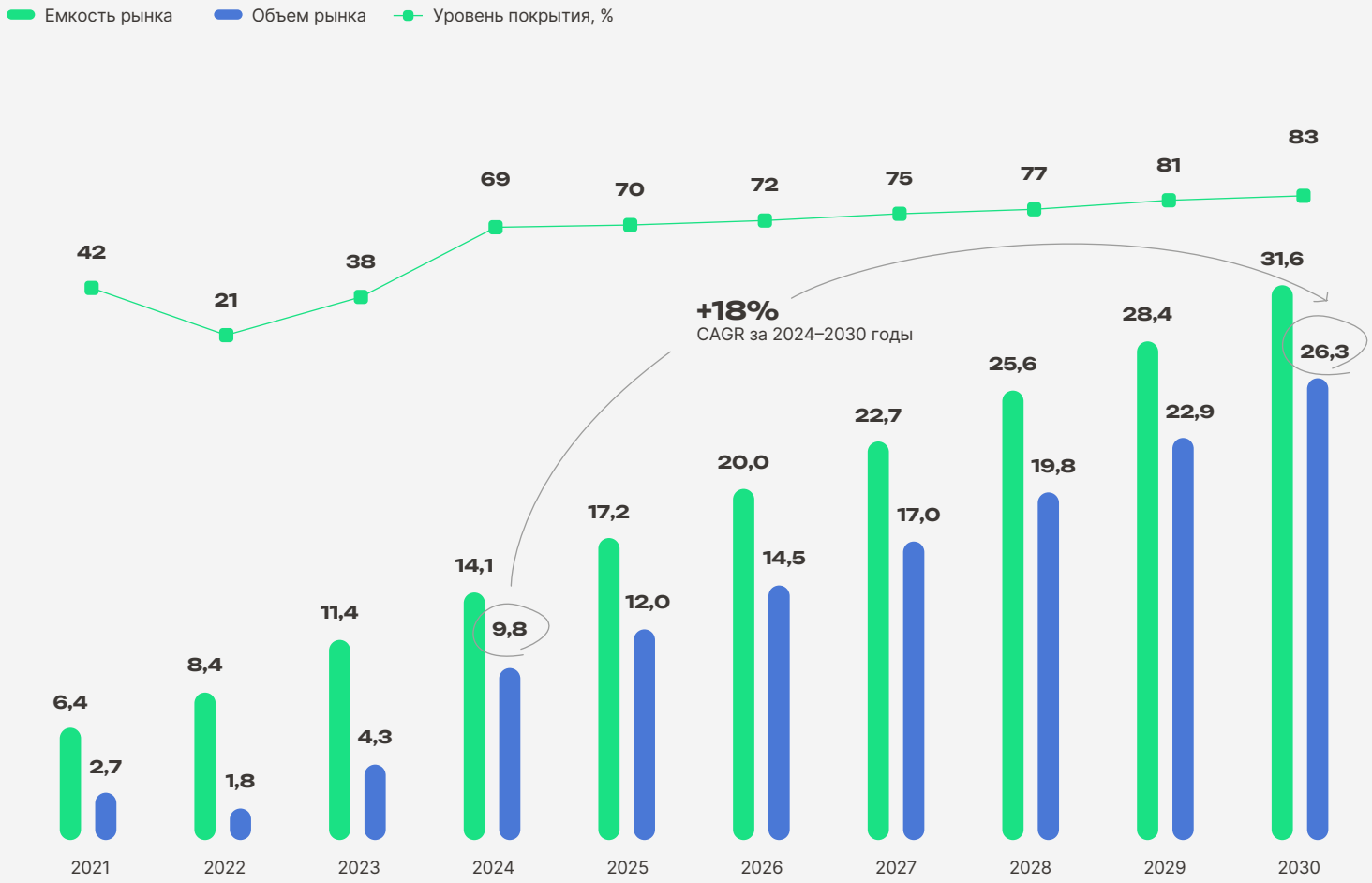
9,8 млрд руб.

фактический объем рынка протезов верхних конечностей в 2024 году

12,8%

доля первичных пациентов в 2024 году

Динамика и прогноз российского рынка протезов верхних конечностей, млрд руб.



[1] Данные Компании.

Протезы нижних конечностей

Фактический объем российского рынка протезов нижних конечностей в 2024 году составлял 76 тыс. изделий на сумму 33,5 млрд руб. При этом количество пациентов, нуждающихся в протезах нижних конечностей, оценивалось в 223 тыс. человек. Прогнозируется, что их число в дальнейшем будет расти со среднегодовым темпом 5,9% и к 2030 году увеличится до 314 тыс. человек. Объем рынка, соответственно, достигнет 92,1 млрд руб., а CAGR составит 18%.

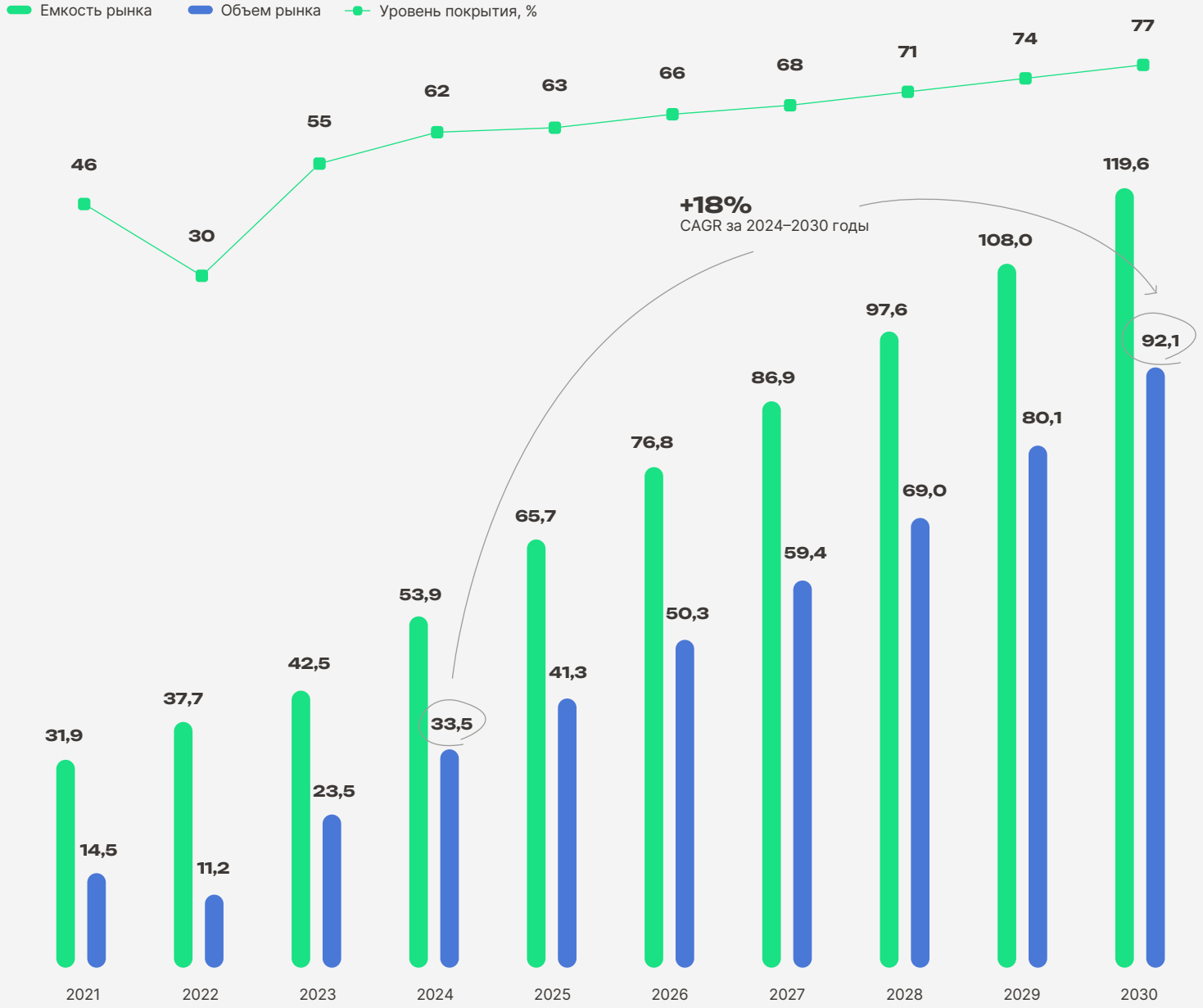
Согласно исследованию,[1] рынок протезов нижних конечностей постепенно переходит в фазу устойчивого роста. Доля первичных пациентов снизится с 14,7% в 2024 году до 5,1% к 2030 году. Это связано с текущим высоким уровнем охвата государственными программами по обеспечению пациентов ТСР, в то время как прирост рынка обеспечивается в первую очередь за счет повторного протезирования и обновления существующих изделий.

Основная часть спроса (85%) формируется за счет пользователей и пациентов с ампутациями прошлых лет. Среди них многие ранее не использовали протезы, применяли упрощенные конструкции или возвращаются к использованию после длительного перерыва.

33,5
млрд руб.
фактический объем российского рынка протезов нижних конечностей в 2024 году

14,7%
доля первичных пациентов в 2024 году

Объем и прогноз динамики российского рынка протезов нижних конечностей, млрд руб.



[1] ТеДо: исследование рынка медицинских технологий.

Кресла-коляски

Объем российского рынка кресел-колясок в 2024 году составил 312,9 тыс. шт. на сумму 15,3 млрд руб., при этом совокупная потребность оценивалась на уровне 1,9 млн человек. Прогнозируется, что до 2030 года спрос будет расти в среднем на 3,2% ежегодно и достигнет 2,2 млн человек.

Ожидается, что в среднем рынок будет ежегодно расти на 8% в натуральном выражении и на 15% — в денежном. К 2030 году объем рынка достигнет 35,3 млрд руб., обеспечив удовлетворение порядка 80% потребности в натуральном и 72% в денежном выражении.

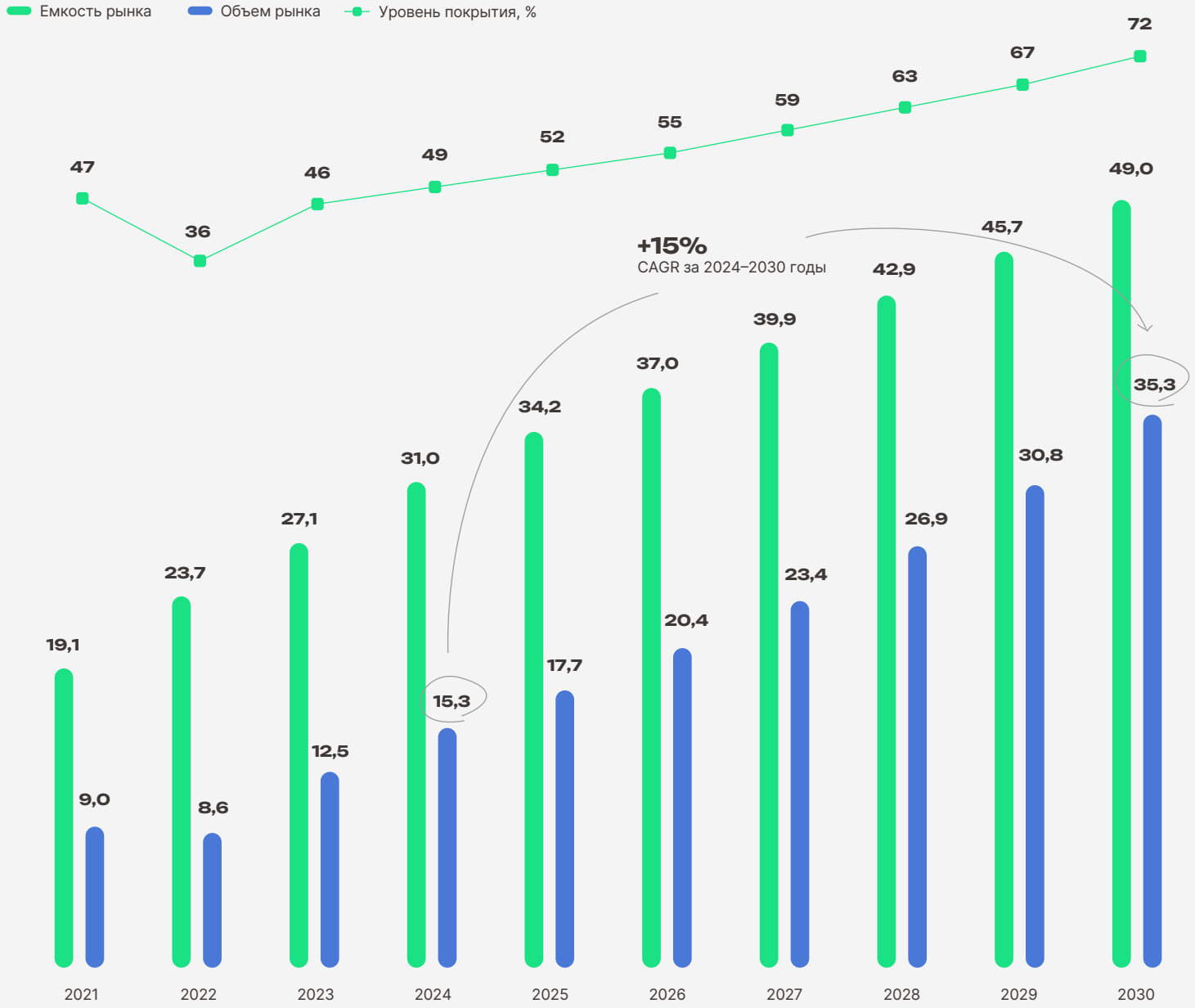
Факторы роста рынка кресел-колясок:

- увеличение средней продолжительности жизни и, как следствие, численности пожилых людей, которые нуждаются в средствах индивидуальной мобильности;
- повышение спроса на кресла-коляски среди пациентов с временными ограничениями движения после травм, операций и в процессе реабилитации;
- улучшение инфраструктуры и доступности городской среды для людей с ограниченными возможностями здоровья;
- покрытие предоставления ТСР в рамках обязательного медицинского страхования.

15,3 млрд руб.

фактический объем российского рынка кресел-колясок в 2024 году

Объем и прогноз динамики российского рынка инвалидных кресел-колясок, млрд руб.



Инвазивные нейростимуляторы

Несмотря на то что сегмент нейротехнологий находится на ранней стадии формирования, он обладает высочайшим инвестиционным потенциалом. В 2024 году объем российского рынка составил 11 млрд руб. Ожидается, что к 2030 году данный показатель достигнет 29 млрд руб., демонстрируя CAGR на уровне 17%.

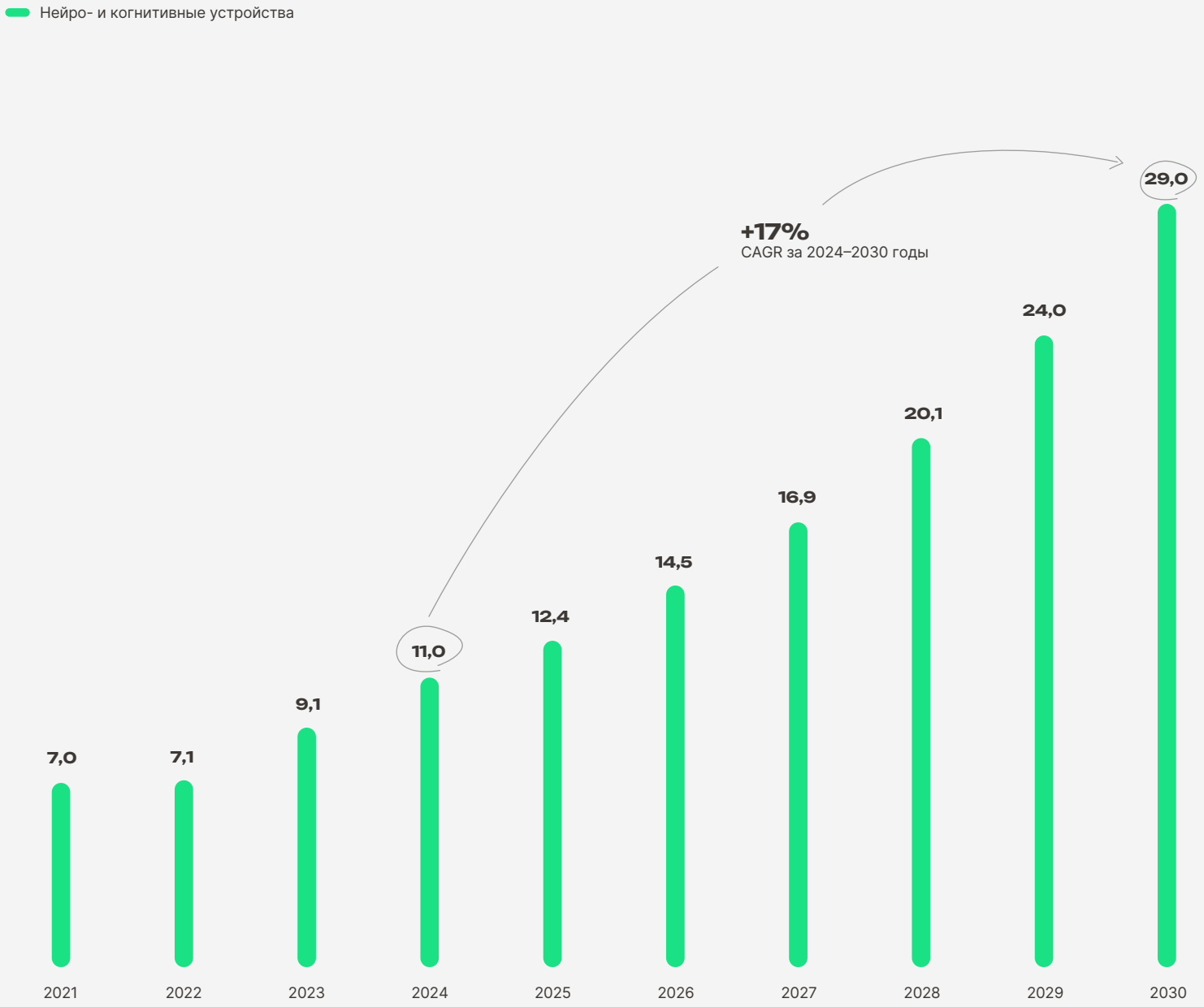
Основные категории решений данного сегмента включают в себя следующие позиции:

1. Нейростимуляторы – устройства для восстановления или нормализации функций нервной системы.
2. Устройства для нейродиагностики. Педназначены для оценки состояния и мониторинга эффективности терапии.
3. Функциональная электрическая стимуляция (ФЭС). Применяется для восстановления двигательных и физиологических функций.
4. Устройства для нейрореабилитации. Используются для восстановления и тренировки нарушенных когнитивных функций.

По итогам 2024 года доля нейростимуляторов составляла 48% рынка, или 5,3 млрд руб. в денежном выражении. По мере развития отрасли прогнозируется диверсификация технологий, при этом доля нейростимуляторов останется значительной: к 2030 году она составит не менее 32%, объем сегмента достигнет 9,3 млрд руб.

Сегодня в сегменте наблюдается существенный дисбаланс спроса и предложения. Ежегодно в Российской Федерации проводится лишь около 1,5 тыс. операций, в то время как реальная потребность в имплантации нейростимуляторов только для купирования хронических болевых синдромов превышает 10 тыс. пациентов в год[1].

Объем и прогноз динамики российского рынка нейротехнологий, млрд руб.



[1] Данные Компании.

СТРАТЕГИЯ

Способность Компании быстро адаптироваться к актуальным тенденциям рынка, сохраняя свои ключевые стратегические приоритеты, создает уникальные возможности для достижения целей.

В 2025 году «Моторика» сохранила и укрепила статус одного из лидеров российского рынка высокотехнологичных средств реабилитации. Этому способствуют последовательное расширение продуктового портфеля, активное развитие собственных научно-исследовательских и технологических компетенций и, как следствие, устойчивый рост бизнеса.

В отчетном году мы открыли сеть собственных медицинских центров по восстановлению мобильности, что стало первым шагом на пути трансформации в вертикально интегрированную компанию. Принципиальное отличие нового подхода заключается в расширении каналов дистрибуции и прямом предоставлении услуг пользователям и пациентам, что позволяет расширить присутствие Компании на рынке и увеличить клиентскую базу. Помимо этого, на базе собственных медицинских центров мы можем предложить каждому пациенту индивидуальный подход к реабилитации и обеспечить больший контроль качества лечения.

→ *Подробнее о запуске собственных медицинских центров на с. 13*

В середине 2025 года мы пришли к решению о необходимости пересмотра и актуализации стратегии, которая была принята ранее, в 2023 году, с учетом долгосрочных рыночных тенденций, технологических возможностей и приоритетов Компании, а также национальных приоритетов и целей развития России.

В новой стратегии основное внимание сосредоточено на пяти приоритетах.

1. Визионерство и забота о пользователях.
2. Усиление лидерских позиций.
3. Фокус на инновациях, R&D и развитии новых направлений.
4. Международная экспансия.
5. Развитие человеческого потенциала и приверженность устойчивому развитию.

Стратегические цели «Моторики» — создание интегрированной экосистемы высокотехнологичных реабилитационных решений, обеспечение устойчивого долгосрочного роста и наращивание доли рынка.

В ноябре 2025 года была утверждена новая стратегия развития «Моторики» до 2031 года. Она является логичным продолжением и развитием предыдущей стратегии, сохраняет ее ключевые приоритеты, дополняет и адаптирует их под новые условия.

Развитие стратегических приоритетов

Направления стратегии

1. Визионерство и забота о пользователях
2. Усиление лидерских позиций
3. Фокус на инновациях, R&D и развитии новых направлений
4. Международная экспансия
5. Развитие человеческого потенциала и приверженность устойчивому развитию

1. ВИЗИОНЕРСТВО И ЗАБОТА О ПОЛЬЗОВАТЕЛЯХ

В центре стратегического видения «Моторики» находится человек — пользователь наших решений или пациент нашего центра по восстановлению мобильности. Мы предоставляем высокотехнологичные продукты и сервисы и формируем активное сообщество во главе с «Моторикой», в котором пользователи получают поддержку, обмениваются опытом, становятся частью единой экосистемы и влияют на общественное восприятие людей с ограниченными возможностями здоровья. На практике это означает, что мы:

- совместно с лидерами рынка МедТеха обсуждаем будущее технологий, поддержку людей с ОВЗ и обмениваемся практическим опытом;
- продвигаем общественное мнение по принятию и поддержке людей с ограниченными возможностями здоровья;
- совершенствуем обслуживание и стремимся стать лучшим партнером для своих пользователей и клиентов;
- оказываем психологическую поддержку пациентам на всех этапах;
- разрабатываем цифровые решения для обучения и более быстрой адаптации пользователей к новым продуктам, включая инструменты виртуальной и дополненной реальности;
- участвуем в разработке нормативных стандартов и правил, определяющих качество и доступность технологий, а также в выработке единых стандартов в сфере реабилитации совместно с государственными институтами.

В 2026 году мы учредили собственный благотворительный фонд «МОТОРИКА ДОБРА».

→ *Подробнее на с. 77*

Результаты в 2025 году

- Проведение конференции Motoriconf 25, на которой мы собрали 200 лидеров отрасли и участников рынка
- Проведение международных соревнований по кибатлетике

>440 тыс. — количество участников сообщества «Мотористы»

91% — уровень удовлетворенности пользователей в 2025 году

Цели на 2026 год

- Расширение сообщества «Мотористы» до 500 тыс. человек
- Поддержание уровня удовлетворенности пользователей не ниже 90%, уровня сервиса — не менее 97%
- Продвижение кибатлетики за пределами России
- Дальнейшее развитие инициатив по поддержке людей с ОВЗ
- Участие в улучшении стандартов в области обеспечения населения качественными российскими ТСР
- Участие в дальнейшем совершенствовании реабилитационных услуг и технологий

Цели до 2031 года

- Создание глобального признанного сообщества пользователей ТСР во главе с «Моторикой», численностью свыше 1 млн человек
- Широкое отраслевое влияние на стандарты в области обеспечения ТСР и реабилитации
- Увеличение LTV за счет повышения качества клиентского опыта на каждом этапе взаимодействия
- Интеграция клиентского опыта, сообщества пользователей «Моторики» и прочих игроков рынка на цифровой платформе ATTILAN

Осенью 2025 года «Моторика» провела третью ежегодную конференцию Motoriconf-2025.

Центральным событием конференции стала презентация новых разработок «Моторики», отражающих курс Компании на расширение линейки ассистивных решений и повышение качества жизни пользователей.

Мы объединили участников рынка, таких как представителей отрасли, государственные институты, благотворительные фонды,научные и медицинские центры и всех тех, кто двигает нашу индустрию вперед.

Почему это важно?

→ Мы собрали лидеров МедТех-отрасли и обсудили будущее технологий, обменялись практическим опытом в процессе дискуссий.
→ Мы участвуем в разработке нормативных стандартов и правил, определяющих качество и доступность технологий, а также выработке единых стандартов в сфере реабилитации совместно с государством и другими участниками рынка.
→ Мы служим платформой для обмена передовыми научными знаниями, демонстрируем новые технологии и дискутируем о будущем эффективной помощи людям с ОВЗ.



2. УСИЛЕНИЕ ЛИДЕРСКИХ ПОЗИЦИЙ

Следуя глобальному тренду на рост инновационности решений на рынке МедТеха, «Моторика» стремится укреплять свои позиции, формируя устойчивые конкурентные преимущества за счет технологического развития продуктового портфеля. Для этого мы намерены расширить свое присутствие на целевом рынке посредством разработки новых решений, заключения партнерств и реализации сделок M&A.

Другими рыночными факторами, влияющими на устойчивость спроса, являются государственная поддержка приобретения ТСР и преференции российским игрокам рынка. Поэтому лидерство Компании строится в том числе на создании долгосрочного сотрудничества с государственными структурами, а также с B2B-партнерами и клиентами.

→ *Подробнее о продуктовой стратегии на с. 44*

M&A-стратегия

M&A-стратегия «Моторики» опирается на точечный отбор активов, способных усилить Компанию в долгосрочной перспективе. Рассматриваются только те цели, которые логично вписываются в стратегию роста и дополняют ключевые направления развития.

В настоящий момент определены следующие приоритетные области для сделок M&A:
→ протезы;
→ кресла-коляски;
→ системы для диагностики;
→ системы для реабилитации;
→ остеосинтез и эндопротезирование;
→ импланты для сосудистой хирургии, кардиохирургии и спинальной хирургии;
→ нейростимуляторы;
→ сети протезных центров;
→ ортезы;
→ прочие ТСР (включая ортопедию).

Результаты в 2025 году

- Топ-1 в сегменте протезов верхних конечностей в России[1]
- Топ-2 среди крупнейших компаний на российском рынке МедТеха[2]
- Самая быстрорастущая МедТех-компания в России по итогам года среди крупнейших
- **~40%** — доля рынка «Моторики» в сегменте протезов верхних конечностей в России[3]
- **~9%** — доля рынка «Моторики» в сегменте кресел-колясок в России в 2025 году[4]
- Расширение партнерской программы и каналов дистрибуции, запуск направления E-com
- Открытие двух многофункциональных медицинских центров в рамках сети «Моторика ОРТО»
- Переход к вертикально интегрированной бизнес-модели
- Успешно интегрировали ООО «ЗСО» в периметр Группы в 2025 году

Цели на 2026 год

- Два новых многофункциональных медицинских центра в рамках сети «Моторика ОРТО»
- Как минимум одна M&A-сделка с целью выхода на новые рынки, расширение продуктовой линейки или приобретение новых технологических решений, соответствующих нашей долгосрочной стратегии развития

Цели до 2031 года

- «Моторика» входит в топ-3 компаний на мировом рынке МедТеха в сфере мобильности
- «Моторика ОРТО» занимает лидерские позиции в протезировании, ортезировании и реабилитации в России
- Выход в новые ниши через M&A-сделки

Вызовы при реализации стратегии по усилению лидерских позиций

Усиление конкуренции и появление новых протезных предприятий создают для компании системный вызов, оказывая давление на цены, и вынуждая ускорять цикл разработки и искать новые подходы к повышению качества сервисного сопровождения.

Крупнейшая M&A-сделка на рынке МедТеха

В конце 2024 года мы приобрели 50,1% долей в ООО «ЗСО» — одном из ведущих российских производителей кресел-колясок с опытом работы свыше 20 лет. Сделка позволила «Моторике» выйти сразу в несколько сегментов российского рынка кресел-колясок и закрыть потребности под все основные виды травм.

Это значимый шаг с точки зрения реализации стратегии и преобразования в мультипродуктовую компанию, которая сможет охватывать широкий спектр потребностей людей и предлагать разнообразные решения для повышения качества их жизни.

Интеграция ООО «ЗСО»

В 2025 году мы активно занимались интеграцией ООО «Завод специального оборудования» в Группу и развитием синергии разных бизнес-направлений.

На данный момент завершена формализация управленческой структуры: в Совет директоров ООО «Завод специального оборудования» вошли представители «Моторики», внедрены единые стандарты корпоративного управления и отчетности. Сейчас мы ведем работу над созданием единого бюджетного процесса и подготовкой к аудиту Группы компаний «Моторика».

1 Согласно отчету ТеДо.
2 По данным исследования *SmartRanking* российского МедТех-рынка за 2025 год.
3 По оценкам Компании.
4 По оценкам Компании.

3. ФОКУС НА ИННОВАЦИЯХ, R&D И РАЗВИТИИ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

С самого основания «Моторика» занимается разработкой инновационных решений в области протезирования и повышением качества продукции и услуг на протяжении всей цепочки создания стоимости.

Инновации остаются ключевым элементом стратегического развития «Моторики». Компания системно наращивает научно-исследовательский и технологический потенциал, сотрудничает с ведущими университетами и научными организациями в России и за рубежом, инвестирует в создание передовых решений и интеграцию новых активов, а также в расширение собственных центров, специализирующихся на протезировании и реабилитации пациентов.

→ *Подробнее о R&D-проектах «Моторики» на с. 45*

Результаты в 2025 году

- Завершение пятого этапа исследования по очувствлению протезов и купированию фантомных болей
- Успешное проведение исследований по остеоинтеграции совместно с СамГМУ и проведение первых в России операции по остеоинтеграции
- Выпуск новых продуктов: первого в мире протеза верхних конечностей с оптическими датчиками OMNI Hand и усовершенствованного тягового протеза
- Учреждение исследовательского центра кибернетической медицины мирового уровня совместно с ФМБА России и получение гранта в размере 2 млрд руб.

Цели на 2026 год

- Выпуск не менее **2** новых продуктов
- Развитие направления остеоинтеграции
- Развитие направления нейростимуляторов
- Развитие цифрового протезирования

Цели до 2031 года

- **10** новых продуктовых направлений в рамках рынка МедТеха
- Участие в совместных передовых исследованиях в области МедТеха с российскими и зарубежными институтами, лабораториями и медицинскими учреждениями
- Создание исследовательских R&D-центров за рубежом
- Выпуск собственного нейростимулятора
- «Моторика НЕМО» — технологический лидер в области нейротехнологий в Российской Федерации и странах СНГ, продукция Компании реализуется под собственным брендом в Индии и странах БРИКС+

Стратегия развития реабилитационной индустрии на период до 2030 года

Собственная стратегия развития Компании непосредственно связана с новой стратегией развития реабилитационной индустрии, одним из соавторов которой выступила сама «Моторика». Обновленный документ сфокусирован на локализации производства, развитии критически важных компонентов, поддержке научных исследований, создании прорывных технологий и росте высокотехнологичных компаний, способных выводить на рынок современные средства реабилитации.

К 2030 году планируется увеличить долю отечественных изделий на российском рынке до 64%, нарастить объем производства и удвоить интенсивность патентной активности. В целом новая стратегия формирует условия для технологического рывка отрасли и повышения доступности качественных реабилитационных решений.

→ *С деталями стратегии можно ознакомиться на сайте*



Утверждение стратегии на государственном уровне — важный шаг для дальнейшего формирования сильной и конкурентоспособной индустрии в России. Отрасль прошла этап становления, и сейчас очень важно использовать возможности всех государственных институтов для формирования российских компаний, способных стать мировыми лидерами и улучшать качество жизни людей. Для нас это знак зрелости рынка и необходимости масштабировать инновации. Мы рады, что при разработке стратегии государство привлекло компании из отрасли: для «Моторики» это возможность внести практический опыт в формирование государственной отраслевой политики.

Андрей Давидюк,
Председатель Совета директоров МК АО «Группа Моторика»

4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ

Опыт развития «Моторики» в Индии показал, что локальное присутствие значительно увеличивает темпы роста бизнеса Компании на местных рынках. Наш подход заключается в маркетинговом продвижении бренда «Моторика» как технологического лидера в сфере реабилитационных технологий не только в России, но и за рубежом.

Мы рассматриваем расширение географии продаж на рынки дружественных стран, включая Азиатско-Тихоокеанский регион, рынки Северной Африки, Ближнего Востока и СНГ. При этом особое внимание уделяется сотрудничеству с местными государственными структурами, дистрибьюторами, медиасообществом и интеграции в существующие системы здравоохранения.

Параллельно «Моторика» расширяет сотрудничество с регулирующими органами стран СНГ и БРИКС+, участвуя в формировании национальных стандартов в сфере МедТеха в области мобильности.

Результаты в 2025 году

- Открытие представительства в Дели (Индия)
- **8%** — доля международных продаж в натуральном выражении (страны Азии и СНГ)

Цели на 2026 год

- Запуск локального производства на территории одной из стран БРИКС+
- Открытие представительства в дружественной стране

Цели до 2031 года

- Открытие продаж в **10** новых странах на всех континентах[1]
- Открытие четырех локальных производственных площадок
- Формирование сети партнерских медицинских центров за рубежом для проведения клинических исследований

Вызовы при реализации стратегии международного развития

Процесс освоения новых рынков сопряжен с рядом вызовов для нас, в том числе это сложности с логистикой и особенности локальной деловой среды.

Присутствие в Индии с 2021 года позволило «Моторике» подготовиться и создать профессиональную команду, которая помогает Компании адаптироваться в местных условиях. Также процесс адаптации под локальных пользователей проходят продукты «Моторики».

Уникальный кейс по развитию программы медицинского туризма в России

В 2025 году «Моторика» запустила уникальную программу медицинского туризма для пациентов из Индии, которая позволит им получить инновационные протезы и погрузиться в культурно-историческое наследие Москвы.

Программа включает в себя:
→ консультации, примерку и установку протеза с поддержкой экспертов «Моторики»;
→ полное сопровождение: трансфер, проживание, личного переводчика и гида;
→ туристическую часть: экскурсии по Москве, прогулки и знакомство с русской культурой.

Медицинский туризм — один из самых быстрорастущих сегментов мировой экономики. Сегодня его объем составляет 130 млрд долл. США, и, по оценкам экспертов, может достичь 400 млрд долл. США к 2030 году.

→ *Подробнее о развитии международного направления на* ***с. 60***



[1] Кроме Антарктиды.

5. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРИВЕРЖЕННОСТЬ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Социальный аспект лежит в основе миссии «Моторики», а устойчивое развитие интегрировано во все направления стратегии и бизнес-модели Компании. Мы напрямую работаем с детьми и взрослыми, которым необходима поддержка, и стремимся, чтобы каждый пациент независимо от своего возраста, пола, дохода или географического положения имел возможность получить ТСР и пройти качественную реабилитацию.

Мы также сфокусированы на развитии человеческого капитала, инвестируем в обучение и развитие сотрудников, создаем корпоративную культуру, в которой наши миссия и ценности занимают значимое место. Мы укрепляем репутацию бренда, привлекаем и удерживаем таланты, развиваем систему наставничества.

Как компания, уделяющая особое внимание разработке высокотехнологичных решений в области бионики и медицинских устройств, мы сосредоточиваем усилия на энергоэффективности, снижении отходов, ответственном выборе материалов и росте производительности труда.

Результаты в 2025 году

- Внедрение системы менеджмента качества и принципа обеспечения высоких стандартов от разработки до готовой продукции
- Запуск программы обучения протезистов на базе собственного университета, а также разработка программ по подготовке высококвалифицированных специалистов по приоритетным направлениям развития реабилитационной индустрии
- **78%** — уровень вовлеченности сотрудников

Цели на 2026 год

- Трансформация процессов управления персоналом и повышение привлекательности HR-бренда
- Повышение производительности труда
- Подготовка протезистов для Компании
- Поддержание нулевого травматизма с потерей рабочего времени
- Автоматизация контрольных операций и процессов оценки (аудитов) поставщиков
- **>75%** — цель по уровню вовлеченности сотрудников

Цели до 2031 года

- Внедрение принципов бережливого производства
- Подготовка новых кадров для всей отрасли и индустрии
- Рост вовлеченности персонала и снижение текучести кадров

Запуск программы по подготовке протезистов для отрасли

«Моторика», как и многие другие компании в сфере медицинских технологий, столкнулась с дефицитом квалифицированных специалистов в сфере протезирования. Чтобы решить эту проблему, в 2024 году мы создали Университет медицинской кибернетики, на базе которого будут проходить обучение будущие протезисты, врачи-реабилитологи, медицинский персонал и социальные работники. Университет реализует программы профессионального обучения и переподготовки специалистов.

В 2025 году мы запустили первую программу подготовки специалистов по направлению «Инженер-протезист верхних и нижних конечностей». Курс включает в себя модульное обучение с преобладанием практических занятий (около 70% времени). Обучение проводится на базе ведущих клиник и производственных площадок, таких как Сколково и Центр ассистивных технологий «Феникс», и при участии преподавателей Военно-медицинской академии им. С. М. Кирова.



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

«Моторика» задает новые стандарты в области кибернетической медицины и стремится к технологической трансформации отрасли. Компания стабильно увеличивает объемы производства, ассортимент продукции и географию сбыта, внедряет передовые технологические решения и сохраняет лидерство в российском МедТех-сегменте по темпам роста.

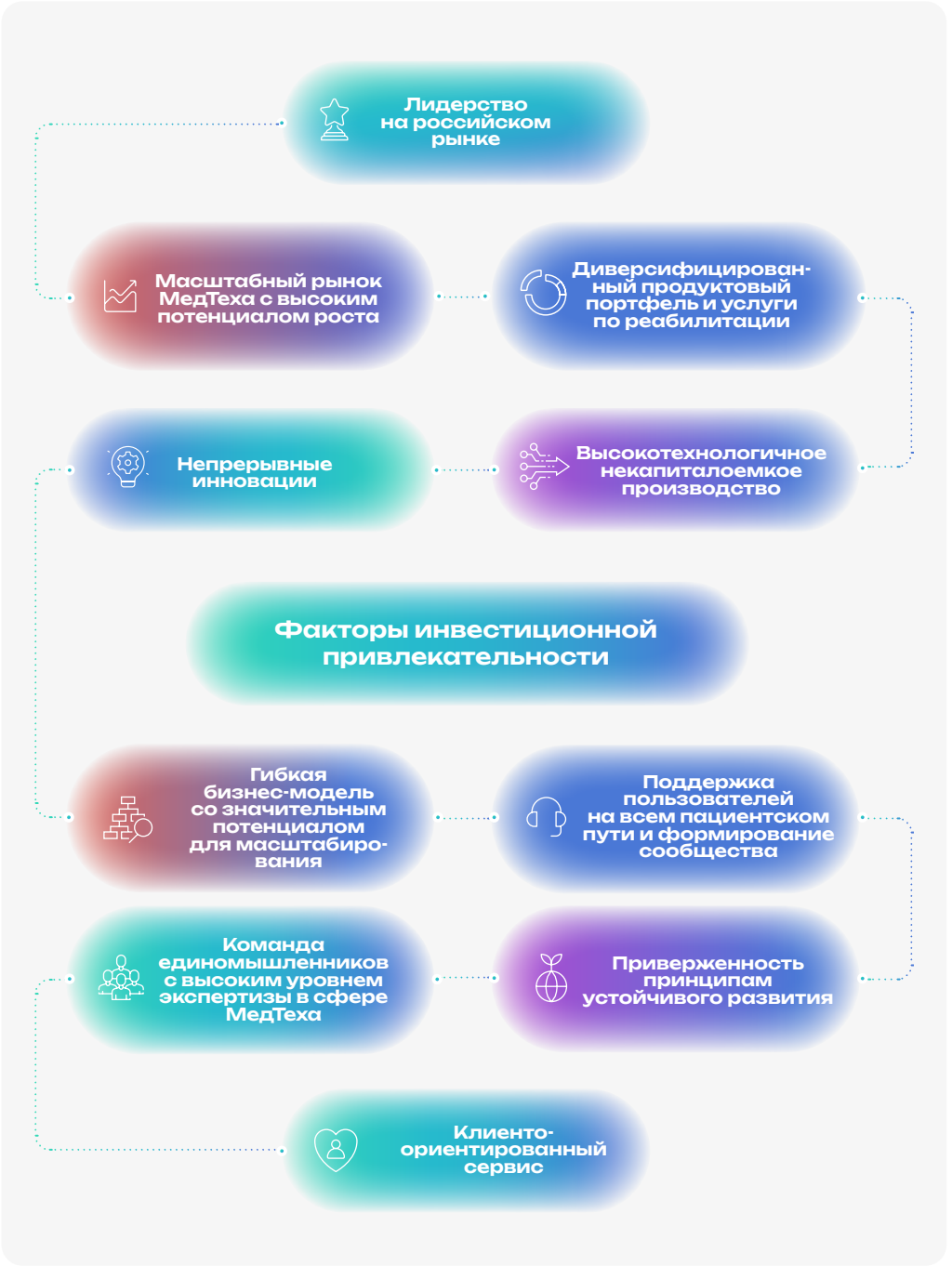
ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Лидерство на российском рынке

- «Моторика» — ведущий игрок российского рынка МедТеха. Компания демонстрирует устойчивый рост выручки, который обеспечивается успешными научными разработками, стратегическими партнерствами и M&A-сделками, способствующими расширению продуктового портфеля и выходу на новые рынки.
- Самая быстрорастущая МедТех-компания из топ-10 российских компаний. Топ-2 по размеру выручки в 2025 году[1] (7,1 млрд руб.).
- «Моторика» входит в топ-100 российских BigTech-компаний[2] и является одной из немногих компаний в рейтинге из прикладной технологической ниши.
- Разработана последовательная стратегия роста и развития, что в совокупности с вертикально интегрированной бизнес-моделью позволяет Компании комплексно покрывать пациентский путь пользователя.
- Компания обладает существенным потенциалом экспансии в привлекательные и перспективные сегменты рынка МедТеха и расширения международного присутствия.

Масштабный рынок МедТеха с высоким потенциалом роста

- Рынок МедТеха характеризуется значительным потенциалом роста в условиях тренда на увеличение числа людей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). 11% — прогноз роста мирового рынка МедТеха в 2024–2030 годах (CAGR).
- Рынок МедТеха охватывает значительный спектр технологичных медицинских устройств для широкой целевой аудитории как в России, так и в мире и демонстрирует высокий потенциал роста входящих в него сегментов, а также смежных направлений, включая нейротехнологии.
- Крупнейшим сегментом рынка МедТеха являются ассистивные технологии, включая направление мобильности, на которое пришлось 47% мирового рынка ассистивных технологий в 2024 году. Российский сегмент мобильности, являясь текущим рынком присутствия «Моторики», будет демонстрировать стабильный рост около 17% в год в 2024–2030 годах (CAGR)[3].
- Рынок МедТеха получает стратегическую государственную поддержку с учетом роста внимания к социальной сфере. Действуют эффективные меры поддержки российских производителей и локализованных технологических решений.



[1] По данным исследования *Smart Ranking* российского МедТех-рынка за 2025 год.
[2] По данным рейтинга крупнейших технологических компаний *Smart Ranking BigTech 100*.
[3] По данным отчета ТеДо.

Диверсифицированный продуктовый портфель и услуги по реабилитации

- Продуктовый портфель «Моторики» формируется на основе реальных потребностей пользователей, обеспечивая взаимодействие с ними на всех этапах пациентского пути, от диагностики до реабилитации (в рамках собственной сети медицинских центров), и охватывая различные заболевания для комплексного подхода к лечению.
- «Моторика» создает уникальные для рынка продукты: активные протезы CYBI, предназначенные для протезирования детей с двух лет, а также бионические протезы пальцев MANIFESTO Fingers, аналоги которых есть всего у двух мировых производителей. В 2025 году мы выпустили первый в мире протез с оптическими датчиками OMNI Hand.
- Технологические особенности устройств продуктового портфеля «Моторики» предполагают необходимость замены раз в несколько лет, что обеспечивает устойчивость бизнес-модели Компании и формирует фундамент для стабильного роста выручки за счет повторных продаж.

Высокотехнологичное некапиталоемкое производство

- Современное некапиталоемкое производство полного цикла в ОЭЗ «Технополис Москва» обеспечивает эффективность операционных процессов, гибкость и масштабируемость без значительных капитальных затрат, а также возможность получения налоговых льгот и доступа к передовой инфраструктуре.
- Собственное производство кресел-колясок в Лакинске на базе ООО «Завод специального оборудования» может масштабироваться в зависимости от потребности рынка.
- Широкая база контрагентов (>300 поставщиков) и высокий уровень локализации производства (85–100% в зависимости от продукта) позволяют снижать зависимость от внешних факторов.

Непрерывные инновации

- «Моторика» системно инвестирует в исследования и разработки, рассматривая R&D как ключевой драйвер роста и конкурентного преимущества. Расходы на R&D по итогам 2025 года составили 10% от выручки. Научно-исследовательской работой над более чем 25 R&D-проектами заняты более 110 сотрудников Компании.
- Высокая эффективность R&D-инвестиций подтверждается более чем 20 собственными патентами и ноу-хау.
- Компания совместно с ведущими научными центрами проводит исследования в области нейротехнологий, включая разработку решений для очувствления протезов и купирования фантомных болей, создание систем управления протезами на базе искусственного интеллекта и разработку собственного нейростимулятора.
- Компания сотрудничает с ведущими научными и медицинскими центрами России, такими как:
  - Федеральный центр мозга и нейротехнологий ФМБА[1] России;
  - Сколковский институт науки и технологий (Сколтех);
  - Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова;
  - Самарский государственный медицинский университет;
  - Дальневосточный федеральный университет.

10%

доля R&D-расходов от выручки по итогам 2025 года

Гибкая бизнес-модель со значительным потенциалом для масштабирования

- Компания успешно перешла к вертикально интегрированной бизнес-модели, которая охватывает полный цикл создания стоимости от производства ТСР до оказания реабилитационных услуг в собственных медицинских центрах, что позволяет Компании увеличивать LTV клиентов.
- Сочетание каналов продаж B2B и B2C, а также реализация собственных и партнерских продуктов позволяют Компании покрывать наиболее широкий спектр потребностей пользователей, гибко адаптируясь к запросам рынка.
- Эффективность бизнес-модели подтверждают высокие темпы роста выручки (CAGR за 2022–2025 годы составил 138%) и уровень рентабельности Компании по EBITDA — 26% в 2025 году при низкой долговой нагрузке (чистая денежная позиция на конец 2025 года — 1,3 млрд руб.).

Поддержка пользователей на всем пациентском пути и формирование сообщества

- «Моторика» оказывает пациентам психологическую поддержку, формирует крупнейшее в мире сообщество пользователей технических средств реабилитации и развивает амбассадорскую программу.
- Компания поддерживает спорт новых возможностей, помогает Союзу «Кибатлетика» развиваться в России и привлекать участников из дружественных стран.

Команда единомышленников с высоким уровнем экспертизы в сфере МедТеха

- Компанией управляет менеджмент с большим опытом в отраслях МедТеха, LifeScience & Healthcare.
- Команда «Моторики» состоит из высококвалифицированных сотрудников: инженеров, ученых и протезистов.
- Междисциплинарная R&D-команда составляет более 110 человек.

Приверженность принципам устойчивого развития

- «Моторика» вносит значительный вклад в повышение качества жизни людей с ОВЗ, в том числе проводит информационные кампании, позволяющие изменить отношение общества к пользователям ТСР.
- Компания содействует развитию образования за счет открытия образовательной программы по обучению протезистов.
- Компания постоянно совершенствует систему корпоративного управления, добиваясь повышения его прозрачности и эффективности.

Клиенто-ориентированный сервис

- Уникальный клиентский сервис обеспечивает удовлетворенность (91%[2]) и рост долгосрочной лояльности пользователей.
- **Система сервиса подкреплена эффективными инструментами маркетинга и аналитики. Мы постоянно улучшаем существующие продукты и разрабатываем новые на основе обратной связи от пользователей.**
- Компания входит в топ-2 по упоминаемости на рынке МедТеха[3].

[1] Федеральное медико-биологическое агентство.
[2] Показатель удовлетворенности пользователей сервисом Компании согласно опросу за 2025 год.
[3] По данным similarweb.com.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ИНВЕСТОРАМИ

IR-функция в «Моторике» строится на трех принципах: прозрачность, последовательность и вовлеченность. Благодаря им мы решаем задачу привлечения капитала и поддерживаем активные коммуникации с нашими акционерами и всеми заинтересованными сторонами.



В 2025 году мы активно работали с инвестиционным сообществом, рассказывали про перспективы рынка МедТеха в сегменте мобильности, формировали понимание о больших перспективах данного рынка в целом. Кроме того, мы перешли к более проактивному формату коммуникаций и стали инициировать содержательный диалог с инвесторами, аналитиками и партнерами. Особое внимание мы уделяем обратной связи и внимательно относимся к запросам инвесторов. Результаты встреч, комментарии аналитиков и реакция на публикации регулярно анализируются и учитываются при корректировке наших коммуникаций с акционерами и взаимодействии с внешними контрагентами.

Валерия Казанкова,
Руководитель отдела
по связям с инвесторами

«Моторика» выстраивает эффективное взаимодействие с инвесторами и стремится поддерживать с ними доверительные отношения. Для этого Компания обеспечивает прозрачность раскрытия информации, использует современные инструменты коммуникации и постоянно совершенствует IR-стратегию, адаптируя ее к ожиданиям инвесторов и требованиям рынка.

Мы придерживаемся календаря раскрытий и своевременно раскрываем ключевые показатели деятельности. В соответствии с законодательством Российской Федерации и требованиями Московской биржи «Моторика» публикует отчеты эмитента, бухгалтерскую отчетность по РСБУ, консолидированную финансовую отчетность по МСФО и интегрированный Годовой отчет Группы, а также раскрывает существенные факты. Кроме того, мы регулярно организуем встречи с инвесторами и стремимся больше рассказать о Компании, ее стратегии и планах развития представителям инвестиционного сообщества на профильных конференциях и мероприятиях.

По просьбам заинтересованных сторон проводятся экскурсии на производственную площадку Компании в ОЭЗ «Технополис Москва», где гости могут познакомиться с организацией производственного процесса «Моторики», узнать о продуктах и новых разработках Компании.

Валерия Казанкова, руководитель отдела по связям с инвесторами «Моторики», в журнале Cbonds Review рассказала о трансформации бизнес-модели Компании и переходе к экосистеме восстановительной медицины, принципах работы с инвесторами, а также о планах на будущее.

Читать интервью о трансформации бизнес-модели, принципах работы с инвесторами и планах Компании на будущее *по ссылке*.

ИТОГИ 2025 ГОДА

Дни инвестора и личные встречи

В 2025 году состоялось несколько встреч в формате Дня инвестора с участием руководителей Компании, на которых мы представили операционные и финансовые результаты бизнеса, обновленную стратегию, а также перспективы и тенденции рынка медицинских технологий, на котором работает «Моторика». По запросу были также организованы личные встречи с инвесторами для обсуждения отдельных вопросов и получения обратной связи.

Дебютный Годовой отчет

В 2025 году «Моторика» выпустила дебютный Годовой отчет за 2024 год, который стал первым комплексным публичным документом, раскрывающим детали и особенности деятельности Компании. Тема отчета — «Технологии для людей» — отражает миссию «Моторики» и понимание Компанией своего вклада в устойчивое общество.

Отчет высоко оценили представители экспертного сообщества: на XXVIII ежегодном конкурсе годовых отчетов Московской биржи он вошел в топ лучших в номинации «Лучший дебют» и в шорт-листы номинаций «Лучший годовой отчет непубличной компании» и «Лучшее представление компании и стратегии».



Участие в профильных мероприятиях

Представители Компании в отчетном году участвовали в профильных конференциях и мероприятиях, направленных на укрепление взаимодействия с инвестиционным сообществом и развитие долгосрочных отношений с инвесторами. В их числе:

- Петербургский международный экономический форум;
- инвестиционные конференции SmartLab в Санкт-Петербурге и Москве;
- II Форум АКРА «Рынок ценных бумаг»;
- конференция для частных инвесторов PROFIT CONF;
- рабочая встреча по обсуждению возможностей для привлечения компаниями финансирования на рынке капитала, организованная Центральным банком Российской Федерации.

Инвестиционные конференции SmartLab и Profit

В октябре 2025 года топ-менеджмент «Моторики» выступил на флагманской конференции Smart-Lab Conf в Москве. Андрей Давидюк, Председатель Совета Директоров «Моторики», и Сергей Куценко, директор по экономике и финансам, познакомили потенциальных инвесторов с Компанией, рассказали о перспективах рынка МедТеха и нашей стратегии, а руководитель направления по связям с инвесторами Валерия Казанкова приняла участие в панельной дискуссии «От частного долга к публичному капиталу: как выпуск облигаций открывает путь к IPO».

В ноябре 2025 года «Моторика» приняла участие в конференции для частных инвесторов Profit. Нам удалось представить Компанию, поделиться нашими планами и наладить контакты с крупными инвестиционными домами, потенциальными инвесторами, партнерами и представителями СМИ.

ОБЛИГАЦИИ

В 2023 году «Моторика» стала первой российской МедТех-компанией в сфере ассистивных технологий на рынке биржевых облигаций. Дебютный выпуск трехлетних облигаций серии БО-01 объемом 300 млн руб. был зарегистрирован в октябре 2023 года и включен в Сектор роста Московской биржи.

Спрос инвесторов почти в два раза превысил объем размещения, при этом высокий интерес проявили физические лица: их доля, согласно аллокации, составила более 55%, что свидетельствует о высокой диверсификации спроса. Средства, привлеченные в рамках выпуска, были направлены на развитие бизнеса, включая расширение производственных мощностей и финансирование R&D-расходов.

В рамках выпуска предусмотрена put-оферта, которая позволяет инвесторам реализовать право на выкуп облигаций по номинальной стоимости после установления следующей величины ставки купона и до начала нового купонного периода. По итогам года объем выкупленных по оферте облигаций составил 172,3 млн руб. Общий объем выплат по купонам в 2025 году составил 18,9 млн руб.

→ *Подробнее о долговой нагрузке Компании на* ***с. 54***

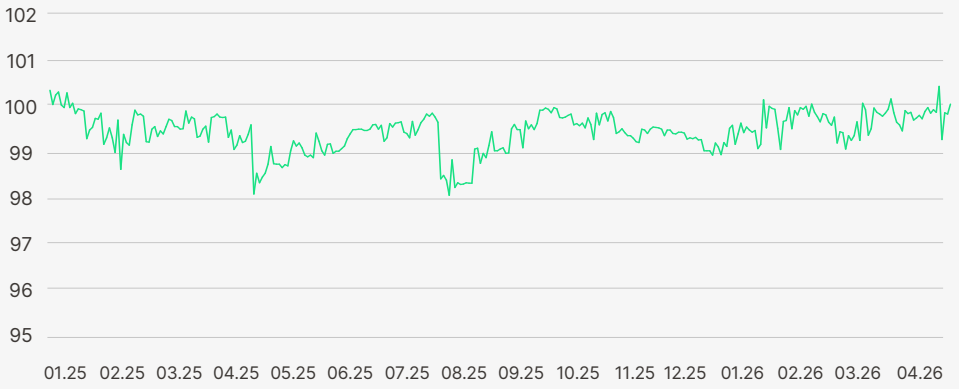
Эмитент	ООО «МОТОРИКА»
ISIN	RU000A1071Q7
Объем выпуска, руб.	300 000 000
Номинал, руб.	1 000
Тип купона	Фиксированный
Ставка купона	1–4-й купоны — 15,75% годовых, 5–6-й купоны — 21%, 7-й купон — 17,5%, 8–10-й купоны — 15%, 11–12-й купоны — 14,5%
Периодичность выплаты купонов	Четыре раза в год
Дата размещения	18.10.2023
Дата погашения	14.10.2026
Амортизация	На 9-м купоне — 10% от номинала, на 10-м — 20%, на 11-м — 30%, на 12-м — 40%
Оферта	Предусмотрена возможность приобретения биржевых облигаций серии БО-01 по требованию владельцев облигаций
Уровень листинга	3

КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ

В июле 2025 года рейтинговое агентство НКР повысило кредитный рейтинг ООО «МОТОРИКА» до «A.ru» с «позитивным» прогнозом. В качестве позитивных факторов были отмечены сильные рыночные позиции Компании, низкая долговая нагрузка и высокая рентабельность деятельности, а также прогресс развития корпоративного управления.

НКР
«A.ru»
кредитный рейтинг от НКР,
с «позитивным» прогнозом

Динамика цены облигаций ООО «МОТОРИКА»



КЛЮЧЕВЫЕ КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ

- *Официальный сайт «Моторики»*
- *IR-сайт для инвесторов*
- *Страница на сайте «Интерфакс-ЦРКИ»*
- ir@motorica.org
- *Телеграм-канал Bazar*
- *«Пульс»*
- *«Импульс»*
- *БКС «Профит»*
- *«Смартлаб»*

Планы на 2026 год

- Усилить развитие информационной прозрачности, включая раскрытие операционных и финансовых метрик
- Усилить раскрытие ESG-показателей в рамках интегрированного отчета
- Расширить присутствие Компании в инвестиционном сообществе и в цифровых экосистемах инвесторов
- Использовать аналитику данных для персонализации коммуникаций
- Углубить диалог с инвестиционным сообществом посредством участия в профильных мероприятиях и конференциях

Новый IR-сайт «Моторики»



В 2026 году был запущен IR-сайт «Моторики», где в удобном формате представлена информация о Компании, ее операционных и финансовых результатах, продуктах, стратегии и корпоративном управлении. Особое внимание на сайте уделено раскрытию структуры бизнеса, а также ключевым факторам инвестиционной привлекательности, которые позволят инвесторам и аналитикам более полно оценить перспективы Компании. Важные новости для удобства и быстрого информирования инвесторов дублируются в корпоративных аккаунтах в специализированных социальных сетях для инвесторов. Помимо прочего, в 2026 году мы планируем создать канал для инвесторов в мессенджере MAX.

В 2025 году «Моторика» стала одним из первых пользователей новой инвестиционной платформы Bazar, а также создала аккаунт в социальной сети «Импульс».

Особенность «Моторики» заключается в экосистемности. Мы объединяем разработку и создание продуктов и оказываем услуги, которые вместе помогают людям двигаться, чувствовать и жить полноценной жизнью.

5–10%
выручки мы планируем ежегодно инвестировать в R&D-проекты (на уровне мировых конкурентов)

03 ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

>25
активных R&D-проектов

>60
продуктов в портфеле Компании



Наш ключевой фокус — формирование комплексной экосистемы, сопровождающей человека на всех этапах взаимодействия с ассистивными технологиями: от подбора устройства и медицинской поддержки до реабилитации и адаптации, от создания аппаратных решений до разработки цифровых сервисов.

Яна Пономарева,
Директор по маркетингу и продукту



РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОТЕЗОВ ВЕРХНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ

Объем рынка, млрд руб.



Количество людей, нуждающихся в ТСР, тыс. человек



Топ-3 нозологии, формирующие спрос

- → Травмы и травматические ампутации
- → Аплазия (врожденное отсутствие конечности)
- → Обморожения III–IV степеней

Драйверы роста сегмента

- Активное развитие и создание новых центров протезирования, в том числе при поддержке государства
- Формирование позитивного общественного восприятия использования протезов, поддерживаемое ростом доступности ТСР, развитием спортивного протезирования и публичной активностью пользователей
- Увеличение числа назначений протезов медицинскими специалистами благодаря усилению клинических рекомендаций
- Постоянное улучшение технических и эргономических характеристик изделий, повышение удобства и адаптивности протезов к индивидуальным потребностям пациентов
- Государственная поддержка сектора

Структура российского рынка протезов верхних конечностей в разрезе форматов обеспечения

97% государственное финансирование

3% частное финансирование



РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОТЕЗОВ НИЖНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ

Объем рынка, млрд руб.



Количество людей, нуждающихся в ТСР, тыс. человек



Топ-3 нозологии, формирующие спрос

- → Травматические ампутации
- → Критическая ишемия / облитерирующие болезни артерий
- → Сахарный диабет и синдром диабетической стопы

Драйверы роста сегмента

- Повышение ориентированности пациентов на восстановление физической активности и самостоятельности, что стимулирует спрос на протезы нижних конечностей как на средство для возвращения к привычному уровню подвижности
- Повышение уровня осведомленности медицинских специалистов о возможностях и эффективности протезирования, что приводит к увеличению частоты назначения изделий пациентам с соответствующими показаниями
- Совершенствование функциональных характеристик и эргономики изделий, обеспечивающих плотную интеграцию в жизнь пациентов за счет повышения удобства эксплуатации и адаптивности к индивидуальным потребностям
- Государственная поддержка сектора

Структура российского рынка протезов нижних конечностей в разрезе форматов обеспечения

96% государственное финансирование

4% частное финансирование

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ

При разработке всех своих продуктов «Моторика» учитывает интересы и потребности пользователей и заботится о том, чтобы они могли вести активную жизнь и чувствовать себя комфортно, забывая об ограничениях.

ПРОТЕЗЫ ВЕРХНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ

Бионические протезы

Бионические протезы — это высокотехнологичные изделия, которые частично восстанавливают функциональность человеческой руки. Они способны воспринимать сигналы мышц пользователя и позволяют выполнять сложные управляемые движения: самостоятельно решать бытовые задачи, переносить различные предметы, кататься на велосипеде и играть на музыкальных инструментах.

Такие устройства подходят взрослым и детям от восьми лет, легко настраиваются через мобильное приложение, а поворотный механизм модуля запястья позволяет вращать кисть на 360° для максимального удобства. Протезы выпускаются в индивидуальном дизайне или с косметической оболочкой, совместимы с сенсорными экранами (при использовании тачскрин-напальчников), помогают поддерживать мышцы руки в тонусе и способствуют профилактике искривления позвоночника.



Индивидуальная настройка бионического протеза в приложении Motorica Start

Приложение предназначено для управления и настройки бионических протезов «Моторики». Оно позволяет снимать показания с ЭМГ-датчиков в реальном времени, настраивать чувствительность каждого отдельного датчика и порог чувствительности сенсоров, а также настраивать блокировку схвата и пользовательские жесты.

>12 лет

возраст пользователей бионических протезов

1–3 года

нормативный срок замены протезов верхних конечностей[1]

→ Узнать больше о бионических протезах «Моторики» можно *на сайте*.

[1] Сроки замены согласно Приказу Минтруда России от 5 марта 2021 года № 107н «Об утверждении сроков пользования техническими средствами реабилитации, протезами и протезно-ортопедическими изделиями».

Линейка бионических протезов



Новый продукт

OMNI Hand

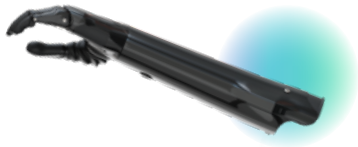
Первый на мировом рынке бионический протез кисти с оптическими датчиками. Более того, данный протез оснащен обновленной и более точной системой управления (UBI 4.0), позволяющей одновременно считывать несколько типов источников сигналов и обрабатывать их с помощью искусственного интеллекта.

Старт продаж решения запланирован на второй квартал 2026 года.



MANIFESTO Fingers

Бионический многосхватный протез кисти, позволяющий пальцам двигаться независимо друг от друга.



MANIFESTO Hand

Бионический многосхватный протез предплечья. Как и MANIFESTO Fingers, позволяет пальцам двигаться независимо друг от друга.



Elbow

Локтевой модуль для протезирования на уровне плеча, позволяющий фиксировать руку при разных углах сгибания и обеспечивающий стабильную поддержку при подъеме и удержании веса. Может включать в себя кисти MANIFESTO или INDY.



INDY Hand

Функциональный бионический протез предплечья с односхватом, позволяющий поднимать вес до 10 кг.

Пациентский путь для протезов верхних и нижних конечностей

Этап 1

Медицинский (3–6 месяцев)

- Консультации, первичный осмотр врача, получение медико-технического заключения (МТЗ)
- Прохождение медико-социальной экспертизы
- Установление инвалидности и снятие мерок

Этап 2

Получение финансирования

- Госзакупка/госконтракт (тендер)
- Электронный сертификат
- Собственные средства
- Благотворительные фонды

Этап 3

Установка и реабилитация

- Установка протеза
- Обучение пользованию
- Мониторинг адаптации к ТСР
- Регулярный мониторинг со стороны специалистов
- Взаимодействие с пользователем, в том числе на этапе дальнейшей реабилитации, через платформу ATTILAN

Этап 4

Замена

- **1–3 года** — нормативный срок замены протезов верхних и нижних конечностей согласно приказу Минтруда России[1]



Новый многосхватный бионический протез

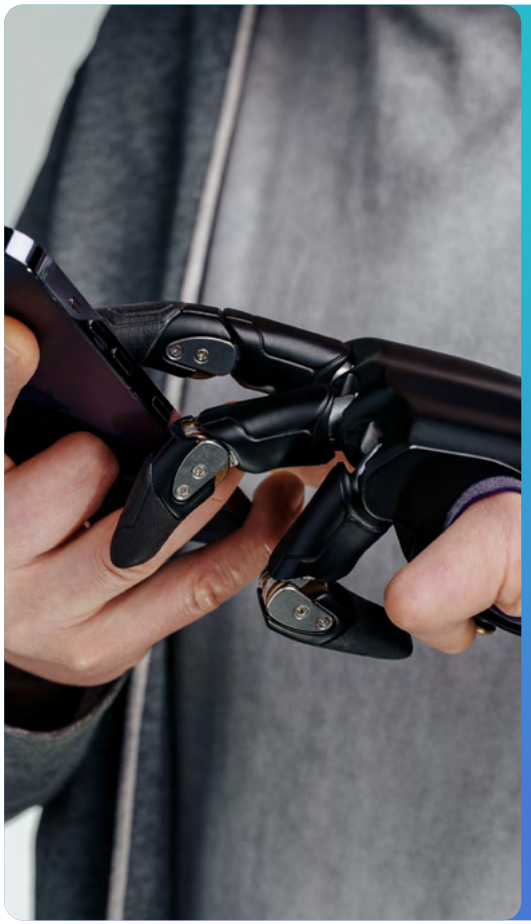
В 2025 году «Моторика» выпустила новый флагманский бионический многосхватный протез. Одно из его ключевых преимуществ — скорость схвата до 300 мм/с, что сопоставимо с возможностями человеческой руки и делает новый протез одним из самых быстрых на рынке.

Протез способен выдерживать нагрузку до 20 кг. Адаптивный механизм с подпружиненными пальцами мягко подстраивается под форму предмета, обеспечивая надежный захват даже хрупких объектов и защищая пальцы от ударных нагрузок.

Удаленная настройка, обновление прошивки и телеметрия делают обслуживание простым: все можно сделать дома, без визитов к специалисту.

Продажи нового протеза стартуют в третьем квартале 2026 года.

→ *Подробнее на сайте*



Первый в мире протез с оптическими датчиками OMNI Hand

Уникальность нового разработанного «Моторикой» протеза OMNI Hand — в комбинации оптических (ОМГ) и электромиографических (ЭМГ) датчиков, которые не только считывают сигналы от мышц, но и фиксируют изменения в светопроницаемости тканей при движении сухожилий. Эта технология выводит взаимодействие человека с протезом на новый уровень и расширяет круг пользователей, которым доступны передовые технологии: благодаря ему OMNI Hand доступен для людей с ослабленными мышцами, которым не подходят обычные бионические протезы, считывающие только ЭМГ-сигналы.

OMNI Hand точно воспроизводит до шести индивидуальных жестов без необходимости последовательного переключения, как в других моделях. Управление движениями получается более интуитивным, быстрым и естественным для пользователя.

Хотя оптические датчики в протезировании уже изучаются за рубежом, «Моторике» одной из первых удалось довести технологию до реального продукта, применить на практике и доказать ее эффективность в реальных условиях. Первые восемь пользователей уже получили протезы в рамках пилотных испытаний и используют их в повседневной жизни.

Серийный выпуск модели стартует в первом квартале 2026 года, а старт продаж — во втором квартале 2026 года.

[1] Приказ от 5 марта 2021 года № 107н «Об утверждении сроков пользования техническими средствами реабилитации, протезами и протезно-ортопедическими изделиями».

Активные протезы

Активные протезы управляются с помощью тяг и позволяют выполнять простые бытовые задачи. Пользователь открывает и закрывает кисть за счет механического усилия тела и таким образом полностью контролирует протез. Помимо основных функций, активные протезы помогают сохранять мышцы руки в тонусе и предотвращают искривление позвоночника.

«Моторика» — единственная компания, которая разрабатывает активные протезы для пользователей от двух лет. Детям с врожденной аплазией верхней конечности важно начинать пользоваться протезами как можно раньше для гармоничного развития тела, адаптации и подготовки к переходу на более сложные бионические устройства.

Активные протезы не имеют электронных компонентов, поэтому устойчивы к воздействию воды. Для большей функциональности их можно дополнять специальными насадками: например, фонариком или держателем для скакалки.

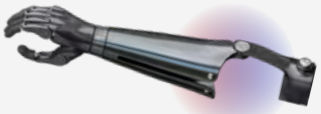
>2 лет
возраст пользователей активных протезов

Линейка активных протезов



CYBI Fingers[1]

Легкий тяговый протез кисти и пальцев с подвижным лучезапястным суставом, подходит детям с двух лет и взрослым.



CYBI Hand[2]

Активный протез предплечья, полностью контролируется усилиями пользователя, подходит детям с двух лет и взрослым.

Новая линейка тягового протеза — CYBI FIX

В 2025 году мы начали серийное производство новой линейки активных протезов с функцией фиксации пальцев. Линейка подходит при ампутации на уровне кисти или предплечья. Она сохранила технические особенности предыдущих версий тяговых протезов «Моторики» и была дополнена новыми функциями.

Новый протез позволяет сгибать и фиксировать каждый палец по отдельности. Увеличилась и нагрузка, которую выдерживает устройство: теперь пользователи могут переносить до 4–6 кг в одной руке в зависимости от размера протеза, а ранее ограничение по весу в линейке составляло 2 кг. При этом увеличилась ресурсность пальцев и снизилась вероятность поломки, а силиконовые напальчники обеспечили более надежное удержание предметов.

Это первое подобное предложение на рынке. Такого функционала не обеспечивает ни один из крупных игроков на рынке активных протезов, причем не только в России, но и в мире.

ПРОТЕЗЫ НОГ

С 2024 года в портфеле «Моторики» представлена линейка протезов нижних конечностей, включающая в себя карбоновые модули стоп, наколенники и лайнеры для голени, произведенные в партнерстве с турецкой компанией IB-ER.

Наколенник служит для удержания вакуума в культеприемной гильзе, фиксирует и поддерживает коленный сустав. Лайнер надевается на культю и соединяет ее с протезом, защищая кожу от травмирования и равномерно распределяя нагрузку. Стопа — ключевой компонент всех модульных протезов, обеспечивающий естественный перекат при ходьбе.

Вся конструкция обеспечивает комфорт и безопасность при пользовании протезом.

Наколенники и лайнеры «Моторики» с вакуумными и замковыми креплениями можно приобрести на маркетплейсах.

Кроме того, с 2025 года «Моторика» устанавливает протезы ног сторонних производителей при любом уровне ампутации. Услуги протезирования оказываются в специализированных центрах «Моторика ОРТО» в Москве и Санкт-Петербурге.

→ *Подробнее о собственных медицинских центрах на с. 48*

Линейка модулей стоп

Партнерство
İB-ER PROSTHETIC make your life easier



CyberShort

Подходит пользователям с травмой на уровне нижней трети голени (ниже колена).

Партнерство
İB-ER PROSTHETIC make your life easier



CyberSymes

Подходит пользователям с ампутацией по Сайму (на уровне голеностопного сустава).

Партнерство
İB-ER PROSTHETIC make your life easier



CyberFlex

Подходит людям, ведущим активный образ жизни, — и новичкам, и опытным пользователям протезов.

Все модули стоп подходят пользователям весом от 65 до 120 кг и выпускаются в российских размерах от 35-го до 46-го.

→ *Подробнее о линейке модулей стоп на сайте*

1–3 года
нормативный срок замены протезов нижних конечностей[3]

[1] С 2025 года CYBI Fingers доступен в опции Fix с функцией фиксации пальцев.
[2] С 2025 года CYBI Hand доступен в опции Fix с функцией фиксации пальцев.
[3] Сроки замены согласно Приказу Минтруда России от 5 марта 2021 года № 107н «Об утверждении сроков пользования техническими средствами реабилитации, протезами и протезно-ортопедическими изделиями».



РОССИЙСКИЙ РЫНОК КРЕСЕЛ-КОЛЯСОК

Объем рынка, млрд руб.



Количество людей, нуждающихся в ТСР, млн человек



Топ-3 нозологии, формирующие спрос

- → Ревматоидный и иные артриты
- → Инсульт
- → Дегенеративные заболевания суставов

Драйверы роста сегмента

- Увеличение средней продолжительности жизни, в результате чего возрастает численность пожилых людей, которые нуждаются в средствах самостоятельного передвижения
- Повышение спроса на кресла-коляски среди пациентов с временными нарушениями двигательных функций вследствие травм, оперативных вмешательств и в процессе реабилитации
- Расширение объемов государственного финансирования инфраструктуры, улучшения доступности городской среды и повышение комфортности использования кресел-колясок
- Внедрение специальных программ социального обеспечения, а также покрытие предоставления инвалидных колясок через ОМС

Структура российского рынка кресел-колясок в разрезе форматов обеспечения

87% государственное финансирование

13% частное финансирование

КРЕСЛА-КОЛЯСКИ

Пациентский путь для кресел-колясок

Этап 1

Медицинский (1–2 месяца)

- Консультации, первичный осмотр врача, получение медико-технического заключения (МТЗ)
- Прохождение медико-социальной экспертизы
- Установление инвалидности и снятие мерок

Этап 2

Получение финансирования

- Госзакупка/госконтракт (тендер)
- Электронный сертификат
- Собственные средства
- Благотворительные фонды

Этап 3

Поставка

- Поставка коляски и настройка под пользователя
- Обучение пользованию
- Мониторинг адаптации к ТСР

Этап 4

Замена (4–6 лет)

- 4–6 лет — нормативный срок замены кресел-колясок согласно Приказу Минтруда России[1]

В конце 2024 года «Моторика» приобрела контрольный пакет акций ООО «Завод специального оборудования», выпускающего более 30 видов кресел-колясок, в том числе механические, электрические, специализированные детские кресла, а также сопутствующую продукцию: санитарные стулья, подъемники и другие изделия.

→ *Подробнее о покупке ООО «ЗСО» и нашей M&A-стратегии на с. 26*

Кресла-коляски помогают людям с временно или постоянно ограниченной мобильностью чувствовать себя свободнее и вести полноценную жизнь. Они позволяют перемещаться полностью самостоятельно или с сопровождением и обеспечивают комфорт пациентам с особыми потребностями.

→ *Подробнее о креслах-колясках ООО «Завод специального оборудования» на сайте*

>80 см
рост пользователей кресел-колясок

4–6 лет
нормативный срок замены кресел-колясок[2]

[1] Приказ от 5 марта 2021 года № 107н «Об утверждении сроков пользования техническими средствами реабилитации, протезами и протезно-ортопедическими изделиями».

[2] Сроки замены согласно Приказу Минтруда России от 5 марта 2021 года № 107н «Об утверждении сроков пользования техническими средствами реабилитации, протезами и протезно-ортопедическими изделиями».

Кресла-коляски для детей с ДЦП

Инвалидные коляски для детей с ДЦП оснащены различными приспособлениями, обеспечивающими ребенку безопасное пребывание в кресле. Среди колясок данной категории выделяют коляски для дома и прогулочные коляски для улицы.



Bimbo 9750

Разработана с учетом всех особенностей детской анатомии и потребностей детей с ограниченными возможностями здоровья, в частности с ДЦП. Подходит для домашнего использования и прогулок на улице.



Vita Buggy 7900

Прогулочная коляска повышенной комфортности для детей с ДЦП. Может складываться и регулироваться под потребности пользователя, а также адаптироваться по мере роста ребенка в течение нескольких лет.

Кресла-коляски с электроприводом

Инвалидные кресла-коляски с электроприводом предназначены для лиц с ограниченными двигательными функциями. Электрическая инвалидная коляска не требует от своего владельца мышечных усилий для передвижения — она работает с помощью электродвигателя.



Delta Electro 9200

Надежная коляска со складной спинкой, большим запасом хода и удобным управлением с помощью регулируемого джойстика на подлокотнике.



Delta Electro 6000

Удобная и надежная коляска для детей с ДЦП обеспечивает безопасную посадку и комфорт на каждом этапе роста, а также адаптируется к индивидуальным потребностям ребенка.

Кресла-коляски активного типа

Механические кресла-коляски (активного типа) с ручным приводом предназначены для передвижения лиц с ограниченными двигательными возможностями как самостоятельно, так и с помощью сопровождающих лиц в помещении и на улице.



Omega Active 211

Коляска премиум-класса с усиленной конструкцией и превосходной маневренностью для комфортной и активной жизни. Инновационная система сложения рамы при движении обеспечивает жесткость, сравнимую с жесткостью фиксированной рамы.



Omega Active 222

Инновационное решение для тех, кто стремится к активному образу жизни. Рама из карбона и алюминиевого сплава обеспечивает прочность и легкость, что значительно облегчает передвижение.



РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕЙРО- И КОГНИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Объем рынка, млрд руб.



Количество людей, нуждающихся в ТСР

>1 тыс. операций в год

Основные категории решений данного сегмента

- → Нейростимуляторы — устройства для восстановления или нормализации функций нервной системы
- → Устройства для нейродиагностики, оценки состояния и мониторинга эффективности терапии
- → Функциональная электрическая стимуляция (ФЭС) для восстановления двигательных и физиологических функций
- → Устройства нейрореабилитации для восстановления и тренировки нарушенных когнитивных функций

Драйверы роста сегмента

- Старение населения и рост доли лиц с возрастными когнитивными нарушениями, в том числе с деменцией
- Расширение государственного финансирования и включение нейростимуляторов в программы социальной поддержки и медицинской реабилитации
- Развитие более эффективных и доступных технологий за счет нейроуправления, искусственного интеллекта и машинного обучения
- Рост осведомленности и популяризация нейростимуляторов среди пациентов и медицинского сообщества, обусловленные успешными результатами пилотных проектов и международной практикой применения

НЕЙРОСТИМУЛЯТОРЫ

Пациентский путь для VNS- и SCS-нейростимуляторов

Этап 1

Стандартная терапия
(1–2 месяца)

- Постановка диагноза у невролога/эпилептолога/терапевта
- Назначение стандартной фармакотерапии
- Направление в специализированный медицинский центр при неэффективности лечения

Этап 2

Специализированный медицинский центр

- Подтверждение диагноза и устойчивости к стандартной терапии
- Принятие решения о целесообразности нейромодуляции
- Подготовка документов о необходимости высокотехнологичной помощи

Этап 3

Госпитализация и операция

- Предоперационный этап с временными электродами (опционально)
- Операция по имплантации нейростимулятора
- Запуск устройства и настройка параметров стимуляции

Этап 4

Долгосрочное наблюдение

- Обучение пациента работе с системой
- Регулярная настройка параметров стимуляции
- Долгосрочное лечение и реабилитация

Этап 5

Замена (через 5–6 лет)

- Замена через каждые 5–6 лет по истечении срока службы нейростимулятора



Для людей с эпилепсией, не поддающейся лекарственному лечению, VNS-терапия — эффективное и современное решение, которое значительно улучшает качество их жизни. О доступности таких методов важно информировать как пациентов, так и врачей.

Алексей Ахметшин,
Первый заместитель Генерального директора ООО «МОТОРИКА НЕМО»

Нейростимуляторы применяются для нейромодуляции — стимуляции спинного мозга (Spinal cord stimulation), блуждающего нерва (Vagus nerve stimulation) или глубинной стимуляции мозга (Deep brain stimulation) с помощью стимуляции слабым электрическим током. Имплантируемые медицинские нейростимуляторы являются самым высокотехнологичным методом лечения.

ООО «МОТОРИКА НЕМО», входящее в Группу компаний «Моторика», является эксклюзивным дистрибьютором нейростимуляторов компании Rishena Medical[1] на российском рынке. Компания также занимается разработкой продуктов и решений в области нейромодуляции.

→ *Подробнее о разработке продуктов и решений на с. 45*

VNS

Нейростимулятор VNS[2] предназначен для терапии трудноизлечимой и фармакорезистентной эпилепсии.



SCS

Нейростимулятор SCS[3] предназначен для лечения хронической боли.



Создаем прецеденты

В отчетном году в России было проведено более 50 операций по установке нейроимплантов для пациентов, более 12 федеральных и региональных медицинских центров используют оборудование производства Rishena Medical. Операции проводились при клинической поддержке специалистов ООО «МОТОРИКА НЕМО», которое вывело нейростимуляторы на российский рынок в конце 2024 года. Уникальной функцией этих устройств является возможность дистанционной настройки нейростимулятора с помощью программатора, подключенного к сети Wi-Fi, а также наличие разных форматов стимуляции, которые позволяют подобрать параметры под определенного пациента. Ранее в российской медицине использовались импланты ручного программирования, требующие посещения лечащего врача, что усложняло логистику пациентов и создавало нагрузку на врачей, теперь же для корректировки лечения пациенту не нужно даже выходить из дома.

Новый шаг в лечении фармакорезистентной эпилепсии

1К краевая клиническая больница основана в 1942

В феврале 2025 года в Красноярской краевой клинической больнице прошла первая в Сибирском федеральном округе имплантация VNS-нейростимулятора производства Rishena Medical.

Как это работает?
VNS-нейростимулятор имплантируется под кожу и обеспечивает постоянную противоэпилептическую стимуляцию блуждающего нерва и предупреждение судорожных припадков. Эта методика используется, когда лечение лекарственными препаратами не дает результата, а хирургическое вмешательство невозможно. Одно из основных преимуществ VNS-терапии — возможность применения у пациентов от шести лет.

Почему это важно?
Фармакорезистентной эпилепсией страдают 20–30% пациентов с эпилепсией — это около 50 млн человек во всем мире. В России этой формой эпилепсии страдают более 120 тыс. человек.

Первый в России опыт нейростимуляции при хронической боли

В июне 2025 года в городской клинической больнице № 20 Ростова-на-Дону состоялась первая в России имплантация нейростимулятора для лечения хронических болей с возможностью дистанционного программирования.

Как это работает?
Боль возникает в результате воздействия на нервные окончания, передающие сигнал в спинной и головной мозг. SCS-нейростимулятор состоит из электродов и генератора, которые имплантируются в тело пациента. С помощью электрических импульсов они блокируют передачу болевого сигнала и таким образом снижают болевые ощущения.

Почему это важно?
По данным Российского межрегионального общества по изучению боли за 2022 год, от хронических болей в России страдает 43% взрослого населения. Согласно мировой статистике, у 10% пациентов они приводят к потере трудоспособности.

[1] Rishena Medical Co., Ltd — инновационное китайское предприятие, которое занимается научными исследованиями и разработкой, производит и продает активные имплантируемые медицинские устройства. На момент подготовки Отчета компания зарегистрировала более 100 патентов.
[2] VNS (от англ. vagus nerve stimulation) — электростимуляция блуждающего нерва для снижения частоты приступов у пациентов с трудноизлечимой и фармакорезистентной эпилепсией.
[3] SCS (от англ. spinal cord stimulation) — электростимуляция спинного мозга для лечения хронического болевого синдрома, спастики, нарушения функции тазовых органов.

R&D-ПРОЕКТЫ И НАУЧНАЯ РАБОТА

Исследования и разработки являются ядром стратегии «Моторики». В 2025 году мы продолжили совершенствовать существующие продукты, а также запустили принципиально новые технологические векторы.

Мы рассматриваем R&D как ключевой драйвер технологического лидерства и устойчивого роста Компании. Глубокая интеграция исследований, клинической практики и развития продуктового портфеля позволяет нам оперативно проверять гипотезы, повышать эффективность технологий и выводить на рынок решения, соответствующие реальным потребностям пациентов и медицинского сообщества.

Исследовательская и научная деятельность «Моторики» направлена на три ключевые цели:

- расширение продуктовой линейки за счет прорывных решений;
- постоянное улучшение существующих продуктов на основе обратной связи от пользователей и клинических данных;
- создание уникальности предложений за счет более продвинутых технологий и индивидуального подхода к каждому пользователю.

«Моторика» собрала одну из самых сильных междисциплинарных команд в отрасли: инженеры, робототехники, биомедицинские специалисты, продуктовые менеджеры, аналитики, пилоты-испытатели и клинические эксперты одновременно работают более чем над 25 проектами в сфере кибернетической медицины.

Экспансия портфеля «Моторики» по нозологиям

НОЗОЛОГИИ

- Аплазии, ампутации конечностей
- Диабет
- Кардиологические и цереброваскулярные болезни
- Травмы шеи / спины, переломы, повреждения суставов
- Неврологические заболевания, в том числе: ДЦП, болезнь Паркинсона, хронические боли, эпилепсия

Интеграция в пациентский путь за счет экспансии в линии терапии по целевым нозологиям[1]

Диагностика	Оперативное вмешательство	Реабилитация
• Системы по диагностике	• Импланты для сосудистой хирургии	• Протезы
• Услуги по диагностике	• Импланты-глюкометры непрерывного действия	• Кресла-коляски
	• Кардиостимуляторы	• Прочие ТСР
	• Импланты для спинальной хирургии, остеосинтеза, эндопротезы	OPTO® Услуги по реабилитации
	• Хирургическое оборудование	ATTILAN Цифровая платформа ATTILAN для реабилитации
	• Собственные нейростимуляторы (VNS[2], SCS[3], DBS[4])	
	• Нейростимуляторы (в том числе электроды), дистрибуция	
	• Услуги по оперативному вмешательству	

→ Развитие вертикально интегрированной модели, покрывающей пациентский путь за счет интеграции во все линии терапии по целевым нозологиям

→ Улучшение юнит-экономики за счет перекрестных продаж, повышения заполняемости мощностей и увеличения жизненного цикла клиента (LTV)

Текущие направления (устройства) | Текущие направления (услуги) | Перспективные направления (устройства) | Перспективные направления (услуги)

[1] Направления представлены в порядке временного развития.
[2] VNS (Vagus Nerve Stimulation) — стимуляция блуждающего нерва.
[3] SCS (Spinal Cord Stimulation) — стимуляция спинного мозга.
[4] DBS (Deep Brain Stimulation) — глубокая стимуляция мозга.

ПРОДУКТОВАЯ СТРАТЕГИЯ

В 2025 году мы углубили анализ рынка МедТеха и пересмотрели продуктовую стратегию Компании. Ее новым фокусом стали нозологии, которые приводят к утрате мобильности. Мы выбрали те, которые являются приоритетными для развития «Моторики» и имеют потенциал роста, и сосредоточили внимание на них. Текущие направления покрывают в большей степени блок реабилитации, в то время как новые направления охватывают более ранние этапы терапии.

Наши усилия теперь будут сосредоточены на создании сквозной терапевтической экосистемы, охватывающей все этапы лечения. Вертикально интегрированная модель позволит нам закрыть пациентский путь за счет проникновения во все линии терапии по целевым нозологиям, сопровождать пациента на протяжении всего лечения, и подключаться на ранних этапах заболевания. Одновременно мы усиливаем фокус на смежных сегментах и развиваем перекрестные продажи.

Ключевые направления развития

→ Диагностика
Развиваем системы и услуги по диагностике, как фундаментальному звену в цепочке раннего выявления заболеваний и выбора оптимальной тактики лечения.

→ Оперативное вмешательство
Масштабируем портфель имплантов, от нейростимуляторов до имплантов для спинальной хирургии.

→ Реабилитация
Усиливаем позиции в области протезирования и услуг по реабилитации с акцентом на персонализированные решения и цифровую поддержку.

ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОТЕЗИРОВАНИЯ

Остеоинтеграция

«Моторика» масштабирует и внедряет технологию остеоинтеграции, инновационный метод экзопротезирования, при котором протез крепится напрямую к костной ткани через титановый имплантат. Такая фиксация дает прочное, физиологичное соединение с телом, повышает комфорт и надежность и снимает часть ограничений, характерных для классического метода протезирования а также расширяет возможности протезирования для пользователей с разными особенностями культи.

Почему это важно?

- По данным Института им. Г. А. Альбрехта, 55% пациентов с ампутацией нижних конечностей имеют порочную культю, что означает сложность или невозможность пользоваться культеприемной гильзой.
- По статистике, 25% пациентов не удовлетворены качеством культеприемных гильз.
- Несмотря на растущую популярность остеоинтеграции в мире, в России данный метод до сих пор не применялся. По оценкам «Моторики», потенциальная потребность в остеоинтеграции в стране может достигать 20 тыс. человек.

«Моторика» планирует расширять клиническую апробацию метода и постепенно внедрять его в медицинскую практику по всей стране. Мы сотрудничаем с ведущими медицинскими центрами и научными организациями, создаем экосистему для внедрения остеоинтеграции в травматологические и хирургические клиники страны и планируем провести до 30 операций в 2026 году.

План до 2030 года:
- сделать остеоинтеграцию клинической практикой в России;
- получить регистрационные удостоверения;
- подготовить стандарты по остеоинтеграции;
- инициировать квоты для установки остеоинтегрируемых протезов.

В 2025 году «Моторика» совместно с НМИЦ ТО им. Р. Р. Вредена Минздрава России и НИИ СП им. Н. В. Склифосовского выполнила первые в стране хирургические операции по остеоинтегративному экзопротезированию голени и бедра в рамках клинической апробации. Весь процесс разработки и внедрения остеоинтеграции осуществляется на полностью отечественной технологической базе.

Параллельно в Самарском государственном медицинском университете Минздрава России (СамГМУ) прошли успешные испытания прототипов остеоинтегрируемых протезов нижних конечностей. Разработку протезов ведет «Моторика» совместно с Центром компетенций НТИ «Бионическая инженерия в медицине» СамГМУ, со Сколковским институтом науки и технологий «Сколтех» и партнерами.

Проект по очувствлению протезов

«Моторика» совместно с Федеральным центром мозга и нейротехнологий ФМБА России в рамках Центра кибернетической медицины и нейропротезирования ведет передовые исследования в области разработки протезов с очувствлением, которые помогут восстановить тактильные ощущения у пользователей. Проект стартовал в 2021 году, и на сегодняшний день реализовано пять этапов.

Процесс очувствления основан на технологии, при которой датчики на протезе реагируют на взаимодействие пользователя с окружающим миром и преобразуют эти данные в сигналы. Сигналы затем передаются в нервную систему через специальное устройство нейромодуляции. Для этого применяются как инвазивные, так и неинвазивные технологии, включая имплантируемые в организм электроды и неимплантируемые генераторы.

В 2025 году проект получил институциональное развитие: Центр кибернетической медицины и нейропротезирования получил грант Министерства образования и науки Российской Федерации в размере 320 млн руб. с возможностью ежегодной пролонгации до 2031 года. Суммарное финансирование может составить до 1,92 млрд руб. Таким образом, исследования перешли от лабораторных прототипов к этапу технологической готовности, приближенному к практическому применению.

Результатом работы станет платформа очувствления протезов конечностей NEMO Sensitive, которая состоит из комплекса продуктов: киберпротеза, специальных датчиков для передачи обратной сенсорной связи, системы нейростимуляции периферических нервов, а также системы управления протезом.

Старт серийного производства и продаж запланирован на 2029 год.

Этапы проекта

2021

- Разработка прототипа серийной модели протеза с сенсорной обратной связью

2024

- Проверка технологий с новой системой передачи реальных ощущений
  Расширенный период реабилитации после вживления электродов
- Создание Центра кибернетической медицины и нейропротезирования «Моторикой» совместно с ФЦМН ФМБА России

2025

- **2,4 млрд руб.**
  софинансирование со стороны государства (1:4) : 0,5 млрд руб. собственных средств и 1,9 млрд руб. государственных инвестиций. Получение гранта в качестве научного центра мирового уровня от Министерства науки и высшего образования России

Почему это важно?

- При использовании обычного протеза пользователь не ощущает силу хвата и контакт с поверхностями, из-за чего движения могут быть менее точными и требовать постоянного зрительного контроля.
- После ампутации многие пациенты сталкиваются с фантомными ощущениями и болью. Одна из целей проекта — снижение фантомной боли за счет сенсорной обратной связи и нейромодуляции.



Инвестиции в нейротехнологии и остеоинтеграцию сегодня — это создание технологий будущего завтра. Мы превращаем научные прорывы в реальные продукты. Ключевые проекты на горизонте 10–15 лет нацелены на создание интегрируемых систем протезирования с естественной сенсорной обратной связью.

Юрий Матвиенко,
Руководитель департамента нейротехнологий

Цифровая платформа для реабилитации ATTILAN

В 2024 году «Моторика» начала разрабатывать цифровую платформу для дистанционной реабилитации и адаптации к бионическим протезам.

ATTILAN — это уникальная платформа с набором цифровых сервисов, не имеющих аналогов в мире, для всех ключевых участников процесса, включая пациентов, протезно-ортопедические предприятия, производителей ТСР, благотворительные организации, государственные органы (СФР, МСЭ) и врачей. На платформе можно будет выбрать подходящее средство реабилитации, подготовиться к протезированию и пройти реабилитацию в удаленном формате с помощью видеоуроков.

Платформа ATTILAN будет доступна пользователям из России, Казахстана и Кыргызстана. Запуск запланирован на 2028 год.

ATTILAN

Цели «Моторики»

- → Полное цифровое сопровождение пользователей на каждом этапе пациентского пути
- → Интеграция пациентского пути в рамках платформы ATTILAN в будущем
- → Оцифровка и управление адаптацией
- → Геймификация процесса реабилитации
- → Интернет вещей (IoT)

Ключевые преимущества цифровизации

Более чем в 3 раза
сокращение длительности пациентского пути в будущем
3–6 мес. → 1–2 мес.

- → Рост лояльности клиентов
- → Рост узнаваемости бренда
- → Увеличение LTV клиентов

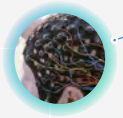
Цифровая платформа ATTILAN

- → **Для пользователей**
  Помощь пациентам на каждом этапе протезирования, включая функциональную адаптацию и дальнейшее использование устройства.
- → **Для производителей ассистивных и медицинских устройств**
  Комплексный клиентский сервис и мониторинг активности использования устройств.
- → **Для финансовых институтов и благотворительных организаций**
  Прозрачность и контроль за процессом предоставления протезов, мониторинг их использования.

Полная интеграция ИИ в продукты и операции Компании



Система управления протезами
Система UBI 4.0 сделает возможным одновременное считывание несколько типов источников сигналов (например, с мышц и сухожилий) и их обработку системой искусственного интеллекта



Исследования в области очувствления протезов
Считывание и анализ информации с имплантируемых электродов в целях достижения высокого качества обратной связи протеза с очувствлением

Синергия использования разработок в области ИИ в продуктах Компании и повышении эффективности операционной деятельности

Оценка возможности протезирования пациентов

Анализ обратной связи пользователей

Аналитика эффективности продаж

Планирование материально-технического обеспечения

Источник: данные Компании.

Интеграция систем поддержки принятия пользовательских решений (СППР) в продукты и операции

«Моторика» использует искусственный интеллект как рабочий инструмент в различных задачах, связанных как с протезированием, так и с операционной деятельностью.

Например, в нашей системе управления протезами UBI 4.1 СППР обеспечивает одновременное считывание и обработку данных из нескольких источников (например, от мышц и сухожилий).

Также СППР задействована в исследовании по очувствлению протезов. Алгоритмы считывают и анализируют информацию с имплантируемых электродов, чтобы сделать обратную связь точнее, а процесс — комфортнее для пользователя.

В ежедневной работе СППР помогает оценивать возможность протезирования пациентов, собирать и анализировать обратную связь пользователей, отслеживать эффективность продаж и поддерживать планирование материально-технического обеспечения.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛИНЕЙКИ ПРОДУКТОВ ВЕРХНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ И НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

В конце 2025 года мы представили сразу несколько обновлений в продуктовой линейке. В ближайшее время пользователям станут доступны новые устройства, которые значительно облегчат их бытовую жизнь и расширят возможности.

Omni Hand

Инновационный бионический протез кисти, не имеющий аналогов в мире. Уникальность заключается в применении оптомиографических датчиков (ОМГ), которые считывают сигналы не с мышц, как в традиционных системах, а с сухожилий на запястье.

→ *Подробнее на с. 37*

Новый многосхватный бионический протез

Новое прочтение флагманского бионического протеза «Моторики». Протез имеет одну из самых быстрых кистей на рынке (скорость движений — до 300 мм/с), выдерживает до 20 кг и имеет схват для разнообразных бытовых задач.

→ *Подробнее на с. 38*

Модуль флексии

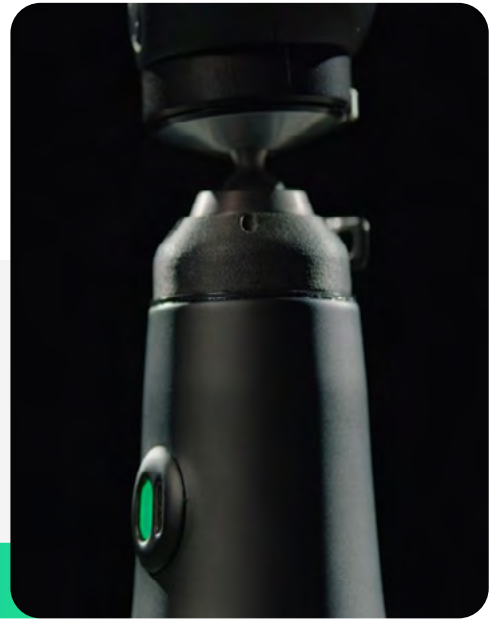
Модуль флексии позволяет пользователю фиксировать кисть в произвольном положении и поддерживает сгибание до 43°, что делает возможным подносить руку к лицу без наклона корпуса или плеча. Это повышает удобство повседневных действий, в том числе приема пищи, умывания, надевания одежды и т. д.

Первые продажи планируются уже в третьем квартале 2026 года.

Механический и бионический модули локтя

«Моторика» ведет разработку механического модуля локтя, совместимого с бионическими кистями, а также разработку бионического модуля локтя. Они будут использоваться пациентами с ампутацией на уровне плеча и вычленения в плечевом суставе.

Старт серийного производства и продаж запланирован на 2027 год.



Локтевой модуль с электромеханическим замком

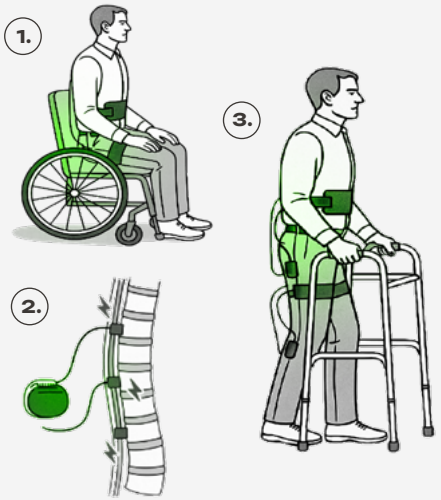
Модуль предназначен для протезов верхних конечностей уровня ампутации выше локтевого сустава. Он обеспечивает регулировку угла сгибания и фиксирует локоть в выбранном положении с помощью электрозамка, управляемого сигналом пользователя. Конструкция обеспечивает плавность движения и стабильность при выполнении бытовой активности.

Старт серийного производства и продаж планируется в 2028 году.



Комплекс для вертикализации пациентов с травмами спинного мозга

Вертикализатор представляет собой медицинский реабилитационный комплекс для перевода пациента из положения сидя или лежа в устойчивое положение стоя. Устройство восстанавливает способность стоять и ходить у людей с парапарезом нижних конечностей после травм спинного мозга и повышает самостоятельность пациента, а также дает возможность тренировать навыки стояния и ходьбы с опорой. Помимо прочего, использование устройства улучшает качество жизни за счет уменьшения болевого синдрома, улучшения сна, нормализации работы сердечно-сосудистой и дыхательной систем.



Старт серийного производства и продаж планируется в 2029 году.

НАШИ УСЛУГИ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ДВИГАТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

В 2025 году мы запустили новое направление — «Моторика OPTO». Собственные медицинские центры помогают нам подходить к услугам по протезированию и реабилитации пользователей более системно и, помимо прочего, являются частью стратегии по выстраиванию вертикально интегрированной бизнес-модели.

Тренды отрасли протезирования и реабилитации постепенно смещаются от простой установки протеза к полноценному восстановлению функций и реабилитации. С 1 января 2025 года в России вступил в силу новый стандарт по протезированию, разработанный Министерством обороны, который обеспечивает пациентам комплексную услугу, включая изготовление ТСР, реабилитацию и адаптацию.

Открытие направления «Моторика OPTO» стало в том числе ответом на тенденции и изменения в законодательстве. Новое направление подразумевает создание сети многофункциональных медицинских центров, которые будут предоставлять комплексные услуги по восстановлению двигательных функций с использованием передовых технологий и фокусироваться на повышении качества жизни пользователей.

В 2025 году Компания получила лицензию на осуществление медицинской деятельности.

→ *Подробнее об услугах медицинских центров «Моторика OPTO» на с. 13*

OPTO

Открытие «Моторика OPTO» соответствует нашей стратегии по укреплению лидерства в отрасли МедТеха.



Остеоинтеграция

Прямое крепление протеза к кости через имплант улучшает передачу усилия, повышает стабильность и приближает движения к естественным.

Бионическое управление и нейроинтерфейсы

Миоэлектрические системы нового поколения повышают точность считывания сигналов и делают управление ТСР более интуитивным. Параллельно развиваются нейроинтерфейсы как следующий шаг к естественному контролю устройства.

Цифровое протезирование

Цифровые методы, такие как 3D-сканирование и CAD-проектирование,[1] дают точную модель культи и будущего изделия и постепенно заменяют ручные этапы.

Сенсорная обратная связь

Технологии «ощущений» помогают протезу быть частью осязательной системы.



[1] CAD-проектирование (от англ. Computer-Aided Design) — это автоматизированное создание технических чертежей и 3D-моделей изделий с использованием компьютерных программ.

ПОДХОД К ПРОТЕЗИРОВАНИЮ И РЕАБИЛИТАЦИИ В НАШИХ ЦЕНТРАХ

В собственных медицинских центрах мы применяем интегрированную модель ранней медицинской функциональной адаптации, которая начинается в день первичного обращения пациента.

В день визита проходит медико-технический консилиум: травматолог-ортопед оценивает культю и суставы, исключает противопоказания, а протезист снимает мерки и делает первичный биомеханический анализ. В то время как протезист изготавливает индивидуальную гильзу, врач и инструктор ЛФК запускают подготовку: оценивают двигательные стереотипы, учат базовым упражнениям и дозировке нагрузки. После примерки пациент сразу проходит первичную адаптацию.

От момента обращения в Компанию до первых результатов функциональной адаптации в среднем проходит около двух месяцев при обращении с готовым пакетом документов. Полный пациентский путь, включая консультации по государственным программам и помощь в подготовке документов, составляет шесть месяцев. Наш главный инструмент — это мультидисциплинарная команда специалистов, где каждый вносит свой профессиональный вклад в индивидуальный реабилитационный план.

Каждого пациента сопровождают специалисты наших центров

→ Врач-ортопед-травматолог
Занимается профилактикой, диагностикой и лечением травм и заболеваний костей, суставов, мышц и связок.

→ Врач-физиотерапевт
Занимается лечением и восстановлением здоровья пациентов с помощью физических методов.

→ Врач по лечебной физкультуре
Отвечает за общее медицинское ведение, оценку состояния костно-мышечной системы, профилактику осложнений и разрабатывает научно обоснованную программу двигательной реабилитации.

→ Инструктор по лечебной физкультуре
Проводит регулярные индивидуальные тренировки, корректирует нагрузку и помогает пациенту реализовать потенциал протеза в повседневной жизни.

→ Психолог
Работает параллельно со всей командой. Его зона ответственности — преодоление фантомно-болевого синдрома, коррекция тревожно-депрессивных состояний, формирование мотивации и приверженности к лечению.

Наши врачи и инженеры обладают большим опытом работы в сфере восстановительной медицины. Мы стремимся поддерживать стабильно высокий уровень подготовки специалистов и применение ими новейших технологий и разработок, а также организуем регулярные обучающие семинары и курсы повышения квалификации. Помимо этого, мы развиваем партнерские связи с ведущими международными клиниками и научными учреждениями для обмена опытом и ведения совместных проектов.

Услуги в наших центрах могут оплачиваться за счет электронного сертификата, благотворительных средств, а также за счет собственных средств пациента.



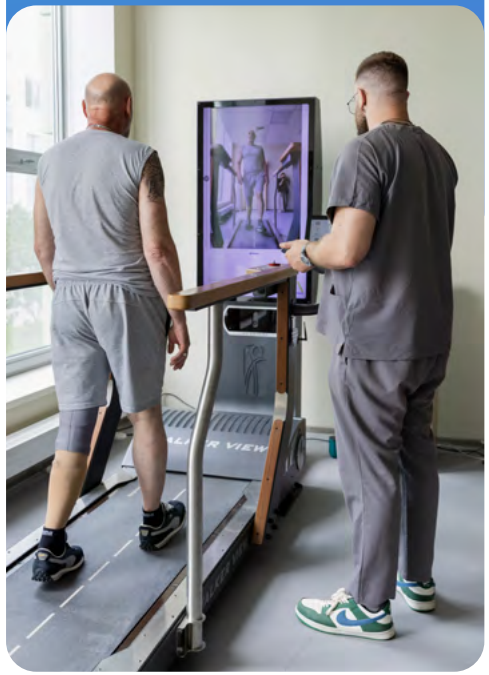
Качество восстановления после протезирования в «Моторике ОРТО» — это воздух, которым дышит моя команда. Я горжусь тем, что наши врачи не просто исполняют инструкцию или лечат симптом, они видят в каждом пациенте личность и не успокаиваются, пока они снова не начинают улыбаться. Мы возвращаем уверенность в жизнь наших пользователей!

Ирина Бородина
Первый заместитель Генерального директора ООО «МОТОРИКА ОРТО»

Цифровые решения в реабилитации

Специалисты нашего медицинского центра в Москве активно используют VR-технологии[1] как часть реабилитации после протезирования. Виртуальные сценарии переводят упражнения в игровые задачи на моторику и координацию, дают измеримую обратную связь и повышают вовлеченность, что значительно ускоряет нейромоторное переобучение и помогает пациенту быстрее освоить управление протезом.

В медицинских центрах «Моторика ОРТО» используют Walker View — компактную лабораторию анализа ходьбы и бега. 3D-камера и датчики давления фиксируют движения ног, корпуса и рук, положение стоп и распределение нагрузки. Система формирует отчеты и визуализацию в реальном времени, что позволяет специалистам по ЛФК быстро корректировать тренировки и точнее настраивать программу функциональной адаптации.



[1] VR (от англ. Virtual Reality) — созданный техническими средствами мир, передаваемый человеку через его ощущения: зрение, слух, осязание и др.

«Моторика» стабильно достигает выдающихся финансовых результатов при одновременном масштабировании бизнеса и высоком уровне инвестиций в новые проекты и наукоемкие технологии.

7,1 млрд руб.
выручка в 2025 году

04 ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ

0,7 млрд руб.
расходы на R&D в 2025 году

41,5 тыс.
ТСР продано в 2025 году



Финансовые результаты 2025 года подтвердили устойчивость нашей бизнес-модели и надежность стратегии. За год выручка Компании выросла на 70%, около 10% от выручки мы направили на исследования и разработку новых технологий и решений.

Вместе с этим мы значительно усилили новые направления бизнеса, которые станут фундаментом будущего масштабирования и долгосрочного роста.

Сергей Куценко,
Директор по экономике и финансам

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР (MD&A)

В 2025 году «Моторика» увеличила выручку на 70% при сохранении рентабельности на уровне или выше мировых аналогов благодаря выходу в «последнюю милю», расширению продуктовой линейки и сильным результатам в сегменте кресел-колясок.

Ключевые финансовые результаты за 12 месяцев 2025 года

Показатель, млн руб.	2024	2025	Изменение
Выручка, в том числе:	4 185	7 115	70%
→ протезы и прочие решения	4 169	5 547	33%
→ кресла-коляски	–	1 493	–
→ нейростимуляторы	16	75	376%
Скорректированная EBITDA[1]	1 595	1 838	15%
Рентабельность по скорректированной EBITDA	38%	26%	(12 п. п.)
Чистая прибыль	1 655	1 300	(21%)
Рентабельность по чистой прибыли	40%	18%	(22 п. п.)
Чистый долг[2] / (Чистая денежная позиция)	(1 093)	(1 344)	23%
Чистый долг / Скорректированная EBITDA	(0,7x)	(0,7x)	–
Капитальные расходы на приобретение ОС	(292)	(282)	(3%)
Доля от выручки	7%	4%	(3 п. п.)
Расходы на R&D[3]	(268)	(689)	157%
Доля от выручки	6%	10%	4 п. п.
Скорректированный свободный денежный поток[4]	535	570	7%

[1] Скорректированный показатель EBITDA рассчитан как операционная прибыль до вычета амортизации основных средств, нематериальных активов и активов в форме права пользования, а также до учета финансовых доходов и расходов, переоценки обязательств, связанных с приобретением компаний, и других нерегулярных операций.
[2] При расчете показателя чистого долга не учитываются обязательства по аренде.
[3] Показатель рассчитан как сумма текущих расходов на разработки и исследования и капитальных расходов на создание нематериальных активов за вычетом некапитализируемой части расходов по НИОКР.
[4] Скорректированный свободный денежный поток рассчитан как чистый денежный поток от операционной деятельности за вычетом капитальных затрат на приобретение основных средств и создание нематериальных активов, а также без учета M&A-сделок и выплат по ним.

7,1 млрд руб.

рекордная консолидированная выручка за 2025 год

Кредитный рейтинг ООО «МОТОРИКА» — «A.ru» с «позитивным» прогнозом (НКР)

→ *Подробнее о рейтинге на **с. 54***

0,6 млрд руб.

скорректированный свободный денежный поток в 2025 году

70%

рост выручки год к году

26%

рентабельность по скорректированной EBITDA в 2025 году (на уровне или выше мировых аналогов)

(0,7x)

отрицательное отношение «Чистый долг[2] / скорректированная EBITDA» на 31 декабря 2025 года

ВЫРУЧКА

Консолидированная выручка Группы компаний «Моторика» по итогам 2025 года выросла на 70% и достигла 7,1 млрд руб. Ключевым драйвером роста стало расширение продуктового портфеля: выход в сегмент кресел-колясок в конце 2024 года и рост в сегменте протезов нижних конечностей.

Несмотря на то что основная доля в выручке по-прежнему приходится на протезы верхних конечностей (68% от общей выручки), доля этого сегмента в 2025 году сократилась на 28 п. п. (в 2024 году доля сегмента верхних конечностей составляла 96% в денежном выражении), что говорит о постепенном повышении диверсификации и сбалансированности продуктового портфеля.

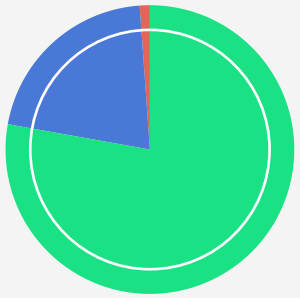
Рост выручки от продажи протезов верхних конечностей в 2025 году составил 20% год к году, что подтверждает стабильно растущий спрос на рынке и устойчивость лидирующих позиций Компании в данном сегменте.

В 2025 году, помимо протезов собственного производства, мы начали предлагать пользователям устройства сторонних производителей в собственных центрах восстановления мобильности «Моторика ОРТО». Таким образом, пациенты получают возможность выбора из большего ассортимента ТСР, а Компания — дополнительный потенциал диверсификации выручки.

→ *Подробнее о потенциале рынка протезов верхних конечностей на с. 20*

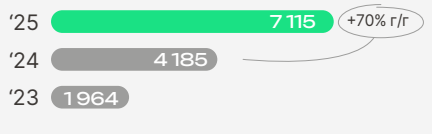
Результаты 2025 года отражают переход «Моторики» к более диверсифицированной и вертикально интегрированной бизнес-модели.

Структура выручки в 2025 году, %



78	Протезы и прочие решения
21	Кресла-коляски
1	Нейростимуляторы

Динамика выручки, млн руб.



CAGR +90%



Выручка в сегменте протезов нижних конечностей в 2025 году выросла в 4,9 раза. В 2024 году, когда это направление только было запущено, доля сегмента составила 3% в структуре выручки, или 131 млн руб. в денежном выражении. По итогам 2025 года его доля составила уже 9% в общей структуре, или 0,6 млрд руб. Этот результат обусловлен сильными конкурентными преимуществами Группы, такими как качество сервисного обслуживания и высокая доступность продукции как в наших собственных медицинских центрах, так и в центрах партнеров. Усиление присутствия на рынке протезов нижних конечностей также соответствует стратегии Компании по диверсификации продуктового портфеля.

→ *Подробнее о потенциале рынка протезов нижних конечностей на с. 21*

В конце 2024 года мы приобрели контрольную долю в одном из крупнейших российских производителей кресел-колясок — ООО «Завод специального оборудования». Так, уже в 2025 году выручка ООО «ЗСО» увеличилась почти в два раза по сравнению с уровнем до вхождения в Группу, что было достигнуто в том числе за счет растущего спроса на изделия отечественного производства со стороны Социального фонда России (СФР). При этом на долю продаж кресел-колясок в 2025 году пришелся 21% от общей выручки, или 1,5 млрд руб. в денежном выражении.

Мы ожидаем, что в дальнейшем сегмент кресел-колясок продолжит развиваться благодаря объединению управленческого опыта команд и эффективному продвижению продукции на российском рынке.

→ *Подробнее о потенциале рынка кресел-колясок на с. 22*

Выручка в сегменте нейростимуляторов в 2025 году составила 75 млн руб. (1% от общей выручки). Рост почти в четыре раза относительно 2024 года обеспечен расширением партнерств с федеральными и региональными клиниками, а также усилением взаимодействия с медицинским сообществом. Несмотря на небольшую долю в текущем объеме продаж, Компания видит в данном сегменте серьезный стратегический потенциал в краткосрочной и среднесрочной перспективе. С 2024 года «Моторика» активно участвует в формировании российского рынка нейротехнологий. В 2025 году, помимо уже имеющихся в портфеле VNS-стимуляторов, Компания начала реализовывать SCS-стимуляторы и, принимая во внимание высокую потребность в данном виде медицинской помощи, ожидает значительного роста продаж в данном направлении в 2026 году.

В более долгосрочной перспективе мы ожидаем существенного масштабирования данного направления за счет запуска продаж нейростимуляторов собственной разработки и прочих смежных устройств.

→ *Подробнее о потенциале рынка нейромодуляции на с. 23*

Факторы роста выручки в 2026 году

- Рост числа активных пользователей и изменение структуры продаж в пользу более дорогостоящих флагманских продуктов (бионические протезы)
- Рост загрузки центров «Моторика ОРТО» и выход на планируемые объемы продаж услуг по восстановлению мобильности
- Развитие новых каналов и инструментов продаж
- Рост LTV клиентов за счет контроля пациентского пути через нашу новую цифровую платформу ATTILAN
- Рост международных продаж в Индии и других странах

СЕБЕСТОИМОСТЬ

В себестоимость продаж входят затраты на сырье и материалы, расходы на оплату труда и страховые взносы, услуги сторонних организаций и амортизация основных средств, нематериальных активов и активов в форме права пользования. В 2025 году себестоимость продаж выросла на 142%, до 3,0 млрд руб., вследствие увеличения объемов закупок у сторонних производителей для дальнейшей дистрибуции в центрах «Моторика ОРТО» и роста численности персонала. Отдельно следует отметить увеличение стоимости сырья и материалов на фоне сохранения повышенного уровня инфляции. Кроме того, рост себестоимости частично обусловлен расширением продуктового портфеля Группы и включением в состав себестоимости за 2025 год расходов ООО «3СО».

Запуск направления «Моторика ОРТО», где продажа сторонних изделий идет с более низкой рентабельностью, чем реализация собственных продуктов, определил наш фокус на работу с операционной эффективностью в 2025 году, которую мы продолжим в следующем году.

71%

доля расходов на сырье и материалы в себестоимости

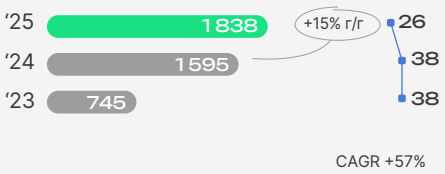
57%

валовая рентабельность в 2025 году

EBITDA

Консолидированная скорректированная EBITDA в 2025 году составила 1,8 млрд руб., что на 15% больше по сравнению с 2024 годом (1,6 млрд руб.). Драйверами роста показателя стали увеличение объемов продаж в ключевых сегментах, таких как протезы верхних и нижних конечностей, а также кресла-коляски, при сохранении высокого уровня операционной эффективности.

Скорректированная EBITDA (млн руб.) **и рентабельность по скорректированной EBITDA** (%)



Рентабельность по EBITDA в 2025 году составила 26%, снизившись на 12 п. п. по сравнению с 2024 годом. Однако показатель остался на уровне или выше средних уровней мировых публичных лидеров рынка. Такая динамика связана с выходом в сегмент центров протезирования и восстановления мобильности, где уровень маржинальности ниже, чем в сегменте производства узлов протезов. Также открытие центров «Моторика ОРТО» сопровождалось разовым ростом операционных расходов. Фокус на развитии продуктовой линейки привел к увеличению расходов на R&D. Кроме того, маркетинговая активность увеличилась в связи с усилением конкуренции на рынке.

В центрах восстановления мобильности «Моторика ОРТО» Компания устанавливает собственные высокомаржинальные продукты и сторонние решения по запросу пользователей. Несмотря на то что дистрибуция менее рентабельна по сравнению с собственным производством, она помогает расширять присутствие Компании на рынке, а также наращивать долю повторных продаж и LTV клиентов. Оптимальное соотношение продаж собственных и сторонних ТСР позволит направлению медицинских центров расти высокими темпами и поддерживать маржинальность на целевом уровне. В совокупности с выходом продаж в новых сегментах на планируемые показатели мы ожидаем, что уровень рентабельности по EBITDA «Моторики» вернется к целевым значениям (30% и выше) в среднесрочной перспективе.

30%

целевой уровень рентабельности по скорректированной EBITDA

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

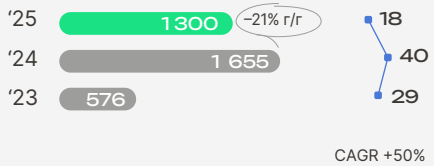
Чистая прибыль Компании в 2025 году снизилась на 21% и составила 1,3 млрд руб. Рентабельность по чистой прибыли составила 18%. Снижение чистой прибыли связано с несколькими факторами. В 2025 году Компания признала расход на 285 млн руб. по M&A-сделке, заключенной в 2024 году.

Условиями сделки было предусмотрено отложенное вознаграждение, то есть часть суммы зависела от будущих результатов ООО «3СО». В отчетности за 2024 год Компания отразила это обязательство, исходя из оценки вероятности достижения установленных показателей.

По итогам 2025 года ООО «3СО» показало необходимые результаты, поэтому отложенное вознаграждение частично выплачено в 2025 году. Разница между ранее признанной оценкой обязательства и фактической суммой выплаты составила 285 млн руб.

В 2026 году вознаграждение было выплачено в полном объеме.

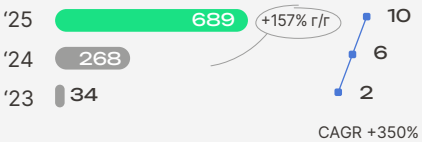
Чистая прибыль (млн руб.) **и рентабельность по чистой прибыли** (%)



Также в 2025 году Компания запустила новое направление деятельности — центры протезирования и восстановления мобильности, деятельность которых облагается налогом на прибыль в размере 25%. Эффективная ставка налога на прибыль в 2025 году выросла до 12,5% (с 1,3% в 2024 году). При этом следует отметить, что ООО «МОТОРИКА», основной производственный актив Группы, имеет статус резидента в ОЭЗ «Технополис Москва» с пониженной ставкой налога на прибыль в размере 2%.

РАСХОДЫ НА R&D

Динамика расходов R&D (млн руб.) **и их доля от выручки,** (%)

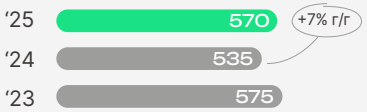


Затраты на разработку новых продуктов и совершенствование продуктового портфеля по итогам 2025 года выросли на 157% год к году и составили 689 млн руб. Средства были направлены на совершенствование линейки бионических протезов MANIFESTO, запуск новой многосхватной бионической кисти, модуля локтя, первого в мире протеза с оптическими датчиками, а также на инвестиции в проекты по развитию протезов нижних конечностей и нейростимулятора собственного производства. Доля R&D-затрат от выручки составила 10%, что соответствует верхней границе показателей мировых аналогов и свидетельствует о стратегической ориентации Компании на инновации и долгосрочный рост.

→ *Подробнее о наших разработках на с. 44*

СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

Динамика скорректированного свободного денежного потока[1], млн руб.



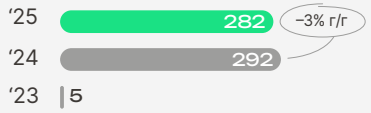
Свободный денежный поток Компании остается положительным с 2023 года. В 2025 году он вырос на 7% и составил 570 млн руб.

Рост показателя по сравнению с 2024 годом был достигнут за счет роста операционного денежного потока и эффективного управления оборотным капиталом, что позволило Группе нарастить объем инвестиций в развитие бизнеса и финансирование перспективных R&D проектов, направленных на укрепление технологической базы Компании и обеспечение долгосрочных конкурентных преимуществ.

КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Капитальные затраты Компании в 2025 году остались на сопоставимом с 2024 годом уровне. «Моторика» продолжала инвестировать в расширение мощностей на площадке в ОЭЗ «Технополис Москва»: запущены литейный, малярный и опытно-промышленный участки. Также мы инвестировали средства в запуск медицинских центров «Моторика ОРТО» в Москве и Санкт-Петербурге.

Капитальные затраты на приобретение основных средств, млн руб.



→ *Подробнее о проектах по расширению мощностей на с. 55*
→ *Подробнее о «Моторика ОРТО» на с. 13*

ДОЛГ И ЧИСТАЯ ДЕНЕЖНАЯ ПОЗИЦИЯ

Финансовое положение Компании характеризуется высоким уровнем финансовой устойчивости за счет чистой денежной позиции. На 31 декабря 2025 года долг Компании составил 158 млн руб., снизившись на 54% по сравнению с долгом на конец 2024 года.

В структуре долга 41% составляют биржевые облигации, 27% — кредиты ООО «ЗСО», 32% — целевой заем на подготовку и проведение IPO, выданный Московским венчурным фондом в 2025 году.

В то же время устойчивое финансовое положение «Моторики» позволило размещать денежные средства на банковских депозитах в течение года, что обеспечило дополнительный процентный доход.

41%
доля биржевых облигаций в долговом портфеле Компании в 2025 году

«Моторика» — первая МедТех-компания в сегменте мобильности на рынке биржевых облигаций в России.

Динамика чистой денежной позиции[2], млн руб.



«Моторика» на публичном рынке

В 2023 году дочерняя компания Группы, ООО «МОТОРИКА», разместила на Московской бирже дебютный выпуск облигаций объемом 300 млн руб. Выпуск стал первым шагом Компании на публичном рынке и позволил повысить прозрачность для внешних инвесторов, а также создать дополнительный инструмент финансирования крупных инвестиционных проектов.

По итогам 2025 года Компания выполняет обязательства по облигационному займу в полном соответствии с условиями выпуска и требованиями законодательства. В том числе в 2025 году были погашены облигации, предъявленные к оферте, на сумму 172,3 млн руб.

Факторы финансовой устойчивости

- Существенный рост выручки на фоне укрепления рыночных позиций
- Низкая капиталоемкость бизнес-модели
- Стабильная генерация положительного денежного потока
- Рост кредитного рейтинга
- Высокий потенциал для инвестиций в R&D и M&A

→ *Подробнее о факторах инвестиционной привлекательности Компании на с. 30*

КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ

В июле 2025 года рейтинговое агентство НКР повысило кредитный рейтинг ООО «МОТОРИКА» с уровня «А–.ru» со «стабильным» прогнозом до уровня «А.ru» с «позитивным» прогнозом. Повышение рейтинга обусловлено сильной рыночной позицией Компании на рынке мобильности, низкой долговой нагрузкой и высокой рентабельностью деятельности, а также прогрессом в развитии корпоративного управления.

В качестве положительных факторов рейтинговое агентство отмечает потенциал дальнейшего масштабирования бизнеса за счет расширения продуктовой линейки, выхода на новые рынки и диверсификации производственных мощностей.

«А.ru» с «позитивным» прогнозом — кредитный рейтинг ООО «МОТОРИКА»

[1] Показатель рассчитан без учета M&A-сделки по приобретению ООО «Завод специального оборудования».
[2] Расчет чистого долга произведен без учета обязательств по аренде.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ



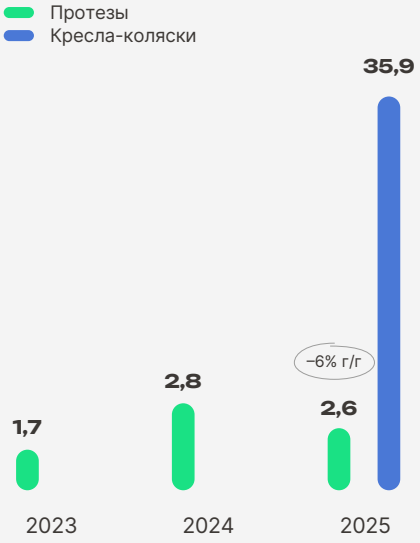
В 2025 году мы развивали собственное обеспечивающее производство, работали над качеством изделий и оптимизацией производственной себестоимости. Благодаря внедрению новых стандартов и бизнес-процессов в производственных подразделениях мы добились хороших результатов. Мы уверены, что двигаемся в правильном направлении, и продолжим предоставлять нашим клиентам лучшие решения для повышения качества их жизни.

Елена Кирянина
Вице-президент по производству и развитию технологий

«Моторика» продолжает развивать собственные производственные мощности и внедрять инновационные решения в технологические процессы. Это позволяет нам удовлетворять растущий спрос на ассистивные устройства и удерживать ведущие позиции на рынке.

В 2025 году мы продолжили развитие двух производственных площадок в Москве (протезы) и Лакинске (кресла-коляски).

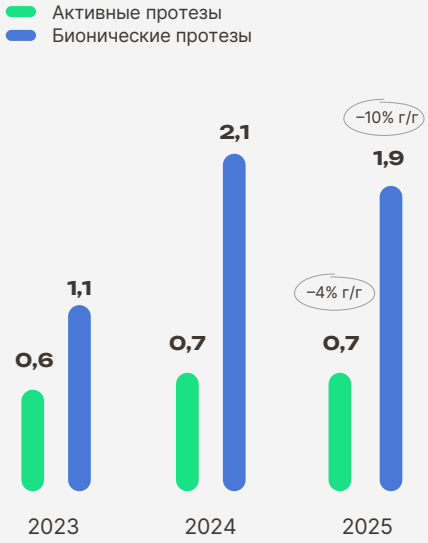
Производство технических средств реабилитации, тыс. шт.



Производство протезов

На площадке в ОЭЗ «Технополис Москва» производятся протезы верхних конечностей. В 2025 году было произведено 2,6 тыс. протезов, что на 6% меньше, чем в 2024 году. В конце 2024 года мы сформировали значительные складские запасы протезов верхних конечностей, поэтому снижение производства бионических протезов составило 10%, а активных протезов — 4%. Дополнительными факторами снижения объемов производства стали переход к более эффективному управлению оборотным капиталом и развитие дистрибуции устройств сторонних производителей.

Производство протезов верхних конечностей, тыс. шт.



В 2025 году на площадке в Москве мы внедрили процесс сквозного планирования обеспечивающего производства, внедрили систему организации рабочих мест и мест общего пользования 5С. Команда по производству освоила изготовление деталей методом 3D-печати (SLS) и литье из полиуретана и пластика. Для повышения надежности изделий мы начали защищать электронные платы антикоррозионным покрытием.

На площадке отработана технология поточно-конвейерной сборки, производительность труда отслеживается отдельно для всех ключевых операций. Время выполнения заказа ежегодно сокращается на 10% за счет оптимизации процессов, при этом качество и отказоустойчивость продуктов продолжают расти.

→ *Подробнее о контроле качества продукции на* ***с. 69***

Для сокращения себестоимости и снижения рисков зависимости от внешних поставщиков мы запустили проект по расширению мощностей в ОЭЗ «Технополис Москва». В него входят расширение литейного участка для изготовления деталей из эластомеров и пластика, расширение малярного участка и организация опытно-промышленного участка, который поможет сократить сроки опытно-конструкторских работ.

10 тыс. изделий в год

ТЕХНОПОЛИС МОСКВА

производственная мощность площадки в ОЭЗ «Технополис Москва»

Сделано в России

В 2025 году продукция «Моторики» получила сертификат «Сделано в России» — он был вручен Председателю Совета директоров Компании Андрею Давидюку на Петербургском международном экономическом форуме.

Программа «Сделано в России» продвигает российские бренды и подтверждает их добросовестность. Чтобы присоединиться к ней, необходимо пройти процедуру добровольной сертификации продукции по критериям надежности, органичности, экологичности, уникальности, качества.

Технополис — 2.0

В 2026 году на площадке ОЭЗ «Технополис Москва» планируется запустить в серийное производство четыре новых продукта и три новые версии существующих продуктов, расширить площадь обеспечивающего производства и внедрить новые технологии: аквапринт и изготовление деталей из композитных материалов. Кроме того, «Моторика» планирует продолжить оптимизацию складских запасов и процессов управления производственной деятельностью.

Трансфер технологий в Индию

Мы планируем в 2026 году также произвести трансфер технологии в индийскую компанию. Создание контрактного производства в Индии позволит обеспечивать продукцией Компании Азиатский регион.

Производство кресел-колясок

В г. Лакинске Владимирской области располагается приобретенное Компанией ООО «Завод специального оборудования» — один из крупнейших российских производителей кресел-колясок, ассортимент которого включает в себя более 30 моделей, а также дополнительные изделия для людей с ограниченными возможностями здоровья с высокой степенью локализации продукции. Мощности завода обеспечивают полный производственный цикл и позволяют выпускать до 40 тыс. изделий в год.

В 2025 году на заводе произвели 35,9 тыс. кресел-колясок, что составляет почти 90% от его общей производственной мощности. В дальнейшем объемы производства высокотехнологичных кресел-колясок планируется увеличить.

→ *Подробнее о продукции ООО «Завод специального оборудования» на* ***с. 41***

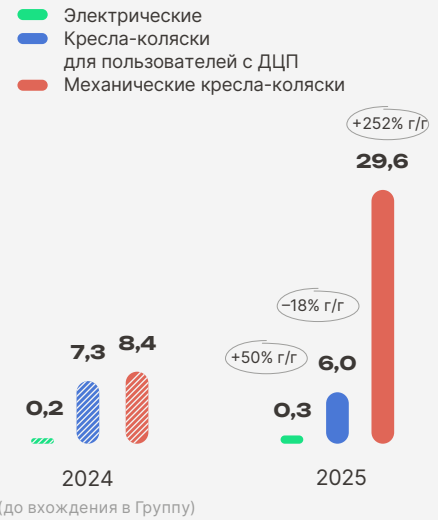
В 2025 году была проделана большая работа по интеграции ООО «Завод специального оборудования» в структуру Группы, включая оптимизацию производственных и управленческих процессов. Это обеспечило синергию различных направлений деятельности Компании, позволило расширить каналы продаж, улучшить логистику и повысить общую эффективность работы.

40 тыс. изделий в год

производственные мощности ООО «Завод специального оборудования» (г. Лакинск, Владимирская область)

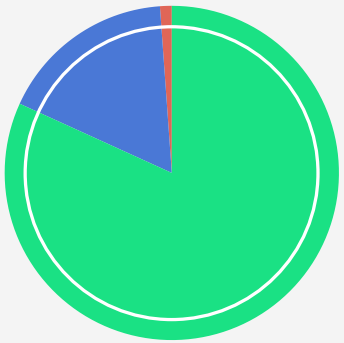
[1] ООО «ЗСО» вошло в состав «Группы Моторика» в декабре 2024 года, результаты за 2024 год не включаются в операционные результаты Компании.

Производство кресел-колясок[1], тыс. шт.



(до вхождения в Группу)

Типы кресел-колясок, выпущенных ООО «ЗСО» в 2025 году, %



Осваиваем новые возможности оборудования

В отчетном году специалисты ООО «Завод специального оборудования» начали тестирование роботизированного сварочного комплекса WR-2010, который в перспективе будет задействован для автоматической сварки каркаса базовых моделей колясок.

Робот создан для выполнения операций с высокой нагрузкой, требующих максимальной точности: его погрешность составляет не более 0,1 мм. Он устойчив к вибрациям, может работать круглосуточно, поддерживает интеграцию с системами контроля и автоматической подачи заготовок. Данные о каждом цикле сварки (время, параметры, количество дефектов) передаются в систему MES/ERP для анализа эффективности и контроля качества.



ПРОДАЖИ

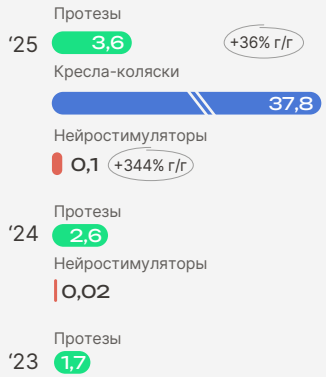
В 2025 году «Моторика» продолжила уверенное развитие, поддержанное высоким интересом к своим решениям. Мы сконцентрировались на открытии собственных протезных центров, интеграции новых продуктов в рамках существующей модели продаж и развитии новых каналов. Все это позволяет нашим пользователям и пациентам получать комплексные медицинские решения, способствующие качественному улучшению их жизни.



Команда коммерции смотрит в 2026 год с оптимизмом и готовит выход новинок собственной разработки, широкого ассортимента ортезов и цифровых продуктов. В фокусе — цифровой путь клиента и развитие экосистемы для людей с инвалидностью.

Елена Московская-Муштак,
Коммерческий директор

Продажи продуктов «Моторики», тыс. шт.



Продажи протезов верхних и нижних конечностей, тыс. шт.



Протезы верхних и нижних конечностей

В 2025 году продажи протезов выросли на 36% по сравнению с 2024 годом и составили 3,6 тыс. шт. Одно из достижений года — существенное увеличение доли продаж протезов нижних конечностей, которые «Моторика» запустила в 2024 году. Уже в 2025 году нам удалось в несколько раз увеличить продажи данных протезов, и их доля в общей структуре продаж составила 26% против 7% в 2024 году.

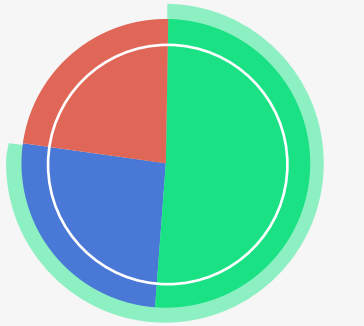
Структура продаж протезов верхних конечностей остается стабильной: доля бионических протезов в 2025 году составила 71% (72% — в 2024 году) на фоне высокого спроса на высокотехнологичные решения, а доля активных протезов — 29% (28% — в 2024 году). Мы отмечаем, что рынок протезов переходит в фазу устойчивого роста — основная доля продаж приходится на повторных пациентов, что связано с медицинской необходимостью менять устройства каждые 1–3 года, а также с созданием новых технологических решений.

Ранее «Моторика» специализировалась в основном на продаже протезов собственного производства. В 2025 году мы запустили собственные медицинские центры «Моторика ОРТО» с фокусом на протезировании и реабилитации, в которых мы стремимся предлагать пациентам широкий выбор устройств и подбирать наиболее подходящие решения в зависимости от потребностей пользователей. В рамках данных центров параллельно с собственными устройствами ООО «МОТОРИКА ОРТО» поддерживает дистрибуцию и установку протезов сторонних производителей.

→ *Подробнее о центрах «Моторика ОРТО» на* ***с. 13***

В отчетном году продажи протезов производства «Моторики» и протезов нижних конечностей, произведенных совместно с турецкой компанией IB-ER, увеличились на 16% и составили 2,9 тыс. шт. (79% в общих продажах), а продажи протезов сторонних производителей составили 0,7 тыс. шт. (21% в общем объеме продаж). Для сравнения: годом ранее более 95% всех продаж приходилось на собственные протезы.

Продажи протезов по видам в 2025 году, %

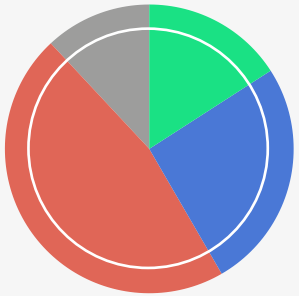


Продажи протезов по производителю, %



Широкая линейка протезов позволяет предлагать решения для пациентов всех возрастных групп и адаптировать их под специфические потребности каждого пользователя. «Моторика» остается единственной Компанией в мире, которая производит активные протезы для детей от двух лет.

Возрастные категории пользователей протезов в 2025 году, %

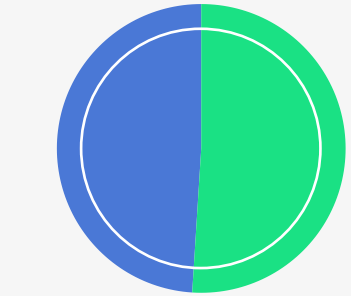


16	Дети (0–17)
26	Взрослые (18–35)
47	Взрослые (36–55)
12	Взрослые (56+)

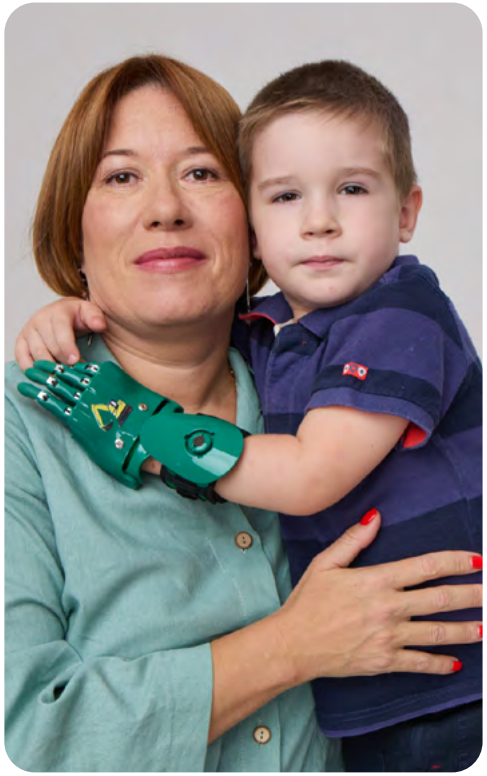
Дети составляют 16% от общего числа наших пользователей. Основная доля пользователей продукции Компании приходится на мужчин и женщин в возрасте от 18 до 35 лет (26%) и в возрасте от 36 до 55 лет (47%).

Протезы реализуются преимущественно через партнерские (B2B) и собственные (B2C) медицинские центры под брендом «Моторика ОРТО». На фоне запуска собственных медицинских центров в 2025 году доля B2C-продаж значительно увеличилась и составила 51% против 24% в 2024 году. Рост доли B2C-продаж — результат перехода Компании к вертикальной интеграции и выхода в «последнюю милю» через протезирование на базе собственных центров «Моторика ОРТО». Развитие данного канала способствует росту долгосрочной ценности для клиента, доли повторных продаж и лояльности пользователей за счет реализации полного цикла востребованных решений в области реабилитации.

Продажи протезов в различных сегментах в 2025 году, %



51	B2C
49	B2B



Партнерская программа

В рамках B2B-продаж протезов «Моторика» продолжает активно развивать партнерскую программу, работает с медицинскими учреждениями и протезными предприятиями во всех регионах России и в странах СНГ. Партнером может стать любая компания, которая заключит с «Моторикой» договор поставки и будет соответствовать необходимым критериям. Мы стремимся расширять географию партнерской программы, чтобы сделать протезирование доступным людям в самых отдаленных регионах России и мира.

Совместные маркетинговые кампании и мероприятия, которые «Моторика» проводит с партнерами, повышают узнаваемость нашего бренда. Партнерам доступны эксклюзивные материалы, база знаний с актуальной информацией о продуктах, открыт доступ к профильным мероприятиям и закрытому партнерскому каналу, а также предоставлены многие другие привилегии. Самые крупные партнеры находятся в Москве, Санкт-Петербурге и Краснодаре.

Мы проводим ежегодную конференцию Motoriconf, которая является одним из ключевых событий в российской медицинской отрасли, объединяющей инженеров, врачей, протезистов и других экспертов отрасли, включая наших партнеров.

>170 партнеров

протезных центров, включая филиалы, на конец 2025 года

83 региона

России охвачено партнерской программой

Премия Lead Partner

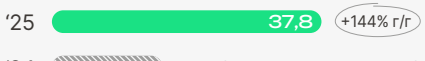
В 2025 году «Моторика» организовала премию Lead Partner для B2B-партнеров, где лучшие протезные центры России презентовали проекты и идеи по развитию протезной отрасли. Победитель премии был объявлен на нашей ежегодной конференции Motoriconf и выиграл главный приз — поездку на космодром Байконур.



Кресла-коляски

В конце 2024 года мы приобрели 50,1% в ООО «Завод специального оборудования» — одном из крупнейших российских производителей кресел-колясок, и в наш продуктовый портфель добавились более 30 видов устройств.

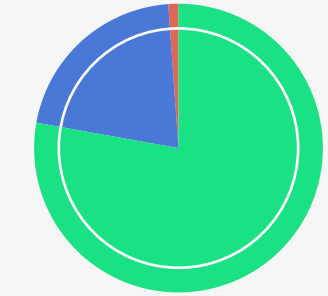
Продажи кресел-колясок, тыс. шт.

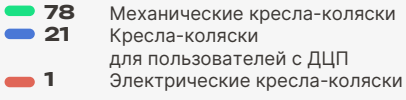


В 2025 году продажи составили 37,8 тыс. кресел-колясок, что превышает объемы продаж ООО «Завод специального оборудования» в 2024 году (до вхождения в Группу компаний «Моторика») на 144%, при этом основной рост продаж пришелся на механические коляски как на наиболее универсальные и востребованные на рынке (+211% год к году).

Основной канал продаж кресел-колясок — B2B. Мы задействуем в продажах широкую партнерскую сеть, а также собственные каналы «Моторики». Помимо этого, кресла-коляски предоставляются в рамках государственной программы социальной поддержки.

Продажи кресел-колясок по видам в 2025 году, %





Также «Моторика» реализует продукцию на популярных российских маркетплейсах, которые предлагают удобный доступ и доставку в любую точку страны кресел-колясок, лайнеров, косметики, адаптивной одежды и обуви производства ООО «Завод специального оборудования». Оплата на данных площадках также доступна с использованием электронного сертификата.



Партнерство с «Моторикой» открывает новые возможности для развития совместного бизнеса в индустрии производства ТСР. Общими усилиями мы сможем удовлетворить потребности растущего рынка социально значимой продукции. Внедрение и развитие новейших технологий требует консолидации усилий профессионалов из различных сфер реабилитационной промышленности.

Павел Кузнецов,
Генеральный директор ООО «ЗСО»

Нейростимуляторы

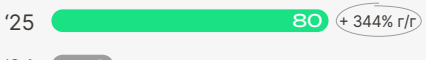
ООО «МОТОРИКА НЕМО» является эксклюзивным дистрибьютором нейростимуляторов компании Rishena в России. Статус первопроходца на рынке нейромодуляции в России позволяет нам выстраивать инфраструктуру под свои будущие продукты. На сегодняшний день перед «Моторикой» стоит задача расширить компетенции специалистов ведущих медицинских клиник в отношении технологий нейростимуляции и нейромодуляции и их потенциальном применении в России.



В 2025 году ООО «МОТОРИКА НЕМО» существенно укрепило позиции на российском рынке нейромодуляции. Мы расширили партнерства с федеральными и региональными клиниками, внедрив продукцию в 13 центров, провели четыре специализированных обучения для десятков нейрохирургов и инициировали регистрацию новых систем, точно отвечающих рыночным потребностям.

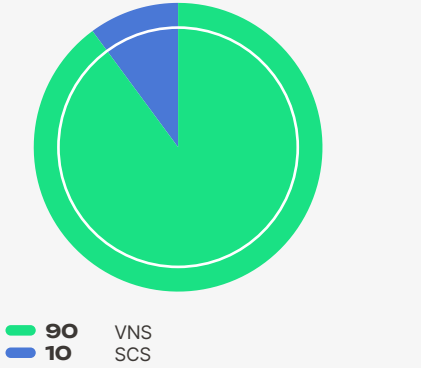
Алексей Ахметшин,
Первый заместитель Генерального директора ООО «МОТОРИКА НЕМО»

Продажи нейростимуляторов, шт.



В 2025 году мы запустили продажи SCS-стимуляторов, на которые получили регистрационные разрешения в конце 2024 года. Всего было продано 80 нейростимуляторов, что более чем в четыре раза превышает показатель предыдущего года. ООО «МОТОРИКА НЕМО» обеспечивало клиническую поддержку операций и помощь в программировании нейростимуляторов.

Продажи нейростимуляторов по видам в 2025 году, %



Важной вехой стали первые положительные отзывы о работе систем и высокая оценка технологии лучшими нейрохирургами России.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОДАЖИ

Развитие международных продаж — один из важнейших стратегических приоритетов «Моторики». Мы активно продвигаем нашу продукцию в странах СНГ, Азии и Ближнего Востока и видим большой потенциал в развитии международного направления.



Развитие международного направления продаж протезов верхних конечностей открывает доступ к новым рынкам, где тысячам людей необходимы современные технологические решения для восстановления качества жизни. Выход за рамки национальных границ не только усиливает наши позиции на мировом рынке, но и делает инновации доступнее для тех, кто действительно в них нуждается.

Виктория Ермакова,
Коммерческий директор
по международным продажам

Продажи протезов по регионам в 2025 году, %



92 Россия
8 Международные рынки

Структура международных продаж в 2025 году, %



70 Протезы верхних конечностей
30 Протезы нижних конечностей

Индия

Наша большая стратегическая цель — локализация продукции и формирование хаба в Азиатско-Тихоокеанском регионе, что может заметно усилить географическую диверсификацию, темпы роста масштаба бизнеса Компании.

Рынок протезирования и ортопедических изделий в Индии в ближайшие годы ожидает устойчивый рост ввиду увеличения числа ампутаций, расширения охвата государственными программами здравоохранения и повышения доступности современных технологий протезирования. Поэтому для «Моторики» Индия является одним из ключевых направлений стратегии международной экспансии и драйвером долгосрочного роста, несмотря на то что на текущей стадии это направление бизнеса не вносит существенного вклада в финансовые результаты.

В 2025 году мы открыли представительство в Индии и ведем поэтапную деятельность в регионе через дочернюю компанию Motorica India Private Limited. Офис позволяет оперативно обслуживать пациентов, клиники и партнеров по всей стране, а также является хабом для реализации продукции в странах Южной Азии и будущей точкой взаимодействия по исследованиям в нейропротезировании с местными университетами.

Также мы запустили проект по локализации производства протезов Indy на базе местного производственного партнера. Помимо снижения зависимости от логистики и улучшения цены для пациентов, локализация позволит нашей продукции соответствовать требованиям национальной инициативы Make in India и участвовать в программах поддержки локального производства медицинских изделий.

Отдельным фокусом является развитие взаимоотношений с Министерством здравоохранения Индии и профильными регуляторными органами. Мы работаем над включением решений «Моторики» в рекомендуемые стандарты оснащения и участия в государственных программах реабилитации.

Локализация производства, доступ к государственным закупкам и развитая партнерская сеть вместе создают основу для трансформации индийского представительства в региональный хаб, который в дальнейшем сможет обслуживать спрос не только внутри страны, но и на соседних рынках Азии.

8%

доля зарубежных продаж протезов в 2025 году

Стратегия выхода на рынок Индии

- Детальное исследование локального рынка ассистивных технологий
- Анализ конкурентной среды и потребительского спроса
- Оценка требований местного законодательства и регуляторных норм в части сертификации медицинских изделий
- Поиск и отбор надежных локальных партнеров для построения дистрибьюторской сети
- Запуск пилотных проектов ограниченного масштаба на территории Индии
- Последующее масштабирование успешных решений



Достижения в 2025 году

- Существенное расширение партнерской сети
- Усиление команды менеджмента. На позицию операционного директора Motorica India Pvt назначен Кавиндер Бенивал, эксперт индустрии медицинских устройств более чем с 20-летним опытом
- Запуск цифровой программы протезирования и установка первых протезов в Индии, произведенных инновационными методами на основе фотограмметрии и 3D-моделирования

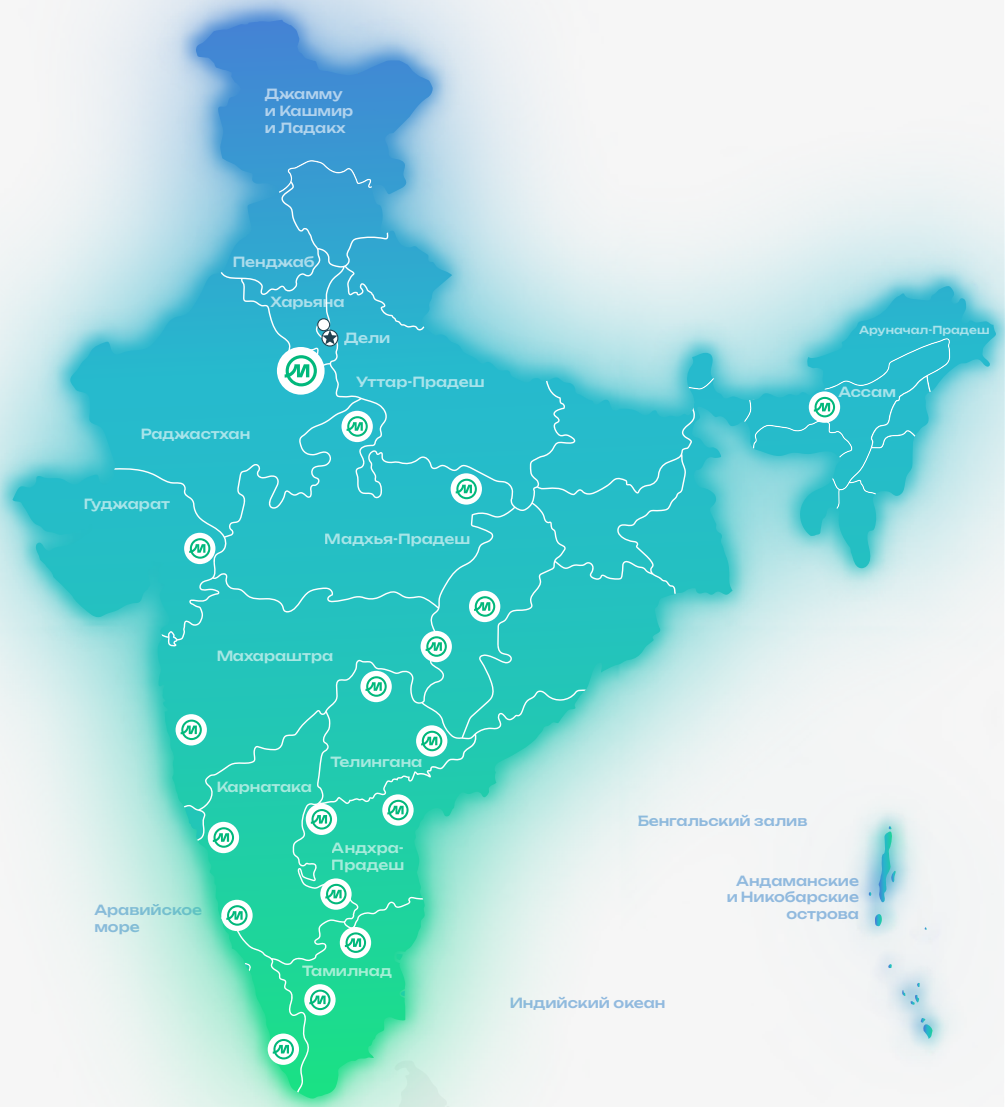
34

партнерские клиники в ключевых штатах Индии на конец 2025 года

в 3 раза

сократилось время производства протезов при внедрении цифрового протезирования

Партнерская сеть «Моторики» в Индии



СНГ

СНГ продолжает оставаться одним из ключевых регионов для развития международного направления «Моторики». Мы развиваем сотрудничество с местными организациями, интегрируем свои решения в государственные программы социального обеспечения, участвуем в профильных национальных конференциях и проводим кибердни и семинары для специалистов отрасли.

Беларусь

Беларусь остается одной из ключевых стран международного направления «Моторики».

- Мы участвуем в государственной программе социального обеспечения и предоставления протезов.
- Сотрудничаем с благотворительными фондами «Помощь» и РТМОО «Продвижение молодежи».
- Проводим традиционные кибердни и обучающие семинары для медицинских работников и протезистов. В 2025 году «Моторика» приняла участие в международном медицинском форуме «Здравоохранение Беларуси», который собирает зарубежных и белорусских лидеров медицинской и фармацевтической промышленности, где представила свои продукты и рассказала участникам о возможностях высокотехнологичного протезирования и способах получения протезов.

Казахстан

В Казахстане активные и бионические протезы «Моторики» включены в государственную программу бесплатного обеспечения протезно-ортопедическими изделиями. «Моторика» тесно сотрудничает с ведущей в Казахстане сетью протезно-ортопедических центров — АО «Республиканский протезно-ортопедический центр».

Кыргызстан

В Кыргызстане активные протезы «Моторики» предоставляются в рамках государственных программ социального обеспечения.

В 2025 года в Бишкеке мы провели кибердень при поддержке Республиканского учреждения протезно-ортопедических изделий (РУПОИ), на котором вручили 28 протезов верхних конечностей детям из республики. Мероприятие также включало в себя круглый стол с участием представителей отрасли и министра труда, социального обеспечения и миграции Республики Кыргызстан.

Узбекистан.

В 2025 году «Моторика» впервые провела кибердень в Ташкенте. На мероприятии мы подписали меморандумы о сотрудничестве между Республиканским центром социальной адаптации детей (РЦСАД) и рядом организаций, развивающих инклюзивную среду в стране при поддержке Россотрудничества.

Кроме того, «Моторика» подала документы на рассмотрение Национального агентства социальной защиты с предложением включить свою продукцию в перечень ТСР, которые государство предоставляет нуждающимся.

Проект «Доступная среда»

В 2025 году в Узбекистане запустили социальный проект «Доступная среда» при участии «Моторики» в партнерстве с Республиканским центром социальной адаптации детей (РЦСАД) и Пациентской организацией SMA Oilasi, а также при поддержке Россотрудничества. Проект призван привлечь внимание общества к важности инклюзии, функциональной адаптации и развитию доступной среды, а также содействовать обеспечению детей Узбекистана современными креслами-колясками.

В рамках проекта в вузах Узбекистана состоялся цикл лекций, а на базе РЦСАД открылся реабилитационный курс для детей со спинально-мышечной атрофией (СМА). Маленькие пациенты индивидуально занимались с гидрореабилитологом, прошли курс ЛФК, дыхательную и эрготерапию.

Завершающим мероприятием первой фазы проекта стала прошедшая в октябре 2025 года конференция «Школа СМА» с участием местных и зарубежных экспертов и представителей высших государственных органов.



Работа с благотворительными фондами в странах СНГ помогает большему количеству детей получить современные протезы.

Кибердни, которые проводит «Моторика» в странах СНГ, помогают привлечь внимание государственных структур к потребностям людей с особенностями здоровья и упростить для них получение протезов.

«Моторика» каждый день работает над улучшением качества жизни людей и стремится к созданию общества, в котором каждый человек может реализовать свой потенциал, независимо от состояния здоровья.

3,3 тыс.
активных пользователей протезов верхних и нижних конечностей, по данным на конец 2025 года

05 УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

91%
удовлетворенность пользователей продукцией «Моторики»

78%
вовлеченность сотрудников



Современные компании добиваются операционного совершенства не только за счет оптимизации процессов. Принципы устойчивого развития и сильная корпоративная культура помогают избежать лишних рисков, поддерживать открытость коммуникаций и выстраивать четкую систему принятия решений, что напрямую влияет на стабильность бизнеса.

Татьяна Ларионова,
Операционный директор

ПРИНЦИПЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

«Моторика» признает влияние своей деятельности на окружающую среду и общество и стремится интегрировать принципы экологической, социальной и экономической устойчивости в свою деятельность.

Система управления устойчивым развитием

Совет директоров

- Утверждает стратегические направления в области устойчивого развития

Генеральный директор

- Организует исполнение стратегии развития
- Разрабатывает и организует системы корпоративного управления, управления рисками, внутреннего контроля, внутреннего аудита, защиты результатов интеллектуальной деятельности и защиты конфиденциальной информации
- Утверждает правила внутреннего трудового распорядка
- Контролирует функционирование системы управления охраной труда, работу HR-подразделения и соблюдение мер по охране окружающей среды

Директор организационного развития

- Обеспечивает непрерывность работы Компании с учетом операционных и стратегических планов развития
- Отвечает за выбор поставщиков, которые соответствуют стандартам устойчивого производства
- Внедряет гибкие рабочие графики и формы работы, которые способствуют снижению нагрузки на сотрудников и поддержке их благополучия
- Организует тренинги по деловой этике для сотрудников
- Внедряет практики повторного использования, ремонта и переработки материалов

Руководители структурных подразделений

- Отвечают за реализацию операционных планов, управление персоналом, охрану труда на местах

Деятельность Компании имеет ярко выраженный социальный аспект, поскольку напрямую касается улучшения качества жизни людей.

Однако наша работа выходит за рамки этой цели и охватывает все аспекты ESG-повестки. Компания интегрирует принципы устойчивого развития во все ключевые элементы деятельности Группы, включая научные исследования и разработку решений, собственное производство высокотехнологичных изделий и оказание медицинских услуг конечным пользователям.

Основные направления деятельности Группы в области устойчивого развития

Социальные вопросы

- Создание и развитие высокотехнологичных решений в сегменте мобильности и нейротехнологий.
- Повышение доступности протезирования, реабилитации и восстановления мобильности за счет развития сети медицинских центров.
- Трудоустройство и поддержка людей с ограниченными возможностями здоровья.
- Участие в проектах благотворительных фондов.
- Поддержка доступной среды.
- Развитие видов спорта для людей с ограниченными возможностями здоровья.
- Создание безопасных условий труда.

Экология

- Внедрение принципов бережливого производства и ресурсосбережения, энергоэффективных технологий и практик на всех этапах производства.
- Оптимизация производственных процессов для снижения количества образующихся отходов, стоков и выбросов.
- Раздельный сбор отходов.
- Мониторинг и своевременная отчетность о результатах воздействия на окружающую среду.

Корпоративное управление

- Бизнес-этика.
- Стратегическое планирование.
- Повышение прозрачности системы корпоративного управления.

Наша глобальная цель в области устойчивого развития — создание общества, в котором реализация человеческого потенциала не зависит от физических возможностей здоровья.

- Управление рисками, в том числе в области устойчивого развития.
- Регулярное публичное раскрытие операционных и финансовых результатов Компании.

Основные принципы деятельности «Моторики» в области устойчивого развития закреплены во внутренних нормативных документах:

- Кодексе делового поведения и корпоративной этики Группы компаний «Моторика»;
- Стандарте организации «Система управления охраной труда ООО «МОТОРИКА».

В 2025 году «Моторика» перешла к созданию и внедрению осознанной комплексной системы управления устойчивым развитием в Группе. Эта трансформация подразумевает переход к проактивному подходу с четкой структурой управления, стратегическим планированием и регулярной отчетностью.

Ключевые принципы новой системы:

- системный мониторинг показателей устойчивого развития;
- интеграция целей в корпоративную стратегию;
- повышение прозрачности для стейкхолдеров.

В 2026 году Компания продолжит развивать ESG-повестку и планирует закрепить ее как основу долгосрочной бизнес-стратегии. Ключевые фокусы включают в себя минимизацию экологического воздействия, развитие человеческого капитала и инклюзивной рабочей среды, а также усиление стандартов корпоративного управления и этики.

Взаимодействие с заинтересованными сторонами

Мы придерживаемся принципов открытого и честного взаимодействия со всеми стейкхолдерами и считаем своей первоочередной задачей быстро информировать каждую категорию заинтересованных лиц о событиях, которые могут на них повлиять.

Группа заинтересованных сторон	Механизмы взаимодействия	Влияние и ключевые результаты взаимодействия
ПОЛЬЗОВАТЕЛИ	• Глубокое исследование потребностей пользователей через работу с обратной связью и анализ уровня удовлетворенности • Клиентский сервис, психологическая поддержка и взаимодействие через собственные цифровые платформы • Амбассадорская программа для пользователей продукции и услуг «Моторики» • Сообщество «Мотористанцы», мероприятия в разных регионах, встречи сообщества офлайн и онлайн • Участие в крупных фестивалях и общественных мероприятиях	• >41 тыс. ТСР было реализовано в 2025 году, включая протезы и коляски • Оказание услуг реабилитации и психологической поддержки в медицинских центрах Компании • Создание глобального сообщества пользователей • Поддержка и развитие адаптивного спорта через сообщество «Кибатлетика» • Трансформация общественного мнения по принятию и поддержке людей с ограниченными возможностями здоровья → Подробнее о взаимодействии с клиентами на *с. 68*
ГОСУДАРСТВО	• Участие в государственных программах по обеспечению ТСР жителей России и стран СНГ • Сотрудничество в проектах по развитию человеческого капитала • Участие в разработке нормативных стандартов и правил в области медицинских технологий • Регулярные переговоры, встречи и предоставление отчетности о деятельности Компании	• Существенный вклад в развитие человеческого капитала за счет возвращения пользователям трудового потенциала • Вклад в экономическое развитие России через развитие собственного производства и наращивание инновационного потенциала • Соавторство при разработке Стратегии развития реабилитационной индустрии до 2030 года Правительства Российской Федерации, опубликованной в 2025 году • Создание Центра кибернетической медицины и нейропротезирования совместно с ФЦМН ФМБА России
СОТРУДНИКИ	• Внутренний портал и корпоративные рассылки • Корпоративный университет с собственными программами дополнительного образования • Программы обучения и карьерных треков для горизонтального и вертикального развития, индивидуальные планы развития сотрудников • Регулярные опросы вовлеченности и удовлетворенности сотрудников, а также опросы о приверженности корпоративным ценностям Группы • Встречи с топ-менеджментом Компании, организация регулярных внутренних мероприятий между командами для обмена результатами работы и планами	• Создание новых рабочих мест в высокотехнологичной отрасли • Развитие сотрудников по корпоративным программам • Внедрение системы материальной и нематериальной мотивации → Подробнее о взаимодействии с персоналом на *с. 71*

Группа заинтересованных сторон	Механизмы взаимодействия	Влияние и ключевые результаты взаимодействия
БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ И ПАРТНЕРСКИЕ ПРОТЕЗНЫЕ ЦЕНТРЫ	• Поддержка и обучение партнеров по продуктам и сервисам Компании на основе собственной базы знаний • Ежегодная премия для B2B-партнеров Lead Partner • Совместные маркетинговые кампании и программы продвижения продукции • Мероприятия и конференции (включая ежегодную корпоративную конференцию Motoriconf) для обмена передовыми научными знаниями, демонстрации новых технологий и дискуссий о будущем эффективной помощи людям с ограниченными возможностями здоровья	• Сеть более чем из 170 предприятий — партнеров по протезированию во всех регионах России, а также выстраивание партнерских отношений за рубежом • Прозрачное взаимодействие с поставщиками и деловыми партнерами • Повышение уровня специализации протезистов-партнеров
АКЦИОНЕРЫ И ИНВЕСТОРЫ	• Проведение общих собраний акционеров • Официальный сайт для инвесторов «Моторики» и дополнительные каналы коммуникации в социальных сетях для инвесторов • Раскрытие информации о деятельности и результатах в финансовых и годовых отчетах и отчетах эмитента ценных бумаг • Проведение дней инвестора по запросу акционеров и организация визитов на производственные площадки Группы • Участие в профильных конференциях для инвесторов	• Высокий уровень прозрачности бизнес-модели, стратегии и результатов Компании • Обеспечение роста доходности акционерам и инвесторам → Подробнее о взаимодействии с акционерами и инвесторами на ***с. 32*** → *Официальный сайт для инвесторов.*
НКО И МЕСТНЫЕ СООБЩЕСТВА	• Участие в профильных форумах и конференциях для обмена опытом и лучшими практиками • Совместные спонсорские и благотворительные проекты для поддержки людей с ограниченными возможностями здоровья • Совместные социальные и образовательные инициативы с локальными организациями и сообществами • Информационные кампании и образовательные программы для повышения осведомленности общества о потребностях людей с ОВЗ	• Более 30 партнерских благотворительных фондов и меценатов • Создание благотворительного фонда «МОТОРИКА ДОБРА» в 2026 году → Подробнее о благотворительном фонде на ***с. 77***
НАУЧНЫЕ ЦЕНТРЫ И ИНСТИТУТЫ	• Совместные исследования и R&D-проекты • Научные публикации и участие в профильных конференциях • Совместные операции по остеоинтеграции	• Совместные проекты мирового уровня • Научные разработки и открытия в области медицинской кибернетики и нейротехнологий • Продвижение медицинских услуг нового поколения для лечения сложных нозологий

ВКЛАД «МОТОРИКИ» В НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕЛИ

Деятельность Группы компаний «Моторика» вносит вклад в достижение национальных целей развития и национальных проектов Российской Федерации, а также Целей устойчивого развития (ЦУР) ООН.

ЦУР ООН	Национальные проекты Российской Федерации	Национальные цели развития Российской Федерации до 2030 года	Вклад «Моторики»
3 ХОРОШЕЕ ЗДОРОВЬЕ И БЛАГОПОЛУЧИЕ; 10 УМЕНЬШЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА	АКТИВНАЯ ЖИЗНЬ — НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ	**Сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи**	• Обеспечение людей высокотехнологичными средствами реабилитации, в том числе в рамках государственных программ • Внедрение инновационных подходов в создании ТСР и технологическая трансформация отрасли • Продвижение общественного мнения по принятию и поддержке людей с ограниченными возможностями здоровья • Распространение возможностей российской медицины за рубеж, в том числе в развивающиеся страны • Функциональная адаптация и психологическая поддержка пользователей
8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	КАДРЫ — НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ	**Реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности**	• Формирование достойных условий труда и развития потенциала сотрудников • Трудоустройство людей с ограниченными возможностями здоровья
9 ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ, ИННОВАЦИИ И ИНФРАСТРУКТУРА	ЭКОНОМИКА ДАННЫХ — НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ	**Цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы** **Технологическое лидерство**	• Инвестиции в научно-исследовательскую деятельность • Проведение совместных исследований с ведущими университетами и медицинскими организациями России • Внедрение технологий виртуальной реальности, искусственного интеллекта и интернета вещей в реабилитацию • Создание серийного производства высокотехнологичной продукции и популяризация робототехники
17 ПАРТНЕРСТВО В ИНТЕРЕСАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	ЭКОНОМИКА — НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ	**Устойчивая и динамичная экономика**	• Экспорт высокотехнологичных изделий более чем в 15 стран • Работа по созданию исследовательских кластеров, партнерских медицинских и протезных центров за рубежом
12 ОТВЕТСТВЕННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО	ЭКОЛОГИЯ — НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ	**Экологическое благополучие**	• Использование экологичных материалов в производстве • Минимизация неблагоприятного воздействия результатов производства на окружающую среду • Внедрение способов экономии ресурсов в операционной деятельности, основанных на принципах бережливого производства

УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИМ ОПЫТОМ

Доверительная коммуникация с пользователями — одна из ключевых составляющих успеха «Моторики». Компания стремится сделать взаимодействие удобным для пациентов, обеспечивает индивидуальный подход и поддержку на каждой стадии пациентского пути.

ATTILAN

Приложение ATTILAN

С ноября 2025 года для пациентов доступно наше приложение ATTILAN. С его помощью пользователи могут подготовиться к процессу сбора документов для протезирования и к самому протезированию. Для этого доступны бесплатные занятия от ведущих врачей ЛФК, видео- и фото-инструкции, подробные описания изделий.

→ *Подробнее о платформе на* ***с. 46***

Персональное сопровождение пользователей всех ТСР на каждом этапе — базовая составляющая клиентского опыта в «Моторике».

При обращении в Компанию за будущим пользователем устройства закрепляется персональный менеджер, который помогает оформить все необходимые документы для получения ИПРА и инструктирует пациента по взаимодействию с государственными органами.

Далее за каждым пациентом закрепляется персональный координатор по лечению (отдельная должность внедрена в Компании в начале 2026 года). Координатор помогает подготовиться к протезированию, объясняет правила эксплуатации ТСР и находится в постоянном контакте с пользователем с момента выдачи устройства и далее в течение всего периода эксплуатации изделия. Для пациентов, которые проходят протезирование на базах региональных партнеров, координатор по лечению также оказывает информационную поддержку партнерам и проводит онлайн-выдачу, поддерживая таким образом высокий уровень сервиса для каждого пользователя «Моторики». Помимо этого, координатор контролирует логистику при необходимости ремонта протеза, который обеспечивают три сервисных центра на территории России.

Пациент может обратиться к персональному координатору по любому вопросу: консультация, настройка изделия, претензия, жалоба — все запросы берутся в работу в течение одного рабочего дня. Кроме того, пользователь может получить помощь и поддержку при посещении любого из Центров восстановления мобильности «Моторика ОРТО».

На 33%

сократилось среднее время решения пользовательского запроса в 2025 году (с 21 до 14 календарных дней, включая доставку и ремонт)

3,3 тыс.

подтвержденных[1] активных пользователей ТСР (верхних и нижних конечностей) на конец 2025 года

В 2025 году мы сосредоточились на повышении доступности и удобства поддержки для всех клиентов.

- Внедрили омниканальную систему общения с пользователями.
  - Система включает в себя мессенджер и единые городские номера, на 2026 год запланировано внедрение единой горячей линии.
- Установили единый график работы службы заботы о клиентах.
  - Рабочее время (с 07:00 до 21:00 по московскому времени) стратегически рассчитано таким образом, чтобы полностью перекрывать стандартные рабочие часы во всех часовых поясах России.

На этапе реабилитации каждого пациента сопровождают врачи-травматологи и инструкторы лечебной физкультуры. Также Компания предлагает услуги квалифицированного реабилитолога, работающего в том числе с детьми. При необходимости может быть организована реабилитация на базе партнерских центров.

В Компании действуют школа ходьбы для пациентов с протезами нижних конечностей и программы обучения для каждого типа протезов рук и плеча.

В 2026 году планируется запуск двухдневной программы обучения для пользователей всех типов протезов, которая поможет улучшить качество их освоения.

Профессиональные психологи оказывают пользователям консультационную поддержку и проводят терапию. Кроме того, психологическую поддержку обеспечивают сотрудники клиентского сервиса.

→ *Подробнее об услугах «Моторики ОРТО» на* ***с. 13***

Для пациентов «Моторики» созданы несколько информационных каналов, где они могут делиться своими успехами и опытом друг с другом. Дополнительно мы развиваем специализированные каналы для различных пользовательских сегментов.

→ *Подробнее о пациентском пути пользователей протезов на* ***с. 38***

→ *Подробнее о пациентском пути пользователей кресел-колясок на* ***с. 41***

→ *Подробнее о пациентском пути пользователей нейростимуляторов на* ***с. 43***

→ *Сообщество «Мотористы» в Telegram*

→ *Сообщество «Мотористы» в MAX*

[1] Показатель отражает только подтвержденную активность и не равен общему числу пользователей или общему количеству реализованных изделий. По части пользователей статус активности не подтвержден из-за отсутствия контакта / изменения контактных данных / особенностей коммуникации.

СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Качество продукции — приоритетная стратегическая задача «Моторики», требующая глубокого понимания продукта и его жизненного цикла.

Обеспечение качества изделий на всех этапах создания является приоритетной задачей нашей Компании. Выбор высококачественных материалов, проектирование изделий с учетом функциональных требований, законодательных норм, потребностей пользователей и анализа рисков, а также систематический контроль производственных процессов представляют собой ключевые этапы, на которых закладывается надежность конечных изделий. В связи с этим «Моторика» уделяет особое внимание данным аспектам, что способствует повышению уровня доверия со стороны потребителей и улучшению эксплуатационных характеристик продукции.

В 2025 году «Моторика» подтвердила соответствие функционирующей системы менеджмента качества требованиям ГОСТ ISO 13485-2017 в системе сертификации ГОСТ Р.

В процессе разработки продукции особое внимание уделяется соблюдению действующих национальных и международных требований, а также нормативных стандартов. Соответствие указанным требованиям подтверждается наличием сертификатов соответствия, которые выдаются в рамках системы добровольной сертификации. Данный подход обеспечивает гарантии качества и безопасности продукции на всех этапах ее жизненного цикла.

Внедрение национальных стандартов протезирования

В 2025 году на базе «Моторики ОРТО» Компания приступила к внедрению новых Стандартов оказания услуг по протезированию Министерства труда и социальной политики Российской Федерации для различных категорий инвалидов.

В рамках работ по внедрению новых требований получены все необходимые лицензии на ведение медицинской деятельности по следующим направлениям:
- → травматология и ортопедия;
- → лечебная физкультура;
- → физиотерапия.

→ *Приказ Минтруда России от 21/07/2025 № 449н*

→ *Приказ Минтруда России от 18/06/2025 № 382н*

→ *Приказ Минтруда России от 06/06/2025 № 366н*

ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ, УРЕГУЛИРОВАНИЕ ЖАЛОБ И ПРЕТЕНЗИЙ, МЕХАНИЗМЫ ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

«Моторика» поддерживает постоянный контакт с пользователями протезов и высоко ценит обратную связь, поскольку она позволяет нам повышать качество продукции и улучшать клиентский опыт. Отзывы пользователей также учитываются при доработке существующих или создании новых продуктов.

Основные каналы для предоставления обратной связи:
- коммуникация с персональным менеджером или координатором по телефону или в чате
- официальный сайт «Моторики»;
- аккаунты Компании в социальных сетях.

«Моторика» связывается с пациентами каждые три месяца в первый год пользования протезом и каждые полгода в дальнейшем. Любая обратная связь относительно качества продукции фиксируется в системе и передается в работу персональным менеджерам.

Удовлетворенность пользователей отслеживается отдельно для каждого типа изделий, в том числе в зависимости от срока эксплуатации. Также учитывается сегмент пользователей (дети и взрослые) в каждой стране присутствия.

Критерии удовлетворенности:
- насколько пользователь доволен своим ТСР на момент опроса;
- насколько пользователь доволен качеством сопутствующего сервиса;
- степень удовлетворенности работой протезиста после оказания услуги протезирования;
- насколько пользователь доволен качеством обслуживания инструктора ЛФК после оказания услуги протезирования.

Помимо этого, «Моторика» проводит регулярные опросы пациентов на предмет наличия фантомных болей, замечаний к изделию, а также касательно степени удобства и комфорта культеприемной гильзы (актуально для протезов верхних и нижних конечностей).

91%

удовлетворенность пользователей продукцией «Моторики» на конец 2025 года

98%

удовлетворенность качеством сервиса на конец 2025 года

Для целей внутреннего исследования предполагается, что пользователь удовлетворен качеством изделия, если он ставит оценку не ниже семи баллов по десятибалльной шкале. По результатам новых опросов, 100% пользователей оказались удовлетворены качеством работы протезистов и инструкторов ЛФК «Моторики», причем менее 1% пользователей поставили оценку ниже 10 баллов.

События после отчетной даты

В 2026 году мы провели комплексный бизнес-анализ пользовательского опыта в сфере протезирования верхних конечностей, разработали стратегические рекомендации и приступили к трансформации пользовательского опыта.

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

«Моторика» осознает свою ответственность за минимизацию воздействия на окружающую среду и стремится к повышению экологической устойчивости своей деятельности.

Операционные процессы Компании связаны с потреблением природных ресурсов, и мы прилагаем усилия для рационального их использования и снижения экологического следа. В процессе производства мы используем электрическую энергию. В офисных пространствах также используются электричество и тепло в холодное время года.

Мы стремимся снижать энергопотребление за счет оптимизации технологических процессов производства и внедрения современного оборудования.

Поскольку водопотребление в процессе производства продукции «Моторики» отсутствует и вода используется для хозяйственно-бытовых нужд Компании, объем забираемой воды практически равен объему водоотведения.

Деятельность Компании связана с образованием хозяйственно-бытовых и производственных отходов. Большая часть из них образуется на площадке ОЭЗ «Технополис Москва» и в ООО «Завод специального оборудования». В 2025 году общая сумма образованных отходов составила 109 т. Большую часть из них составляют отходы IV класса опасности.

«Моторика» соблюдает нормативы и требования законодательства в области охраны окружающей среды и учитывает их при построении и развитии производственных процессов.

Хотя на данный момент систематизированная программа по охране окружающей среды еще не разработана, «Моторика» осознает важность этого направления и в перспективе намерена внедрять более структурированные экологические подходы и инициативы.

Данные по потреблению ресурсов приведены для трех площадок Компании: ООО «Завод специального оборудования», ОЭЗ «Технополис Москва» и Сколково.

1 111,8
МВт • ч
потребление электрической энергии в 2025 году

259,4
Гкал
потребление тепловой энергии в 2025 году

1 047,6
куб. м
водоотведение в 2025 году[1]



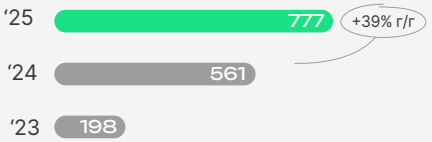
18,9
куб. м
водопотребление в 2025 году[2]

[1] В ОЭЗ «Технополис Москва» и Сколково.
[2] В ООО «Завод специального оборудования».

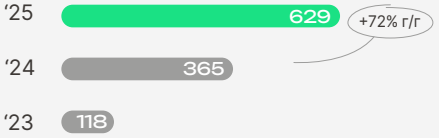
НАШИ СОТРУДНИКИ

Сотрудники «Моторики» — наша ключевая движущая сила. Мы объединяем специалистов узкого и широкого профилей в самых разных областях и создаем команду, в которой каждый чувствует свою ценность и вклад в социально значимую миссию.

Численность персонала на конец года, человек



Среднесписочная численность персонала, человек



В «Моторике» работают семь сотрудников с ограниченными возможностями здоровья.

В 2025 году команда «Моторики»[1] выросла более чем на треть, и общая численность сотрудников на 31 декабря 2025 года в Группе составила 777 человек. Основной причиной увеличения численности сотрудников стало включение в состав Группы ООО «Завод специального оборудования» — производителя кресел-колясок.

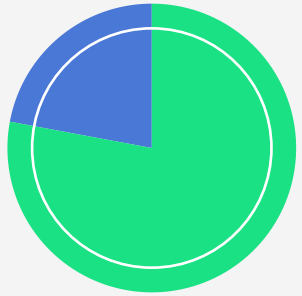
При подборе персонала мы руководствуемся профессиональными компетенциями кандидатов, а также их соответствием ценностям и целям «Моторики». Возраст и иные личные характеристики не учитываются при принятии решений. В нашей команде молодые специалисты и более опытные сотрудники работают вместе и дополняют друг друга, что помогает находить креативные решения и наилучшие способы их реализации.

«Моторика» создает равные возможности для обучения и карьерного развития всех сотрудников. Доля женщин в общей структуре персонала постепенно растет и в 2025 году составила 40,2%, их доля в численности Менеджмента находится на аналогичном уровне — 37,4%.

Структура персонала в разбивке по полу, %

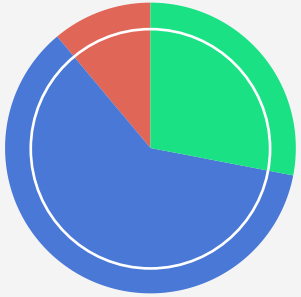


Структура персонала по юридическим лицам, %



78 Компании «Моторики»
22 ООО «ЗСО»

Структура персонала в разбивке по возрасту, %



28 18–29 лет
61 30–50 лет
11 51 год и старше

777 человек
численность персонала на конец года

629 человек
среднесписочная численность персонала в 2025 году

>110 человек
в команде R&D

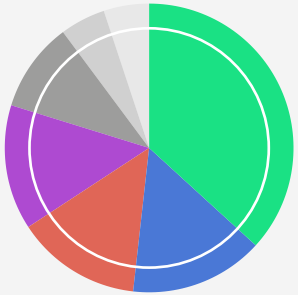
78
протезистов и медицинских сотрудников в «Моторике ОРТО»

[1] Данные по персоналу приводятся для всей Группы, включая ООО «Завод специального оборудования», если не указано иное.

Бизнес-модель Компании основана на разработке и производстве высокотехнологичной инновационной продукции, поэтому мы делаем особый упор на отбор и привлечение кандидатов со специализированными навыками в протезировании, разработке технических средств реабилитации, нейротехнологиях и других интеллектуальных сферах.

В 2025 году, как и многие другие российские компании, мы столкнулись с нехваткой персонала, особенно обладающего узкоспециализированными навыками, такими как протезирование. Для решения этого вызова мы выстроили эффективную систему подбора и удержания персонала, создали привлекательные конкурентоспособные условия для сотрудников таких специальностей и развивали программы обучения и профессиональной подготовки.

Структура персонала Группы в разбивке по функциям, %



37	Производство и технический контроль
15	Научно-исследовательская деятельность и инновации
14	Административно-управленческий персонал
14	Коммерция и маркетинг
10	Протезирование и функциональная адаптация
5	Клиентский сервис
5	Финансово-экономическая функция

КОЛЛЕДЖ ДОБРЫХ ДЕЛ

Партнерство с профильными учебными заведениями

В 2025 году «Моторика» запустила партнерскую программу с Московским колледжем социальных профессий им. Е. И. Холостовой. Талантливые студенты колледжа прошли 11 собеседований в московский отдел протезирования в качестве помощников инженеров-протезистов.

В результате трое выпускников получили предложения о работе и успешно присоединились к команде «Моторики». Все трое новых сотрудников уже завершили испытательный срок, а один из них перешел на более высокую должность.

→ *Подробнее о профессиональной подготовке протезистов на* ***с. 29***

Показатель текучести персонала в Компании остался на уровне 2024 года, при этом нам удалось значительно снизить текучесть в ООО «Завод специального оборудования». К 2028 году мы планируем уменьшить текучесть по всем активам Группы до 15% за счет работы по нескольким направлениям:

- повышение привлекательности «Моторики» как работодателя и HR-бренда;
- создание годовой оценки, кадрового резерва, пересмотр КПЭ и индивидуальных планов развития;
- создание карьерных треков с возможностью горизонтального и вертикального роста;
- развитие корпоративного университета;
- эффективная программа стажировок.

МОТИВАЦИЯ И ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

Для «Моторики» важно создать здоровую атмосферу, в которой каждый сотрудник может быть продуктивным, креативным и вовлеченным. Поэтому особую роль в общей системе управления персоналом играет корпоративная культура Компании. Ее основы закреплены в Кодексе этики и делового поведения.

«Моторика» поддерживает принцип уважения прав человека и стремится создать этичную рабочую атмосферу для всех своих сотрудников. Мы ожидаем, что каждый человек в коллективе осознает свою роль и ответственность в формировании комфортной и безопасной среды и относится к коллегам с уважением, доброжелательностью и терпимостью. В нашей Компании не допускаются никакие формы оскорблений, унижений, использования ненормативной лексики или физического насилия, включая сексуальные домогательства.

Взаимодействие руководства с сотрудниками

«Моторика» каждый месяц проводит встречи All-Hands Meetings, на которых Менеджмент знакомит сотрудников с ключевыми новостями и обновлениями по всем направлениям деятельности Компании. Также раз в год проводится Town Hall, большое мероприятие в гибридном формате с синхронным переводом на английский язык.

В 2025 году в программу мероприятий была добавлена рубрика «Разговор с командой», где Генеральный директор напрямую отвечает на вопросы сотрудников, в том числе на острые и неудобные. На первой такой дискуссии мы обсудили комментарии, собранные в ходе опроса по уровню соответствия корпоративным ценностям.

«Моторика» вошла в рейтинг лучших работодателей России по версии Forbes

Компания получила серебро в отрасли «Наука», а по ключевому показателю «Сотрудники и общество» получила золотой статус благодаря высокому уровню корпоративной культуры и социальной ответственности.

Forbes

Мы выстраиваем открытые и доверительные отношения с каждым сотрудником, обеспечиваем достойную заработную плату и предоставляем социальный пакет, а также строго соблюдаем нормы трудового законодательства Российской Федерации.

«Моторика» не приемлет любые формы детского и подневольного труда и не допускает их как внутри Группы, так и среди подрядчиков и контрагентов.



78%

вовлеченность сотрудников в 2025 году (целевое значение — 75%)

>18 млн руб.

затраты на программы социальной поддержки персонала в 2025 году

91%

уровень соответствия декларируемым ценностям

Сотрудникам «Моторики» доступны программы дополнительного медицинского страхования, материальная помощь в различных жизненных ситуациях и социальный пакет, включая 50%-ю компенсацию спорта и компенсацию питания для производственного персонала.

В 2025 году прошел опрос вовлеченности и лояльности сотрудников по методике платформы Jinn. Оценка отражает:

- вовлеченность и ее драйверы, в том числе понимание целей, признание достижений, качество обратной связи и др.;
- готовность сотрудников рекомендовать компанию;
- отношение к непосредственному руководителю;
- риски выгорания;
- вероятность удержания в компании на горизонте трех лет;
- удовлетворенность условиями труда.

ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ

Непрерывное развитие компетенций сотрудников и команд — неотъемлемая часть корпоративной культуры «Моторики», которая помогает нам достигать стратегических целей и создавать внутренний кадровый резерв.

Мы разрабатываем командные и индивидуальные планы развития для усиления управленческих навыков руководства, профильных компетенций каждого подразделения, улучшения гибких навыков команд и поддержки корпоративной культуры и ценностей. Все обучающие программы в рамках индивидуальных и командных планов развития бесплатны для сотрудников. При необходимости Компания компенсирует затраты на внешнее обучение.

Сотрудникам доступны различные форматы развития, включая очные и онлайн-тренинги, семинары, практикумы, внутреннее и внешнее обучение с экспертами в различных областях, коучинг, обучение на автоматизированной образовательной платформе, корпоративную библиотеку.

Программы обучения

Лекторий

Формат внутреннего обучения «Моторики», который включает в себя вебинары, очные практические встречи и рекомендации по литературе. В 2025 году в лектории прошли серии семинаров по информационной безопасности и корпоративной этике.

Школа лидеров

Формат с упором на обучение руководящих кадров. В 2025 году прошло восемь программ по темам планирования, конфликтологии, управления проектами и другим, а также более узкоспециализированное внешнее обучение в РАНХиГС, ВШЭ и Яндекс-Практикуме.

Профильное обучение

Для сотрудников со специфичными рабочими задачами мы организуем профильное очное и онлайн-обучение с внешними экспертами.

Также в 2025 году мы организовали более десяти развивающих мероприятий для сотрудников в формате онлайн-вебинаров по темам, касающимся внутренних процессов и операционной деятельности «Моторики».

Корпоративный университет

Формат внутреннего обучения для сотрудников и руководителей по различным темам, от командообразования до лидерства.

5 млн руб.

инвестиции в обучение сотрудников в 2025 году

>585 человек

прошли функциональное обучение по различным направлениям деятельности Компании

>135 человек

прошли специальное профильное обучение

70 часов

среднее количество обучающих часов на одного сотрудника в 2025 году

27%

руководителей получили внутреннее повышение в течение года

Адаптация сотрудников

При выходе на работу для каждого нового сотрудника составляется план адаптации, где указываются цели и ожидания на первые три месяца работы.

Welcome-тренинги

На тренингах команда HR рассказывает о Компании, стратегии, ее структуре, ценностях, корпоративной культуре, ключевых бизнес-процессах. Также проводятся экскурсия по офису и знакомство с коллегами.

Встречи с руководителями

Новые члены команды и руководители регулярно проводят встречи один на один для выравнивания ожиданий от работы и оперативного решения вопросов.

Культура менторов и наставничества

У каждого новичка с первого дня работы появляется опытный коллега-наставник, который помогает в социальной и психологической адаптации, знакомит с коллективом и правилами Компании.

Подобный план действует и для опытных сотрудников при переходе на новую должность или в соответствии с индивидуальным планом развития.

Онлайн-программа адаптации

На внутренней обучающей платформе «Моторики» создан адаптационный трек развития, в который включены разделы о миссии, ценностях, команде, продуктах, стратегии и целях Компании. Программа кастомизирована под каждую конкретную позицию и может отличаться по содержанию в зависимости от функции. Каждый новичок может проходить данное обучение онлайн в удобное время с любого устройства.

В 2025 году мы оптимизировали процесс адаптации сотрудников, сделали его более удобным как для новичков, так и для сотрудников HR-подразделения.

- Процесс оформления новых сотрудников теперь автоматизирован через 1С-ЗУП. Эта система позволяет предоставлять ИТ-доступы в первый рабочий день и минимизировать задержки.
- Все задачи, которые новички получают на испытательном сроке, автоматизированы в CRM «Битрикс» для объективной оценки прогресса. Помимо этого, подключение к системе автоматически позволяет предоставить сотруднику доступ к корпоративным льготам.
- Обновлены обучающие программы, и выработан единый корпоративный стиль коммуникаций с новыми сотрудниками.



Оценка персонала

Оценка персонала в «Моторике» проходит один раз в год. Система выстроена на основе оценки продуктивности сотрудников и соответствий ценностям Компании.

В начале года каждый сотрудник утверждает со своим непосредственным руководителем перечень годовых целей. Оценка продуктивности проводится относительно достижения этих целевых показателей и влияет на повышение заработных плат.

>90%

новых сотрудников успешно проходят адаптацию и дают высокую оценку скорости и качеству вхождения в должность

100%

сотрудников,

прошедших испытательный срок, охвачены системой оценки персонала

ОХРАНА И БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА

Операционные процессы в «Моторике» в целом характеризуются низким уровнем профессиональных рисков, однако Компания последовательно развивает культуру безопасности в офисах, медицинских центрах и на производственных площадках.

Мы постоянно работаем над улучшением условий труда, предупреждением травматизма и профзаболеваний, а также снижением или недопущением роста профессиональных рисков. В Компании внедрена современная система управления охраной труда (СУОТ), направленная на сохранение здоровья сотрудников и обеспечение безопасного производства. Система соответствует требованиям законодательства и лучшим практикам, включает в себя идентификацию и оценку рисков, профилактические мероприятия, обучение персонала, регулярный мониторинг эффективности и определяет общий подход к охране труда, распределение ответственности и ключевые процессы.

Для профилактики производственного травматизма и профессиональных заболеваний в Компании организован комплекс мероприятий, в том числе:

- обучение безопасным методам и приемам выполнения работ и навыкам оказания первой помощи, проверка знаний требований охраны труда;
- проведение специальной оценки условий труда и оценка профессиональных рисков;
- обязательные предварительные, периодические медицинские осмотры и психиатрические освидетельствования;
- информирование сотрудников об условиях труда на рабочих местах, уровнях рисков, гарантиях и компенсациях;
- контроль соблюдения режима труда и отдыха;
- расследование и учет микротравм;
- обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- обеспечение сотрудников СИЗ;



- контроль безопасности при эксплуатации оборудования и применении инструментов;
- планирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда, оценка их эффективности;
- управление документацией СУОТ.

LTIFR[1] (коэффициент частоты травм с потерей трудоспособности)

‘25	0,8
‘24	0
‘23	0

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество травм увеличилось с нуля до одного случая. Инцидент произошел вследствие неосторожности сотрудника головного офиса во время рабочего дня, которая привела к легкой травме. Системных недостатков на этапе анализа не выявлено. Проведены корректирующие мероприятия.

В соответствии с законодательными требованиями сотрудники Компании проходят обязательное обучение по охране труда и производственной безопасности в онлайн- и офлайн-форматах. Все сотрудники «Моторики» проходят вводный и периодические инструктажи, для отдельных категорий предусмотрены стажировка на рабочем месте, обучение оказанию первой помощи, применению СИЗ и безопасным методам выполнения работ.

[1] От англ. Lost Time Injury Frequency Rate — коэффициент частоты травм с потерей трудоспособности, показывающий количество производственных травм, приведших к пропуску рабочих дней, на 1 млн отработанных человеко-часов.

648
сотрудников
прошли обучение по оказанию первой помощи пострадавшим

710
сотрудников
прошли обучение использованию средств индивидуальной защиты (СИЗ)

152
сотрудника
прошли обучение безопасным методам и приемам выполнения работ

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Человеколюбие остается одним из ключевых принципов, на которых мы строим свою работу. Каждый день «Моторика» следует идее о том, что в основе любого решения лежит помощь конкретному человеку и расширение его возможностей.

>30

благотворительных фондов-партнеров

>135 млн руб.

привлечено при помощи благотворительных фондов в 2025 году

192 человека

получили ТСР по благотворительным программам в 2025 году

Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 7 апреля 2008 года № 240, каждый гражданин России может воспользоваться правом на бесплатное предоставление технических средств реабилитации. Но все еще бывают ситуации, когда пациентам трудно приобрести устройства, соответствующие их активности, возрасту и условиям проживания. С такими проблемами сталкиваются:

- дети и взрослые, проживающие в России, но не имеющие российского гражданства;
- жители государств СНГ, где компенсируется только установка косметических протезов, а тяговые или бионические нужно приобретать за свой счет;
- жители отдаленных регионов, где не хватает медицинских специалистов — из-за этого трудно получить справку об инвалидности и документы для обращения за ТСР;
- дети, столкнувшиеся с недостатком поддержки в программе реабилитации, — им редко рекомендуют бионические протезы, не учитывая их потребностей в активном движении;
- пользователи, в чьих программах функциональной реабилитации указаны ТСР, которые им больше не подходят, а до новой комиссии еще много времени.

Отсутствие подходящих протезов или кресел-колясок мешает детям и взрослым получить необходимую помощь, пройти обучение и самореализоваться, при этом самостоятельная покупка ТСР доступна немногим.

Чтобы помочь таким пациентам, «Моторика» сотрудничает более чем с 30 благотворительными фондами, включая благотворительный фонд «Забота о детях», «Помощь», «Алеша», «Клуб Ангелов», «Клуб добряков», благотворительный фонд «Бирюзовый», фонд «Все Все Вместе», Фонд помощи детям и др.

Фонды открывают для подопечного сбор, присоединиться к которому может любой желающий. На собранные средства приобретается подходящий протез верхних или нижних конечностей, кресло-коляска или нейростимулятор. В 2025 году также стала возможна финансовая поддержка остеоинтеграции через благотворительный фонд «Алеша».

Помимо фондов, мы сотрудничаем с социально ответственными компаниями и отдельными меценатами, которые вносят свой вклад в поддержку людей с ограниченными возможностями здоровья.

Результаты 2025 года:

- 162 пользователя, в том числе дети, подростки, взрослые и пожилые люди, получили функциональные протезы рук и ног;
- 28 детей и взрослых получили новые коляски и электроприставки;
- двум малышам установили нейростимуляторы.

Трое детей получили инвалидные коляски производства «Моторики» за счет благотворительного фонда помощи детям им. Е. М. Примакова

ТСР на новых территориях России получили Злата, страдающая ДЦП, Богдан и Захар с тяжелыми пороками развития ЦНС и микроцефалией. «Моторика» и фонд им. Е. М. Примакова помогли их родителям получить коляски бесплатно и гораздо оперативнее, чем это получилось бы сделать через государственные программы.



КИБАТЛЕТИКА — СПОРТ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Для «Моторики» кибатлетика — это инструмент развития всей экосистемы ассистивных технологий. Через спортивные проекты Компания работает сразу в нескольких направлениях: помогает людям с ампутациями и другими ограничениями здоровья осваивать высокотехнологичные средства реабилитации, формирует сообщество пользователей, повышает видимость инклюзивного спорта и одновременно создает среду, в которой ассистивные решения проходят проверку в реальных сценариях использования.

В течение года были проведены пять крупных соревнований:

- Кубок чемпионов по легкой атлетике «Кибатлетика» для людей с ограниченными возможностями здоровья в Москве;
- соревнования по кибатлетике в честь Дня города Ярославля — 2025 для пилотов протезов голени и бедра;
- чемпионат России по кибатлетике — 2025;
- III Открытый чемпионат Москвы;
- соревнования по кибатлетике в рамках VII Фестиваля боевых искусств и силовых видов спорта в честь великого князя Дмитрия Донского в Суздале.

В мероприятиях участвовали представители десятков регионов, а крупнейшие турниры собирали сотни заявок, десятки дисциплин и широкую аудиторию посетителей. На чемпионате в Москве участники демонстрировали возможности протезов, экзоскелетов, нейроинтерфейсов и электроколясок. Выставка объединила более 80 отечественных решений для людей с особенностями здоровья.

Отдельное значение направление имеет для работы с ветеранами боевых действий. Реабилитационный проект «Кибатлетика», который с 2023 года реализуется совместно с фондом «Защитники Отечества», РГСУ и Фондом президентских грантов, в 2025 году охватил 244 ветеранов. Участники программы затем выступили на чемпионатах России по кибатлетике.

События после отчетной даты

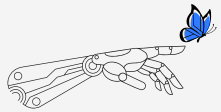
28 января 2026 года Министерство юстиции Российской Федерации зарегистрировало Межрегиональную спортивную общественную организацию «Федерация кибатлетики», целью которой станет масштабирование спортивных состязаний для пользователей ТСР по всей России и за ее пределами.

«Моторика» выступает одним из партнеров организации. Председатель Совета директоров Компании Андрей Давидюк назначен на роль Президента Федерации кибатлетики.

→ *Официальный сайт Федерации кибатлетики*



События после отчетной даты



МОТОРИКА ДОБРА

10 февраля 2026 года Компания зарегистрировала собственный благотворительный фонд «МОТОРИКА ДОБРА». Его цель — помогать детям и взрослым с особенностями здоровья получать современные решения в протезировании, нейростимуляции и остеоинтеграции, а также поддержку в реабилитации и функциональной адаптации.

Особенность фонда — в широте его деятельности. Мы сочетаем адресную помощь людям и закупаем технические средства реабилитации, реализуем просветительские проекты и содействуем обучению и трудоустройству, а также создаем партнерские программы с бизнесом и обществом.

Ключевые программы фонда:

- **«Технологии для жизни»** Помощь людям с инвалидностью по всей России: от предоставления технических средств реабилитации до поддержки в реабилитации;
- **«Технологии развития»** Содействие в реабилитации и возвращении к активной жизни жителей регионов, где доступ к современным технологиям ограничен.

→ Официальный сайт фонда

ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

«Моторика» руководствуется лучшими практиками управления бизнесом, формирует открытую и этичную корпоративную культуру, стремится поддерживать конструктивные и доверительные отношения со всеми стейкхолдерами.

В начале 2025 года в Компании был утвержден Кодекс делового поведения и корпоративной этики, требования которого обязательны для выполнения всеми сотрудниками во всех компаниях Группы, включая зарубежные активы. Кодекс является частью общеобязательных Правил внутреннего трудового распорядка, закрепляет ключевые этические принципы ведения бизнеса и формирует у сотрудников единые стандарты делового поведения.

Кодекс закрепляет семь основополагающих этических принципов «Моторики»:
- добросовестная конкуренция;
- соблюдение правил торговли;
- требования к качеству;
- нетерпимость к коррупции;
- противодействие легализации отмывания денег;
- достоверность данных;
- охрана окружающей среды.

В марте отчетного года «Моторика» провела для всех своих сотрудников тренинг по применению Кодекса в работе. Ознакомление с ним включено в состав приветственного тренинга для новых сотрудников.

Принципы делового поведения «Моторики»
- Внедрение единых стандартов работы для всех сотрудников независимо от должности и места работы
- Укрепление доверия заинтересованных сторон к деятельности Компании
- Минимизация рисков, связанных с нарушениями законодательства и корпоративной этики
- Устойчивое развитие Компании и повышение конкурентоспособности

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ

«Моторика» придерживается принципа нулевой терпимости к любым проявлениям коррупции на всех уровнях деятельности и предъявляет высокие требования к партнерам и контрагентам.

Ключевые документы:
- Антикоррупционная политика;
- Регламент о порядке ведения договорной работы;
- Регламент ведения электронного документооборота в сфере трудовых отношений;
- Положение об антимонопольной политике.

Компания обеспечивает ознакомление персонала с внутренними документами в области противодействия коррупции и проводит обязательные антикоррупционные тренинги для тех сотрудников, чья деятельность связана с расходованием средств: отделов закупок, маркетинга, продаж, строительства и административно-хозяйственного отдела.

Партнеры и контрагенты Компании проходят проверку на предмет должной осмотрительности и отсутствия коррупционных нарушений.

Процесс проверки включает в себя общий аудит бизнес-партнера, беседу с вовлеченными сотрудниками, проверку цифровой информации. По результатам оценки выдается заключение.

В 2025 году «Моторика» осуществила более десяти проверок бизнес-процессов на наличие коррупционных составляющих. Нарушений выявлено не было. Обращений, связанных с коррупционными нарушениями, в Компанию не поступало.

Предотвращение конфликта интересов

«Моторика» рассматривает конфликт интересов как ключевой фактор, лежащий в основе коррупционного поведения. В связи с этим предотвращению и урегулированию конфликтов интересов уделяется особое внимание. Соответствующие положения включены в Антикоррупционную политику Компании и рассматриваются на антикоррупционных тренингах. Поставщики и контрагенты проходят тщательную проверку на наличие возможных связей с сотрудниками Компании.

В 2025 году «Моторика» предотвратила пять случаев конфликта интересов, выяснив, что кандидаты на трудоустройство в Компанию имеют связи с другими профильными организациями.

25 сотрудников

прошли обучение в области противодействия коррупции в 2025 году

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА И ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ

«Моторика» принимает все необходимые меры для защиты инсайдерской информации, руководствуясь Федеральным законом от 27 июля 2010 года № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и иными применимыми законодательными нормами, а также внутренними документами:
- Условиями совершения операций с финансовыми инструментами ООО «МОТОРИКА» инсайдерами;
- Правилами внутреннего контроля ООО «МОТОРИКА» по предотвращению, выявлению и пресечению неправомерного использования инсайдерской информации и (или) манипулирования рынком;
- Порядком ведения списка инсайдеров;
- Перечнем информации, относящейся к инсайдерской информации.

Компания постоянно информирует сотрудников, имеющих доступ к инсайдерской информации, о требованиях применимого законодательства. В том числе эта информация размещена на корпоративном сайте.

Контакты для обращения по вопросам, связанным со статусом инсайдера, и при выявлении фактов нарушения порядка использования инсайдерской информации

Email: insiders@motorica.ru

Тел.: 8 (800) 494-39-06

Почтовый адрес: 121205, Российская Федерация, г. Москва, ИЦ «Сколково», Большой бульвар, д. 42, стр. 1, технопарк «Сколково», офис № 372.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК

В 2025 году «Моторика» сформировала целостный подход к управлению цепочками поставок. В структуре Департамента материально-технического обеспечения было создано новое подразделение по планированию продаж и операционной деятельности — Sales & Operations Planning (S&OP). Работа S&OP строится на применении методов скользящего сквозного планирования, что позволяет оперативно реагировать на изменения в планах продаж и улучшать оборачиваемость запасов.

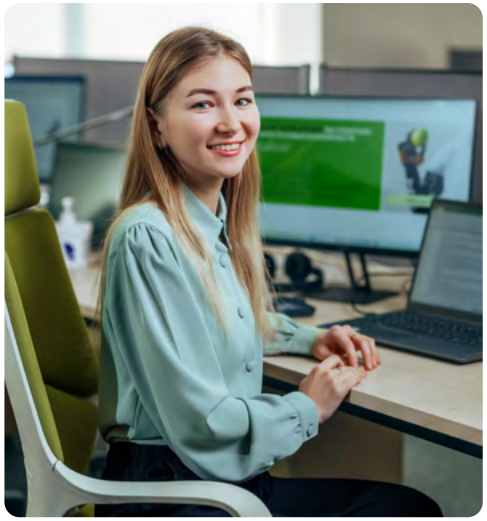
В 2025 году Компания актуализировала Закупочную политику и Положение о Закупочной комиссии, а также внедрила в свою деятельность ряд новых регламентов:

- стандарт организации СТО 7.4-001-2025 «Оценка и выбор поставщиков»;
- процедуру СМК «Аудит поставщика»;
- регламент «Квалификационная оценка новых поставщиков».

Применение ESG-критериев при выборе и оценке контрагентов становится для «Моторики» стандартом ведения ответственного бизнеса. Такой подход минимизирует риски, укрепляет репутацию и обеспечивает долгосрочную устойчивость цепочки поставок, что напрямую влияет на снижение репутационных, финансовых и операционных рисков.

Эти изменения направлены на формирование единых правил и требований к процессу закупок, повышение их эффективности и закрепление ответственности за результат.

При выборе и оценке поставщиков и подрядчиков «Моторика» учитывает такие критерии устойчивого развития, как наличие систем менеджмента качества (СМК) и собственной политики устойчивых закупок, прозрачность и раскрытие информации, подходы к управлению рисками и защите данных и пр.



На текущем этапе развития «Моторика» не имеет обязательств по закупкам у предприятий малого и среднего бизнеса. При этом в производстве протезов используется от 85 до 100% компонентов локального производства.

Уровень локализации определяется с учетом многих факторов, таких как надежность поставок, качество комплектующих, себестоимость, снижение геополитических рисков и др. На зарубежных площадках размещаются заказы на прецизионные микроприводы и электронные платы, созданные по конструкторской документации «Моторики».

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ И ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Обеспечение кибербезопасности и защита персональной информации пользователей протезов имеют для «Моторики» огромное значение. Компания принимает все доступные меры для предотвращения несанкционированного доступа либо утечки данных.

ИТ-сервисы Компании размещены в сертифицированном дата-центре. В офисе, расположенном в ОЭЗ «Технополис Москва», организована собственная локальная серверная, запущена базовая среда для разворачивания виртуальных серверов и переноса наиболее уязвимых данных и сервисов на локальные ресурсы. Локальные сети в арендованных офисах в «Сколково» объединены в виртуальную сеть с использованием аппаратного обеспечения Компании, что минимизирует возможность несанкционированного подключения.

Во всех офисах используется защищенная сеть Wi-Fi с внутренней авторизацией через корпоративную учетную запись. Гостевой доступ в интернет организован на отдельном оборудовании провайдера и не связан с сетями Компании.

На все персональное и серверное оборудование установлена активная антивирусная защита, ведутся постоянный мониторинг и обновление антивирусных баз, а также постоянный мониторинг состояния сервисов. Для фильтрации входящего и исходящего трафика используются межсетевые экраны российской разработки.

Для централизованного хранения информации о пользователях, компьютерах, сетевых устройствах и ресурсах Компании используется служба каталогов Active Directory, обеспечивающая безопасное централизованное управление доступом. Для критичных данных и сервисов предусмотрены централизованное резервное копирование и восстановление с политикой распределенного хранения.

В дальнейшем «Моторика» планирует наращивать технические мощности, обеспечивающие закрытость и защищенность информационного контура Компании. Так, сейчас рассматривается возможность внедрения двухфакторной аутентификации для доступа к внутренним системам. В 2026 году планируется провести аудит систем и процессов информационной безопасности, завершить выстраивание работы с персональными данными для всех контуров Группы и обеспечить максимально возможную защищенность от киберугроз.

Сотрудники Компании проходят регулярное обучение основам информационной безопасности и кибергигиене. Для этой цели разработан интерактивный видеотренинг, включающий в себя девять лекционных модулей, упражнения и финальное тестирование. В ходе тренинга сотрудники знакомятся как с теоретическими сценариями кибератак, так и с реальными кейсами.

>400 сотрудников

«Моторики» прошли обучение основам кибербезопасности в 2025 году

90% сервисов

«Моторики» размещены во внутреннем программно-аппаратном контуре, доступ к которому возможен только через внутренний шлюз VPN

«Моторика» эффективно управляет бизнесом, обеспечивает баланс интересов всех участников корпоративных отношений и прозрачно раскрывает информацию о своей деятельности для заинтересованных сторон.

100%
посещаемость заседаний Совета директоров

06 КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

67,3%
доля институциональных инвесторов

7
членов Совета директоров, 2 из них — независимые члены Совета директоров



«Группа Моторика» в своей деятельности стремится соответствовать лучшим практикам и стандартам корпоративного управления.

Стратегическая цель корпоративного управления «Группы Моторика» — это последовательное повышение акционерной стоимости.

Александр Галушка,
Корпоративный секретарь

ПРИНЦИПЫ И ПРАКТИКА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Корпоративное управление в Группе направлено на обеспечение прозрачности, качества принятия решений и баланса интересов всех заинтересованных сторон как основы устойчивого развития бизнеса.

Корпоративное управление в «Моторике» — это система принципов, норм и правил, в соответствии с которыми регулируются взаимоотношения акционеров, членов Совета директоров, исполнительных органов и иных заинтересованных лиц.

Процедуры корпоративного управления закреплены Уставом[1]. Высшим органом управления Компании является Общее собрание акционеров. Ему подотчетен Совет директоров, избираемый Общим собранием акционеров, который отвечает за общее руководство деятельностью Компании. Текущей деятельностью руководит Генеральный директор.

Стратегическая цель корпоративного управления Группы — последовательное повышение акционерной стоимости.

Принципы корпоративного управления Группы компаний «Моторика»

Защита прав акционеров
→ Гарантируем равное отношение ко всем владельцам акций, в том числе миноритарным.

Справедливость
→ Обеспечиваем баланс интересов всех участников корпоративных отношений, не допускаем дискриминацию или злоупотребление положением.

Прозрачность
→ Обеспечиваем открытый и своевременный доступ к информации о деятельности Компании для всех заинтересованных сторон.

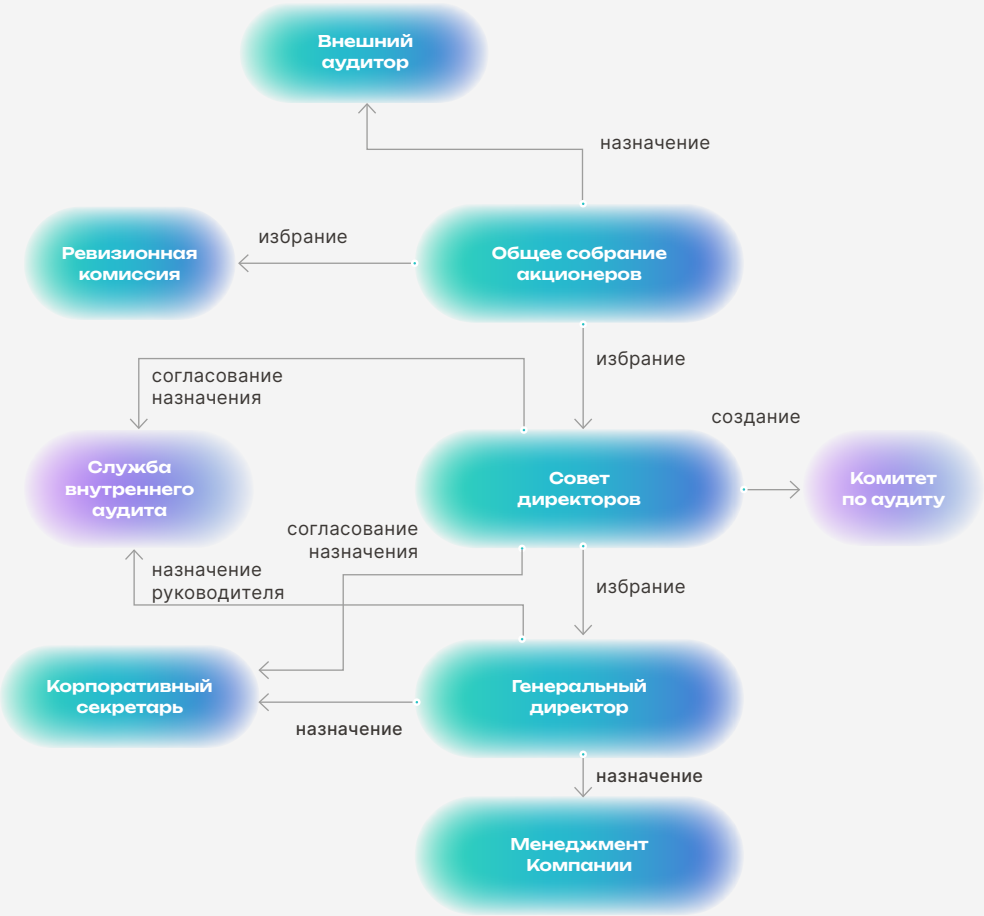
Независимость
→ Обеспечиваем независимость органов управления и контроля для объективной оценки финансово-хозяйственной деятельности Группы.

Разделение полномочий
→ Четко распределяем ответственность между органами управления.

Подотчетность и ответственность
→ Исполнительные органы добросовестно руководят текущей деятельностью и подотчетны Совету директоров и акционерам, несут ответственность за свои решения и их последствия.

Социальная ответственность
→ Соблюдаем высокие стандарты социальной ответственности.

Система корпоративного управления МК АО «Группа Моторика»



Планируется сформировать в 2026 году

[1] Утвержден решением Общего собрания участников МК ООО «Хомо Ауктус» от 17 июля 2025 года, протокол № 3.

СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

«Моторика» стремится соответствовать лучшим практикам и стандартам корпоративного управления. Ключевое событие 2025 года — преобразование МК ООО «Хомо Ауктус» 19 ноября 2025 года в Международную Компанию акционерное общество «Группа Моторика» (МК АО «Группа Моторика»)[1], которая стала новой холдинговой компанией Группы. Реструктуризация и общее развитие системы корпоративного управления повлекли следующие изменения в 2025 году:

- выстроена единая система корпоративного управления на уровне Группы, включая развитие органов управления и актуализацию учредительных документов дочерних обществ;
- сформированы органы управления, введены независимые директора в состав Совета директоров и должность Корпоративного секретаря, утвержден регистратор;
- разработана и частично утверждена ключевая нормативная база корпоративного управления, включая документы, регулирующие деятельность органов управления, дивидендную и опционную политику, управление рисками, внутренний аудит и инсайдерскую информацию;
- начата институционализация функций внутреннего аудита и комитетов при Совете директоров;
- обеспечено проведение внешнего аудита по ключевым обществам Группы, включая зарубежные активы.

В 2026 году «Моторика» планирует дальше совершенствовать корпоративное управление, в частности:

- продолжать внедрение принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления, включая независимую оценку качества системы корпоративного управления;
- цифровизировать и стандартизировать корпоративные процедуры, развивать электронные формы взаимодействия органов управления;
- развивать практики вознаграждения и долгосрочной мотивации, включая внедрение программ долгосрочной мотивации, а также страхование ответственности членов органов управления;
- завершить формирование нормативной базы корпоративного управления, утвердить ключевые внутренние документы;
- развивать систему корпоративного управления на уровне Группы, включая актуализацию учредительных документов дочерних обществ;
- сформировать и запустить работу Комитета по аудиту при Совете директоров, а также функции внутреннего аудита.

В 2025 году Компания перешла к модели корпоративного управления, которая позволяет более эффективно взаимодействовать с рынком капитала и защищать права акционеров.

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

На 31 декабря 2025 года в Группу входили следующие юридические лица: МК АО «Группа Моторика», ООО «МОТОРИКА», ООО «ИЦ МОТОРИКА», ООО «МОТОРИКА ОРТО», ООО «МОТОРИКА НЕМО», ООО «Завод специального оборудования», АНОО ВО «Университет медицинской кибернетики» и Motorica India Private Limited.

В результате преобразования МК ООО «Хомо Ауктус» в МК АО «Группа Моторика» размер уставного капитала был сохранен и по состоянию на 31 декабря 2025 года составил 209 844,84 руб. Уставный капитал разделен на 104 922 420 обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,002 руб. каждая.

В состав акционеров входят инвесторы «Моторики» — семь крупных институциональных инвесторов и фондов, а также пять физических лиц — два основателя и три бизнес-ангела Компании.

Структура уставного капитала МК АО «Группа Моторика» на 31 декабря 2025 года[2], %



67,3	Институциональные инвесторы
32,7	Физические лица

События после отчетной даты

10 февраля 2026 года был зарегистрирован и вошел в состав Группы БФ «МОТОРИКА ДОБРА».

31 марта 2026 года была создана техническая дочерняя компания ООО «Оператор ПДМ», которая будет использоваться в качестве администратора опционной программы сотрудников.

В 2026 году Группа планирует утвердить долгосрочную программу мотивации менеджмента.

[1] Англ. International Joint Stock Company "Motorica Group" (IJSC Motorica Group).
[2] В результате округлений сумма составляющих может быть не равна 100%.

ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ

ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ

В 2025 году в связи с реорганизацией Компании высшим органом управления МК АО «Группа Моторика» стало Общее собрание акционеров. Орган действует в соответствии с российским законодательством и внутренним Уставом.

Общее собрание акционеров наделено следующими полномочиями:

- внесение изменений и дополнений в Устав, включая его утверждение в новой редакции;
- реорганизация и ликвидация Компании;
- изменение уставного капитала, включая размещение дополнительных акций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- принятие решений о размещении, обращении и листинге ценных бумаг Компании;
- одобрение и утверждение любых изменений в обычной хозяйственной деятельности Группы;
- определение количественного состава Совета директоров, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, а также определение размера вознаграждений и компенсаций членам Совета директоров;
- утверждение годовых отчетов и годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, распределение прибыли и убытков, включая принятие решений о выплате дивидендов;
- одобрение крупных сделок и сделок с заинтересованностью в случаях, предусмотренных законодательством и Уставом;
- назначение аудитора и определение размера оплаты его услуг;
- утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов управления Компании, в пределах компетенции Общего собрания акционеров;
- принятие решений об участии Компании в других организациях, а также о приобретении и отчуждении долей (акций) в иных юридических лицах в случаях, предусмотренных Уставом;
- решение иных вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров действующим законодательством и Уставом.

В отчетном году заседания Общего собрания акционеров МК АО «Группа Моторика» не проводились, так как Общество было реорганизовано в акционерное 19 ноября 2025 года.

В 2025 году МК ООО «Хомо Ауктус»[1] провела три общих собрания участников Общества, на которых были приняты следующие основные решения:

- согласование Уставов дочерних обществ в новых редакциях;
- утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских отчетностей Общества и дочерних обществ за 2024 год;
- избрание членов Совета директоров Общества;
- утверждение размера вознаграждения членам Совета директоров в период исполнения ими своих обязанностей в 2025 году;
- избрание наблюдателей в Совет директоров Общества;
- реорганизация Общества путем преобразования в акционерное общество — Международную Компанию акционерное общество «Группа Моторика»;
- решение о порядке и условиях преобразования Общества;
- решение о порядке обмена долей участников Общества на акции Международной Компании акционерного общества «Группа Моторика»;
- утверждение Устава, создаваемого в результате преобразования юридического лица;
- утверждение держателя реестра владельцев ценных бумаг (Регистратора).

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Совет директоров играет ключевую роль в стратегическом управлении Компанией, определении ее приоритетов и обеспечении долгосрочного устойчивого роста. Деятельность Совета директоров направлена на защиту интересов акционеров, прозрачность процессов управления и соблюдение лучших корпоративных практик.

К компетенции Совета директоров относятся:

- определение приоритетных направлений деятельности Компании;
- утверждение бизнес-плана и бюджета, а также изменений к ним;
- назначение и досрочное прекращение полномочий Генерального директора;
- формирование комитетов при Совете директоров, определение их состава и полномочий, назначение и прекращение полномочий их членов;
- утверждение и изменение внутренних документов Компании, за исключением отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров и исполнительных органов;
- избрание Председателя и заместителя Председателя Совета директоров;
- принятие решений о создании и закрытии филиалов и представительств Компании;
- утверждение регистратора и условий договора с ним;
- определение размера оплаты услуг аудитора;
- принятие решений об участии Компании в других организациях (за исключением случаев, отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров);
- одобрение заключения крупных сделок и сделок по распоряжению интеллектуальной собственностью Группы.

[1] Было реорганизовано путем преобразования в акционерное общество МК АО «Группа Моторика».

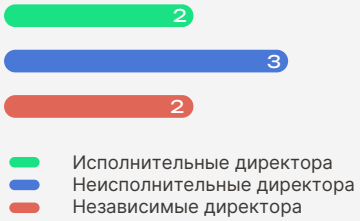
Состав и структура Совета директоров

Совет директоров — постоянно действующий коллегиальный орган управления, который отвечает за общее стратегическое руководство деятельностью Общества, контроль работы исполнительных органов, а также за выполнение других задач, предусмотренных законодательством и Уставом Общества.

Действующий на 31 декабря 2025 года состав включает в себя семь членов Совета директоров, двое из которых являются независимыми директорами. Также избраны Председатель и заместитель Председателя Совета директоров.

В состав Совета директоров входят специалисты, обладающие необходимыми знаниями, навыками и опытом для принятия решений, входящих в их компетенцию, и эффективного выполнения возложенных на них функций.

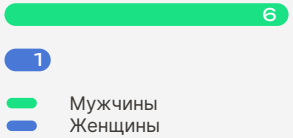
Структура Совета директоров, человек



Разбивка по возрасту, человек



Гендерный баланс, человек



Компетенции членов Совета директоров



7 членов
Совета директоров

2
независимых директора

Председатель Совета директоров

Председатель Совета директоров избирается из числа членов Совета директоров простым большинством голосов и может быть переизбран или освобожден от должности решением Совета директоров.

Председатель Совета директоров организует работу Совета директоров, включая формирование повестки дня и созыв заседаний, председательствует на заседаниях, обеспечивает эффективное взаимодействие членов Совета директоров между собой и с исполнительными органами Общества, координирует деятельность Совета директоров и контролирует исполнение принятых решений, а также обеспечивает соблюдение принципов корпоративного управления и представление Совета директоров во взаимоотношениях с акционерами и иными заинтересованными сторонами в пределах своей компетенции.

Председателем Совета директоров МК АО «Группа Моторика» является Давидюк Андрей Павлович.

Биография



Давидюк Андрей Павлович

Год рождения – 1974

Образование

- 1991–1996 годы. Военно-космическая академия им. А. Ф. Можайского. Специальность — «системы управления космическими аппаратами»
- 2009–2011 годы. Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет. Специальность — «экономика на предприятии строительства»
- 2016 год. Московская школа управления «Сколково», программа «Стартап Академия»
- 2024 год. Академия профессионального роста, программа «Независимый директор»

Опыт работы за последние пять лет

- 2017 год — настоящее время. Председатель Правления Союза разработчиков и поставщиков технических средств реабилитации «Кибатлетика»
- 2022 год — настоящее время. Генеральный директор ООО «МОТОРИКА»
- 2023–2025 годы. Инженер-конструктор МИРЭА-Российский технологический университет
- 2023 год — настоящее время. Генеральный директор ООО «МОТОРИКА НЕМО»
- 2025 год — настоящее время. Член Совета директоров ООО «Завод специального оборудования»
- 2025 год — настоящее время. Заместитель генерального директора ООО «ИЦ МОТОРИКА»
- 2025 год — настоящее время. Член Совета директоров МК АО «Группа Моторика»
- 2025 год — настоящее время. Член Совета директоров БФ «МОТОРИКА ДОБРА»

Доля участия в уставном капитале Компании — 15,4484%.
Сделки с акциями Компании в течение 2025 года не совершались.

Избрание и преемственность

Подбор и назначение кандидатов для избрания в Совет директоров МК АО «Группа Моторика» осуществляются Общим собранием акционеров сроком до следующего годового Общего собрания акционеров и с учетом текущей потребности Общества. Члены Совета директоров избираются путем кумулятивного голосования и могут переизбираться неограниченное число раз.

Кандидатом в члены Совета директоров может быть лицо, достигшее совершеннолетия, имеющее высшее образование и не имеющее судимости. Дополнительные требования к кандидатам могут устанавливаться внутренними документами Общества.

В состав Совета директоров могут входить независимые директора. Критерии независимости определяются нормативными правовыми актами Банка России и правилами листинга организатора торгов. Помимо этого, независимый директор не должен быть связан с Обществом, его существенным акционером, контрагентом или конкурентом, а также государством или муниципальным образованием.

Чтобы повысить эффективность взаимодействия Совета директоров и Менеджмента в Обществе, помимо заседаний Совета директоров, проводятся регулярные рабочие встречи членов Совета директоров с Менеджментом, на которых рассматриваются результаты деятельности Общества и ключевые вопросы его развития. Данные встречи также способствуют эффективному введению новых членов Совета директоров в должность и обеспечению преемственности в работе органа. Общество планирует разработку и утверждение плана преемственности Совета директоров.

Деятельность Совета директоров

В 2025 году МК ООО «Хомо Ауктус»[1] провела 21 заседание Совета директоров Общества, на которых были приняты следующие основные решения:

- определение позиции при голосовании МК ООО «Хомо Ауктус» на общих собраниях участников (оформление решений единственного участника) ДЗО Общества по вопросам деятельности ДЗО Общества (избрание генеральных директоров, советов директоров, утверждение Уставов в новых редакциях, одобрение сделок (займы, банковские гарантии) и т. д.);
- одобрение крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность Общества и ДЗО Общества;
- утверждение консолидированного бюджета Общества и ДЗО Общества на 2025 год;
- утверждение Опционной политики Общества;
- избрание Председателя и заместителя Председателя Совета директоров Общества;
- назначение аудиторов МК ООО «Хомо Ауктус» и ДЗО Общества и определение размера их вознаграждений.

В 2025 году Совет директоров МК АО «Группа Моторика» в актуальном составе провел четыре заседания, на которых были рассмотрены вопросы формирования системы корпоративного управления и обеспечения деятельности Группы.

Оценка эффективности работы Совета директоров МК АО «Группа Моторика» в 2025 году не проводилась, так как Общество было преобразовано в акционерное 19 ноября 2025 года. Оценку (самооценку) эффективности работы Совета директоров планируется проводить по итогам каждого года.

100%
посещаемость
заседаний Совета директоров

Ключевые принятые решения

- Формирование органов управления Общества, включая избрание Председателя и заместителя Председателя Совета директоров, назначение Корпоративного секретаря и финансового директора
- Принятие решений по ключевым кадровым вопросам в дочерних и связанных организациях
- Одобрение существенных сделок, включая сделки с заинтересованностью, а также сделок, направленных на развитие партнерств и реализацию научно-технических проектов
- Одобрение привлечения финансирования и предоставления обеспечений в интересах дочерних обществ
- Принятие решений о создании новых юридических лиц, включая благотворительный фонд
- Утверждение финансовых документов, в том числе переутверждение отчетности дочерних обществ и утверждение консолидированного бюджета Группы на 2026 год

Вознаграждение Совета директоров

Размер вознаграждения членов Совета директоров определяет Общее собрание акционеров в соответствии с Уставом Общества. Вознаграждение устанавливается с учетом объема ответственности и участия членов Совета директоров в работе органа. В отчетном периоде система вознаграждения не предусматривала привязки к ключевым показателям эффективности, а также бонусов и премий.

Совокупный размер вознаграждения, выплаченного членам Совета директоров по итогам 2025 года, составил 50 млн руб.

Страхование ответственности

В 2025 году страхование ответственности членов Совета директоров не осуществлялось. В настоящее время Общество прорабатывает внедрение практики страхования ответственности членов Совета директоров и иных лиц, участвующих в управлении, включая выбор страховщика и определение параметров страхового покрытия.

Комитет по аудиту

В 2025 году Общество приступило к формированию Комитета по аудиту при Совете директоров. Разработан проект Положения о Комитете по аудиту и подготовлены предложения по его составу. Вопрос о создании Комитета планируется к рассмотрению Советом директоров. Иные комитеты при Совете директоров в отчетном периоде не формировались.

Основные задачи Комитета по аудиту:

- рассмотрение финансовой отчетности и надзор за ее подготовкой;
- контроль за эффективностью системы управления рисками и внутреннего контроля;
- контроль за проведением внешнего аудита и выбором аудитора;
- обеспечение независимости и объективности функции внутреннего аудита.

В состав Комитета по аудиту планируется включить трех членов Совета директоров, большинство из которых будут независимыми директорами, обладающими необходимыми компетенциями в области финансов и аудита.

[1] Было реорганизовано путем преобразования в акционерное общество МК АО «Группа Моторика».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Текущей деятельностью Группы руководит Генеральный директор. Он действует от имени Общества и обеспечивает реализацию решений Общего собрания акционеров и Совета директоров, а также эффективное функционирование Компании при участии Менеджмента. Генеральный директор подотчетен Совету директоров.

К ключевым функциям Генерального директора относятся:
- оперативное руководство деятельностью Общества и организация работы его структурных подразделений;
- обеспечение выполнения решений органов управления Общества;
- формирование и представление на утверждение Совета директоров бизнес-плана и бюджета, а также обеспечение их исполнения;
- представление Совету директоров отчетности о деятельности Общества, включая финансовые результаты, реализацию ключевых программ и существенные сделки;
- представление интересов Общества во взаимоотношениях с государственными органами, партнерами и иными третьими лицами;
- совершение сделок и иных юридически значимых действий от имени Общества в пределах своей компетенции;
- обеспечение функционирования системы внутреннего контроля и взаимодействие с аудитором;
- управление персоналом, включая утверждение организационной структуры и заключение трудовых договоров;
- утверждение внутренних документов Общества в пределах своей компетенции.

Генеральным директором МК АО «Группа Моторика» является Бабинцев Руслан Анатольевич.

Биография



Бабинцев Руслан Анатольевич

Год рождения – 1974

Образование
- 1991–1996 годы. Военно-космическая академия им. А. Ф. Можайского. Специальность — «автоматические системы управления космических аппаратов»
- 2000–2001 годы. Профессиональная переподготовка по специальности «маркетинг и управление продажами» (ГОУ «УМЦ ДФГСЗН по СПб»)
- 2019 год. EMBA в бизнес-школе при РСПП
- 2022 год. Обучение технологии найма «Перформия»
- 2024 год. Повышение квалификации по направлению «Независимый директор», Академия профессионального роста, «АНД»
- 2025 год — настоящее время. MBA МГУ по направлению «Стратегический менеджмент»

Опыт работы за последние пять лет
- 2018–2022 годы. Исполнительный директор ООО «МОТОРИКА»
- 2023–2025 годы. Ведущий инженер МИРЭА-Российский технологический университет
- 2025 год — настоящее время. Первый заместитель Генерального директора ООО «ИЦ МОТОРИКА»
- 2025 год — настоящее время. Член Совета директоров ООО «Завод специального оборудования»
- 2025 год — настоящее время. Генеральный директор, член Совета директоров МК АО «Группа Моторика»
- 2025 год — настоящее время. Член Совета директоров БФ «МОТОРИКА ДОБРА»

Доля участия в уставном капитале Компании — 5,7548%.
Сделки с акциями Компании в течение 2025 года не совершались.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА

Вознаграждение Генерального директора и Исполнительного директора «Моторики» включает в себя фиксированный оклад и переменную часть (премии), а также долгосрочные мотивационные стимулы, основанные на достижении конкретных стратегических задач.

Вознаграждение других руководителей высшего звена также состоит из должностного оклада и премий, которые основаны на системе достижения КПЭ.

В 2024 году Компания внедрила систему сбалансированных показателей (ССП) для сотрудников уровней CEO-1 и CEO-2[1], что позволило транслировать стратегические цели на соответствующие уровни управления, увязать их с системой мотивации и более эффективно трансформировать общую стратегию в операционные процессы Компании.

Выплата переменной части вознаграждения зависит от степени выполнения установленных показателей.

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Корпоративный секретарь обеспечивает организационную и информационную поддержку деятельности органов управления Общества, а также содействует соблюдению прав и законных интересов акционеров. Кандидатуру Корпоративного секретаря утверждает Совет директоров.

К основным функциям Корпоративного секретаря относятся:
- обеспечение подготовки и проведения заседаний Общего собрания акционеров и Совета директоров;
- обеспечение эффективного взаимодействия акционеров, членов Совета директоров и исполнительных органов Общества;
- контроль соблюдения процедур корпоративного управления и требований законодательства;
- участие в совершенствовании системы корпоративного управления Общества;
- координация действий Общества по защите прав и интересов акционеров;
- информационное сопровождение деятельности органов управления и раскрытия информации.

Корпоративным секретарем МК АО «Группа Моторика» является Галушка Александр Петрович.

Биография



Галушка Александр Петрович

Год рождения – 1974

Образование
- 1998–2000 годы. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Магистр экономики, специализация — «Рынок ценных бумаг и биржевое дело»
- 2024–2025 годы. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова. Профессиональная переподготовка по программе «Правовое администрирование»

Опыт работы за последние пять лет
- 2017–2023 годы. Начальник отдела корпоративных событий ООО «Газпром энергохолдинг ТЭР»
- 2023–2025 годы. Директор по корпоративному управлению холдинговой компании ООО «АБ ЭНЕРГО»
- 2025 год — настоящее время. Корпоративный секретарь МК АО «Группа Моторика»

→ Больше об опыте и компетенциях топ-менеджмента «Моторики»

[1] CEO-1 — сотрудники, напрямую подчиняющиеся CEO Компании. CEO-2 — сотрудники второго уровня подчинения CEO.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

«Моторика» последовательно развивает системный подход к управлению рисками, ведет работу по их выявлению, оценке и мониторингу.

Формализованная система риск-менеджмента по-прежнему находится в стадии становления, однако ключевые риски регулярно рассматриваются, в том числе в рамках отдельных проектов, инициатив и сделок, а меры по их снижению принимаются в рабочем порядке. В случае реализации одного или нескольких рисков Компания исходит из конкретных обстоятельств и предпринимает необходимые действия для ограничения возможных негативных последствий.

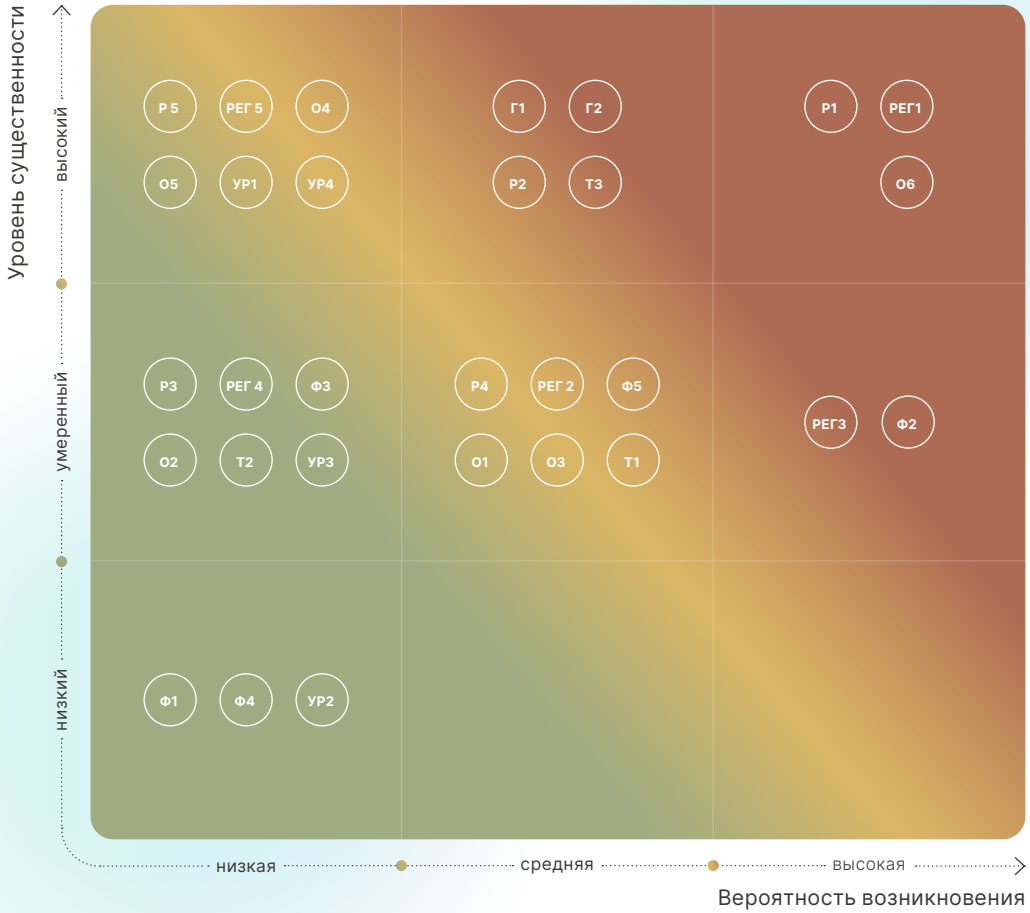
В 2025 году операционная среда характеризовалась высокой волатильностью, непростыми макроэкономическими условиями, изменением регуляторных требований и возрастающей потребностью в цифровой трансформации бизнеса и предоставляемых решений. В этих условиях Компания в лице Совета директоров и топ-менеджмента сосредоточилась на переходе от оперативного реагирования к проактивному предиктивному анализу рисков. В связи с необходимостью дальнейшего создания стоимости и устойчивого развития бизнеса в 2026 году мы планируем назначить должностное лицо, которое будет отвечать за вопросы внутреннего контроля и управления рисками и подчиняться Генеральному директору.

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ

Ниже представлены основные категории рисков, которые Компания рассматривает как наиболее значимые на текущем этапе и которые могут повлиять на финансовые результаты, операционную устойчивость и репутацию. Риски и неопределенности, не описанные в Годовом отчете, а также риски, которые в настоящий момент оцениваются Компанией как несущественные, также могут оказать неблагоприятное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

В 2025 году критических реализовавшихся рисков не было.

В 2026 году мы планируем создать Службу внутреннего контроля и аудита.



Код	Наименование риска	Основные мероприятия по управлению риском
Геополитические риски		
Г1	Политические риски	→ Оценка политической ситуации в странах, где Компания ведет бизнес либо планирует открывать представительства, включая анализ политической стабильности → Диверсификация внешних рынков присутствия для снижения зависимости от одной страны или региона, а также наращивание базы поставщиков → Сценарное планирование и подготовка планов действий на случай изменения политической ситуации, а также адаптация бизнес-модели к изменению стратегий в ответ на политические изменения в каждом регионе присутствия → Налаживание связей с бизнес-партнерами, правительственными органами и неправительственными организациями в других странах для улучшения понимания местного рынка
Г2	Санкционные риски	→ Тщательное и регулярное проведение процедуры KYC поставщиков, партнеров и других контрагентов, включая проверку санкционного статуса контрагентов и выявление потенциальных угроз до заключения сделок → Регулярная система отслеживания списка пакетов санкций (страновых, отраслевых), оценка влияния на деятельность Компании на уровне макро- и микрофакторов → Регулярный поиск и выход на новые рынки и каналы сбыта для диверсификации и снижения рисков концентрации и зависимости
Рыночные риски		
Р1	Экономическая нестабильность	→ Постоянный мониторинг изменения макроэкономических, политических и санкционных факторов → Выход на новые рынки и каналы сбыта для диверсификации и снижения рисков концентрации и зависимости → Развитие гибкой бизнес-модели по нескольким направлениям, позволяющей снизить потенциальные негативные эффекты замедления экономики на отдельные сегменты рынка
Р2	Конкуренция	→ Анализ рынка, мониторинг информации о конкурентах на локальных и внешних рынках → Улучшение качества и функционала продукции и расширение продуктового предложения Компании → Инвестиции в НИОКР, создание новых продуктов и решений → Заключение стратегических партнерств и вхождение в альянсы → Оптимизация операционной деятельности и бизнес-процессов для снижения затрат → Обучение и развитие персонала для повышения его компетентности → Непрерывное взаимодействие с пользователями, обеспечивающее рост повторных продаж
Р3	Изменение потребительского спроса	→ Развитие качества сервисной поддержки пользователей, получение обратной связи → Отслеживание изменений в предпочтениях и поведении потребителей → Сбор данных о потребностях и ожиданиях различных групп потребителей и дальнейшая разработка соответствующих продуктов и услуг → Адаптация маркетинговых и продуктовых стратегий → Управление репутацией бренда «первого выбора» на рынке медицинских технологий
Р4	Риски дистрибуции	→ Расширение и диверсификация партнерской и дистрибьюторской сети → Создание собственных протезных центров в локациях с существенным спросом на услуги протезирования и восстановления мобильности → Локализация производства продукции в дружественных юрисдикциях
Р5	Сокращение государственной поддержки приобретения ТСР	→ Постоянный мониторинг изменений в законодательстве и инициатив, обсуждаемых на государственном уровне → Взаимодействие с государственными органами и адаптация продуктового предложения под актуальные потребности
Регуляторные риски		
РЕГ1	Изменения в законодательстве	→ Мониторинг обновлений законодательства и инициатив, обсуждаемых на государственном уровне → Экспертные консультации по новым правилам и законам → Организация обучения по изменениям в законодательстве для сотрудников, исходя из их должностных обязанностей и зон ответственности → Адаптация бизнес-процессов в соответствии с изменениями в регулировании → Проведение оценки рисков, связанных с изменениями в законодательстве, и разработка планов реагирования → Участие в экспертных обсуждениях законопроектов → Прогноз и резервирование в бюджете возможных затрат на адаптацию к новым требованиям → Диверсификация видов и регионов деятельности
РЕГ2	Регулирование цен со стороны государства	→ Участие представителей Компании в экспертных рабочих группах, альянсах и профильных ассоциациях → Системное взаимодействие с органами государственной власти, в том числе в рамках разработки стратегий развития отрасли
РЕГ3	Различия в регуляторных требованиях разных стран	→ Анализ местных регуляторных требований и локального законодательства, включая процесс сертификации и регистрации продукции, определение предполагаемых затрат, привлечение партнера перед выходом на новый рынок → Отбор и выбор (due diligence) уполномоченного представителя и партнера Компании, соответствующего требованиям регуляторного органа в целевой стране → Проверка продукции на соответствие местным регуляторным требованиям, контроль качества → Соблюдение технологической дисциплины → Проведение процедур внутреннего аудита → Проведение аудита и оценки критических поставщиков для определения соответствия производственной площадки, складов требованиям стандартов
РЕГ4	Судебные иски	→ Соблюдение требований регуляторных органов и мониторинг изменений в законодательстве → Повышение квалификации и обучение сотрудников в целях поддержания качества продукции → Производство продукции в соответствии с действующими стандартами и контроль качества → Включение в деловые отношения практики досудебного урегулирования претензий
РЕГ5	Риски интеллектуальной собственности	→ Проведение патентного поиска во избежание нарушений существующих патентов → Своевременная регистрация и оформление прав на патент на изобретенную продукцию → Защита конфиденциальной информации об изобретенной продукции → Заключение лицензионных соглашений → Обучение сотрудников правилам использования, хранения, передачи информации, носящей конфиденциальный характер → Заключение договоров NDA с сертифицирующими и лицензионными органами, консультационными агентами и другими контрагентами, имеющими доступ к конфиденциальной информации

Код	Наименование риска	Основные мероприятия по управлению риском
Финансовые риски		
Ф1	Валютные риски	→ Мониторинг и прогнозирование экономической ситуации и макропоказателей в странах, где представлена продукция Компании → Построение денежных потоков методом естественного хеджирования → Локализация производства иностранных комплектующих в Российской Федерации → Минимизация привязки к валютным курсам или их долгосрочная фиксация при заключении контрактов и других договоров с контрагентами
Ф2	Инфляционные риски	→ Мониторинг и прогнозирование экономической ситуации и макропоказателей в странах, где Компания осуществляет свою деятельность → Формирование и поддержание уровня запасов материалов и комплектующих, достаточного на несколько месяцев → Контроль ценовой политики и изменение цен на продукцию с учетом инфляционной составляющей → Включение инфляционной оговорки в контракты с контрагентами
Ф3	Кредитные риски	→ Регулярная оценка уровня кредитоспособности поставщиков, партнеров и других контрагентов → Переход на договоры с авансированием продаж продукции
Ф4	Риски ликвидности	→ Формирование и поддержание достаточного размера резервных денежных средств → Проведение стресс-тестирования финансовой модели на дефицит ликвидности → Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностями → Прогнозирование денежных потоков и запасов ликвидности для недопущения кассовых разрывов → Диверсификация источников финансирования
Ф5	Инвестиционные риски	→ Контроль и мониторинг всех мероприятий с последующей корректировкой бизнес-плана и стратегии с учетом всех необходимых метрик для инвестирования в проект → Контроль плана закупок, проведение конкурентных закупочных процедур → Создание материальных резервов и устойчивых кооперационных связей → Тщательный анализ рынка в случае инвестиций в разработку новых решений
Операционные риски		
О1	Проблемы с качеством продукции	→ Сертификация и использование системы менеджмента качества ГОСТ ISO 13 485-2017 «Изделия медицинские. Системы менеджмента качества. Требования для целей регулирования» → Проведение аудита и оценки критических поставщиков для определения соответствия производственной площадки, складов требованиям стандартов → Повышение квалификации и обучение сотрудников, ответственных за контроль качества продукции → Проведение испытаний продукции на соответствие заявленным техническим характеристикам → Обслуживание и обновление оборудования и внедрение новых технологий → Совершенствование производственных процессов
О2	Риск операционной нестабильности и сбоев в производственных процессах	→ Обслуживание и планово-предупредительный ремонт оборудования
О3	Изменение цен на сырье и материалы	→ Поддержание регулярных закупок критически важных комплектующих с длительным сроком поставки для возможности получения лучших цен благодаря объему и контролю сроков → Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками и их диверсификация
О4	Логистические сбои	→ Обеспечение комплектующими на период, необходимый для получения его аналогов в случае невозможности закупки → Поиск и приобретение аналогичных комплектующих → Диверсификация поставщиков → Поддержание складского запаса индивидуальных деталей → Проверка возможности поставщиков выполнять свои обязательства и отсутствия ситуации конфликта интересов с действующими сотрудниками Компании → Верификация и контроль соответствия закупаемой продукции применимым регулирующим требованиям → Развитие компетенций и собственных производственных мощностей
О5	Риск неэффективной интеграции приобретаемых компаний	→ Заблаговременное изучение приобретаемой компании и составление плана интеграции, а также тщательная работа с командой и процессами в компании → Просчет возможных затрат после интеграции, понимание требуемых инвестиций → Создание рабочей группы по изучению интегрируемого актива, оценка потенциальных рисков → Предварительная работа с сотрудниками интегрируемых компаний, проведение мероприятий для удержания ключевого персонала → Привлечение внутренних сотрудников для изучения действующих систем и процессов и создание плана по корректировке процессов (при необходимости)
О6	Кадровый голод	→ Поиск и удержание уникальных специалистов, формирование кадрового резерва → Предложение конкурентоспособного вознаграждения и социального пакета → Проведение программы адаптации сотрудников, оценки удовлетворенности сотрудников условиями труда → Создание программы обучения, карьерных треков для горизонтального и вертикального роста, индивидуальных планов развития → Проведение опросов по вовлеченности, составление планов по ее повышению → Проведение интервью при увольнении, составление планов по снижению текучести персонала

Код	Наименование риска	Основные мероприятия по управлению риском
Технологические риски		
Т1	Сбои в работе информационных систем, интернета	→ Приобретение коробочных версий используемого программного обеспечения
Т2	Устаревание технологий	→ Постоянная модернизация технологий и разработка продуктовой стратегии → Проведение мониторинга новых технологий → Создание и насыщение опытного производства материальными средствами для отработки новых технологий → Создание доступной испытательной базы, привлечение внешних испытательных лабораторий → Коллаборация с внешними центрами разработки для покупки / совместной разработки перспективных технических решений
Т3	Киберугрозы и риски информационной безопасности (ИБ)	→ Обучение сотрудников принципам ИБ → Регулярная актуализация и усиление уровней политики ИБ и контроль ее исполнения → Создание закрытого информационного контура и организация шифрованного канала связи для подключения сотрудников к внутренним ресурсам → Перенос информации на корпоративные ресурсы → Стандартизация рабочих мест и используемого ПО → Мониторинг угроз ИБ и своевременное реагирование на них → Резервное копирование информации → Наличие антивирусной защиты на корпоративных устройствах → Разработка и внедрение необходимых документов по работе с персональными данными, наличие необходимых согласий на обработку и передачу, правильный сбор, хранение и уничтожение персональных данных исходя из требований законодательства
Риски устойчивого развития		
УР1	Риски природных катастроф	→ Проведение анализа возможных природных катастроф, которые могут повлиять на деятельность Компании → Определение уязвимых мест в производственном процессе и инфраструктуре, которые могут быть подвержены воздействию природных катастроф → Разработка четкого плана действий на случай чрезвычайных ситуаций → Формирование запасов критически важных материалов и компонентов для обеспечения непрерывности производства в случае сбоя поставок → Оформление полисов страхования на случай ущерба от природных катастроф → Страхование ответственности → Проведение регулярных тренингов по действиям в экстренных ситуациях → Поддержание постоянной связи с местными органами власти и службами экстренной помощи для получения актуальной информации
УР2	Социальные риски	→ Организация медицинского туризма → Развитие цифровых продуктов для предоставления удаленных возможностей получения изделий (цифровое сканирование, цифровое протезирование, онлайн-школы ходьбы и функциональной адаптации к использованию протезов верхних и нижних конечностей) → Развитие сети протезных мастерских → Привлечение благотворительных фондов к проблемам пользователей
УР3	Репутационные риски	→ Организация работы Службы клиентского сервиса, быстрое реагирование на возникающие жалобы/претензии пациентов → Внедрение системы оперативного мониторинга социальных сетей и медиапространства для сокращения сроков реакции Компании → Формирование команды амбассадоров, иллюстрирующих навыки владения изделиями → Создание продуктов онлайн-поддержки функциональной адаптации на разных стадиях освоения изделия
УР4	Этические и коррупционные риски	→ Своевременное и полное информирование пациента и профессионального сообщества о потенциальных преимуществах и рисках продукта → Получение информированного согласия пациента при использовании инновационного продукта → Проведение подробных исследований и испытаний для подтверждения безопасности и эффективности продукта → Наличие соответствующих правил и норм антикоррупционного поведения, проведение разъясняющих тренингов для сотрудников, внедрение линии доверия для информирования о нарушениях в Компании

ВНЕШНИЙ АУДИТОР

Для независимой оценки достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в 2025 году Компания на основании конкурсных процедур привлекла внешнего аудитора — ООО «ФБК».

Основными критериями для выбора организации были:

- успешный опыт предыдущего сотрудничества;
- высокое качество предоставляемых услуг;
- справедливая цена.

В отчетном году ООО «ФБК» оказывало Компании следующие услуги:

- аудит консолидированной финансовой отчетности за 2025 год, подготовленной в соответствии с МСФО;
- аудит консолидированной финансовой отчетности за 2025 год, подготовленной в соответствии с РСБУ.

07 ПРИЛОЖЕНИЯ

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ АО «ГРУППА МОТОРИКА» И ЕЕ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА

ФБК
Аудит | Консалтинг | Право

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА

Акционерам Международной компании акционерного общества «Группа Моторика»

Мнение

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности Международной компании акционерного общества «Группа Моторика» (далее — МК АО «Группа Моторика») и ее дочерних организаций (далее — Группа), состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2025 года и консолидированных отчетов о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, изменениях в капитале и движении денежных средств за 2025 год, а также примечаний к консолидированной финансовой отчетности, состоящих из существенной информации об учетной политике и прочей пояснительной информации.

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях консолидированное финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2025 года, а также ее консолидированные финансовые результаты деятельности и консолидированное движение денежных средств за 2025 год в соответствии со стандартами финансовой отчетности МСФО.

Основание для выражения мнения

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита (МСА). Наша ответственность в соответствии с этими стандартами описана в разделе «Ответственность аудитора за аудит консолидированной финансовой отчетности» настоящего заключения. Мы являемся независимыми по отношению к Группе в соответствии с этическими требованиями, принятыми в Российской Федерации, в том числе в Правилах независимости аудиторов и аудиторских организаций и Кодексе профессиональной этики аудиторов, включая требования независимости, применимыми к аудиту финансовой отчетности общественно значимых организаций, а также с Международным кодексом этики профессиональных бухгалтеров (включая международные стандарты независимости), принятым Советом по международным стандартам этики для профессиональных бухгалтеров. Нами также выполнены прочие этические обязанности в соответствии с этими требованиями. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения.

Ключевые вопросы аудита

Ключевые вопросы аудита — это вопросы, которые, согласно нашему профессиональному суждению, являлись наиболее значимыми для нашего аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период. Эти вопросы были рассмотрены в контексте нашего аудита консолидированной финансовой отчетности в целом и при формировании нашего мнения об этой отчетности, и мы не выражаем отдельного мнения об этих вопросах.

Гудвил — примечание 2.2.1. «Сделки по объединению бизнеса», примечание 2.6.4. «Обесценение гудвила и нематериальных активов с неопределенным сроком полезного использования» и примечание 10 «Нематериальные активы» к консолидированной финансовой отчетности.

В конце декабря 2024 года Группа приобрела 50,1% в компании ООО «Завод специального оборудования». В результате отражения указанной сделки был признан гудвил в сумме 1 150 074 тыс. руб. Согласно требованиям стандартов финансовой отчетности МСФО, Группа обязана ежегодно проверять стоимость гудвила на обесценение. Этот ежегодный тест на обесценение являлся значимым для нашего аудита, т. к. балансовая стоимость гудвила по состоянию на 31 декабря 2025 года является существенной для консолидированной финансовой отчетности. Кроме того, процесс оценки гудвила, выполняемой руководством, является сложным и весьма субъективным и основывается на предположениях, а именно на прогнозах денежных потоков за продолжительный период времени, ожидаемых темпов роста объема продаж и прибыли, а также при определении ставки дисконтирования, которые затрагивают ожидаемые будущие рыночные или экономические условия, особенно в России.

Наши аудиторские процедуры включали, среди прочего, привлечение эксперта по оценке для помощи нам в оценке допущений и методологий, используемых Группой, тех, в частности, которые касаются прогнозируемого роста выручки и прибыли. Мы также сфокусировали наши аудиторские процедуры на адекватности раскрытия информации Группы о тех допущениях, к которым результаты теста на обесценение являются наиболее чувствительными и имеют наиболее существенное влияние на определение возмещаемой стоимости гудвила.

Признание выручки — примечание 3.9 «Выручка» и примечание 6 «Выручка и себестоимость» к консолидированной финансовой отчетности.

Особое внимание в ходе аудита мы уделили признанию выручки, а также оценили последовательность применения учетной политики в области признания выручки.

Наши аудиторские процедуры в отношении риска существенного искажения выручки включали, в частности, следующее:

- оценку последовательности применения учетной политики при признании выручки;
- оценку риска существенного искажения вследствие недобросовестных действий или ошибок;
- процедуры проверки по существу в отношении операций по продаже и процедуры получения писем-подтверждений от контрагентов по дебиторской задолженности на конец отчетного периода;
- проведение процедур детального тестирования, в том числе проверку своевременности признания выручки и права на признанную выручку исходя из условий договоров и иных документов;
- проверку полноты раскрытия информации в консолидированной финансовой отчетности.

Прочая информация

Руководство несет ответственность за прочую информацию. Прочая информация включает информацию, содержащуюся в Годовом отчете МК АО «Группа Моторика» за 2025 год (далее — прочая информация), но не включает консолидированную финансовую отчетность и наше аудиторское заключение о ней. Прочая информация, предположительно, будет нам предоставлена после даты настоящего аудиторского заключения.

Наше мнение о консолидированной финансовой отчетности не распространяется на прочую информацию, и мы не будем предоставлять вывод, обеспечивающий в какой-либо форме уверенность в отношении данной информации.

В связи с проведением нами аудита консолидированной финансовой отчетности наша обязанность заключается в ознакомлении с прочей информацией и рассмотрении при этом вопроса, имеются ли существенные несоответствия между прочей информацией и консолидированной финансовой отчетностью или нашими знаниями, полученными в ходе аудита, и не содержит ли прочая информация иные признаки существенных искажений.

Если при ознакомлении с Годовым отчетом МК АО «Группа Моторика» за 2025 год мы придем к выводу о том, что в нем содержится существенное искажение, мы должны довести это до сведения лиц, отвечающих за корпоративное управление аудируемого лица.

Ответственность руководства и лиц, отвечающих за корпоративное управление аудируемого лица, за консолидированную финансовую отчетность

Руководство несет ответственность за подготовку и достоверное представление данной консолидированной финансовой отчетности в соответствии со стандартами финансовой отчетности МСФО и за систему внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для подготовки консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за оценку способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность, за раскрытие в соответствующих случаях сведений, относящихся к непрерывности деятельности, и за составление отчетности на основе допущения о непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство намеревается ликвидировать Группу, прекратить ее деятельность или когда у него отсутствует какая-либо иная реальная альтернатива, кроме ликвидации или прекращения деятельности.

Лица, отвечающие за корпоративное управление, несут ответственность за надзор за подготовкой консолидированной финансовой отчетности Группы.

Ответственность аудитора за аудит консолидированной финансовой отчетности

Наша цель состоит в получении разумной уверенности в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в составлении аудиторского заключения, содержащего наше мнение. Разумная уверенность представляет собой высокую степень уверенности, но не является гарантией того, что аудит, проведенный в соответствии с МСА, всегда выявляет существенные искажения при их наличии. Искажения могут быть результатом недобросовестных действий или ошибок и считаются существенными, если можно обоснованно предположить, что в отдельности или в совокупности они могут повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе этой консолидированной финансовой отчетности.

В рамках аудита, проводимого в соответствии с МСА, мы применяем профессиональное суждение и сохраняем профессиональный скептицизм на протяжении всего аудита. Кроме того, мы выполняем следующее:

а) выявляем и оцениваем риски существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок; разрабатываем и проводим аудиторские процедуры в ответ на эти риски; получаем аудиторские доказательства, являющиеся достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения. Риск необнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск необнаружения существенного искажения в результате ошибки, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход системы внутреннего контроля;

б) получаем понимание системы внутреннего контроля, имеющей значение для аудита, с целью разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля аудируемого лица;

в) оцениваем надлежащий характер применяемой учетной политики, обоснованность бухгалтерских оценок, рассчитанных руководством аудируемого лица, и соответствующего раскрытия информации;

г) делаем вывод о правомерности применения руководством аудируемого лица допущения о непрерывности деятельности, а на основании полученных аудиторских доказательств — вывод о том, имеется ли существенная неопределенность в связи с событиями или условиями, в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности аудируемого лица продолжать непрерывно свою деятельность. Если мы приходим к выводу о наличии существенной неопределенности, мы должны привлечь внимание в нашем аудиторском заключении к соответствующему раскрытию информации в консолидированной финансовой отчетности или, если такое раскрытие информации является ненадлежащим, модифицировать наше мнение. Наши выводы основаны на аудиторских доказательствах, полученных до даты нашего аудиторского заключения. Однако будущие события или условия могут привести к тому, что аудируемое лицо утратит способность продолжать непрерывно свою деятельность;

д) проводим оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом, ее структуры и содержания, включая раскрытие информации, а также того, представляет ли консолидированная финансовая отчетность лежащие в ее основе операции и события так, чтобы было обеспечено их достоверное представление;

е) планируем и проводим аудит Группы для получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств, относящихся к финансовой информации организаций или подразделений Группы, в качестве основы для формирования мнения о консолидированной финансовой отчетности Группы. Мы отвечаем за руководство, надзор за ходом аудита и проверку работы по аудиту, выполненной для целей аудита Группы. Мы остаемся полностью ответственными за наше аудиторское мнение.

Мы осуществляем информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление аудируемого лица, доводя до их сведения, помимо прочего, информацию о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных замечаниях по результатам аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля, которые мы выявляем в процессе аудита.

Из тех вопросов, которые мы довели до сведения лиц, отвечающих за корпоративное управление аудируемого лица, мы определили вопросы, которые были наиболее значимы для аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период и, следовательно, являются ключевыми вопросами аудита. Мы описываем эти вопросы в нашем аудиторском заключении, кроме случаев, когда публичное раскрытие информации об этих вопросах запрещено законом или нормативным актом, или, когда в крайне редких случаях мы приходим к выводу о том, что информация о каком-либо вопросе не должна быть сообщена в нашем заключении, так как можно обоснованно предположить, что отрицательные последствия сообщения такой информации превысят общественно значимую пользу от ее сообщения.

Руководитель аудита, по результатам которого составлено аудиторское заключение, действует от имени аудиторской организации на основании доверенности № 107/23 от 1 ноября 2024 года

Дата аудиторского заключения
«28» апреля 2026 года

Закиров Денислам Ринатович

(ОРНЗ 21906101698)



Аудируемое лицо

Наименование:

Международная компания акционерное общество «Группа Моторика» (МК АО «Группа Моторика»).

Внесено в Единый государственный реестр юридических лиц 19 ноября 2025 года за основным государственным регистрационным номером 1252500024688.

Аудитор

Наименование:

Общество с ограниченной ответственностью «Финансовые и бухгалтерские консультанты» (ООО «ФБК»).

Адрес юридического лица в пределах места нахождения юридического лица:

101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 44, стр. 2.

Внесено в Единый государственный реестр юридических лиц 24 июля 2002 г. за основным государственным регистрационным номером 1027700058286.

Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов 11506030481.

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РУКОВОДСТВА ЗА ПОДГОТОВКУ И УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА

Руководство Группы отвечает за подготовку консолидированной финансовой отчетности, достоверно отражающей во всех существенных аспектах финансовое положение МК АО «Группа Моторика» (далее «Компания») и ее дочерних компаний (совместно — «Группа») по состоянию на 31 декабря 2025 года, а также результаты их деятельности, движение денежных средств и изменения в капитале за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее — «МСФО»).

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за:

- выбор надлежащей учетной политики и ее последовательное применение;
- представление информации, в том числе данных об учетной политике, в форме, обеспечивающей уместность, достоверность, сопоставимость и простоту восприятия такой информации;
- раскрытие дополнительной информации в случаях, когда выполнения требований МСФО оказывается недостаточно для понимания пользователями отчетности того воздействия, которое те или иные операции, а также прочие события или условия оказывают на финансовое положение и финансовые результаты деятельности Группы;
- оценку способности Группы продолжать деятельность в обозримом будущем.

Руководство также несет ответственность за:

- разработку, внедрение и обеспечение функционирования эффективной системы внутреннего контроля на всех предприятиях Группы;
- ведение учета в форме, позволяющей раскрыть и объяснить операции Группы, а также в любой момент времени с достаточной степенью точности предоставить информацию о финансовом положении Группы и обеспечить соответствие финансовой отчетности требованиям МСФО;
- ведение бухгалтерского учета в соответствии с национальным законодательством и стандартами бухгалтерского учета;
- принятие всех доступных мер по обеспечению сохранности активов Группы; и
- выявление и предотвращение фактов мошенничества и прочих злоупотреблений.

Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2025 года, была утверждена 28 апреля 2026 года.



Бабинцев Руслан Анатольевич
Генеральный директор

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ НА 31 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	На 31 декабря 2025	На 31 декабря 2024
Активы			
Внеоборотные активы:			
Основные средства	9	634 871	425 077
Активы в форме права пользования	9	215 029	155 245
Нематериальные активы	10	540 003	196 130
Гудвил	10	1 150 074	1 150 074
Отложенные налоговые активы	8	59 811	31 338
Прочие внеоборотные активы		44 120	-
Итого внеоборотные активы		2 643 908	1 957 864
Оборотные активы:			
Запасы	11	2 089 551	1 429 555
Торговая и прочая дебиторская задолженность	12	483 957	161 327
Авансы выданные	12	199 742	272 247
Дебиторская задолженность по налогам		25 171	18 148
Денежные средства и их эквиваленты	13	1 502 265	1 437 082
Прочие оборотные активы		10 375	-
Итого оборотные активы		4 311 061	3 318 359
Итого активы		**6 954 969**	**5 276 223**

	Примечания	На 31 декабря 2025	На 31 декабря 2024
Капитал и обязательства			
Капитал и резервы			
Уставный капитал	14	210	210
Добавочный капитал		1 322 102	1 316 383
Нераспределенная прибыль		3 351 432	2 219 526
Прочие резервы		(3 030)	(528)
Неконтролирующие доли участия	14	243 797	69 536
Итого капитал и резервы		4 914 511	3 605 127
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и прочие финансовые обязательства	15	54 536	274 622
Обязательства по аренде	9	201 970	139 889
Отложенные налоговые обязательства	8	34 843	18 652
Долгосрочная часть целевого финансирования	16	64 792	35 601
Прочие долгосрочные обязательства		-	154 051
Итого долгосрочные обязательства		356 141	622 815
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и прочие финансовые обязательства	15	103 422	69 596
Кредиторская и прочая задолженность		163 002	182 971
Авансы полученные		836 234	478 894
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль		52 546	2 335
Кредиторская задолженность по прочим налогам		15 747	6 621
Краткосрочная часть целевого финансирования	16	10 893	3 794
Задолженность перед персоналом	[1]	115 456	68 221
Начисленные обязательства и резервы	18[1]	62 269	70 860
Обязательства по аренде	9	30 662	17 396
Прочие краткосрочные обязательства	15	294 086	147 593
Итого краткосрочные обязательства		1 684 317	1 048 281
Итого обязательства		2 040 458	1 671 096
Итого капитал и обязательства		**6 954 969**	**5 276 223**

[1] Сравнительные показатели за 2024 год были реклассифицированы с целью приведения их в соответствие с представлением отчетного периода. Подробная информация раскрыта в Примечании 2.7.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКЕ И ПРОЧЕМ СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	За год, закончившийся 31 декабря	
		2025	2024
Выручка	6	7 114 811	4 184 670
Себестоимость	6	(3 042 150)	(1 256 114)
Валовая прибыль		**4 072 661**	**2 928 556**
Общехозяйственные и административные расходы	7[1]	(1 141 506)	(588 214)
Коммерческие расходы	7[1]	(860 253)	(554 611)
Текущие расходы на разработки и исследования	7[1]	(306 575)	(231 033)
Прочие доходы	7	20 322	39 875
Прочие расходы	7[1]	(62 005)	(45 362)
Убыток от переоценки обязательства по отложенному вознаграждению	15	(285 196)	-
Операционная прибыль		**1 437 448**	**1 549 211**
Финансовые доходы	7	162 415	207 410
Финансовые расходы	7	(117 846)	(76 317)
Доходы/(расходы) от курсовых разниц		5 158	(3 879)
Прибыль до налогообложения		**1 487 175**	**1 676 425**
Расход по налогу на прибыль	8	(186 704)	(21 715)
Прибыль за отчетный период		**1 300 471**	**1 654 710**
Прочий совокупный убыток		**(2 502)**	**(528)**
Статьи, которые могут быть впоследствии реклассифицированы в состав прибыли и убытка:			
Курсовые разницы от пересчета зарубежных компаний		(2 502)	(528)
Общий совокупный доход за отчетный период относимый на:		**1 297 969**	**1 654 182**
собственников Компании		1 129 404	1 654 182
держателей неконтролирующих долей		168 565	-
Прибыль на акцию			
Базовая и разводненная прибыль на акцию, причитающаяся акционерам материнской компании, (руб. на акцию)	21	10,79	15,77

Бабинцев Руслан Анатольевич
Генеральный директор



[1] Сравнительные показатели за 2024 год были реклассифицированы с целью приведения их в соответствие с представлением отчетного периода. Подробная информация раскрыта в Примечании 2.7.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Капитал, относимый на собственников Компании					
	Уставный капитал	**Добавочный капитал**	**Резерв накопленных курсовых разниц**	**Нераспределенная прибыль**	**Доля неконтролирующих акционеров**	**Итого Капитал**
На 1 января, 2024 года	**123**	**324 418**	**-**	**453 912**	**201 556**	**980 009**
Изменение уставного капитала	87	-	-	-	-	87
Вклад в добавочный капитал	-	899 982	-	-	-	899 982
Приобретение/выбытие дочерних компаний	-	91 983	-	110 904	(132 020)	70 867
Прибыль за отчетный период	-	-	-	1 654 710	-	1 654 710
Курсовые разницы при пересчете в валюту представления	-	-	(528)	-	-	(528)
На 31 декабря 2024 года	**210**	**1 316 383**	**(528)**	**2 219 526**	**69 536**	**3 605 127**
Вклад в добавочный капитал	-	5 719	-	-	5 696	11 415
Прибыль за отчетный период	-	-	-	1 131 906	168 565	1 300 471
Курсовые разницы при пересчете в валюту представления	-	-	(2 502)	-	-	(2 502)
На 31 декабря 2025 года	**210**	**1 322 102**	**(3 030)**	**3 351 432**	**243 797**	**4 914 511**

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	За год, закончившийся 31 декабря	
		2025	2024
Денежные потоки от операционной деятельности			
Итого чистая прибыль за год	[1]	**1 300 471**	**1 654 710**
С корректировкой на:			
Расходы по налогу на прибыль	8	186 704	21 715
Амортизация ОС	9	37 194	8 569
Амортизация НМА	10	38 258	18 869
Амортизация активов в форме права пользования	9	34 736	13 079
Изменение резерва под обесценение задолженности	12	(661)	3 437
Изменение резерва по ТМЦ	11	7 658	-
Изменение резерва по гарантийным обязательствам	18	(6 847)	(36 352)
Изменение прочих начисленных обязательств	18	(1 744)	9 444
Использование целевых средств	16	27 759	3 770
Финансовые доходы	7	(162 415)	(207 410)
Финансовые расходы	7	117 846	76 317
Переоценка финансового обязательства по отложенному вознаграждению за приобретение дочерней организации	15	285 196	-
Курсовые разницы (доходы)/расходы		(5 559)	1 931
(Доходы)/Расходы от списания ОС	9	35 091	25
(Доходы)/Расходы от прекращения договоров аренды	9	(4 270)	-
(Доходы)/Расходы от списания НМА	10	1	185
Некапитализируемая часть расходов по НИОКР		10 614	80 093

	Примечания	За год, закончившийся 31 декабря	
		2025	2024
Изменение оборотного капитала:			
Уменьшение/(увеличение) дебиторской задолженности		(343 661)	(60 021)
Уменьшение/(увеличение) авансов поставщикам		72 204	(690)
Уменьшение/(увеличение) товарно-материальных запасов		(667 654)	(800 082)
Увеличение/(уменьшение) кредиторской задолженности		(40 479)	9 757
Увеличение/(уменьшение) авансов от покупателей		357 340	136 923
Увеличение/(уменьшение) прочей задолженности	[1]	40 579	45 116
Денежные средства, поступившие от операционной деятельности		1 318 361	979 385
Проценты полученные		124 934	203 764
Проценты уплаченные	15	(49 597)	(56 841)
Налог на прибыль уплаченный		(148 776)	(182 664)
Чистая сумма денежных средств, поступивших от операционной деятельности		1 244 922	943 644
Денежные потоки от инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств	9	(282 094)	(291 939)
Выплата отложенного вознаграждения по приобретению дочерней организации	15	(289 000)	-
Приобретение дочерних организаций за вычетом полученных денежных средств		-	(911 721)
Создание нематериальных активов	10	(392 746)	(117 102)
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(963 840)	(1 320 762)

[1] Сравнительные показатели за 2024 год были реклассифицированы с целью приведения их в соответствие с представлением отчетного периода. Подробная информация раскрыта в Примечании 2.7.

	Примечания	За год, закончившийся 31 декабря	
		2025	2024
Денежные потоки от финансовой деятельности			
Выкуп облигаций	15	(172 324)	(63 119)
Поступление по кредитам и займам	15	58 000	-
Погашение кредитов и займов	15	(59 660)	-
Расходы на обслуживание облигаций	7	(2 470)	(1 825)
Выплаты обязательств по аренде	15	(14 903)	(10 744)
Выплата процентов по аренде	15	(36 358)	(14 479)
Вклад в уставный капитал		-	57
Вклад в добавочный капитал		11 415	899 982
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности		(216 300)	**809 872**
Влияние изменений курса иностранной валюты на остатки денежных средств в иностранной валюте	[1]	401	1 948
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов		65 183	434 702
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода		1 437 082	1 002 380
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода		**1 502 265**	**1 437 082**

Ознакомиться с полной версией консолидированной финансовой отчетности Группы, подготовленной в соответствии со стандартами МСФО можно по ссылке

[1] Сравнительные показатели за 2024 год были реклассифицированы с целью приведения их в соответствие с представлением отчетного периода. Подробная информация раскрыта в Примечании 2.7.

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящий Годовой отчет МК АО «Группа Моторика» (далее — Компания) по итогам работы за 2025 год подготовлен с использованием информации, доступной Компании на момент составления.

Годовой отчет может содержать прогнозные заявления по операционным и финансовым результатам Компании и отражать их текущую оценку исходя из анализа информации по прошлым периодам, различных допущений и критериев. Все прогнозные заявления подвержены рискам влияния непредсказуемых внешних факторов, в том числе рыночных и экономических условий, поведения других участников рынка, внешнеполитической обстановки, из-за чего фактические результаты могут отличаться от прогнозных заявлений.

Компания не принимает на себя никаких обязательств по пересмотру или подтверждению ожиданий, оценок или обновлению каких-либо заявлений, основанных на прогнозных данных, либо прогнозов с целью отражения событий или обстоятельств, происходящих или возникающих после даты публикации Годового отчета.

Информация, изложенная в настоящем Годовом отчете, носит информационный характер, не является и не может быть рассмотрена в качестве инвестиционно-аналитического материала. Настоящий документ не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений.

КОНТАКТЫ

→ www.ir.motorica.org
→ info@motorica.org
8 (800) 707-71-97
+7 (495) 104-95-35

Контакты для инвесторов

Валерия Казанкова, Руководитель отдела по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 104-95-35
Email: ir@motorica.org

Контакты для СМИ

Александр Курбанов,
Руководитель отдела по внешним коммуникациям
Тел.: +7 (495) 104-95-35
Email: pr@motorica.org

Адреса

МК АО «Группа Моторика»
Приморский край, остров Русский, п. Парис, д. 28

Инновационный центр «Сколково»
г. Москва, ИЦ «Сколково», Большой бул., д. 42, стр. 1

ОЭЗ «Технополис Москва»
г. Москва, вн. тер. г. Муниципальный округ Печатники, Волгоградский проспект, д. 42, к. 5, помещ. 1Н

ООО «Завод специального оборудования»
Владимирская обл., г. Лакинск, Почтовый пер., д. 3а

Социальные сети для инвесторов

→ Телеграм-канал для инвесторов «Моторика для инвесторов»
→ «Смартлаб»
→ БКС «Профит»
→ «Пульс»
→ «Импульс»
→ «Базар»

ГЛОССАРИЙ

3D-сканирование — процесс анализа реального объекта или окружающей среды для сбора трехмерных данных о его форме и внешнем виде.

5С — система организации и рационализации рабочего пространства, направленная на повышение эффективности, безопасности и качества процессов. Включает в себя сортировку, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизацию и совершенствование.

B2B (от англ. business-to-business) — торговые отношения между юридическими лицами.

B2C (от англ. business-to-consumer) — коммерческое взаимодействие бизнеса и частных лиц.

BigTech — это собирательный термин, обозначающий крупнейшие и наиболее влиятельные технологические компании.

CAD-проектирование (от англ. Computer-Aided Design) — это автоматизированное создание технических чертежей и 3D-моделей изделий с использованием компьютерных программ.

CAGR (от англ. Compound annual growth rate) — совокупный среднегодовой темп роста.

CAPEX (от англ. Capital Expenditure) — капитальные затраты, которые несет компания на приобретение внеоборотных активов и их модернизацию.

DBS (от англ. Deep Brain Stimulation) — метод нейромодуляции, основанный на хронической электрической стимуляции глубинных структур головного мозга с помощью имплантируемой системы.

Digital marketing — комплекс методов продвижения товаров, услуг и бренда в цифровой среде с использованием онлайн-каналов, данных и цифровых коммуникаций.

EBITDA (от англ. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) — показатель финансовой эффективности компании, который рассчитывается как прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации основных средств, нематериальных активов и активов в форме прав пользования.

ESG (от англ. Environmental, Social, Governance) — подход к оценке деятельности компании по экологическим, социальным и управленческим аспектам.

E-comms — это все формы электронной коммуникации, включая социальные сети, электронную почту, телефоны и другие подобные системы.

IN VITRO (от лат. «в стекле») — исследования или медицинские процедуры, выполняемые вне живого организма, в искусственно созданной среде.

IR (от англ. Investor Relations) — деятельность организации в сфере взаимоотношений с инвесторами, находящаяся на пересечении финансов, коммуникационной политики, маркетинга и права.

KYC (Know Your Customer) — обязательная процедура проверки контрагента до начала деловых отношений.

Life Science & Healthcare (науки о жизни и здравоохранение) — это обширный, мультидисциплинарный сектор экономики и науки, объединяющий исследования живых организмов и практическое применение этих знаний для поддержания и улучшения здоровья человека.

LTIFR (от англ. Lost Time Injury Frequency Rate) — коэффициент частоты травм, приводящих к потере рабочего времени.

LTV (от англ. Lifetime Value) — совокупная ценность клиента для компании за весь период взаимодействия с ней.

M&A (от англ. mergers and acquisitions) — сделки по слиянию и поглощению компаний или их активов.

MENA (от англ. Middle East and North Africa) — страны Ближнего Востока и Северной Африки.

MES/ERP — классы корпоративных информационных систем: MES (Manufacturing Execution System) предназначена для оперативного управления производственными процессами, ERP (Enterprise Resource Planning) — для планирования и управления ресурсами компании.

NFC (от англ. Near Field Communication) — бесконтактная технология передачи данных между устройствами на малых расстояниях.

Put-оферта — условие, предоставляющее одной из сторон право потребовать от другой стороны выкупа актива, доли или ценных бумаг на заранее определенных условиях.

R&D (от англ. Research and Development) — процесс исследования, разработки и внедрения новых продуктов, процессов и технологий в компании.

SCS (от англ. Spinal cord stimulation) — метод лечения хронического болевого синдрома, спастики, нарушения функции тазовых органов.

SLS (от англ. Selective laser sintering) — технология аддитивного производства, основанная на послойном спекании порошковых материалов (полиамида, пластика) с помощью луча лазера.

S&OP (от англ. Sales & Operations Planning) — процесс скользящего сквозного планирования продаж и операционной деятельности, который позволяет оперативно адаптировать планы продаж и производства, улучшая оборачиваемость запасов и реакцию на изменения в спросе.

UBI (от англ. Universal Bionic Interface) — система управления бионическими протезами рук, разработанная МК АО «Группа Моторика».

VNS (от англ. Vagus nerve stimulation) — метод лечения фармакорезистентной эпилепсии, заключающийся в проведении постоянной стимуляции блуждающего нерва.

VPN (от англ. Virtual Private Network) — технология, создающая защищенное соединение между устройствами через публичную сеть, обеспечивая конфиденциальность и безопасность передачи данных.

VR-технологии (от англ. Virtual Reality) — технологии виртуальной реальности, создающие для пользователя искусственную цифровую среду, воспринимаемую через зрение, слух и другие каналы чувств.

Welcome-тренинг — первый этап адаптации новых сотрудников в компании.

Абилитация — система медицинских, психологических, педагогических и социальных мероприятий, направленных на формирование или развитие у человека навыков и функций, ранее не сформированных.

АКРА — АО «Аналитическое кредитное рейтинговое агентство».

Аплазия — отсутствие или неполноценное развитие органа или ткани.

Ассистивные технологии — широкий круг изделий, от физических устройств, таких как протезы, инвалидные коляски, очки, протезы и слуховые аппараты, до цифровых решений, таких как средства распознавания речи.

Бережливое производство — система организации деятельности, направленная на создание ценности для потребителя при одновременном сокращении потерь, издержек и неэффективных операций.

Активные протезы — протезы, принцип работы которых основан на механическом управлении, где движение и функция восстанавливаются за счет механического усилия тела.

Бионические протезы — протезы, принцип работы которых основан на считывании электрических сигналов, генерируемых мышцами культи или другими мышцами тела.

БРИКС (от англ. BRICS — Brazil, Russia, India, China, South Africa) — межгосударственное объединение, состоящее из 10 государств.

Вертикальная интеграция — модель бизнеса, при которой компания объединяет в одном контуре несколько последовательных этапов создания стоимости: от разработки и производства до продаж и сервиса.

ВШЭ — Высшая школа экономики.

ГОСТ ISO 13485 — международный отраслевой стандарт в сфере системы менеджмента качества производителей медицинских изделий, разработанный Международной организацией по стандартизации.

ДФВТ — Дальневосточный фонд высоких технологий.

ДЦП — детский церебральный паралич.

ИИ — искусственный интеллект.

Интернет вещей — система взаимосвязанных вычислительных устройств, которые могут собирать и передавать данные по беспроводной сети без участия человека.

Имплантаты — искусственные заменители поврежденных, утраченных или отсутствующих органов, частей ткани, а также различные чипы, капсулы и т. д., вживляемые в живой организм.

Инвазивная процедура — медицинская процедура, связанная с проникновением через естественные внешние барьеры организма.

ИПРА — индивидуальная программа реабилитации и абилитации.

ИТМО — Институт точной механики и оптики.

Кибернетика — междисциплинарная наука о системах управления, закономерностях получения, хранения, преобразования и передачи информации и связи в живых организмах и машинах.

Комплаенс (от англ. Compliance) — система, позволяющая соблюдать законы и предотвращать риски, связанные с нарушением законодательства.

Коучинг — метод профессионального сопровождения, направленный на раскрытие потенциала человека, развитие навыков и достижение конкретных целей.

Кохлеарный имплант — это высокотехнологичный электронный прибор, вживляемый хирургическим путем, который позволяет вернуть слух людям с тяжелой или полной потерей слуха.

КПЭ — ключевые показатели эффективности.

Культеприемная гильза — жесткая пластиковая приемная часть протеза, в которую помещается остаточная конечность с гелевым интерфейсом.

Лайнер — мягкий эластичный вкладыш, надеваемый на культю для защиты тканей, распределения нагрузки и улучшения фиксации протеза в культеприемной гильзе.

ЛФК — лечебная физическая культура.

Медицинская кибернетика — научное направление, связанное с использованием идей, методов и технических средств кибернетики в медицине и здравоохранении.

Медицинский туризм — получение медицинских услуг за пределами региона или страны постоянного проживания пациента.

МедТех — инновационная отрасль на стыке технологий и медицины.

МСФО — Международные стандарты финансовой отчетности.

МСЭ — медико-социальная экспертиза.

МТЗ — медико-техническое заключение.

НКО — некоммерческие организации.

НКР — кредитное рейтинговое агентство «Национальные Кредитные Рейтинги».

Нейродиагностика — совокупность методов исследования структуры и функций нервной системы для выявления неврологических нарушений и оценки состояния пациента.

Нейромодуляция — высокотехнологичный нейрохирургический метод лечения, суть которого — направленная стимуляция определенных структур головного мозга, спинного мозга и нервов с помощью слабых импульсов электрического воздействия с целью управляемой корректировки их функции.

Нейрореабилитация — комплекс медицинских, психологических и реабилитационных мероприятий, направленных на восстановление или компенсацию нарушенных функций нервной системы.

Нейростимулятор — устройство, осуществляющее целенаправленную модуляцию деятельности нервной системы инвазивными или неинвазивными средствами.

Нозология — отдельная болезнь, патологическое состояние или группа заболеваний, выделяемые по общим признакам происхождения, течения и клинических проявлений.

Ноу-хау — охраняемые режимом конфиденциальности технические, производственные, организационные и иные знания или решения, имеющие практическую ценность.

Обратная сенсорная связь — технология передачи пользователю сенсорной информации от устройства или протеза, позволяющая воспринимать прикосновение, давление, положение или иные параметры.

ОВЗ — ограниченные возможности здоровья.

ОМГ (оптомиография) — метод измерения абсолютного состояния связок, сухожилий и мышц.

ОМС — обязательное медицинское страхование.

Ортез — внешнее медицинское приспособление, предназначенное для изменения структурных и функциональных характеристик нервно-мышечной и скелетной систем.

Остеоинтеграция — процесс срастания имплантата с костной тканью.

Остеоинтегрируемый протез — протез, фиксируемый с помощью имплантата, интегрированного в костную ткань.

Отказоустойчивость — свойство технической системы сохранять свою работоспособность после отказа одной или нескольких ее составных частей.

ОЭЗ — особая экономическая зона, наделенная особым юридическим статусом и экономическими льготами.

Ребрендинг — процесс обновления бренда для улучшения восприятия, привлечения новой аудитории и адаптации к изменениям на рынке.

РАНХиГС — Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

РГСУ — Российский государственный социальный университет.

РСБУ — Российские стандарты бухгалтерской отчетности.

РФПИ — Российский фонд прямых инвестиций.

РЦСАД — Республиканский центр социальной адаптации детей, социальная организация в Узбекистане.

СамГМУ — Самарский государственный медицинский университет.

Сколтех — Сколковский институт науки и технологий.

СИЗ — средства индивидуальной защиты.

СМА — спинально-мышечная атрофия.

СМИ — средства массовой информации.

СМК — система менеджмента качества.

СНГ (Содружество Независимых Государств) — межгосударственное объединение.

СУОТ — система управления охраной труда.

СФР — Социальный фонд России.

Тачскрин — сенсорный экран, который позволяет взаимодействовать с устройством с помощью касаний пальцем или стилусом.

ТСР (технические средства реабилитации) — общее название средств для облегчения повседневной жизни людей с инвалидностью и другими ограничениями жизнедеятельности.

Травматическая ампутация — утрата конечности или части тела вследствие травмы, например в результате аварии, несчастного случая или другого механического воздействия.

Фантомная боль — особый вид ощущений, когда болит отсутствующий орган или конечность. Такая боль локализуется в области ампутированной руки или ноги, реже — других органов.

ФМБА — Федеральное медико-биологическое агентство.

Функциональная адаптация — комплекс мероприятий, направленных на восстановление функциональных возможностей человека и снижение уровня инвалидности у лиц с нарушениями здоровья.

Функциональный протез — протез, частично заменяющий функцию утраченной конечности.

ФЭС (функциональная электростимуляция) — метод, использующий подачу слабого электрического сигнала на парализованные или слабые мышцы для вызывания определенного рисунка сокращений, необходимых для выполнения определенных движений.

ЦУР ООН — Цели устойчивого развития Организации Объединенных Наций.

Экзопротезирование — протезирование с применением внешних протезов, замещающих полностью или частично утраченные части тела и располагающихся вне организма.

Экзоскелет — устройство, предназначенное для восполнения утраченных функций, увеличения силы мышц человека и расширения амплитуды движений за счет внешнего каркаса и приводящих частей.

ЭМГ (электромиография) — метод диагностики нарушений нервно-мышечной системы, основанный на показателях биоэлектрической активности мышц.

Эндопротезирование — хирургическая операция по замене сустава или иного анатомического элемента внутренним имплантатом.