

# РЫНОК ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ I ПОЛУГОДИЕ 2025



Август 2025

© Фонд «Московский инновационный кластер»

# ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ПО ИТОГАМ I ПОЛУГОДИЯ 2025 ГОДА

**+81%** объем инвестиций

Темп прироста объема венчурных инвестиций в России в I полугодии 2025 года к аналогичному периоду 2024 года.

Объем венчурных инвестиций в России в I полугодии 2025 года составил \$83 млн. После существенного сокращения вложений в 2023 году рынок постепенно восстанавливается: показатели текущего периода превысили результаты предыдущих двух лет. Вместе с тем число сделок снизилось до 62 (-16%).

**56%** компаний впервые привлекли инвестиции

Доля компаний, которые впервые привлекли венчурные инвестиции в России в I полугодии 2025 года.

Оживление венчурного рынка также иллюстрирует увеличение доли компаний, впервые вышедших на венчурный рынок. В 2025 году 31 компания впервые привлекла финансирование – против 25 компаний в I полугодии 2024 года. 27 из них – на ранних стадиях. Особенно активен сегмент Seed – 19 компаний привлекли \$7,5 млн.

**+90%** объем инвестиций на поздних стадиях

Темп прироста объема венчурных инвестиций на поздних стадиях (B, C+) в России в I полугодии 2025 года к аналогичному периоду 2024 года.

В I полугодии 2025 года объем инвестиций на поздних стадиях вырос с \$33 млн до \$63 млн. Число сделок увеличилось до 13 (+44%). Такая динамика связана с фокусом инвесторов на снижение рисков и поддержку масштабируемых, уже зарекомендовавших себя бизнес-моделей, что отражает осторожный подход на фоне нестабильности последних лет.

**-12%** число активных инвесторов

Темп снижения числа активных венчурных инвесторов в России в I полугодии 2025 года к аналогичному периоду 2024 года.

Сокращение числа активных инвесторов на венчурном рынке связано с уходом менее устойчивых участников, ухудшением макроэкономических условий и ростом требований со стороны институциональных инвесторов. В результате рынок проходит фазу консолидации и зрелости, в которой доминируют профессиональные, устойчивые и ориентированные на долгосрочные цели игроки.

**+90%** размер среднего чека

Темп прироста среднего чека венчурных инвестиций в России в I полугодии 2025 года к аналогичному периоду 2024 года.

В I полугодии 2025 года в России наблюдается существенный рост как среднего (+90% до \$1,4 млн), так и медианного (+156% до \$0,3 млн) размера венчурных сделок. Увеличение максимальных чеков по большинству раундов говорит о готовности инвесторов вкладываться не только в более зрелые и масштабные проекты, но и в качественные компании на ранних стадиях.

**66%** доля частных фондов

Доля инвестиций частных фондов в общем объеме инвестиций в России в I полугодии 2025 года.

Лидерами по объему инвестиций стали частные фонды, увеличив объем вложений в 11 раз – с \$5 млн до \$55 млн. Бизнес-ангелы, ранее ведущие игроки венчурного рынка, сократили объем вложений на 58% – с \$36 млн до \$15 млн, но сохранили лидерство по числу сделок (42% от общего числа сделок).

# БЛАГОДАРНОСТЬ

Выражаем благодарность экспертам и компаниям, внесшим вклад в подведение итогов работы венчурного рынка за I полугодие 2025 года.



**Юлия Поволоцкая**  
Генеральный директор  
Московского венчурного фонда



**Руслан Саркисов**  
Управляющий партнер венчурного  
фонда «Восход»



**Кирилл Чеканов**  
Основатель  
«Даркстор у дома»



**Виталий Полехин**  
Президент Международной  
организации инвесторов INVESTORO



**Сергей Егоров**  
Управляющий партнер фонда  
brainbox\_I, партнер платформы  
brainbox.VC



**Григорий Тареев**  
Основатель  
«Даркстор у дома»



**Павел Охонин**  
Партнер инвестиционной компании  
KAMA FLOW



**Елена Волотовская**  
Управляющий партнер венчурного  
фонда Softline Venture



**Дмитрий Калаев**  
Управляющий партнер венчурного  
фонда ФРИИ



**Екатерина Захарова**  
Партнер, руководитель венчурной  
практики ASB Consulting Group



**Яна Комарова**  
Управляющий директор & CEO  
венчурного фонда Zerno Ventures



**Артем Андросов**  
Управляющий партнер фонда  
Dome Foundation



**Мария Сутормина**  
Генеральный директор и сооснователь  
венчурного клуба «Синдикат»



**Антон Утихин**  
Акционер и директор инвестиционной  
платформы Rounds



**Евгений Иванов**  
Управляющий партнер  
инвестиционного синдиката  
Coion

# СОДЕРЖАНИЕ

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

Стр. 6

- Объем и динамика инвестиций в России
- Структура по раундам
- Средний и медианный чек
- Цели привлечения инвестиций
- Региональные различия
- Портрет компаний, привлекших инвестиции
- Крупнейшие сделки I полугодия 2025
- Прогноз на II полугодие 2025

## ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ

Стр. 17

- Активность инвесторов
- Структура инвестиций и сделок по типам инвесторов
- Наиболее активные инвесторы I полугодия 2025

## СПЕЦМАТЕРИАЛ: АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ

Стр. 26

- Участники сделок
- Оформление сделки
- Юридические и налоговые риски
- Платформы для поиска ангельских синдцированных сделок
- Меры поддержки
- Международный опыт

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Стр. 37

Используемые понятия  
и классификации:

- Раунды
- Типы инвесторов
- Рыночные ниши

# МЕТОДОЛОГИЯ И ИСТОЧНИКИ

## ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

Venture Guide (дата обращения: 01.08.2025) на основе:

- Открытых источников – СМИ, блоги, сайты компаний, публичные презентации, базы данных стартапов
- Информации, полученной от первоисточников – инвесторов или компаний, привлекших инвестиции

## ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

**Венчурные инвестиции** – денежные средства в рискованные, технологичные и потенциально высокодоходные проекты.

**Выходы** – сделки, в ходе которых не привлекается дополнительное финансирование в проект, а один или несколько акционеров продают свои доли (в т.ч. в рамках M&A или через IPO).

**M&A** – сделки в технологическом секторе, при которых одна компания покупает мажоритарную долю (>49%) другой компании.

## КАКИЕ КОМПАНИИ УЧИТЫВАЕМ

Российские технологические компании не старше 10 лет (16 лет – для наукоемких компаний с длинным циклом разработки).

- Компания считается российской, если имеет зарегистрированное юрлицо/ИП в России или ведет свою деятельность на территории России (например, есть центр разработки, вакансии на НН), но при этом зарегистрирована в иностранной юрисдикции.

Не учитываются компании, заявившие об уходе из России на период привлечения инвестиций\*.

\* Например, не учитывались инвестиции 2023 года в компанию inDrive, т.к. еще в 2022 году компания реалоцировала часть сотрудников из России в Казахстан, а основатель говорил, что доля бизнеса в России небольшая и будет продолжать снижаться.

## ПРИ ОЦЕНКЕ ОБЪЕМА ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

### 1. Учитывались:

- Приобретение акционерного и уставного капитала (вкл. pre-IPO) непубличной компании-реципиента инвестиций, акции которой не обращаются на бирже
- Предоставление долгового финансирования с возможностью конвертации долей или акций (equity), вкл. конвертируемые займы и иные формы с отлагательными условиями
- Частично заемное/смешанное (equity + debt) финансирование

### 2. Не учитывались:

- Выходы, займы и гранты, размещение токенов
- Слияние и поглощение: приобретение контрольной доли в компании (>49%)
- Создание совместного предприятия
- Покупки традиционного бизнеса, обмен активами

## Venture Guide

Интерактивная платформа  
по венчурным инвестициям Москвы

2200+

сделок и выходов с 2017 года,  
сгруппированных по:

32

рыночным нишам

17

технологическим направлениям

**Стартапы** найдут здесь инвесторов, вкладывающих в аналогичные проекты, и посмотрят, какие компании из их сферы привлекают наибольшие инвестиции.

**Инвесторы (фонды, корпорации)** могут как скаутить стартапы для расширения своего портфеля, так и использовать платформу для анализа перспективных рыночных и технологических направлений.

Информация обновляется ежемесячно.



Московский  
инновационный  
кластер

# ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

# МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЕ РЫНКИ ДЕМОНСТРИРУЮТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

В I полугодии 2025 года мировой венчурный рынок продемонстрировал рост объема инвестиций, ключевым драйвером которого стали США, где отмечен кратный рост вложений в ИИ, оборонные технологии и космическую отрасль. Китай показал снижение инвестиционной активности, а рынки Европы и Азии находились в состоянии стагнации. Российский венчурный рынок продолжил восстановление: объем инвестиций увеличился на 81% при одновременном сокращении числа сделок на 16%, что обусловлено перераспределением капитала в пользу более зрелых и менее рискованных проектов.

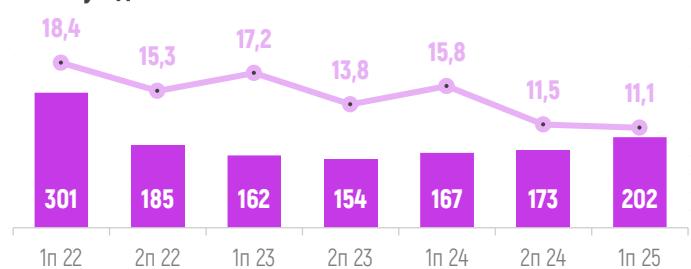
## Динамика венчурных инвестиций в мире

[Dealroom.co](#) (дата обращения: 29.07.2025)

### По годам



### По полугодиям



■ Объем инвестиций, \$ млрд ■ Количество сделок, тыс. шт.

### Темпы прироста в 1 пол. 2025,

% к 1 пол. 2024

Объем инвестиций **+21%**

Количество сделок **-29%**

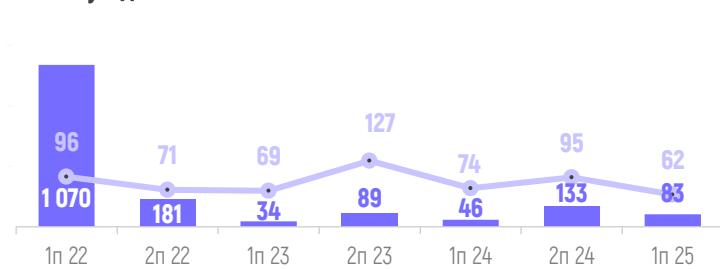
## Динамика венчурных инвестиций в России

[Venture Guide](#) (дата обращения: 01.08.2025)

### По годам



### По полугодиям



■ Объем инвестиций, \$ млн ■ Количество сделок, шт.

Объем инвестиций **+81%**

Количество сделок **-16%**

Мировой венчурный рынок в I полугодии 2025 года продемонстрировал разнонаправленную динамику: объем вложений вырос на 21% по сравнению с I полугодием 2024 года, тогда как число сделок достигло минимума с 2016 года. Основной вклад в рост объема инвестиций обеспечили США – прежде всего за счет трехкратного роста инвестиций в ИИ-стартапы и за счет активного финансирования оборонных и космических технологий. В то же время в Китае произошел резкий спад инвестиций на фоне ограничения доступа к иностранному капиталу. Европа и Азия (без учета Китая) сохранили стабильные объемы на фоне снижения активности. Интерес представляет ускоренный рост инвестиций (+40%) в остальном мире, включая регион MENA и Латинскую Америку, что свидетельствует о расширении географии венчурного финансирования.

В России после значительного сокращения венчурных инвестиций в 2023 году продолжается постепенное восстановление рынка. По итогам I полугодия 2025 года объем инвестиций превысил показатели двух предыдущих лет, однако количество сделок сократилось – это отражает сдвиг в стратегии инвесторов в сторону более зрелых проектов с крупными раундами финансирования и прогнозируемой доходностью.

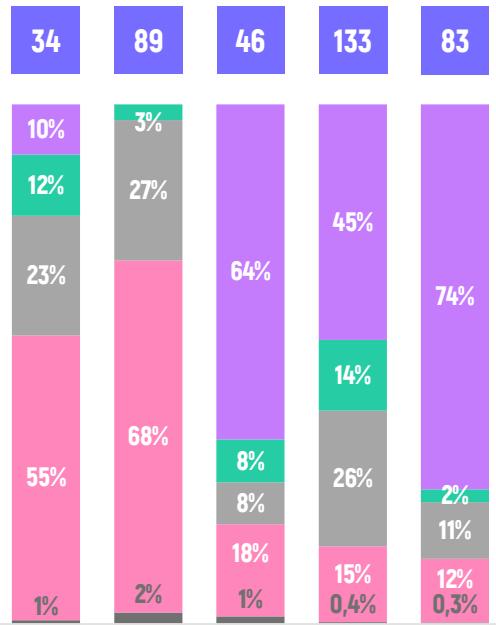
# РЫНОК СОХРАНЯЕТ ОРИЕНТАЦИЮ НА ПОЗДНИЕ СТАДИИ

Остается выраженным тренд на инвестиции в поздние стадии, особенно в сделки на раунде C+: в I полугодии 2025 года три четверти всех вложений пришлось на поздние раунды. Несмотря на стабильность рынка, инвесторы продолжают минимизировать риски, выбирая зрелые компании с продуктами, которые уже приносят прибыль. Доля ранних стадий снизилась, но в абсолютном выражении они также привлекли заметно больший объем средств относительно аналогичного периода 2024 года.

## Структура инвестиций по раундам в России

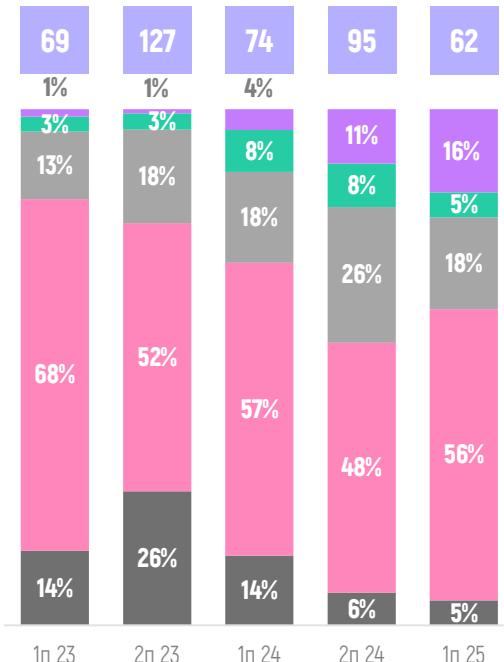
% общего объема инвестиций

Общий объем инвестиций в России, \$ млн



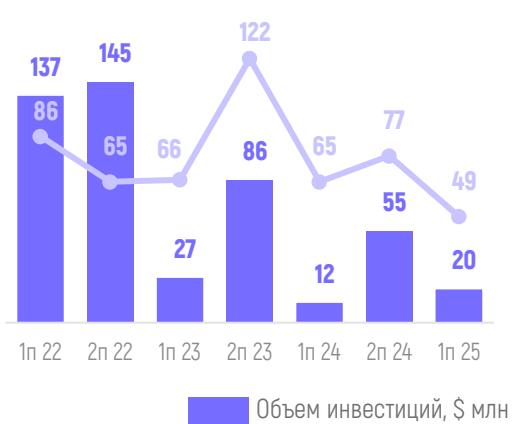
% общего количества сделок

Общее количество сделок в России, шт.



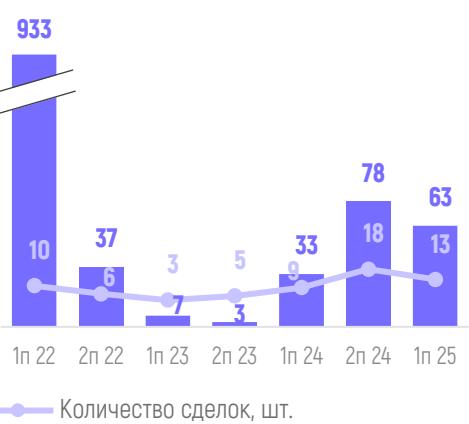
## Ранние стадии

Pre-Seed, Seed, A



## Поздние стадии

B, C+



Ранние стадии (Pre-Seed, Seed, A) привлекли в I полугодии 2025 года \$20 млн – это на 66% больше, чем в I полугодии 2024 года. Но даже такой существенный рост не позволил им сохранить долю в общем объеме – она сократилась на 2 п.п. до 24%. Количество сделок на ранних стадиях сокращается как в абсолютном, так и в процентном соотношении в общем числе сделок; средний размер вложений в рамках одной сделки растет.

Поздние стадии (B, C+) показывают более выраженный рост: в I полугодии 2025 года объем инвестиций вырос на 90%, а количество сделок – на 44%. Смещение фокуса на сделки поздних стадий отражает тренд на минимизацию рисков инвесторов и поддержку масштабируемых и проверенных бизнесов.

# ЭКСПЕРТЫ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА РОССИЙСКОМ ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ

**Елена Волотовская**

Управляющий партнер венчурного фонда  
Softline Venture

## СТАРТАПЫ СТАНОВЯТСЯ БОЛЕЕ ЗРЕЛЫМИ

Мы видим сразу несколько фундаментальных факторов. Прежде всего – ускоренная цифровизация, которая подогревает интерес к технологическим стартапам в сферах ИИ, финтеха, биотехнологий, ИТ-инфраструктуры и устойчивых технологий. Эти направления объективно востребованы и формируют ядро нового технологического цикла.

Сами стартапы стали более зрелыми в диалоге с инвесторами. Запросы стали обоснованными, с фокусом на стратегию роста, юнит-экономику и возможные сценарии выхода. Появился явный сдвиг от «идеи» к «продукту». Мы реже видим презентации без выручки, все чаще – команды с осознанной road map и первыми клиентами.

**Яна Комарова**

Управляющий директор & CEO венчурного фонда Zerno Ventures

## РЫНОК МЕЖДУ РИСКОМ И СТАБИЛЬНОСТЬЮ

Похоже, рынок ищет баланс: кто-то готов рисковать ради сверхдоходов, а кто-то предпочитает стабильность. И, кажется, обе стратегии имеют право на жизнь, многие фонды формируют оба портфеля проектов одновременно. Ранние раунды – это ставка на будущий рост, но с высокими рисками. Поздние стадии, особенно компании с операционной прибылью, позволяют минимизировать неопределенность и даже получать возврат через дивиденды – что особенно ценно в условиях нестабильности exit-сценариев.

**Сергей Егоров**

Управляющий партнер фонда brainbox\_I,  
партнер платформы brainbox.VC

## ПОСЕВНОЙ БУМ ОЖИДАЕТСЯ В 2026 ГОДУ

Фокус инвестиций продолжит смещаться по объему в поздние стадии, что является нормальной тенденцией созревания российского венчурного рынка. Большое количество посевных сделок ждет нас с 2026 года, когда сформируется большое число новых посевных венчурных фондов и бизнес-ангельское сообщество воспрянет в связи со снижением ставки.

Для поздних стадий можно говорить о росте среднего объема раунда за счет появления новых институциональных инвесторов и инфраструктуры рынка нового типа, а также развития синдикатов фондов.

Для ранних стадий характерен сдвиг фокуса в сторону B2B-каналов продаж в связи с недостатком капитала и высокой стоимостью денег для развития B2C-направления.

**Дмитрий Калаев**

Управляющий партнер венчурного фонда  
ФРИИ

## О НОВЫХ ЗАПРОСАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Де-факто оптимизм предпринимателей к инвесторам пропал. Раньше 80% технологических предпринимателей говорили о том, что планируют привлекать инвестиции. Сейчас их не более 20%, а остальные говорят, что им проще получить деньги от клиентов, чем от инвесторов. Это делает бизнесы более устойчивыми, но менее быстро растущими.

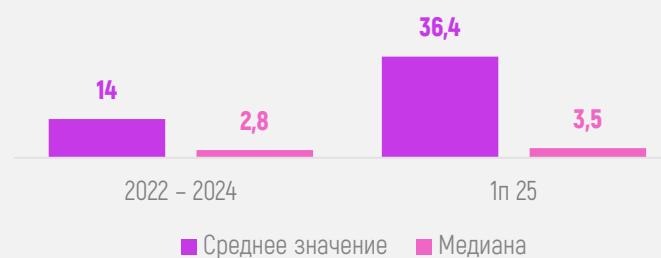
# СРЕДНИЙ ЧЕК ДЕМОНСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ

Инвесторы увеличивают чек по большинству раундов, что отражает как общие инфляционные процессы в экономике, так и готовность инвесторов увеличивать вложения в качественные проекты независимо от раунда.

## Средний и медианный\* размер сделок

В мире, \$ млн

CB Insights, State of Venture Q2'25 Report



Основным драйвером роста среднего чека стали крупные сделки в сфере ИИ в США. Этот регион показал рост на 47% относительно I полугодия 2024 года по объему вложенных средств при стагнации или падении других крупных рынков. В I полугодии 2025 года было совершено две крупнейшие венчурные сделки за всю историю, которые составили 27% от всего объема венчурного рынка в мире:

- \$40 млрд вложено в OpenAI, 75% от этой суммы предоставляет SoftBank, остальное – соинвесторы.
- Meta\*\* вложила \$14,3 млрд в Scale AI в рамках сделки и получит 49% акций без права голоса.

В России, \$ млн



Темпы прироста в I пол. 2025,  
% к I пол. 2024

Среднее значение +90%      Медиана +156%

В I полугодии 2025 года в России наблюдается существенный рост как среднего, так и медианного размера венчурных сделок. Эта динамика подтверждает рост интереса инвесторов к венчурному рынку, однако говорить о системной ориентации рынка на крупные чеки пока преждевременно – сохраняется высокая доля небольших вложений.

## Размер сделок по раундам в России в I пол. 2025, \$ млн

	Среднее значение	Медиана	MAX размер сделки в 1п 24	в 1п 25	% прирост
Pre-seed	0,09	0,04	0,11	0,23	+109%
Seed	0,33	0,12	1,5	3,04	+103%
Раунд А	0,9	0,89	1,09	1,91	+75%
Раунд В	0,69	0,65	3,42	1	-71%
Раунд С+	6,12	5,12	10,9	12,71	+17%

Увеличение максимальных чеков по большинству раундов (кроме раунда В) говорит не только о готовности инвесторов вкладываться в более зрелые и масштабные проекты стартапов с понятной траекторией роста, но и о росте интереса к качественным компаниям на ранних стадиях.

Так, наибольший разброс между средним и медианным размером сделок демонстрирует посевная стадия – средний чек почти в 3 раза выше медианы. Это объясняется появлением нескольких крупных инвестиционных сделок на посевной стадии – инвесторы верят в отдельные проекты ранних стадий и их способность выйти на рентабельность за меньшее количество раундов.

\* Медианное значение – это середина набора чисел. Медиана позволяет нивелировать влияние крупных сделок в отдельные годы, поэтому лучше описывает всю совокупность.

То есть при наличии выбросов объем большей части сделок будет похож на медианное значение, а не на среднее арифметическое.

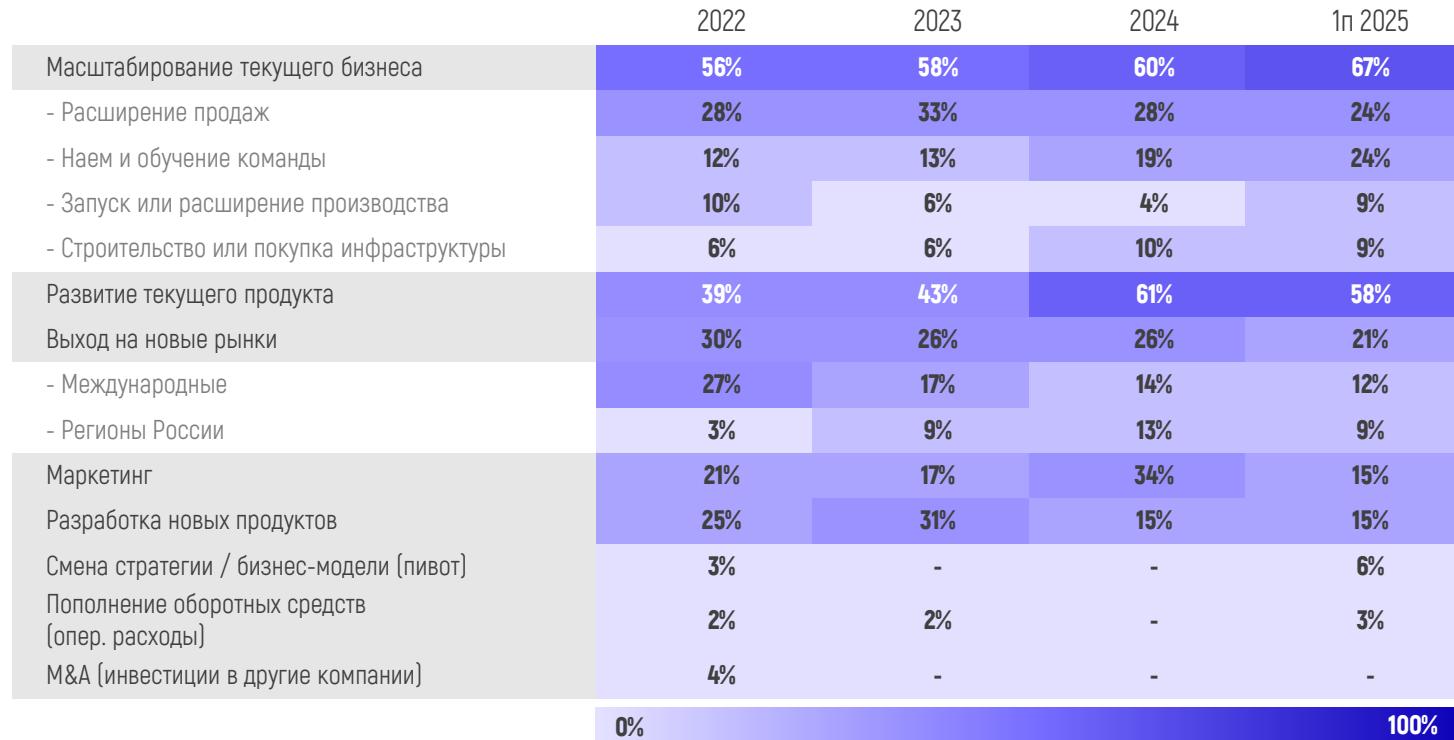
\*\* Организация, деятельность которой запрещена на территории Российской Федерации.

# ГЛАВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СТАРТАПОВ – РОСТ БИЗНЕСА И УСИЛЕНИЕ КОМАНД

Структура целей привлечения инвестиций продолжает меняться – зрелые компании, успешно привлекшие средства, планируют направить их на масштабирование бизнеса (67%) и развитие текущих продуктов (58%). При этом масштабирование тесно связано с развитием команд: эту цель указали в 24% случаев, что в два раза превышает показатель 2022 года. Это подчеркивает высокий спрос стартапов на квалифицированные технические кадры для поддержания роста и развития.

## Цели привлечения инвестиций\*

% сделок с известной целью в год привлечения; не равно 100%,  
т.к. компания могла заявлять несколько целей



Как и в прошлом году, основными целями привлечения инвестиций остаются масштабирование бизнеса и развитие текущего продукта.

При этом дальнейшего смещения фокуса на улучшение существующего продукта, начавшегося в 2024 году, не произошло. По сравнению с 2024 годом доля стартапов, заявивших это в качестве цели, уменьшилась на 3 п.п., а доля заявивших в качестве цели масштабирование текущего бизнеса – увеличилась на 7 п.п.

Сохранение ориентации стартапов на развитие текущего продукта продолжает свидетельствовать о высоком проникновении инноваций в Россию: после насыщения рынка новыми технологиями и продуктами в различных сегментах, компании переключают внимание на углубленную проработку, оптимизацию и улучшение уже существующих решений.

В 2024 году доля стартапов, направляющих инвестиции в маркетинг, значительно выросла, достигнув 34%. Это стало самым высоким показателем за весь рассматриваемый период. Однако уже в I полугодии 2025 года эта доля снизилась до 15%, вернувшись к значениям предыдущих лет. Исследования рынка маркетинга\*\* подтверждают смену фокуса с агрессивного продвижения на устойчивое развитие, оптимизацию внутренних процессов и удержание клиентов.

\* У 53% российских сделок известна цель привлечения инвестиций на основе публичной информации в СМИ и открытых источников.

\*\* «State of the Consumer Trends, 2025» // McKinsey; «10 Proven Retention Marketing Trends for 2025» // FasterCapital.

# МОСКВА ОСТАЕТСЯ ЛИДЕРОМ ПО ВЕНЧУРНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ

Москва продолжает оставаться главным центром инвестиционной активности в России, на ее долю приходится более половины всех сделок и объема инвестиций. В числе лидеров I полугодия 2025 года с уверененным отрывом также выступает Санкт-Петербург – вместе с Москвой эти два города аккумулировали 95% всего венчурного рынка страны по объему вложений.

**Москва остается лидером венчурных инвестиций России**  
несмотря на снижение доли объема инвестиций относительно аналогичного периода 2024 года.

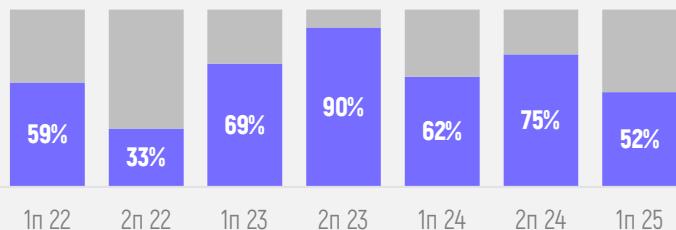
**\$42,9 млн**

объем инвестиций в I пол. 2025

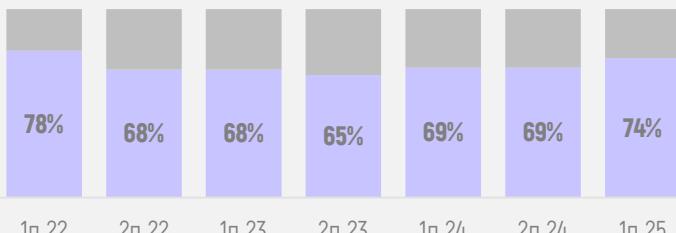
**46 сделок**

в I пол. 2025

## Доля Москвы от общего объема инвестиций в России



## Доля Москвы от общего количества сделок в России



## Топ-3 среди других регионов России, I пол. 2025 % общего объема инвестиций

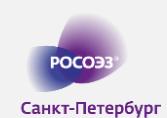


Помимо Москвы, заметно выделяется Санкт-Петербург, на который пришлась вторая по величине доля инвестиций – 43% (\$35 млн). Этот результат обеспечили всего 3 сделки, каждая из которых вошла в топ-5 крупнейших по объему за полугодие.

Самой большой сделкой стало совместное вложение государственного и частного фондов в разработчика автоматизированных операционных комплексов и телемедицинских решений Medical Visual Systems.

В остальных регионах, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, заключили максимум одну сделку, и каждая из них оказалась ниже среднего чека по России.

Вслед за Москвой Санкт-Петербург становится одной из ключевых площадок для развития технологических компаний и одним из наиболее привлекательных направлений для инвестиций. Этому способствуют:



**Особая экономическая зона «Санкт-Петербург»:** налоговые льготы (налог на прибыль от 2%, освобождение от налога на имущество и земли), сниженные пошлины и доступ к инженерной инфраструктуре.



**Поддержка стартапов** от «Ленполиграфмаш»: региональный оператор «Сколково», который объединяет офисы, лаборатории и коворкинги, активно взаимодействует с венчурными фондами и вузами.



**Крупные деловые события:** Санкт-Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ), инвестиционный форум ПИФ 2.0 – ключевые площадки для сделок и привлечения инвестиций.

# КАПИТАЛ ИДЕТ К ЗРЕЛЫМ ИТ-КОМПАНИЯМ С ИИ-РЕШЕНИЯМИ

Сегмент B2B остается главным «магнитом»: 77% стартапов работают для бизнеса, они привлекли 93% от общего объема инвестиций. Более половины стартапов привлекли инвестиции впервые, на них пришлось 47% от общего объема инвестиций в стране; большинство из них на ранних стадиях. Основатели успешных стартапов часто обладают предпринимательским опытом и деловыми контактами, способствующими привлечению капитала.

## Портрет компаний, привлекших инвестиции, I пол. 2025

**55\*** компаний      **64%** IT-компании      **4,9 лет** средний возраст

**56%** впервые привлекли инвестиции      **93% вложений** приходится на компании в сегменте B2B      **55% компаний\*\*** привлекли инвестиции в проекты с технологией ИИ и машинного обучения

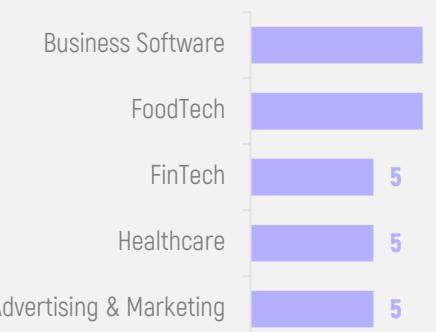
В этом году инвестиции привлекли 55 компаний, средний возраст которых – 4,9 лет. Более 60% компаний из сферы IT (с ОКВЭД 62 или 63), их доля увеличилась на 8 п.п. по сравнению с I полугодием 2024 года.

Инвесторы продолжают интересоваться B2B-стартапами: объем инвестиций в B2B-компании вырос в 5,6 раз по сравнению с I полугодием 2024 года, в то время как компании, ориентированные на пользовательский сегмент, привлекли на 84% меньше средств.

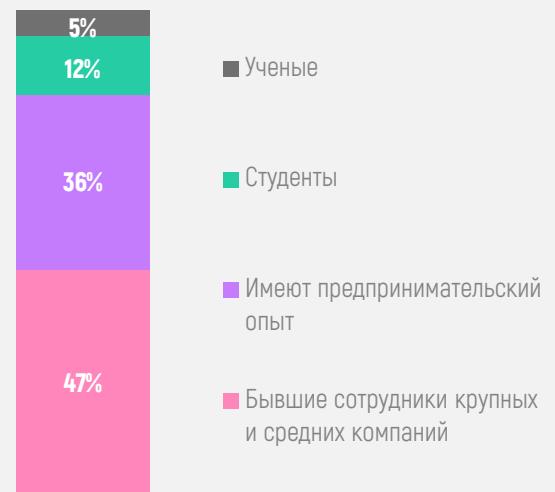
31 из 55 компаний (56%) привлекла первый инвестиционный раунд – против 25 компаний (37%) в I полугодии 2024 года. На них пришлось 47% от общего объема инвестиций в стране. Большинство из них – на ранних стадиях: 27 из 31 компаний. Особенно активен сегмент Seed, где 19 компаний суммарно привлекли \$7,5 млн.

Также три компании (5,5%) заключили более одной сделки на ранних раундах, инвесторами выступали бизнес-ангелы. Один из стартапов, BlogeRGo – платформа для эффективного размещения рекламных кампаний в соцсетях и ТГ-каналах – впервые вышел на венчурный рынок в этом году и уже провел две венчурные сделки.

## Топ-5 сфер деятельности стартапов



## Бэкграунд основателей стартапов, привлекших инвестиции\*\*\*



Инвестиции чаще всего привлекают основатели с опытом работы в крупных компаниях или серийные предприниматели: они хорошо ориентируются в отрасли, располагают первоначальным капиталом, опытом и связями.

\* Уникальные компании, привлекшие инвестиции в I полугодии 2025 года. У 3 сделок информация о компании под NDA.

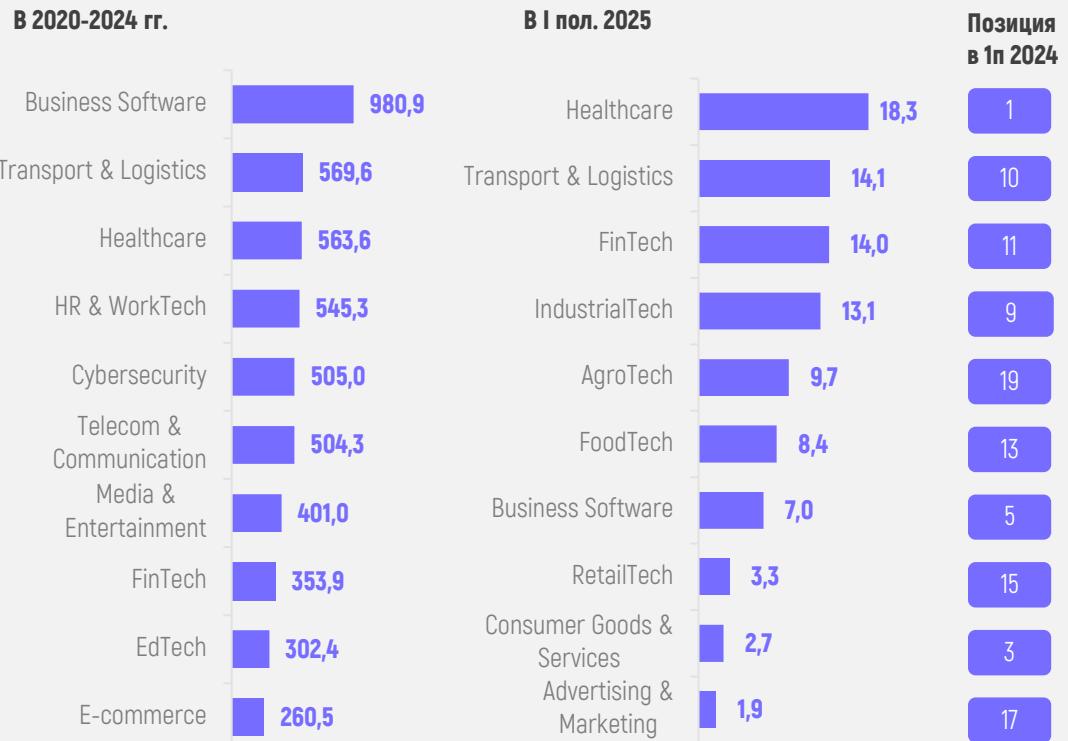
\*\* Расчет по 47 компаниями, раскрывшим сведения о технологии.

\*\*\* При расчетах учитывались только сделки, по которым есть данные об основателях на основе публичной информации в СМИ и открытых источников.

# КРУПНЫЕ СДЕЛКИ ОПРЕДЕЛИЛИ ОТРАСЛЕВЫЕ НИШИ-ЛИДЕРЫ

В I полугодии 2025 года лидерами по объему инвестиций стали здравоохранение, промышленные, финансовые, а также сельскохозяйственные технологии. Картина топ-секторов за полугодие формируется единичными крупными сделками, часто в pre-IPO раунды.

## Топ-10 рыночных ниш по объему инвестиций в России, \$ млн



В I полугодии 2025 года российский венчурный рынок характеризовался высокой концентрацией капитала в нескольких ключевых секторах – здравоохранении, транспорте и логистике, а также финтехе – за счет единичных крупных сделок с отраслевыми лидерами, что повлияло на структуру распределения инвестиций. Аgro- и индустриальный сегменты продемонстрировали более умеренный рост, несмотря на господдержку и тренд на импортозамещение. Этот факт отражает постепенный рост капитала в реальном секторе экономики.

### Крупные сделки в отраслевых нишах:

- **Здравоохранение:** Medical Visual Systems (телемедицина и ИИ для хирургии) привлекла \$12,7 млн
- **Транспорт и логистика:** \$9 млн в pre-IPO раунде Cognitive Pilot (ИИ и робототехника для беспилотного транспорта)
- **Финансовые технологии:** \$10,5 млн в pre-IPO раунде «Цифровых привычек» (IT-решения для банков) и \$1,9 млн в «ИнвойсКафе» (платформа факторинга для МСБ)
- **Промышленные технологии:** \$11,9 млн в pre-IPO New Diamond Technology (алмазные подложки для электроники и квантовой инфраструктуры)
- **Агротехнологии:** pre-IPO раунды Cognitive Pilot и ARS Robotics (автоматизация сельского хозяйства)
- **Технологии пищевого производства:** \$5,6 млн в pre-IPO раунде Qummy (умная печь с QR-распознаванием, умная заморозка)
- **Разработка ПО:** \$4,6 млн в pre-IPO раунде под NDA (ИИ для автоматизации бизнес-процессов), \$1,5 млн – LLM-агенты
- **Технологии в ритейле:** \$3,1 млн в pre-IPO раунде ARS Smart Robotics (роботы для логистики, складов и агроФерм)
- **Потребительские товары и услуги:** \$2,5 млн в Aigo (онлайн-сервис бытовых услуг: уборка и химчистка с доставкой)
- **Реклама и маркетинг:** \$1 млн в SenseMachine (dataTech-платформа для анализа эмоций)

# ТОП-5 ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК РОССИИ В I ПОЛУГОДИИ 2025 ГОДА

5 крупнейших сделок составили 55% от общего объема инвестиций в Россию за I полугодие 2025 года. На самую крупную сделку пришлось 15% от общего объема инвестиций.

Компания	Описание	Рыночная ниша	Инвесторы	Объем инвестиций, \$ млн
 <b>Medical Visual Systems</b>	Разработчик автоматизированных операционных комплексов и телемедицинских решений для цифровизации медицины	Healthcare	 РОССИЙСКИЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ  <b>ПЕРВАЯ</b>	12,7
 <b>New Diamond Technology</b>	Производитель искусственно выращенных алмазных пластин для электроники и квантовой промышленности. Пластины повышают эффективность полупроводников, решают проблему перегрева и могут заменить кремний	IndustrialTech	 <b>ВОСХОД</b>	12,0
 <b>Cognitive Pilot</b>	Разработчик систем искусственного интеллекта для беспилотных транспортных средств для сельского хозяйства, рельсового и автомобильного транспорта, а также инновационных сенсоров для беспилотных транспортных средств	Transport & Logistics AgroTech	 <b>ВОСХОД</b>	9,0
 <b>Цифровые привычки</b>	Поставщик ИТ-решений для банков, финтех-компаний, ритейла и e-commerce, включая заказную разработку, коробочные продукты и консалтинг	FinTech	 <b>МОEX</b> МОСКОВСКАЯ БИРЖА	6,3
 <b>Qummmy</b>	Разработчик технологичного решения в сфере питания: система с интеллектуальной печью, автоматически распознающей блюдо по QR-коду и выбирающей соответствующую программу приготовления	FoodTech	 <b>Альфа Банк</b>  <b>Т БАНК</b>	5,6

# ПРОГНОЗ НА II ПОЛУГОДИЕ 2025 ГОДА

Как повлияет снижение ключевой ставки на венчурные инвестиции в стартапы?



**Яна Комарова**

Управляющий директор & CEO венчурного фонда Zerno Ventures

Снижение ставки, скорее всего, оживит инвестиционный рынок – капитал начнет активнее перетекать в рисковые активы, включая перспективные стартапы. Однако стоит помнить уроки 2021 года, когда избыток ликвидности привел к переоценке многих проектов.

В нынешних условиях особенно важно анализировать фундаментальные показатели бизнеса, а не просто следовать общей тенденции.



**Павел Охонин**

Партнер инвестиционной компании KAMA FLOW

Снижение ключевой ставки, особенно на фоне стабилизации макроэкономической ситуации, может позитивно повлиять на венчурный рынок. Более дешевые деньги стимулируют инвестиционную активность: банки начинают активнее кредитовать, инвесторы – искать более доходные классы активов. Это повышает аппетит к риску и делает венчурный рынок более привлекательным. При высокой ставке инвесторы склонны концентрироваться на поздних стадиях, при снижении ставки внимание может вернуться к более ранним стадиям, где выше потенциал кратного роста.

В каких бизнес-нишах вы ожидаете рост инвестиций в ближайшие 2 года?



**Сергей Егоров**

Управляющий партнер фонда brainbox\_I, партнер платформы brainbox.VC

За счет инвесторов поздних стадий продолжится тренд на рост вложений в проекты с большим CAPEX: робототехника, БПЛА и др. Тренд на замещение или перенос готовых западных бизнес-моделей в ИТ-секторе в целом сохранится и будет оставаться интересной нишней.



**Елена Волотовская**

Управляющий партнер венчурного фонда Softline Venture

Однозначно искусственный интеллект и машинное обучение – автоматизация процессов, логистика, аналитика. Кибербезопасность – на фоне роста угроз. Финтех – в части идентификации, цифровых платежей и инфраструктуры. И, конечно, биотехнологии – особенно в сферах диагностики и медтеха.



**Павел Охонин**

Партнер инвестиционной компании KAMA FLOW

Корпоративное ПО, цифровизация и оптимизация промышленности, включая промышленную робототехнику, цифровая медицина, индустриальное применение AI, в том числе на базе современных GenAI решений. Рынок GenAI пока формируется, но крупные экосистемы уже строят стратегию всепроникающей AI-трансформации.



Московский  
инновационный  
кластер

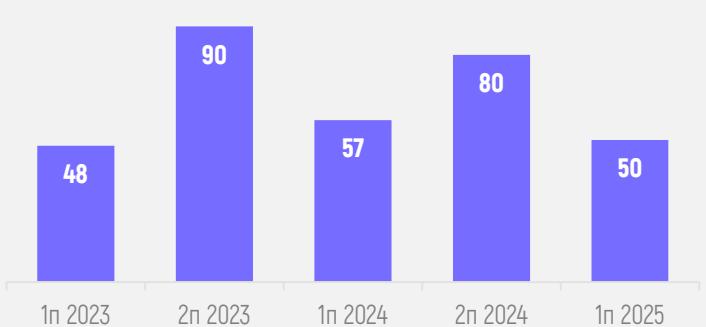
# ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ

# ЧИСЛО АКТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ, НЕСМОТРЯ НА РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ

В I полугодии 2025 года число активных игроков на венчурном рынке снизилось до 50, в I полугодии 2024 года их было 57. Вместе с тем экосистема становится более «командной» – доля синдицированных сделок выросла на 5 п.п. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достигла 35%, причем в 70% таких раундов участвуют бизнес-ангелы. Оставшиеся на рынке фонды и инвесторы предпочитают минимизировать риски, объединяясь и совместно проверяя проекты перед вложениями.

## Число активных инвесторов в России

по сделкам с известными инвесторами

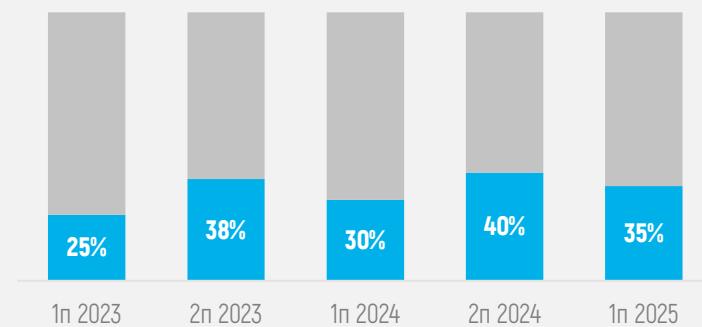


В I полугодии 2025 года число активных инвесторов в России снизилось на 12,3% относительно аналогичного периода 2024 года.

Сокращение числа активных инвесторов на венчурном рынке связано с уходом менее устойчивых участников, ухудшением макроэкономических условий и ростом требований со стороны институциональных инвесторов. В результате рынок проходит фазу консолидации и зрелости, в которой доминируют профессиональные, устойчивые и ориентированные на долгосрочные цели игроки.

## Доля синдицированных сделок\* в России

% от общего количества сделок с известными инвесторами



Плотность связей в венчурном сообществе растет. Доля синдицированных сделок по результатам первых полугодий увеличивается: в I полугодии 2025 года доля таких сделок выросла на 5 п.п. и 10 п.п. относительно аналогичных периодов 2024 и 2023 годов соответственно.

В структуре синдицированных сделок стабильно высока доля сделок, в которых участвовали бизнес-ангелы – в I полугодии 2025 года они составили 70%.



Сергей Егоров

Управляющий партнер фонда brainbox\_I,  
партнер платформы brainbox.VC

## НОВЫЕ ФОНДЫ И ПЛОЩАДКИ ЗАДАЮТ ТОН

Рост инвестиций обеспечивает недавно поднятые новые фонды и инфраструктурные игроки: фонды Kama Flow, Т-Инвестиции, Восход; площадка МОEX Start; образовательные проекты Венчурная академия МИК и РВК; а также инвесторы и организаторы размещений BITL, ИФК Солид, УК Альфа Капитал, Ньютон-Инвестиции. Их активная работа создает устойчивый канал привлечения инвестиций, который будет усиливаться по мере снижения ключевой ставки.

Исторически осенний сезон почти вдвое активнее весны и лета, и 2025 год вряд ли станет исключением. Мы ожидаем, что второе полугодие 2025 года окажется урожайнее первого по объемам сделок, а рост их количества начнет формироваться к концу года. По итогам года рынок имеет шансы продемонстрировать уверенный рост, особенно в сегменте поздних стадий.

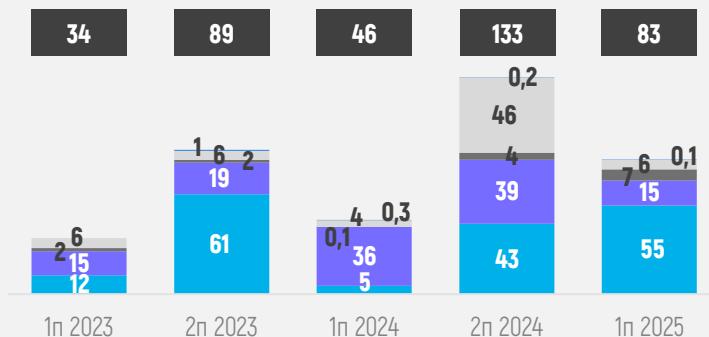
\* Синдицированными считаются сделки, в которых участвовало 2 и более инвесторов любых типов.

# ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ – ДРАЙВЕР ИНВЕСТИЦИЙ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА В I ПОЛУГОДИИ 2025 ГОДА

Лидирующую позицию по объему инвестиций в I полугодии 2025 года заняли частные фонды: размер их инвестиций увеличился в 11 раз к аналогичному периоду 2024 года, а доля в общей структуре выросла с 11% до 66%. Государственные фонды показали наибольший рост объема инвестиций, но абсолютный объем остался на низком уровне. Бизнес ангелы – ключевой игрок прошлого года – уменьшили объем инвестиций на 58%, значительно снизив свою долю на рынке, однако сохранили лидерство по числу сделок.

## Динамика венчурных инвестиций по типам инвесторов в России

Объем инвестиций, млн \$

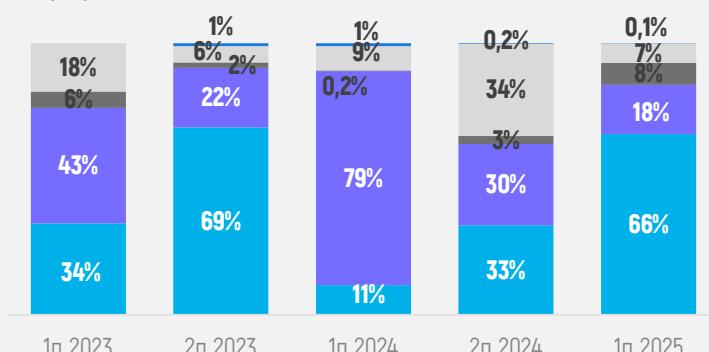


Темпы прироста 1 пол. 2025 к 1 пол. 2024

Объем инвестиций

Акселераторы	▼ 4 раза
Корпорации и корпоративные фонды	▲ 1,5 раза
Государственные фонды	▲ 71 раз
Бизнес-ангелы	▼ 2,4 раза
Частные фонды	▲ 11 раз

Структура инвестиций, % общего объема инвестиций



В 2025 году структура инвестиций в России кардинально изменилась: доминирующую роль на рынке заняли частные фонды, вытеснив бизнес-ангелов с лидирующих позиций.

Частные фонды резко нарастили активность благодаря притоку институционального капитала и смешению фокуса на поздние стадии, госфонды увеличили инвестиции за счет программ поддержки, но их доля осталась незначительной из-за бюрократических ограничений. Бизнес-ангелы сократили вложения из-за экономической неопределенности.

Рынок переходит от ангельского финансирования к институциональному, сохраняя традиционную структуру инвестирования (поздние раунды – фонды, ранние – ангелы).



Антон Утихин

Акционер и директор инвестиционной платформы Rounds

## ОДИН PRE-IPO ДОРОЖЕ ДЕСЯТКА СТАРТАПОВ

Потеря бизнес-ангелами лидерства на венчурном рынке во многом объясняется математикой: один pre-IPO на 700 млн руб. перевешивает десять сделок по 10 млн, которые характерны для ангелов. Также заново формируется тренд на участие розницы в сделках не напрямую, а через инвестирование в фонды. Поэтому это те же деньги, но перекрашенные иначе.



Сергей Егоров

Управляющий партнер фонда brainbox\_I, партнер платформы brainbox.VC

## ВЫСОКАЯ СТАВКА ОТПРАВЛЯЕТ АНГЕЛОВ В ДЕПОЗИТЫ

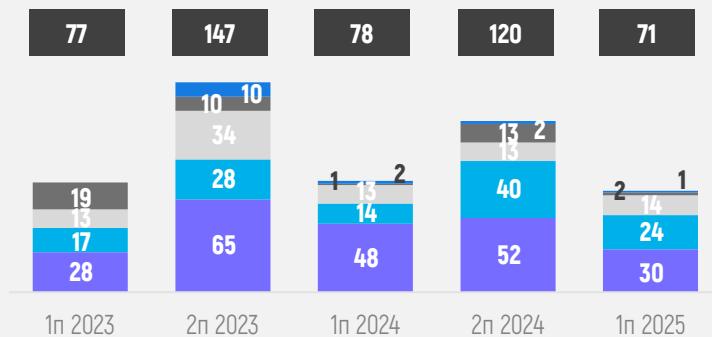
Рост инвестиций связан с тем, что сформированные в 2023–2024 годах частные фонды обязаны инвестировать в рамках открытых инвестиционных периодов. Так же на рынке стал более выраженным эффект от синдикатов фондов: например, «Ярд» (Malina VC, Хайв, Kama Flow и Pantea Capital). Бизнес-ангелы более чутки к ключевой ставке и в большей степени предпочитают оставаться в депозитах, нежели чем институциональные инвесторы.

# БИЗНЕС-АНГЕЛЫ СОХРАНЯЮТ ЛИДЕРСТВО ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК

В I полугодии 2025 года бизнес-ангелы сохранили лидерство по количеству сделок, обеспечив 42% от общего числа инвестиционных сделок на российском венчурном рынке. При этом наиболее значительный рост активности продемонстрировали государственные и частные фонды, увеличив число сделок в 2 и в 1,7 раза по сравнению с аналогичным периодом 2024 года.

## Динамика венчурных инвестиций по типам инвесторов в России

Количество сделок\*, шт.

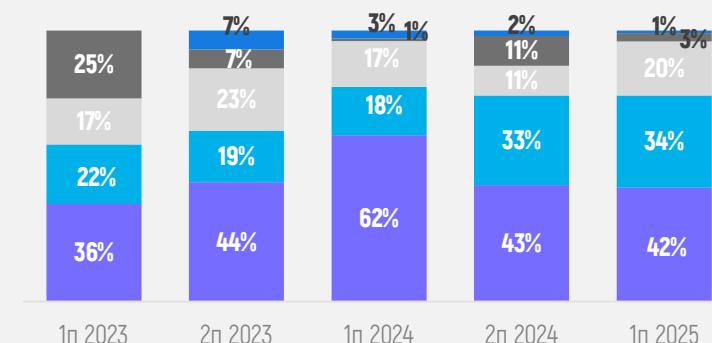


Темпы прироста 1 пол. 2025 к 1 пол. 2024

Количество сделок

Акселераторы	▼ 2 раза
Государственные фонды	▲ 2 раза
Корпорации и корпоративные фонды	▲ 1,1 раза
Частные фонды	▲ 1,7 раз
Бизнес-ангелы	▼ 1,6 раза

Структура сделок, % общего количества сделок\*



Несмотря на значительные колебания объемов инвестиций, структура венчурных сделок осталась неизменной, показывая устойчивость внутренней структуры российского венчурного рынка.

Бизнес-ангелы продолжают оставаться важнейшими участниками ранней стадии развития стартапов: на них пришлось 50% сделок ранних стадий. Параллельно наблюдается уверенное расширение присутствия государственных и частных фондов на всех этапах инвестирования.



Павел Охонин

Партнер инвестиционной компании KAMA FLOW

## О СМЕЩЕНИИ ПРИОРИТЕТОВ ИНВЕСТОРОВ

Ожидания по оживлению экономической активности делают инвестиции в высокорисковые активы более привлекательными для инвесторов. Кроме того, в последние годы мы слышали много анонсов о планах по фандрайзингу фондов. Сейчас настал момент, когда фонды наконец собраны и начинают закрывать первые сделки.

Бизнес-ангелы лидировали инвестиции на ранних стадиях в последние годы, в том числе благодаря активной государственной поддержке инвестиций физлиц в виде возмещения части инвестиций. многими бизнес-ангелами лимиты возмещений были исчерпаны, и условия для входа действительно теперь менее привлекательны. Вероятно, большинство инвесторов смещают фокус в сторону управления текущим портфелем.

\* Сумма сделок у разных типов инвесторов больше, чем общая сумма сделок, поскольку часть сделок является синдикированными [с участием 2 и более инвесторов].

# ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ НАРАЩИВАЮТ ИНВЕСТИЦИИ, ОСОБЕННО НА ПОЗДНИХ СТАДИЯХ

Активный рост объема инвестиций частных фондов сопровождается изменением фокуса по раундам: если в I полугодии 2024 года сделки раунда C+ не проводились вовсе, то в I полугодии 2025 года на них пришлось 84% общего объема в рамках 8 сделок, что сделало его ключевым источником роста.

## Динамика венчурных инвестиций в России

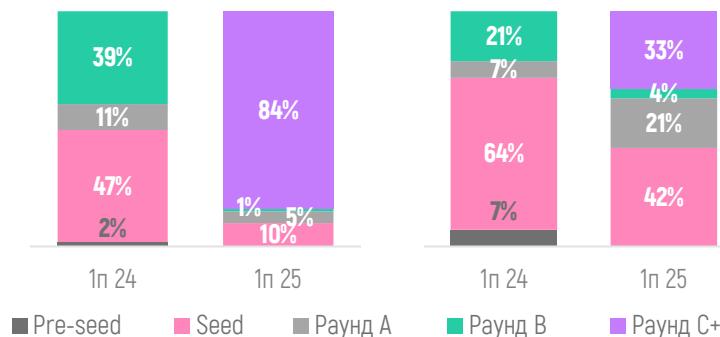
По частным фондам



Объем инвестиций частных фондов вырос до \$55 млн, увеличившись в 11 раз относительно I полугодия 2024 года, тогда как число сделок выросло менее, чем в два раза. Средний чек составил \$2,29 млн против \$0,36 млн в I полугодии 2024 года.

## Распределение инвестиций частных фондов по раундам

По объему инвестиций



Если в I полугодии 2024 года более 60% инвестиций и более 75% сделок приходились на ранние стадии, то в 2025 году 84% инвестиций сконцентрированы на раунде C+.

Частные фонды имеют самую диверсифицированную среди остальных игроков рынка структуру распределения количества сделок по раундам, при этом 63% сделок приходится на ранние стадии. В 2025 году частные фонды полностью исключили сделки предпосевной стадии, но на них приходится более половины всех средств, привлеченных компаниями на посевной стадии.



**Руслан Саркисов**

Управляющий партнер венчурного фонда  
«Восход»

## РЫНОК ЗНАЕТ, ЧТО ТАКОЕ PRE-IPO, НО НЕ ЗНАЕТ, ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПОСЕВ

Основные объемы средств, доступных для инвестиций, сконцентрированы у узкого круга профессиональных управляющих команд с глубокой экспертизой. Они отбирают проекты, исходя из фундаментальных трендов и долгосрочного видения, а не конъюнктуры сегодняшнего дня.

С другой стороны, частные инвесторы часто фокусируются на проектах, близких к выходу (pre-IPO), ради относительно быстрой доходности и меньшего риска. Этот сегмент важен, но чего точно не хватает – фондов, которые умеют инвестировать в ранние стадии.

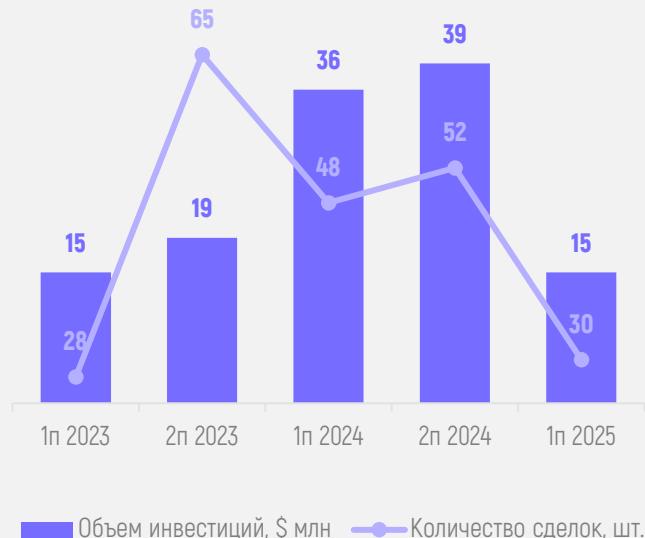
Чтобы рынок был наполнен зрелыми компаниями, им нужно откуда-то вырасти. В целом базовый объем рынка все еще мал. Структурных сдвигов, необходимых для кратного роста в ближайшие 12–18 месяцев, пока не произошло, но тенденция к росту с низкой базы – хороший признак будущего потенциала.

# БИЗНЕС-АНГЕЛЫ ДОМИНИРУЮТ ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК НА РАННИХ СТАДИЯХ

Несмотря на снижение объема инвестиций в I полугодии 2025 года, бизнес-ангелы остаются активными участниками венчурного рынка. По числу сделок они стабильно доминируют на ранних стадиях, тогда как более крупные чеки у них концентрируются на поздних стадиях. В итоге бизнес-ангелы сохраняют ключевую роль в запуске новых проектов.

## Динамика венчурных инвестиций в России

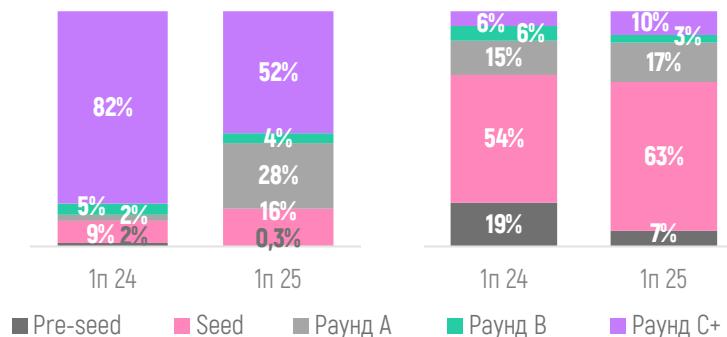
По бизнес-ангелам



Объем инвестиций бизнес-ангелов снизился до \$15 млн – что соответствует I полугодию 2023 года, но более чем в два раза ниже I полугодия 2024 года. Число сделок при этом также сократилось в 1,7 раза, а средний чек уменьшился до \$0,5 млн против \$0,75 млн в I полугодии 2024 года.

## Распределение инвестиций бизнес-ангелов по раундам

По объему инвестиций



В 2025 году структура инвестиций незначительно изменилась по сравнению с I полугодием 2024 года, но общий тренд сохранился: широкая диверсификация по сделкам; концентрация капитала на поздних стадиях; по числу сделок доминируют сделки на ранних стадиях.

В отличие от частных фондов, бизнес-ангелы сохраняют интерес к поддержке компаний на самых ранних этапах (Pre-seed и Seed), в 2025 году на них пришлось 16% инвестиций и 70% сделок бизнес-ангелов. На ранних стадиях большая часть сделок заключается именно частными инвесторами.



Павел Охонин

Партнер инвестиционной компании KAMA FLOW

## ОБ ИЗМЕНЕНИИ SEED-СТРАТЕГИИ

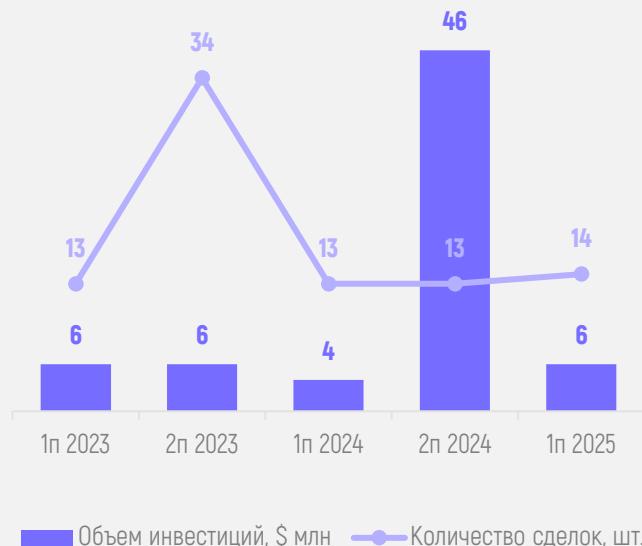
Обычно стартапы привлекают seed-инвестиции на короткий срок, чтобы достичь следующего майлстоуна и выйти на новый раунд по более высокой оценке. Однако в текущих условиях высокая ключевая ставка давит и на бизнес-показатели (падение покупательской способности в B2C, заморозка инвестиционных проектов в B2B/B2G), и на оценки, и на аппетит инвесторов (снижение мультипликаторов, выжидательная позиция). В результате стартапам и инвесторам приходится планировать более длительный период расходования средств и учитывать кризисный сценарий, при котором новый раунд может быть привлечен значительно позже, чем ожидалось. Этот тренд может сохраняться инерционно еще некоторое время, но при снятии негативных факторов и оживлении рынка ожидания обеих сторон станут более оптимистичными, а размеры сделок на ранних стадиях вернутся к более естественному объему.

# КОРПОРАЦИИ СОХРАНЯЮТ ФОКУС НА РАННИЕ СТАДИИ

Корпорации в I полугодии 2025 года демонстрируют медленный рост объема инвестиций по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Их стратегия остается стабильной – приоритет по-прежнему отдается ранним стадиям развития стартапов. Вместе с тем в 2025 году заметна тенденция к диверсификации: корпорации начинают осваивать и более поздние раунды, расширяя рамки своей инвестиционной активности.

## Динамика венчурных инвестиций в России

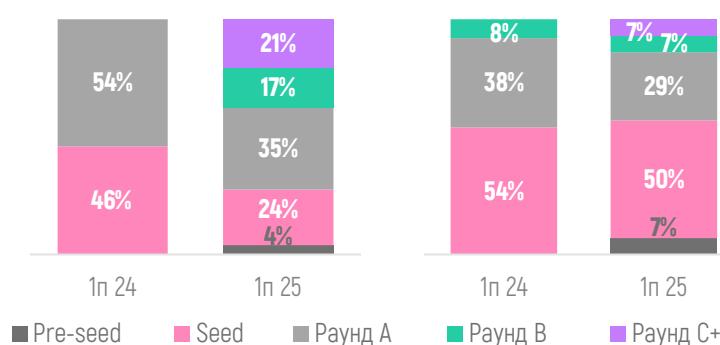
По корпорациям и корпоративным фондам



В II полугодии 2024 года объем инвестиций корпораций достиг пикового значения – \$46 млн, однако уже в I полугодии 2025 года он вернулся к прежнему уровню – \$6 млн. Количество сделок остается стабильным на протяжении почти всего периода.

## Распределение инвестиций корпораций по раундам

По объему инвестиций



В I полугодии 2024 года объем инвестиций корпораций был почти равномерно распределен между раундами Seed и A. В этом году структура стала более разнообразной: на поздние стадии пришлось 38% инвестиций, а на ранние стадии – 62%.

Структура по числу сделок также изменилась: в I полугодии 2024 года 92% сделок приходилось на ранние стадии, сейчас же их доля снизилась до 86%, однако появились сделки на стадии Pre-seed.

В целом корпорации проявляют устойчивость и умеренную активность. В отличие от бизнес-ангелов и частных фондов они стабильно поддерживают преимущественно ранние стадии.



**Сергей Егоров**

Управляющий партнер фонда brainbox\_I,  
партнер платформы brainbox.VC

## СТАРТАПЫ ИЩУТ МЕНТОРОВ И СТРАТЕГОВ

На ранних стадиях снижаются мультипликаторы, и стартапы демонстрируют большую гибкость в условиях высокой ключевой ставки – например, через готовность к включению опционов в сделки. При ограниченной инвестиционной емкости рынка растет интерес стартапов к advisory board, менторам, time4equity и другим smart-ресурсам. В этой логике есть тренд на поиск стратегов со стороны стартапов в лице smart-инвесторов – ключевых лиц корпораций.



**Елена Волотовская**

Управляющий партнер венчурного фонда Softline Venture

## ПОЗДНИЕ РАУНДЫ – ЭТО НЕ ПРО НАДЕЖДУ, А ПРО РАСЧЕТ

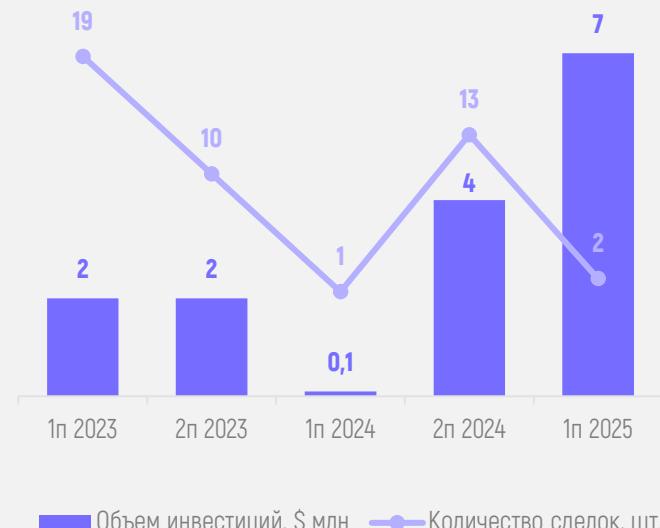
Компании поздних стадий находятся на пороге IPO или крупного M&A, что делает экзит более предсказуемым. В этот сегмент пришли крупные стратегические инвесторы, которые способны вкладывать значительные суммы, что разогревает объемы сделок.

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФОНДЫ ОСТАЮТСЯ НИШЕВЫМИ УЧАСТНИКАМИ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

Активность государственных фондов носит эпизодический характер и формируется за счет единичных крупных сделок, они продолжают играть вспомогательную роль, ограничиваясь точечными инвестициями.

## Динамика венчурных инвестиций в России

По государственным фондам

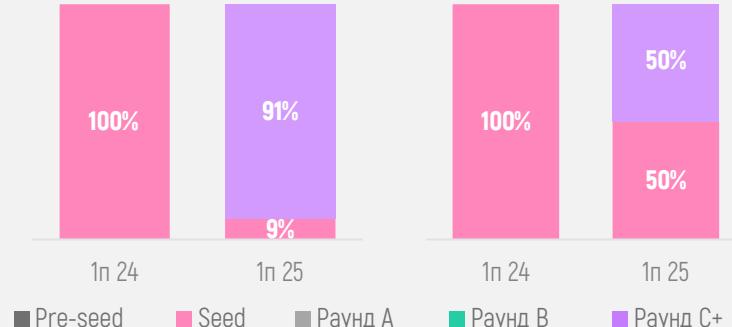


Объем инвестиций государственных фондов в I полугодии 2025 года вырос в 70 раз. Такая динамика обеспечена одной крупной сделкой на раунде С+: РФПИ вложил \$6,4 млн в компанию Medical Visual Systems.

## Распределение инвестиций гос. фондов по раундам

По объему инвестиций

По количеству сделок



В I полугодии 2024 года государственные фонды совершили одну сделку, вложив всего \$0,1 млн, что стало минимальным за весь период наблюдения, во II полугодии 2024 года они восстановили активность. В этом году объем их инвестиций уже достиг максимального значения за два с половиной года – \$7 млн.

Государственные фонды демонстрируют эпизодическую активность и высокую концентрацию вложений – небольшое количество крупных сделок. Это отличает их от других типов инвесторов, ориентированных на регулярное участие в рынке.



**Юлия Поволоцкая**  
Генеральный директор  
Московского венчурного фонда

## УПРАВЛЕМОСТЬ РИСКОВ – НОВЫЙ ПРИОРИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В работе государственных фондов наблюдается смещение акцента с поиска высокой доходности на обеспечение возвратности инвестиций. Этот сдвиг отражает общий тренд на рынке – более строгий контроль за эффективностью вложений.

Мы работаем с тем объемом информации, который доступен, но понимаем – реальный масштаб венчурного рынка больше. Повышение прозрачности особенно важно для институтов развития – это поможет нам оперативно настраивать инструменты поддержки и стимулирования венчурных инвестиций, реагируя на реальные рыночные сигналы.

# ТОП-3 САМЫХ АКТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ РОССИИ В I ПОЛУГОДИИ 2025 ГОДА

На 3 самых активных инвестора пришлось более 20% от общего числа сделок на венчурном рынке России.

Инвестор	Описание	Тип инвестора	Количество сделок Россия / Москва
 <b>ВОСХОД</b>	Фонд «Восход»  Венчурный фонд, специализирующийся на инвестициях в высокотехнологичные deeptech-проекты, включая здравоохранение, индустриальные технологии, агротех и экологические инновации. Фонд поддерживает компании на стадиях коммерциализации и масштабирования, продвигая импортозамещение и технологическую независимость	Частный фонд	<b>7 / 5</b>
 <b>ФРИНН</b>	Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ)  Институт поддержки инновационного предпринимательства в сфере IT, созданный при поддержке Правительства и Агентства стратегических инициатив. Фонд инвестирует в технологические стартапы на ранних стадиях, организует акселерационные программы с доступом к менторам и инвесторам, оказывает экспертную поддержку в развитии бизнеса, маркетинге, юридических вопросах и масштабировании	Частный фонд	<b>4 / 2</b>
 <b>KAMA FLOW</b>	Kama Flow  Инвестиционная компания, созданная в 2013 году. Инвестирует в технологические стартапы на разных стадиях и управляет 5 фондами, покрывающими все этапы венчурного роста (от seed до late VC), общим объемом свыше 15 млрд руб. В 2025 году KAMA FLOW запустила новый фонд с целевым объемом 10 млрд рублей с фокусом на инвестировании в высокотехнологичные проекты.	Частный фонд	<b>3 / 2</b>



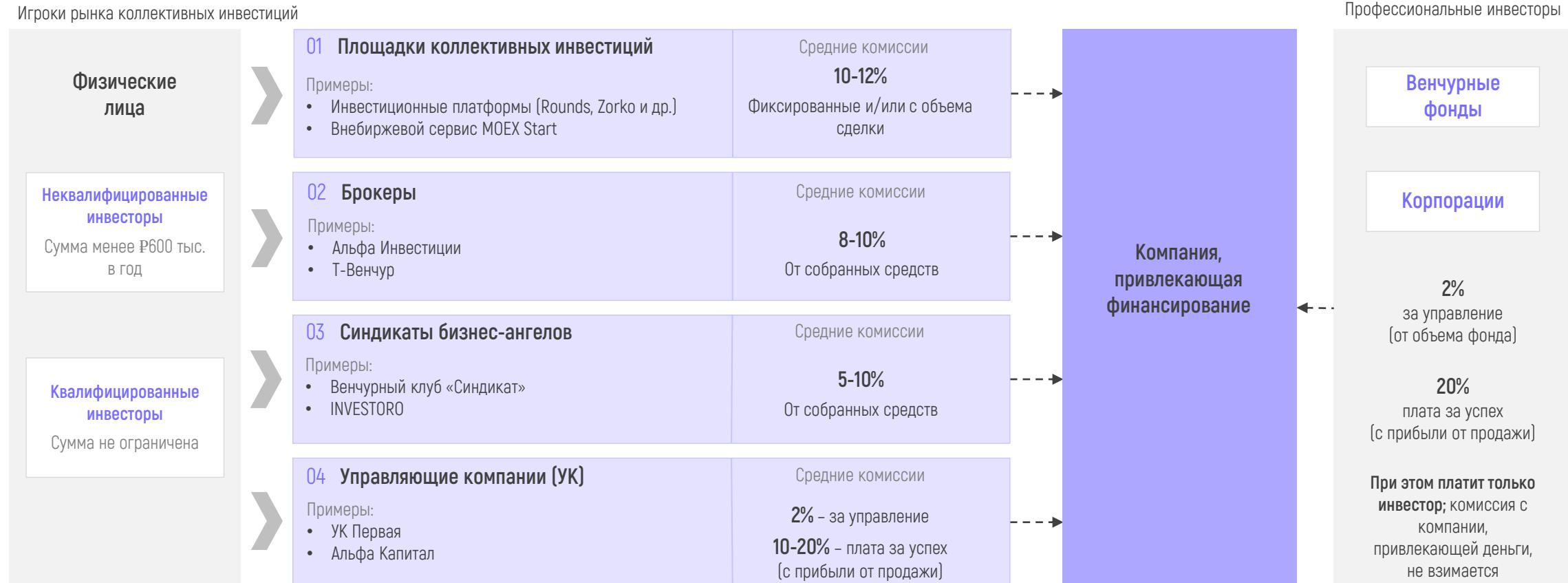
Московский  
инновационный  
кластер

# СПЕЦМАТЕРИАЛ: АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ

# КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: СХЕМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

**Коллективные инвестиции – это формат венчурного финансирования, при котором инвестиции осуществляются группой различных инвесторов.**

В отличие от классического венчурного рынка, на котором в качестве инвесторов выступают профессиональные игроки в лице фондов и корпораций, коллективные сделки происходят за счет инвестиций физических лиц через посредников в лице инвестиционных платформ, брокеров, синдикатов бизнес-ангелов и управляющих компаний.



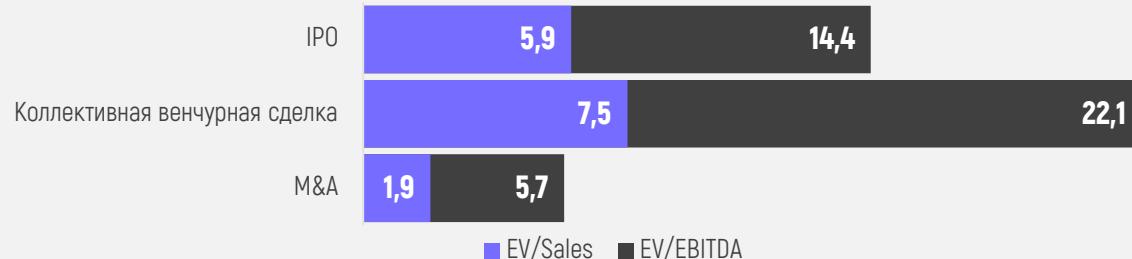
# КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ОСОБЕННОСТИ И РИСКИ

## 1 Завышенные мультиликаторы\*

У компаний, привлекающих коллективное финансирование, часто наблюдаются завышенные мультиликаторы, что повышает риск убытков для инвесторов на выходе

Причина – размер комиссий организаторов напрямую зависит от объема раунда. Это зачастую мотивирует участников процесса завышать оценку компании.

Средние мультиликаторы в коллективных сделках в 1,5 раза выше, чем у технологических компаний на IPO и в 3,9 раза выше, чем в сделках M&A.



## 2 Риск отсутствия независимости сторон покупки и продажи

Отсутствие требований к независимости сторон продажи (sell side) и покупки (buy side) может приводить к завышению оценки компании

Структура игроков рынка коллективных инвестиций схож с публичным (IPO): брокеры привлекают розничных инвесторов, инвестиционные платформы выступают аналогом биржи. При этом на публичном рынке есть разделение на sell и buy side игроков, действующих независимо. На рынке коллективных инвестиций такое регулирование отсутствует: организатор может одновременно управлять компанией и продавать ее акции, влияя на оценку раунда, и получать комиссию как с компании-эмитента, так и с инвесторов.

## 3 Заниженные требования к due diligence\*\* и отсутствие корпоративного управления

Требования к проверке компаний и управлению гораздо ниже, чем на публичном рынке

Коллективные венчурные инвестиции сопоставимы с IPO по объему привлеченных средств, но не предлагают соизмеримых инструментов управления рисками:

- Средняя скорость привлечения средств очень высокая – 3-4 месяца. Это не позволяет провести полноценный due diligence, оценку и анализ компании.
- Как правило, требования по корпоративному управлению непубличных компаний отсутствуют.

## 4 Риски нереалистичной доходности

На рынке могут появляться недобросовестные компании и продавцы, которые предлагают заведомо нереалистичную доходность – 60% и выше

Посредники получают комиссию с каждой сделки и заинтересованы привлечь как можно больше средств быстро. В условиях высокой ключевой ставки и конкуренции с депозитами, ОФЗ и фондовым рынком, завышение доходности инвестиций становится особенно актуальной проблемой. При этом, объективной оценке со стороны инвесторов препятствует то, что цена акции на частном рынке известна только при входе и выходе из актива, в отличие от публичного рынка, где котировки акций доступны постоянно.

\* Мультиликатор – это отношение стоимости компании (EV – enterprise value) и ее финансовых показателей (например, EBITDA или выручки).

\*\*due diligence – юридическая и базовая финансовая проверка.

# АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ: РОЛИ И УЧАСТИКИ

## Что такое ангельские синдицированные сделки?

**Ангельские синдицированные сделки (или синдикаты)** в венчурном инвестировании – это форма коллективного инвестирования, при которой несколько бизнес-ангелов объединяются для совместного инвестирования в стартапы преимущественно ранней стадии.

## Кто участники ангельских синдицированных сделок?

### 1 Лид-инвестор

Инвестор, который лидирует сделку. Обычно это опытный бизнес-ангел или партнер венчурного клуба, который вносит наибольшую сумму среди участников.

#### Его роль:

- Ищет перспективные стартапы
- Готовит инвестиционную упаковку: презентация, модель, расчеты, рыночный анализ и др.
- Проводит due diligence, анализ рисков и др.
- Согласует условия входа/инвестирования
- Формирует синдикат: привлекает бизнес-ангелов, собирает обязательства по объему инвестиций (commitments)
- Оформляет сделку: подписывает документы
- Представляет интересы синдиката в стартапе

#### Преимущества синдиката для лид-инвестора:

- Привлечение дополнительных вложений в проект за счет инвестиций других участников синдиката
- Монетизация опыта и репутации через плату за успех (success fee)
- Укрепление личного бренда: успешные синдикаты усиливают позицию льда на рынке, открывая путь к фондам и более крупным сделкам

### 2 Участники синдиката

Бизнес-ангелы, присоединяющиеся к сделке, структурированной лидером синдиката, и не участвующие в управлении стартапом напрямую.

#### Их роль:

- Получают информацию о сделке от лид-инвестора
- Присоединяются к сделке на предложенных условиях
- Принимают решение об участии в сделке и размере вложений
- Участвуют в оформлении сделки: подписывают документы, переводят средства лидеру или на специальный счет
- Опционально участвуют в консультациях и развитии стартапа: менторство, нетворкинг, экспертиза, открытие новых рынков и др.

#### Преимущества синдиката для участников:

- Доступ к сделкам, которых нет «в открытом доступе»
- Возможность инвестировать небольшие суммы
- Экономия времени и усилий: лидер проводит основную работу
- Диверсификация рисков и снижение операционной нагрузки: можно вложиться в 5-10 проектов, не управляя каждым
- Обучение через практику: участники синдиката перенимают опыт лид-инвестора
- Приобретение экспертизы в области инвестиций в новые рынки и технологии

### 3 Компания, привлекающая инвестиции

Как правило, компания на ранней стадии развития, с минимально жизнеспособным продуктом (MVP), первыми пользователями или выручкой и амбициями масштабирования.

#### Ее роль:

- Презентуют проект лид-инвестору: ценность продукта, потенциал рынка, команда и трекшн
- Предоставляют все необходимые данные для инвеступаковки и due diligence: финансовые документы, ключевые метрики, таблица капитализации, IP, информация о рынке и конкурентах
- Согласовывают условия инвестирования с лидером синдиката
- Проходят юридическую проверку и подписывают документы
- Поддерживают связь с синдикатом после заключения сделки: делают апдейты, запрашивают помочь в развитие стартапа, готовятся к следующим раундам

#### Преимущества синдиката для компании:

- Быстрое привлечение крупной суммы
- Минимизация операционной нагрузки: общение только с лидером синдиката
- «Умные деньги» и доступ к нетворкингу

# АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ: ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛКИ

Ангельские синдицированные сделки оформляются через создание специального юридического лица (SPV) или через прямое инвестирование. SPV упрощает управление и выход, аккумулирует средства и централизует success fee. Прямые инвестиции требуют отдельных договоров и переводов от каждого инвестора, решения зависят от лид-инвестора. Различаются налогообложением и гибкостью выхода. В России практика прямого инвестирования более популярна, нежели практика SPV.

	1    Через создание специального юридического лица (SPV)	2    Прямое инвестирование
Оформление сделки со стартапом	Инвесторы <b>объединяются в отдельное юридическое лицо</b> , управление которым осуществляется лид-инвестором на основании внутренних документов или корпоративного договора. Между стартапом и SPV заключается инвестиционный договор.	Инвесторы <b>входят в проект напрямую</b> согласно корпоративному договору или акционерному соглашению
Взаимодействие инвесторов с лид-инвестором	Лид-инвестор заключает <b>отдельный договор с каждым инвестором</b> , где помимо прочего закрепляется success fee лид-инвестору.	
Перечисление средств стартапу	Средства всех инвесторов <b>аккумулируются в SPV</b> , которое осуществляет единовременную агрегированную инвестицию.	Средства <b>переводятся каждым инвестором индивидуально</b> .
Управление стартапом	Лид-инвестор <b>действует от имени SPV</b> ; участие остальных инвесторов определяется внутренними правилами и обычно является опциональным.	Корпоративный договор обычно предполагает <b>наличие прав у всех инвесторов</b> , однако на практике они ориентируются на решения лид-инвестора.
Выход из стартапа	Решение о выходе принимается <b>внутри SPV и регулируется корпоративным договором</b> . Процесс выхода упрощен за счет агрегированного участия.	Возможности и процедуры выхода отдельных участников или совместного выхода обычно регулируются <b>корпоративным договором или акционерным соглашением</b> и одинаковы для всех участников. При совместном выходе лид-инвестор инициирует обсуждение возможности выхода, варианты и процедуры.
Success fee	В случае успешного выхода лид-инвестор получает вознаграждение за успех, которое регулируется отдельными договорами каждого инвестора с лид-инвестором. Как правило, плата за успех составляет <b>20%+ от прибыли</b> , полученной от инвестиций, однако в некоторых случаях плата за успех может отличаться в зависимости от суммы вложений инвестора.	
Налогообложение	На уровне <b>SPV</b> (налог на прибыль, дивиденды и др.), затем на уровне физлица (налог с дохода инвестора: дивиденды, проценты и др.).	На уровне каждого <b>физлица</b> (налог с дохода инвестора: дивиденды, проценты и др.).

# АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ: ЮРИДИЧЕСКИЕ И НАЛОГОВЫЕ РИСКИ

Ангельские синдицированные сделки, как и любые инвестиционные инструменты, сопряжены с юридическими и налоговыми рисками. Однако при правильной структуре большинство этих рисков могут быть заранее предусмотрены и эффективно минимизированы. Ключевым фактором здесь становится качественная юридическая проработка структуры сделки и договорных отношений между инвесторами и стартапом. Своевременное оформление SHA, устава SPV, механизмов выхода и защиты миноритариев позволяет существенно повысить надежность и прозрачность сделки.

## 1 Через создание SPV

Риски	Митигация
<b>Налоги могут быть начислены дважды – сначала на SPV, затем на инвестора</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPV на общей системе налогообложения (ОСНО, стандартный налоговый режим для компаний в РФ), применить ставку 0% при 5-летнем сроке владения долями компании, в которую инвестируют (таргет)</li> <li>Оформить инвестицию в виде займа</li> </ul>
<b>Инвесторы SPV не могут влиять на управление таргетом напрямую</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Заключение акционерного соглашения (SHA, регулирует отношения между совладельцами бизнеса) между участниками SPV с участием в принятии решений по вопросам таргета на уровне SPV</li> <li>Создание совета директоров в таргете с включением в него представителей инвесторов</li> </ul>
<b>Нарушения при входе / выходе участников SPV</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Прописать правила в SHA и уставе SPV</li> <li>Lock up инвесторов в SPV: ограничение на продажу или передачу долей инвесторов в SPV в течение определенного срока</li> </ul>
<b>Претензии сторон (управление, распределение прибыли)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Закрепление в SHA определенных прав и обязанностей инвестора</li> <li>Прозрачная отчетность и доступ к информации</li> <li>Аудит</li> </ul>

## 2 Прямые инвестиции

Риски	Митигация
<b>Рассинхронизация действий инвесторов</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Заключение SHA между инвесторами и основателем внутри таргета</li> </ul>
<b>Нарушение прав миноритариев</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Предоставление прав миноритариям на уровне SHA и устава таргета</li> </ul>
<b>Конфликты с основателем по операционным вопросам</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Влияние на процессы путем назначения собственных представителей в единоличный или коллегиальный орган управления в таргете, финансовых контролеров от пулов инвесторов</li> <li>Ликвидационная привилегия в SHA: право инвестора получить деньги первым при продаже или ликвидации компании</li> <li>Условия в SHA о разрешении deadlocks – тупиковых ситуаций, когда участники не могут принять решение</li> </ul>
<b>Потенциальные сложности с выходом</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Согласованный механизм выхода на уровне SHA и устава</li> <li>Заключение опциона пут – право инвестора требовать выкупа своей доли обратно на заранее согласованных условиях</li> </ul>

# АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ: ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ПОИСКА СДЕЛОК (1/2)

Ангельские синдикаты позволяют частным инвесторам объединяться в сделки с фокусом на проекты ранних стадий через специализированные платформы с разными форматами участия и отраслевой экспертизой.

## INVESTORO

Сообщество частных инвесторов, инвестирующих в стартапы на ранних стадиях как индивидуально, так и в рамках синдицированных сделок. Инвестирует через фонд «Созидательный венчур».

Год основания: 2018

Сайт: [investoro.com](http://investoro.com)



**Целевые индустрии:**

- ИИ и Big Data
- Web3 и блокчейн
- Иммерсивные технологии
- Отраслевые SaaS
- Цифровые индустрии

**Форматы:**

- Нетворкинг (встречи с экспертами, форумы, конвенты)
- Закрытые инвестиционные сессии

**Целевая аудитория:**

- Бизнес-ангелы
- C-level
- Владельцы бизнесов и капиталов
- Управляющие капиталом

Ключевые показатели по синдицированным сделкам:

**5+ млрд ₽**  
объем инвестиций

**250+**  
инвесторов

**1-50 млн ₽**  
чек участника

Крупнейшая синдицированная сделка:



**Best Doctor:** инновационная модель корпоративного медицинского страхования (ДМС)

**350 млн ₽**  
27 бизнес-ангелов  
Раунд А

## СИНДИКАТ

Венчурный клуб бизнес-ангелов, объединяющий частных инвесторов, инвестирующих в российские технологические стартапы на ранних стадиях.

Год основания: 2022

Сайт: [syndicatevc.ru](http://syndicatevc.ru)



**СинДикат**

**Целевые индустрии:**

- Martech
- BioTech
- FinTech
- FoodTech

**Форматы:**

- Закрытые клубные встречи и отраслевые мероприятия / круглые столы
- Совместные сделки с партнерами (банками, фондами)

**Целевая аудитория:**

- Бизнес-ангелы
- Предприниматели (как правило, ИТ отрасль)

Ключевые показатели по синдицированным сделкам:

**1+ млрд ₽**  
объем инвестиций

**120**  
инвесторов

**1-3 млн ₽**  
чек участника

Крупнейшая синдицированная сделка:



**Osnova Tech:** производство сухих основ для приготовления пищевых продуктов.

**187 млн ₽**  
10 бизнес-ангелов  
Раунд А

# АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ: ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ПОИСКА СДЕЛОК (2/2)

Ангельские синдикаты позволяют частным инвесторам объединяться в сделки с фокусом на проекты ранних стадий через специализированные платформы с разными форматами участия и отраслевой экспертизой.

## DOME FOUNDATION

Бутиковый инвестиционный фонд, объединяющий частных инвесторов, инвестирующих в стартапы на ранних стадиях как индивидуально, так и в рамках синдцированных сделок.

Год основания: 2022

Сайт: [dome.foundation](http://dome.foundation)

**Целевые индустрии:**

- Долголетие
- Здравоохранение
- Продвижение российской культуры через инвестиции

**Форматы:**

- Закрытые клубные встречи, инвестиционные форумы
- Инвестиционные комитеты с участием резидентов

**Целевая аудитория:**

- Бизнес-ангелы с капиталом от \$1 млн

**5-50 млн ₽**

чек участника

**94 млн ₽**

5 бизнес-ангелов  
Раунд А

**2,8+ млрд ₽**

объем инвестиций

**8**

инвесторов\*



**Крупнейшая синдцированная сделка:**

FitStars: фитнес-стартап, предлагающий онлайн-тренировки для дома



## COION

Российский венчурный синдикат, специализирующийся на инвестициях в стартапы ранней стадии.

Год основания: 2023

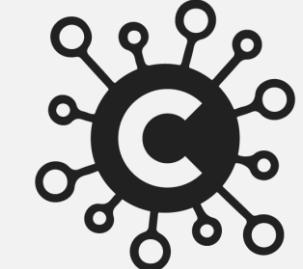
Сайт: [coion.ru](http://coion.ru)

**Целевые индустрии:**

- Deep tech
- Платформенные решения
- AI, ML, IOT
- Квантовые вычисления
- Органическая химия

**Форматы:**

- Питч-дни с грантополучателям Фонда содействия инновациям
- Онлайн отбор стартапов



**Ключевые показатели по синдцированным сделкам:**

**14**

сделок

**5**

инвесторов

**0,5-3 млн ₽**

чек участника



**Крупнейшая синдцированная сделка:**

Экстрагент: производство химических реагентов.

**35 млн ₽**  
**3 бизнес-ангела**  
**Seed+**

# АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ: ПРИМЕРЫ МЕР ПОДДЕРЖКИ

Одной из стратегических задач города является развитие венчурной экосистемы и увеличение объема частных инвестиций в московские стартапы. Сегодня поддержку начинающим инвесторам и технологическим предпринимателям оказывают различные фонды и сообщества. Правительство Москвы также активно развивает это направление, предлагая конкретные меры поддержки бизнес-ангелов и стартапов.

## 1 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЭКСПЕРТИЗА

Сервис для оценки инвестиционной привлекательности проекта

### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Компании, которые хотят привлечь инвестиции в свой проект
- Инвесторы, которые хотят получить инвестиционную экспертизу проекта, прежде чем в него инвестировать

### ЧТО ДАЕТ ПРОГРАММА?

- Оценку инвестиционной привлекательности проекта
- Возможность привлечь инвестиции от венчурных фондов Kama Flow, Dome Foundation, Malina VC и др.

### РЕЗУЛЬТАТЫ 2022-2025

**800+**

оцененных  
проектов

**2,5 млрд ₽**

привлеченных  
инвестиций

**50+**

партнеров

Прием заявок  
на программу  
с августа 2025 г.  
на сайте i.moscow



## 2 ВЕНЧУРНАЯ АКАДЕМИЯ

Образовательная программа для начинающих инвесторов

### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Начинающие и опытные инвесторы топ-менеджеры крупных компаний, бизнес-ангелы и частные инвесторы, которые готовы финансировать стартапы и участвовать в развитии бизнеса

### ЧТО ДАЕТ ПРОГРАММА?

- Лекции от ведущих инвесторов
- Практические занятия и разбор реальных кейсов с экспертами
- Сопровождение первой инвестиции в проект

### РЕЗУЛЬТАТЫ 2021-2025

**900+**

выпускников  
программы

**540 млн ₽**

привлеченных  
инвестиций

Прием заявок на программу  
с 20 августа  
по 19 октября 2025 г.  
на сайте i.moscow



## 3 КЕШБЭК БИЗНЕС-АНГЕЛАМ

Возмещение инвестиций бизнес-ангелов в стартапы

### УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ

**до 50%**

от вложенных  
средств

**10 млн ₽**

максимальная  
сумма возврата

но не более уплаченной суммы  
НДФЛ **за 3 года**, предшествующих  
году подачи заявки

**500 тыс. ₽**

минимальная сумма  
инвестиций в один стартап

инвестиция осуществлена  
не ранее, чем за **12 месяцев**  
до подачи заявки на грант

### РЕЗУЛЬТАТЫ 2023-2025

**52**

бизнес-ангелам  
одобрен грант

**150 млн ₽**

сумма одобренных  
грантов

**30**

стартапов получили  
инвестиции

Прием заявок на грант  
с 10 июля  
по 1 сентября 2025 г.  
на сайте i.moscow



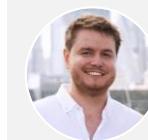
# АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ: ИСТОРИЯ УСПЕХА «ДАРКСТОР У ДОМА» (ООО «ЕКОМ ГЛОБАЛ»)

«Даркстор у Дома» – это технологическая платформа и инфраструктура для онлайн-ритейлеров с возможностью доставки заказа до конечного клиента за 30-60 минут.

## ОБ ИДЕЕ СОЗДАНИЯ

“ 4 года назад нам стало странно, что Яндекс Лавка и Самокат доставляют заказы за 15 минут, при этом весь остальной рынок электронной коммерции делает это «завтра-послезавтра». Оказалось, что есть проблема в отсутствии инфраструктуры для гиперлокальной доставки. Из обычных складов за городом доставить экспрессом просто физически невозможно. Мы решили построить такую инфраструктуру, которой смогут пользоваться любые интернет-магазины или продавцы на маркетплейсах. ”

## Ключевые события и траектория роста компании



Кирилл Чеканов  
Основатель «Даркстор у дома»

## ОБ ОПЫТЕ РАБОТЫ С СИНДИКАТАМИ

Во всех наших раундах инвестиций мы работали по синдицированной модели. Это осознанный выбор: у нас сильные компетенции в работе с частными инвесторами, и мы движемся в сторону публичности – синдикаты хорошо ложатся в такую стратегию.

У синдикатного подхода есть как плюсы, так и минусы. С одной стороны, частные инвесторы могут принести полезные контакты и дополнительную экспертизу, с другой – работа с ними требует значительного ресурса со стороны команды, особенно в части взаимодействия с инвесторами. Важно быть готовыми к этой нагрузке.

Лид-инвестора мы находили традиционным для стартапов способом: питчили, обращались к фондам через личные знакомства, а также писали на открытые контактные адреса.

Сделки оформлялись без использования SPV – мы заводили инвесторов напрямую в компанию. Это решение принималось в том числе из-за возможности для них получить грант Фонда МИК. Число участников синдиката варьировалось от 5 до 10, средний чек – порядка 2 млн рублей.

Инвестиции позволили нам усилить команду, нанять двух специалистов по продажам и освободить фаундеров от операционной функции продаж. Это дало ощутимый рост выручки и повысило эффективность бизнеса.

Основной совет другим стартапам, работающим с синдикатами, – подходите к сделке грамотно с юридической точки зрения. Обязательно проработывайте корпоративный договор, защищайте права фаундеров и прописывайте условия для миноритарных инвесторов. Это создаст здоровую и прозрачную структуру для роста компании.

# АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Ангельские синдицированные сделки – это ниша, на которую приходится лишь 5% от всех венчурных сделок в мире, и эта доля почти не изменилась с 2021 года. Однако внутри ангельского сегмента синдикаты уже становятся стандартом на зрелых рынках. Формат ангельских синдикатов наиболее популярен на развитых венчурных рынках: Новая Зеландия, Индия, Австралия и др.

## Каждая 10-я сделка в мире

заключена\* с участием бизнес-ангелов (2021-2024)

## Каждая 20-я сделка в мире

заключена\* в ангельском синдикате (2021-2024)

Синдицированные ангельские сделки пока остаются лишь небольшой частью рынка. На них приходится порядка 5% всех мировых венчурных сделок (2021–2024 гг.). От года к году эта доля практически не меняется.

Во время пандемии COVID-19, по наблюдениям экспертов, синдикаты получили мощный импульс. Цифровизация «размыла» географию инвестиций\*\*.

Весомый вклад в развитие сегмента внесла платформа AngelList (США). Крупнейшая инвестиционная платформа для синдицированных сделок, где инвесторы объединяются в пулы и следят за лид-инвестором, чтобы входить в стартапы малыми чеками. С момента запуска платформы на ней собрано более 25 тыс. синдикатов и фондов.

## Доля синдицированных сделок среди всех ангельских, 2024

[MondayVC](#) по данным Crunchbase



В США и Европе синдикаты уже вошли в повседневную практику. В США на них приходится более 7% ангельских сделок – выше среднемирового уровня. Великобритания, Израиль и другие зрелые венчурные рынки также демонстрируют устойчивое использование этой модели.

Рост в США за 2021–2024 гг. составил лишь +1% – это типично для стран, где синдикаты уже широко используются и потенциал стремительного роста сегмента ограничен.

На некоторых азиатских рынках, наоборот, синдикаты являются редкостью. На фоне низкой базы, Индонезия (+68%) и Южная Корея (+36%) показали резкий рост данного сегмента с 2021 года. В Китае при этом рост сегмента замедлился на 4%: эксперты связывают это с недостаточной прозрачностью данных и особенностями локального регулирования.



Виталий Полозгин

Президент Международной организации инвесторов INVESTORO

## КАК СИНДИКАТЫ СТАЛИ НОРМОЙ ЗА РУБЕЖОМ

По данным CB Insights, около 11% всех венчурных сделок в мире приходится на ангельский сегмент. Рынок прошел путь от клубных показов и стихийных лидеров до сделок с участием опытных профи.

В России долгое время были единичные инвесторы и высокий чек, что мешало портфельной стратегии. Сейчас инвесторы могут заходить малыми суммами, полагаясь на экспертизу лид-инвесторов. Это резко улучшило опыт и повысило интерес к венчурному рынку.

## О ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНОСТРАННЫХ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В РОССИЙСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ

Несмотря на деглобализацию, трансграничные инвестиции сохраняются. Мир уже не так однозначно централизован, как раньше. Логика проста: если рынок РФ производит технологии, он интересен как точка входа. Российские стартапы могут стать локальными лидерами – и это будет притягивать капитал, в том числе из-за рубежа.

\* Angels & Syndicates Market Dynamics // MondayVC по данным Crunchbase; State of Venture 2024 Report // CB Insights Research.

\*\* [The Role of Angel Investor Syndicates In Strengthening Emerging Startup Ecosystems](#) // Crunchbase.



Московский  
инновационный  
кластер

# ПРИЛОЖЕНИЕ

# ОПРЕДЕЛЕНИЯ: РАУНДЫ И ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ

## РАУНДЫ СДЕЛОК И СТАДИИ СТАРТАПОВ

Раунд сделки определяется по количеству предыдущих инвестиций в компанию, по стадии развития стартапа и объему инвестиций.

### РАУНД СДЕЛКИ    СТАДИЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА

Pre-seed	Идея (есть идея, проект бизнес-плана, прототип продукта), инвестиции до \$100 тыс.
Seed	Посевная (есть MVP, продажи отсутствуют или единичны), инвестиции \$0,1-1 млн
Раунд А	Ранний рост (есть готовый продукт, постоянная коммерческая деятельность [продажи]), инвестиции \$1-3 млн
Раунд В	Расширение (масштабирование и расширение географии продаж, продуктовой линейки, увеличение объема производства), инвестиции \$2-5 млн
Раунд С+	Зрелость (устойчивый и постоянный рост, подготовка к выходу на IPO), инвестиции более \$5 млн

## ИНВЕСТОРЫ

ТИП	ОПИСАНИЕ
Государственные фонды	Непубличные хозяйственные общества и управляющие компании с российским юридическим лицом, мажоритарным владельцем которых является Правительство России и/или государственные учреждения.
Частные фонды	Юридические лица, располагающие мобилизованным капиталом, сформированным из более чем одного источника для осуществления профессиональных вложений в форме прямых инвестиций в непубличные компании и соответствующим образом позиционирующие себя на рынке.
Корпоративные фонды	Фонды, капитал которых сформирован из внутренних источников компании-учредителя.
Корпоративные инвесторы	Частные или государственные компании, инвестирующие в технологические компании без создания фонда.
Бизнес-ангелы	Физические лица, приобретающие часть акционерного / уставного капитала непубличной компании – реципиента инвестиции.
Акселераторы	Организации, которые реализуют краткосрочные программы развития и поддержки бизнеса на ранней стадии, включающие образовательный, консультационный, менторский и ресурсный компонент.
Иностранные инвесторы	Инвесторы, компании, фонды, у которых юридическое лицо, штаб-квартира, основная команда находятся за пределами России, а в портфеле преобладают иностранные непубличные компании.

# ОПРЕДЕЛЕНИЯ: РЫНОЧНЫЕ НИШИ

При формировании перечня ниш использовался международный и российский опыт (базы Crunchbase, Tracxn, Rusbase, CBInsight, аналитика венчурного рынка).

НИША	ОПИСАНИЕ	НИША	ОПИСАНИЕ
Advertising & Marketing	Анализ данных и взаимодействие с потребителями, управление рекламными и маркетинговыми кампаниями	Healthcare	Фармацевтика, телемедицина, управление медицинской организацией, системы поддержки принятия врачебных решений, медицинские изделия, оборудование и устройства, решения для реабилитации, цифровые аптеки
AgroTech	С/х биотехнологии, новые фермерские системы (в т.ч. сити-фермы), системы точного земледелия, с/х робототехника и инновационное оборудование	HR & WorkTech	Автоматизация рекрутмента, обучение и развитие сотрудников, HR-аналитика, кадровый учет и оргдизайн, корпоративный wellness, компенсации и льготы
Aero & SpaceTech	Космические аппараты и спутники, БПЛА, самолеты, вертолеты, автоматизация управления авиакомпаниями и аэропортами	IndustrialTech	Промышленная автоматизация, промышленное оборудование, электроника, материалы и покрытия, решения для нефтяной и газовой промышленности, инжиниринг и испытания
AssistiveTech	Решения для людей с ограниченными возможностями и старшего поколения, в т.ч. системы реабилитации, удаленного мониторинга и ухода на дому и др.	InsuranceTech	Маркетплейсы страховых услуг, автоматизация управления страховой деятельностью
BeautyTech	Инновационная косметика и парфюмерия, оборудование и устройства для быту-индустрии, системы автоматизации управления салонами красоты	Legal & RegTech	Цифровые юристы, автоматизация работы с документами, управление юридической организацией, управление интеллектуальной собственностью, проверка контрагентов и оценка рисков, контроль соответствия нормативным требованиям (Compliance)
Business Software	Автоматизация бизнес-процессов, Business Intelligence, виртуальные и голосовые ассистенты, инструменты для разработки ПО, заказная разработка	Mapping & Navigation	Глобальные навигационные спутниковые системы, навигационное оборудование и ПО, ГИС и геопространственная аналитика, геолокационные сервисы
CleanTech	Управление отходами, системы очистки, экологический мониторинг, альтернативная энергетика	Media & Entertainment	Решения для музеев, концертов, театров, музыка, аудио и подкасты, видео, кино, ТВ, фото, создание цифрового контента, цифровые медиа
ConstructionTech	Инновационные стройматериалы, техника и конструкции, BIM, контроль и мониторинг строительных работ, строительные маркетплейсы, решения для ремонта, дизайна и отделки	Real Estate	Покупка, продажа, аренда, умный дом / здание, системы управления недвижимостью
Consumer Goods & Services	Решения для домашних питомцев, дейтинг-сервисы, бытовые услуги, инновационная мебель и товары для дома, решения для детей и т.п.	RetailTech	Автоматизация работы торгового зала, инструменты для интернет-магазинов, логистика и склад, платежные системы
Cybersecurity	Задачи данных от утечек и потери, защита инфраструктуры, приложений, конечных устройств, системы аутентификации и управления доступом	SafetyTech	Санитария и гигиена, мониторинг общественной безопасности, действия в условиях чрезвычайных ситуаций, обеспечение безопасности на производстве, в зданиях
E-commerce	Торговые площадки и маркетплейсы	SportTech	Решения для спортсменов, управление спортивными организациями, платформы со спортивным и фитнес-контентом, киберспорт
EdTech	Образовательные технологии и онлайн-платформы для обучения	Telecom & Communication	Построение сетей связи, сервисы для операторов связи, data-центры и IT-инфраструктура, социальные сети и нетворкинг, мультимедийное информационное оборудование, виртуальные и голосовые ассистенты
Energy	Альтернативная энергетика, Smart Grid, ядерная энергетика, решения для нефтяной и газовой промышленности, электротранспорт	Transport & Logistics	Управление дорожным движением, беспилотники, электротранспорт, микромобильность, управление грузоперевозками и складами, доставка, автоматизация транспортных компаний, покупка, аренда, шеринг, обслуживание
EventTech	Автоматизация бизнес-процессов управления офлайн и онлайн-мероприятиями	Travel	Поиск и бронирование туров, управление туристической и гостиничной деятельностью, виртуальные туры и онлайн-путеводители
FashionTech	Мода, дизайн, новые материалы в одежде		
FinTech	Автоматизация работы банков и финансовых институтов, финансовые технологии, платежные системы, InvestTech, цифровые деньги и криптоактивы		
FoodTech	Инновационные продукты питания, сервисы доставки еды, обработка, упаковка, хранение продуктов, управление цепочкой поставок продуктов питания, автоматизация ресторанов и кафе		
Gaming	Разработка видеоигр, киберспорт, инфраструктура и оборудование для гейминга		



Московский  
инновационный  
кластер

По всем вопросам, связанным с данным  
исследованием, обращайтесь по адресу

[research@cluster.mos.ru](mailto:research@cluster.mos.ru)



Аналитический центр  
Московского инновационного кластера  
<https://i.moscow/analytics>



Venture Guide  
<https://i.moscow/ventureGuide>

Все интеллектуальные права на данный результат интеллектуальной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть четвертая) принадлежат Фонду «Московский инновационный кластер» (далее – Фонд) [©]. Не допускается без согласия Фонда внесение изменений, сокращений и дополнений, извращение, искажение результата, порочащих деловую репутацию правообладателя, копирование и использование в составе иных результатов интеллектуальной деятельности или самостоятельно, а также тиражирование, воспроизведение, показ без согласия правообладателя, совершение иных неправомерных действий. Допускается без согласия Фонда и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени правообладателя и источника заимствования совершать действия, предусмотренные статьями 1274 — 1276, 1278 Гражданского кодекса Российской Федерации.