

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%).

+90% объем инвестиций на поздних стадиях

Темп прироста объема венчурных инвестиций на поздних стадиях (В, С+) 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.

+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.

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.

-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.

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 Утехин
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, привлечших 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 синдицированных 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, привлечших 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 HH), 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 релоцировала 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



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.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

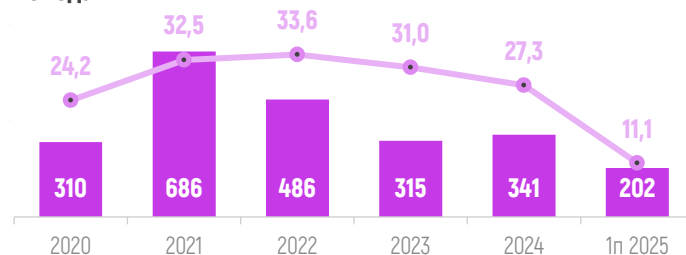
МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЕ РЫНКИ ДЕМОНСТРИРУЮТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

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.

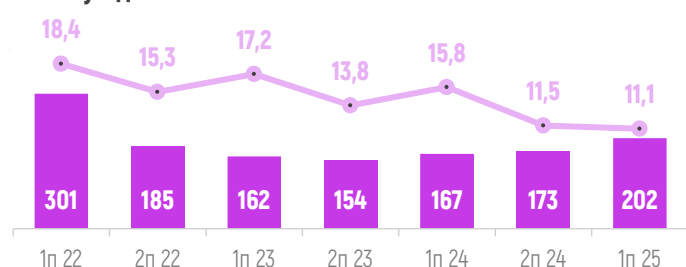
Динамика венчурных инвестиций в мире

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

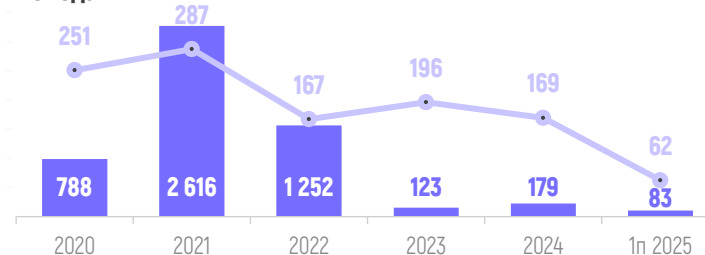
Объем инвестиций **+21%**

Количество сделок **-29%**

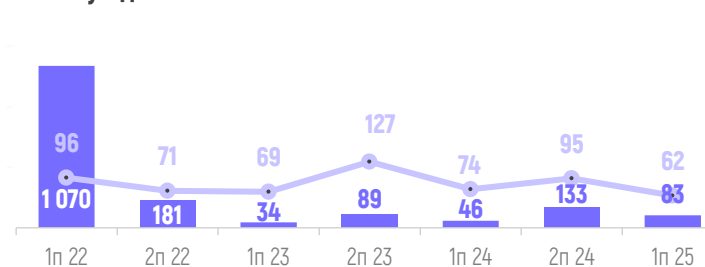
Динамика венчурных инвестиций в России

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.

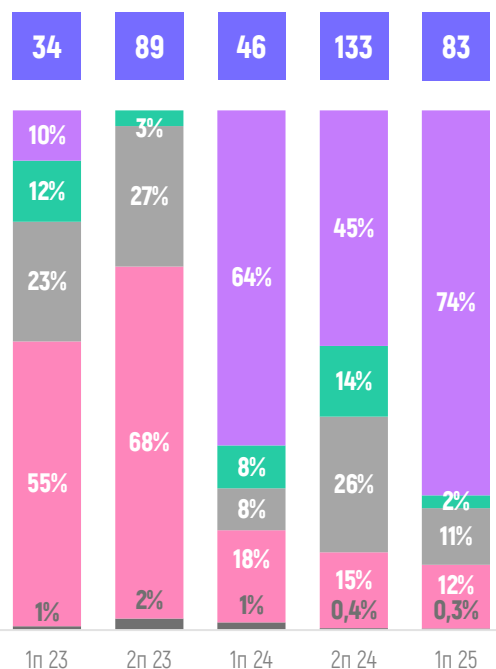
РЫНОК СОХРАНЯЕТ ОРИЕНТАЦИЮ НА ПОЗДНИЕ СТАДИИ

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

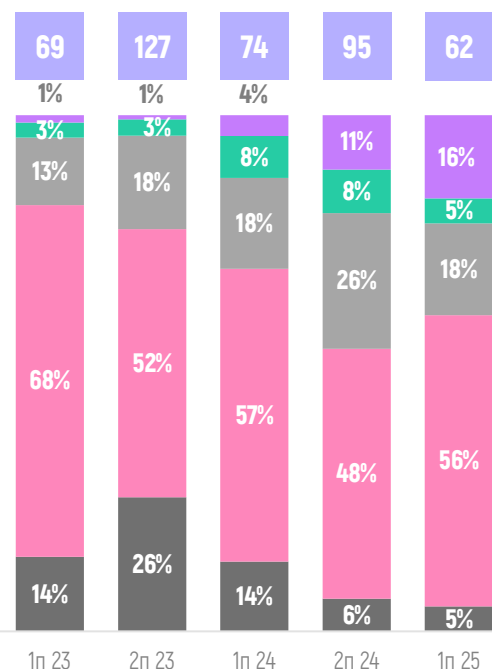
Общий объем инвестиций в России, \$ млн



■ Pre-seed ■ Seed ■ Раунд A ■ Раунд B ■ Раунд C+

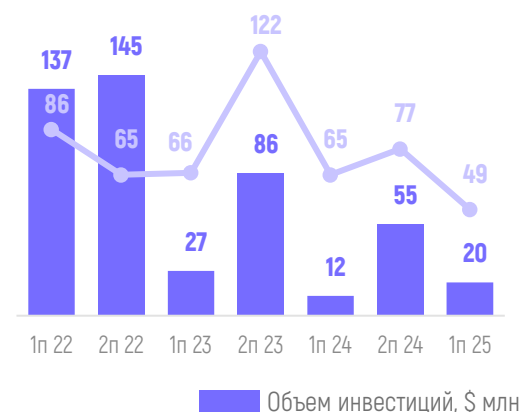
% общего количества сделок

Общее количество сделок в России, шт.



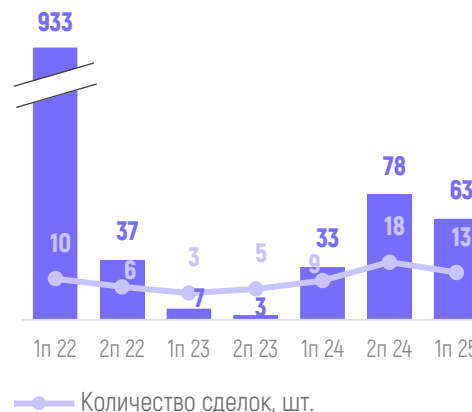
Ранние стадии

Pre-Seed, Seed, A



Поздние стадии

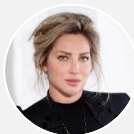
B, C+



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 go-to-market 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. Больше 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 фокус 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

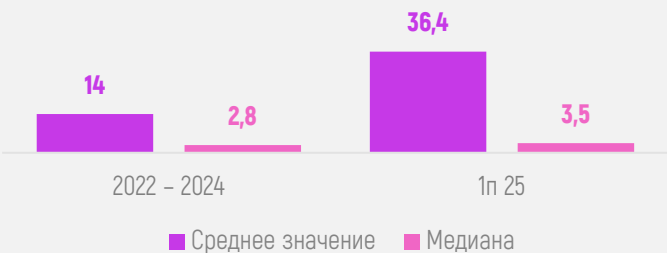
Де-факто оптимизм предпринимателей к инвесторам пропал. Раньше 80% технологических предпринимателей говорили о том, что планируют привлекать инвестиции. Сейчас их не более 20%, а остальные говорят, что им проще получить деньги от клиентов, чем от инвесторов. Это делает бизнесы более устойчивыми, но менее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

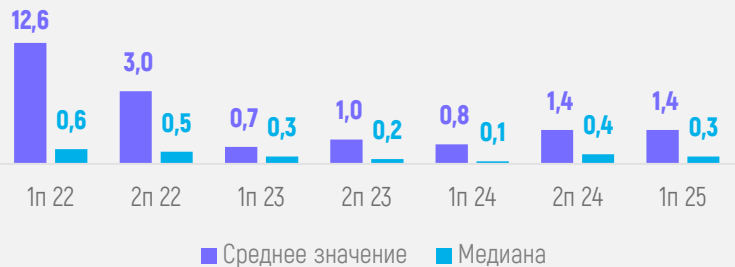


Основным драйвером роста среднего чека стали крупные сделки в сфере ИИ в США. Этот регион показал рост на 47% относительно I полугодия 2024 года по объему вложенных средств при стагнации или падении других крупных рынков.

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 1 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 привлечшие 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

	2022	2023	2024	1п 2025
Масштабирование текущего бизнеса	56%	58%	60%	67%
- Расширение продаж	28%	33%	28%	24%
- Наем и обучение команды	12%	13%	19%	24%
- Запуск или расширение производства	10%	6%	4%	9%
- Строительство или покупка инфраструктуры	6%	6%	10%	9%
Развитие текущего продукта	39%	43%	61%	58%
Выход на новые рынки	30%	26%	26%	21%
- Международные	27%	17%	14%	12%
- Регионы России	3%	9%	13%	9%
Маркетинг	21%	17%	34%	15%
Разработка новых продуктов	25%	31%	15%	15%
Смена стратегии / бизнес-модели (пивот)	3%	-	-	6%
Пополнение оборотных средств (опер. расходы)	2%	2%	-	3%
M&A (инвестиции в другие компании)	4%	-	-	-
	0%			100%

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 России: 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 уверенным 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.

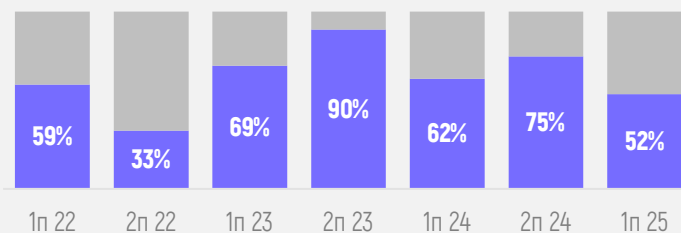
\$42,9 млн

объем инвестиций в I пол. 2025

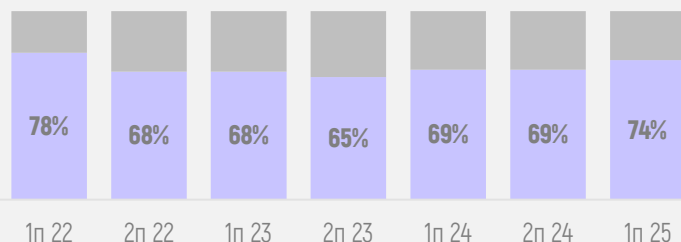
46 сделок

в I пол. 2025

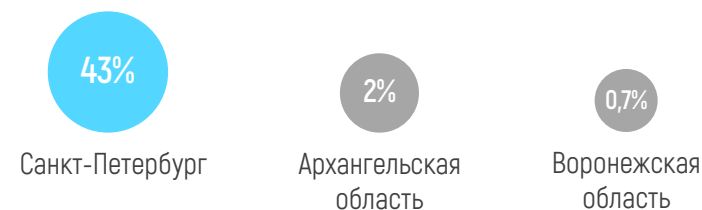
Доля Москвы от общего объема инвестиций в России



Доля Москвы от общего количества сделок в России



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

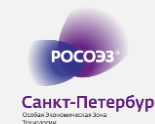


Помимо Москвы, заметно выделяется Санкт-Петербург, на который пришлось вторая по величине доля инвестиций – 43% (\$35 млн). Этот результат обеспечили всего 3 сделки, каждая из которых вошла в топ-5 крупнейших по объему за полугодие.

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.

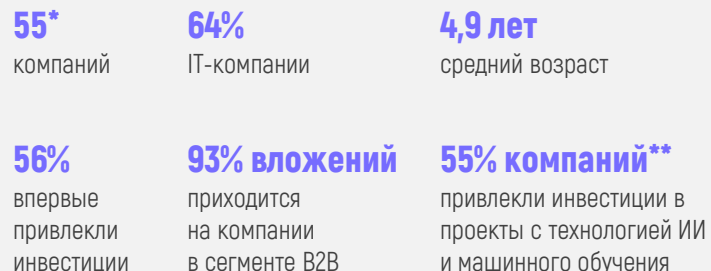


Крупные деловые события: Санкт-Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ), инвестиционный форум ПИФ 2.0 – ключевые площадки для сделок и привлечения инвестиций.

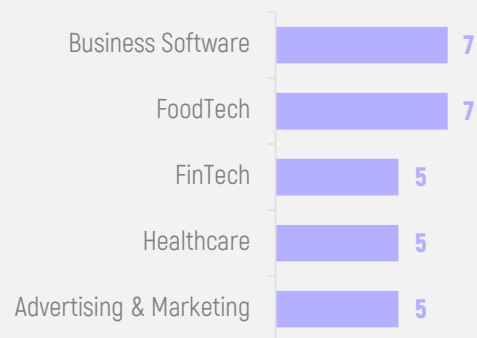
КАПИТАЛ ИДЕТ К ЗРЕЛЫМ ИТ-КОМПАНИЯМ С ИИ-РЕШЕНИЯМИ

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, привлечших инвестиции, I пол. 2025



Топ-5 сфер деятельности стартапов



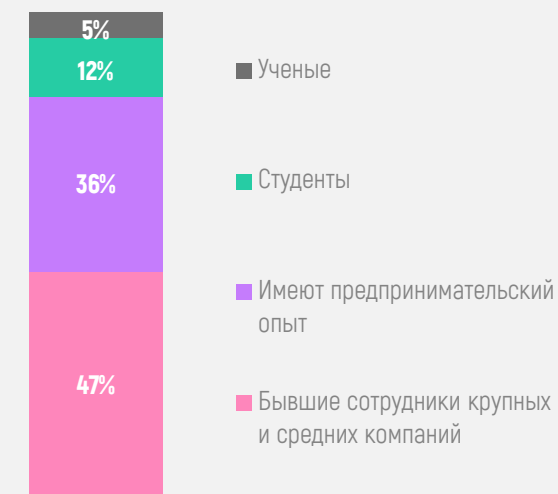
В этом году инвестиции привлекли 55 компаний, средний возраст которых – 4,9 лет. Более 60% компаний из сферы IT (с ОКВЭД 62 или 63), их доля увеличилась на 8 п.п. по сравнению с I полугодием 2024 года.

Инвесторы продолжают интересоваться B2B-стартапами: объем инвестиции 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 компании. 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, BloggerGo – 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.

Бэкграунд основателей стартапов, привлечших 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, привлечшие инвестиции в I полугодии 2025 года. У 3 сделок информация о компании под NDA.

** Расчет по 47 компаниям, раскрывшим сведения о технологии.

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

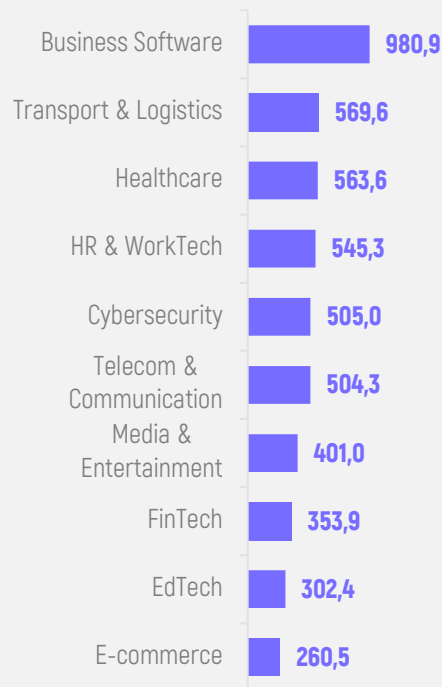
КРУПНЫЕ СДЕЛКИ

ОПРЕДЕЛИЛИ ОТРАСЛЕВЫЕ НИШИ-ЛИДЕРЫ

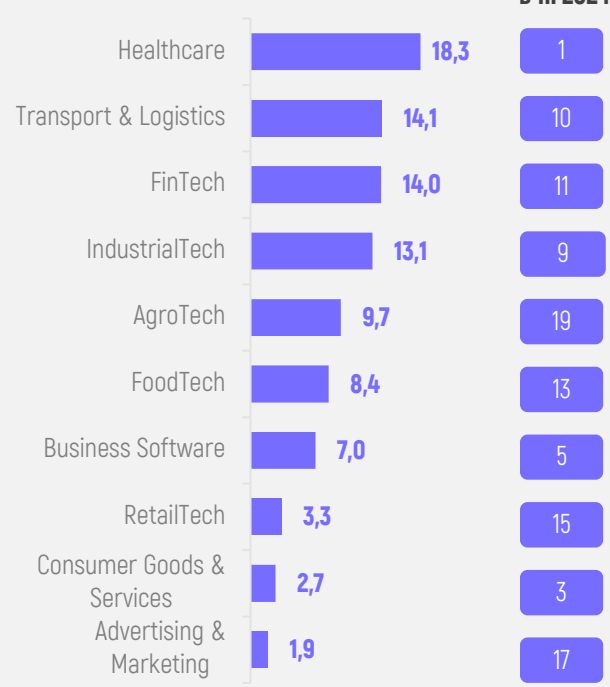
В I полугодии 2025 года лидерами по объему инвестиций стали здравоохранение, промышленные, финансовые, а также сельскохозяйственные технологии. Картина топ-секторов за полугодие формируется единичными крупными сделками, часто в pre-IPO раунды.

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

В 2020-2024 гг.



В I пол. 2025



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. Агро- 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» (ИТ-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 Airo (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 России за I полугодие 2025 года. На самую крупную сделку пришлось 15% от общего объема инвестиций.

Компания	Описание	Рыночная ниша	Инвесторы	Объем инвестиций, \$ млн
	Medical Visual Systems Разработчик автоматизированных операционных комплексов и телемедицинских решений для цифровизации медицины	Healthcare	 РОССИЙСКИЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ  ПЕРВАЯ	12,7
	New Diamond Technology Производитель искусственно выращенных алмазных пластин для электроники и квантовой промышленности. Пластины повышают эффективность полупроводников, решают проблему перегрева и могут заменить кремний	IndustrialTech	 ВОСХОД	12,0
	Cognitive Pilot 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	 ВОСХОД	9,0
	Цифровые привычки Поставщик ИТ-решений для банков, финтех-компаний, ритейла и e-commerce, включая заказную разработку, коробочные продукты и консалтинг	FinTech	 МОЕХ МОСКОВСКАЯ БИРЖА	6,3
	Qummy Разработчик технологичного решения в сфере питания: система с интеллектуальной печью, автоматически распознающей блюдо по QR-коду и выбирающей соответствующую программу приготовления	FoodTech	 ВОСХОД  Альфа Банк  Т БАНК	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 рискованные 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.

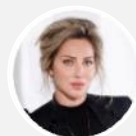
В каких бизнес-нишах вы ожидаете рост инвестиций в ближайшие 2 года?



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 нишей.



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 медтех.



Павел Охонин

Партнер инвестиционной компании KAMA FLOW

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

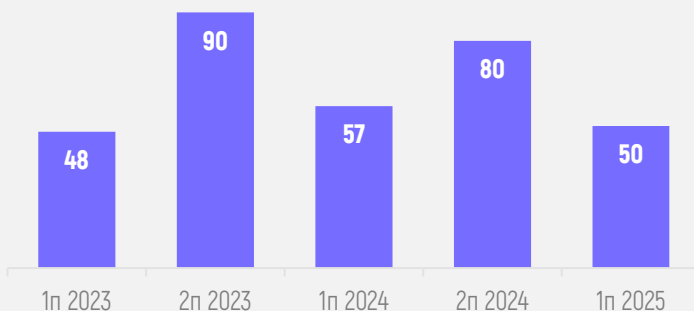
ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ

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 синдцированных 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

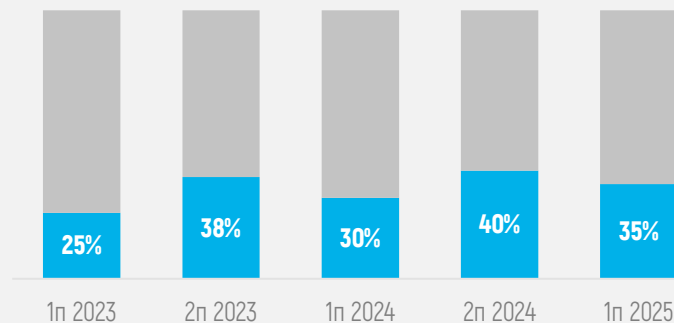


В I полугодии 2025 года число активных инвесторов в России снизилось на 12,3% относительно аналогичного периода 2024 года.

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 синдцированных сделок* в России

% от общего количества сделок с известными инвесторами



Плотность связей в венчурном сообществе растет. Доля синдцированных 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 синдцированных 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 обеспечивают недавно поднятые новые фонды и инфраструктурные игроки: фонды Kama Flow, Т-Инвестиции, Восход; площадка MOEX 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.

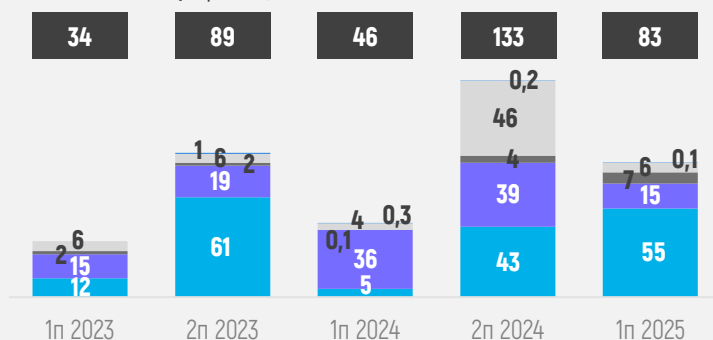
* Синдцированными считаются сделки, в которых участвовало 2 и более инвесторов любых типов.

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

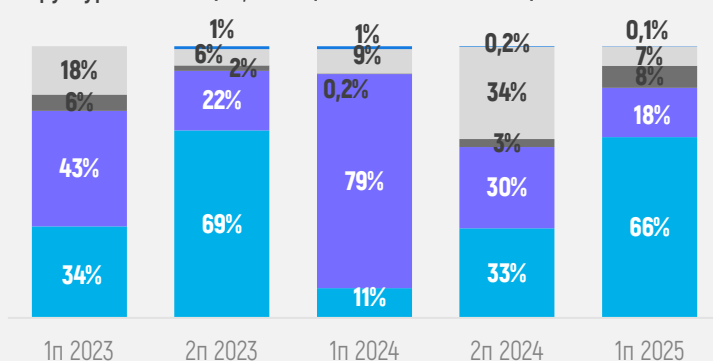
Лидирующую позицию по объему инвестиций в I полугодии 2025 года заняли частные фонды: размер их инвестиций увеличился в 11 раз к аналогичному периоду 2024 года, а доля в общей структуре выросла с 11% до 66%. Государственные фонды показали наибольший рост объема инвестиций, но абсолютный объем остался 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 \$



Структура инвестиций, % общего объема инвестиций



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

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 смещению 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 Утехин

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

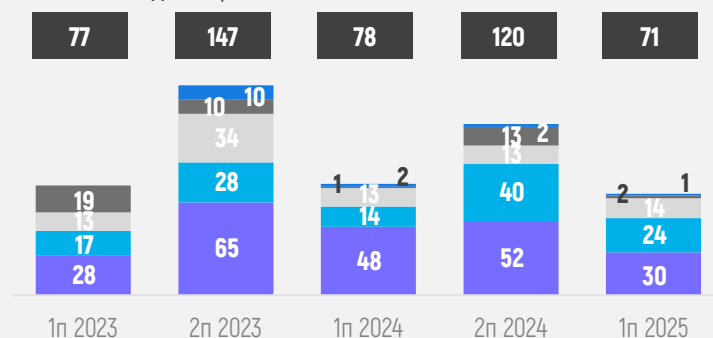
Рост инвестиций связан с тем, что сформированные в 2023–2024 годах частные фонды обязаны инвестировать в рамках открытых инвестиционных периодов. Также на рынке стал более выражен эффект от синдикатов фондов: например, «Ярд» (Malina VC, Хайв, Kama Flow и Pantea Capital). Бизнес-ангелы более чутки к ключевой 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

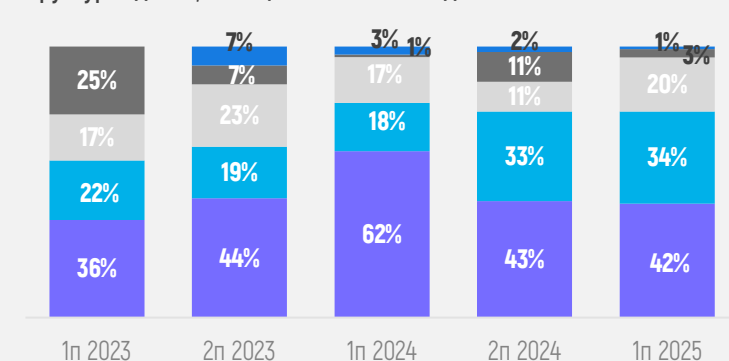
Количество сделок*, шт.



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.

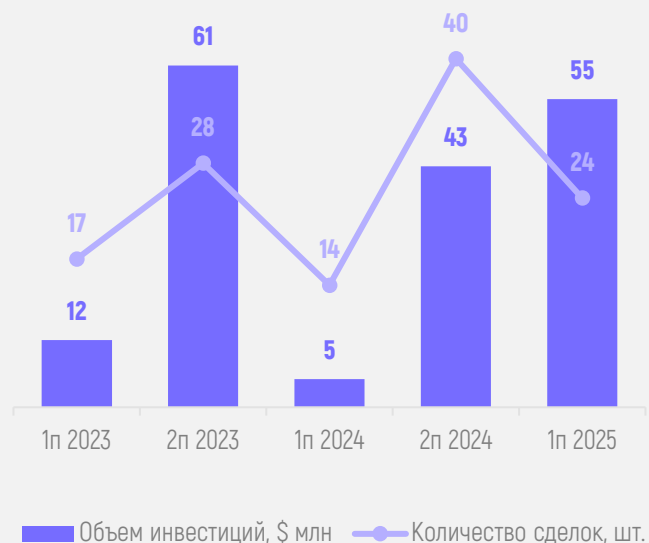
* Сумма сделок у разных типов инвесторов больше, чем общая сумма сделок, поскольку часть сделок является синдицированными (с участием 2 и более инвесторов).

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

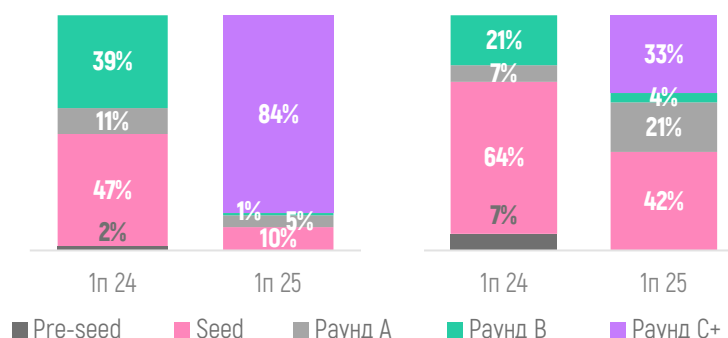


Объем инвестиций частных фондов вырос до \$55 млн, увеличившись в 11 раз относительно I полугодия 2024 года, тогда как число сделок выросло менее, чем в два раза. Средний чек составил \$2,29 млн против \$0,36 млн в I полугодии 2024 года.

Распределение инвестиций частных фондов по раундам

По объему инвестиций

По количеству сделок



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 ПРЕПОСЕВ

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.

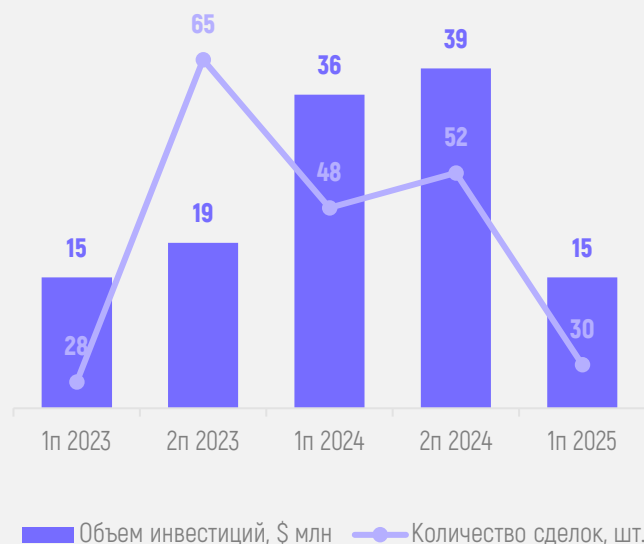
Чтобы рынок был наполнен зрелыми компаниями, им нужно откуда-то вырасти. В целом базовый объем рынка все еще мал. Структурных сдвигов, необходимых для кратного роста в ближайшие 12–18 месяцев, пока не произошло, но тенденция к росту с низкой базы — хороший признак будущего потенциала.

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

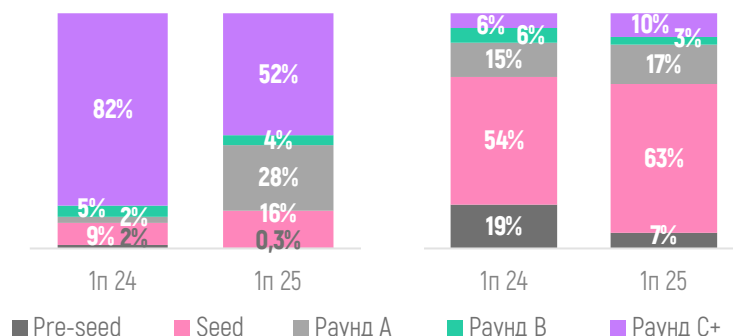


Объем инвестиций бизнес-ангелов снизился до \$15 млн – что соответствует I полугодию 2023 года, но более чем в два раза ниже I полугодия 2024 года. Число сделок при этом также сократилось в 1,7 раза, а средний чек уменьшился до \$0,5 млн против \$0,75 млн в I полугодии 2024 года.

Распределение инвестиций бизнес-ангелов по раундам

По объему инвестиций

По количеству сделок



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

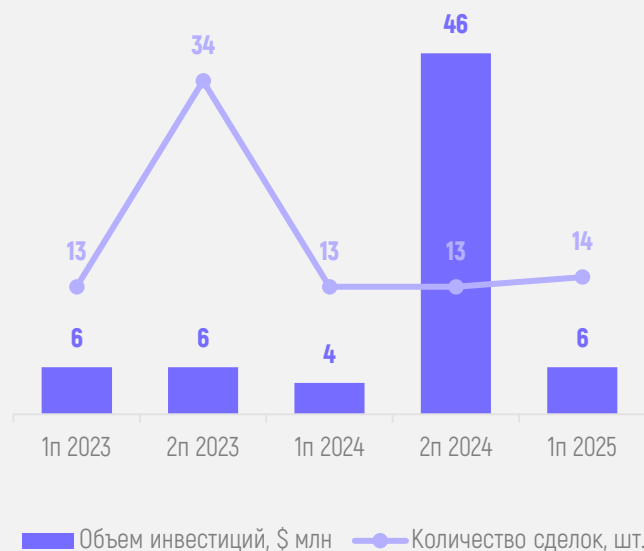
Обычно стартапы привлекают seed-инвестиции на короткий срок, чтобы достичь следующего майлстоуна и выйти на новый раунд по более высокой оценке. Однако в текущих условиях высокая ключевая ставка давит и на бизнес-показатели (падение покупательской способности в B2C, заморозка инвестиционных проектов 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

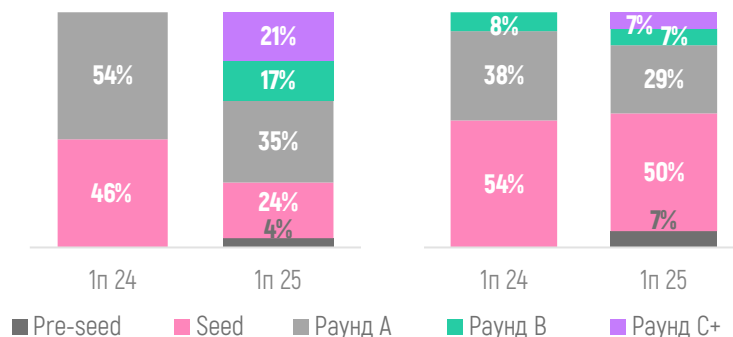


В II полугодии 2024 года объем инвестиций корпораций достиг пикового значения – \$46 млн, однако уже в I полугодии 2025 года он вернулся к прежнему уровню – \$6 млн. Количество сделок остается стабильным на протяжении почти всего периода.

Распределение инвестиций корпораций по раундам

По объему инвестиций

По количеству сделок



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.

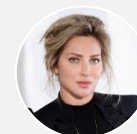


Сергей Егоров

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

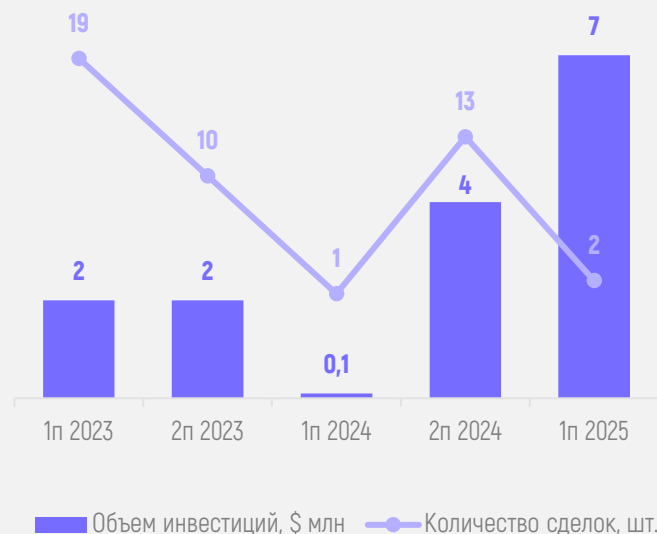
Компании поздних стадий находятся на пороге IPO или крупного M&A, что делает экзит более предсказуемым. В этот сегмент пришли крупные стратегические инвесторы, которые способны вкладывать значительные суммы, что разогрывает объемы сделок.

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

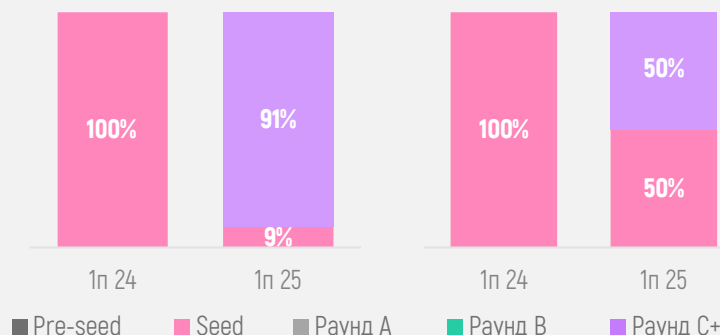


Объем инвестиций государственных фондов в I полугодии 2025 года вырос в 70 раз. Такая динамика обеспечена одной крупной сделкой на раунде C+: РФПИ вложил \$6,4 млн в компанию Medical Visual Systems.

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

УПРАВЛЯЕМОСТЬ 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
 ВОСХОД Фонд «Восход»	Венчурный фонд, специализирующийся на инвестициях в высокотехнологичные deeptech-проекты, включая здравоохранение, промышленные технологии, агротех и экологические инновации. Фонд поддерживает компании на стадиях коммерциализации и масштабирования, продвигая импортозамещение и технологическую независимость	Частный фонд	7 / 5
 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	4 / 2
 KAMA FLOW Kama Flow	Инвестиционная компания, ориентированная на поддержку технологических стартапов на ранних и поздних стадиях развития. Фонд управляет несколькими инвестиционными программами и специализируется на высокотехнологичных проектах в секторах искусственного интеллекта, микроэлектроники, цифровой медицины, новых материалов и кибербезопасности	Частный фонд	3 / 2

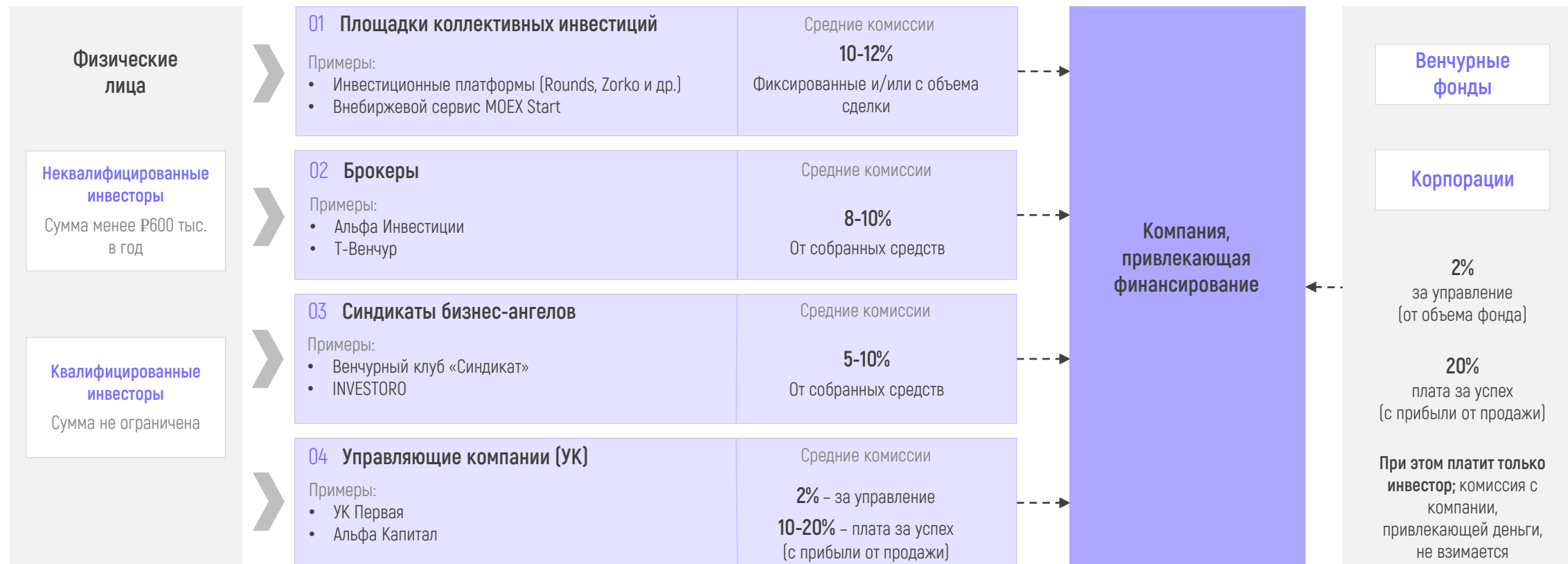
СПЕЦМАТЕРИАЛ: АНГЕЛЬСКИЕ СИНДИЦИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: СХЕМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

Коллективные инвестиции – это формат венчурного финансирования, при котором инвестиции осуществляются группой розничных 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.

Игроки рынка коллективных инвестиций



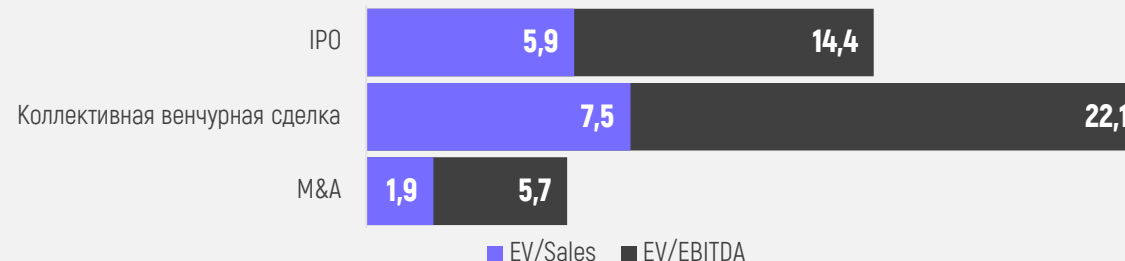
КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ОСОБЕННОСТИ И РИСКИ

1 Завышенные мультипликаторы*

У компаний, привлекающих коллективное финансирование, часто наблюдаются завышенные мультипликаторы, 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 мультипликаторы 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 схожа 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.

* Мультипликатор – 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 УЧАСТНИКИ

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 лида на рынке, открывая путь к фондам и более крупным сделкам

2 Участники синдиката

Бизнес-ангелы, присоединяющиеся к сделке, структурированной лид-инвестором, 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 лид-инвестору 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 лид-инвестором
- Проходят юридическую проверку и подписывают документы
- Поддерживают связь с синдикатом после заключения сделки: делают апдейты, запрашивают помощь в развитии стартапа, готовятся к следующим раундам

Преимущества синдиката для компании:

- Быстрое привлечение крупной суммы
- Минимизация операционной нагрузки: общение только с лид-инвестором
- «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 объединяются в отдельное юридическое лицо , управление которым осуществляет лид-инвестор на основании внутренних документов или корпоративного договора. Между стартапом и SPV заключается инвестиционный договор.	Инвесторы входят в проект напрямую согласно корпоративному договору или акционерному соглашению
Взаимодействие инвесторов с лид-инвестором	Лид-инвестор заключает отдельный договор с каждым инвестором , где помимо прочего закрепляется success fee лид-инвестору.	
Перечисление средств стартапу	Средства всех инвесторов аккумулируются в SPV , которое осуществляет единовременную агрегированную инвестицию.	Средства переводятся каждым инвестором индивидуально .
Управление стартапом	Лид-инвестор действует от имени SPV ; участие остальных инвесторов определяется внутренними правилами и обычно является опциональным.	Корпоративный договор обычно предполагает наличие прав у всех инвесторов , однако на практике они ориентируются на решения лид-инвестора.
Выход из стартапа	Решение о выходе принимается внутри SPV и регулируется корпоративным договором . Процесс выхода упрощен за счет агрегированного участия.	Возможности и процедуры выхода отдельных участников или совместного выхода обычно регулируются корпоративным договором или акционерным соглашением 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 20%+ от прибыли , полученной от инвестиций, однако в некоторых случаях плата за успех может отличаться в зависимости от суммы вложений инвестора.	
Налогообложение	На уровне SPV (налог на прибыль, дивиденды и др.), затем на уровне физлица (налог с дохода инвестора: дивиденды, проценты и др.).	На уровне каждого физлица (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
Налоги могут быть начислены дважды – сначала на SPV, затем на инвестора	- 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) - Оформить инвестицию в виде займа
Инвесторы SPV не могут влиять на управление таргетом напрямую	- Заключение акционерного соглашения (SHA, регулирует отношения между совладельцами бизнеса) между участниками SPV с участием в принятии решений по вопросам таргета на уровне SPV - Создание совета директоров в таргете с включением в него представителей инвесторов
Нарушения при входе / выходе участников SPV	- Прописать правила в SHA и уставе SPV - Lock up инвесторов в SPV: ограничение на продажу или передачу долей инвесторов в SPV в течение определенного срока
Претензии сторон (управление, распределение прибыли)	- Закрепление в SHA определенных прав и обязанностей инвестора - Прозрачная отчетность и доступ к информации - Аудит

2 Прямые инвестиции

Риски	Митигация
Рассинхронизация действий инвесторов	Заключение SHA между инвесторами и основателем внутри таргета
Нарушение прав миноритариев	Предоставление прав миноритариям на уровне SHA и устава таргета
Конфликты с основателем по операционным вопросам	- Влияние на процессы путем назначения собственных представителей в единоличный или коллегиальный орган управления в таргете, финансовых контролеров от пулов инвесторов - Ликвидационная привилегия в SHA: право инвестора получить деньги первым при продаже или ликвидации компании - Условия в SHA о разрешении deadlocks – тупиковых ситуаций, когда участники не могут принять решение
Потенциальные сложности с выходом	- Согласованный механизм выхода на уровне SHA и устава - Заключение опциона пут – право инвестора требовать выкупа своей доли обратно на заранее согласованных условиях

* Юридическая компания с уникальной экспертизой в сфере венчурного капитала и быстрорастущих компаний, оказывает комплекс услуг по юридическому, налоговому и бухгалтерскому сопровождению бизнеса с 2011 года.

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



Целевые индустрии:

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

Форматы:

- Нетворкинг (встречи с экспертами, форум-группы, 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



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 синдицированных сделок.



Год основания: 2022
Сайт: dome.foundation

Целевые индустрии:

- Долголетие
- Здоровоохранение
- 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

Ключевые показатели по синдицированным сделкам:

2,8+ млрд ₽
объем инвестиций

8
инвесторов*

5-50 млн ₽
чек участника

Крупнейшая синдицированная сделка:



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

94 млн ₽
5 бизнес-ангелов
Раунд А

COION

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



Год основания: 2023
Сайт: 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

Целевая аудитория:

- Бизнес-ангелы
- C-level

Ключевые показатели по синдицированным сделкам:

14
сделок

5
инвесторов

0,5-3 млн ₽
чек участника

Крупнейшая синдицированная сделка:



Экстрагент: производство химических реагентов.

35 млн ₽
3 бизнес-ангела
Seed+

* По данным за 2024-2025 гг.

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?

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

РЕЗУЛЬТАТЫ 2022-2025

800+	2,5 млрд ₽	50+
оцененных проектов	привлеченных инвестиций	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?

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

РЕЗУЛЬТАТЫ 2021-2025

900+	540 млн ₽
выпускников программы	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	150 млн ₽	30
бизнес-ангелам одобрен грант	сумма одобренных грантов	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 прорабатывайте 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 следуют 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 Полехин
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.

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
Advertising & Marketing	Анализ данных и взаимодействие с потребителями, управление рекламными и маркетинговыми кампаниями
AgroTech	С/х биотехнологии, новые фермерские системы (в т.ч. сити-фермы), системы точного земледелия, с/х робототехника и инновационное оборудование
Aero & SpaceTech	Космические аппараты и спутники, БПЛА, самолеты, вертолеты, автоматизация управления авиакомпаниями и аэропортами
AssistiveTech	Решения для людей с ограниченными возможностями и старшего поколения, в т.ч. системы реабилитации, удаленного мониторинга и ухода на дому и др.
BeautyTech	Инновационная косметика и парфюмерия, оборудование и устройства для бьюти-индустрии, системы автоматизации управления салонами красоты
Business Software	Автоматизация бизнес-процессов, Business Intelligence, виртуальные и голосовые ассистенты, инструменты для разработки ПО, заказная разработка
CleanTech	Управление отходами, системы очистки, экологический мониторинг, альтернативная энергетика
ConstructionTech	Инновационные стройматериалы, техника и конструкции, BIM, контроль и мониторинг строительных работ, строительные маркетплейсы, решения для ремонта, дизайна и отделки
Consumer Goods & Services	Решения для домашних питомцев, дейтинг-сервисы, бытовые услуги, инновационная мебель и товары для дома, решения для детей и т.п.
Cybersecurity	Защита данных от утечек и потери, защита инфраструктуры, приложений, конечных устройств, системы аутентификации и управления доступом
E-commerce	Торговые площадки и маркетплейсы
EdTech	Образовательные технологии и онлайн-платформы для обучения
Energy	Альтернативная энергетика, Smart Grid, ядерная энергетика, решения для нефтяной и газовой промышленности, электротранспорт
EventTech	Автоматизация бизнес-процессов управления офлайн и онлайн-мероприятиями
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

НИША	ОПИСАНИЕ
Healthcare	Фармацевтика, телемедицина, управление медицинской организацией, системы поддержки принятия врачебных решений, медицинские изделия, оборудование и устройства, решения для реабилитации, цифровые аптеки
HR & WorkTech	Автоматизация рекрутмента, обучение и развитие сотрудников, HR-аналитика, кадровый учет и оргдизайн, корпоративный wellness, компенсации и льготы
IndustrialTech	Промышленная автоматизация, промышленное оборудование, электроника, материалы и покрытия, решения для нефтяной и газовой промышленности, инжиниринг и испытания
InsuranceTech	Маркетплейсы страховых услуг, автоматизация управления страховой деятельностью
Legal & RegTech	Цифровые юристы, автоматизация работы с документами, управление юридической организацией, управление интеллектуальной собственностью, проверка контрагентов и оценка рисков, контроль соответствия нормативным требованиям (Compliance)
Mapping & Navigation	Глобальные навигационные спутниковые системы, навигационное оборудование и ПО, ГИС и геопространственная аналитика, геолокационные сервисы
Media & Entertainment	Решения для музеев, концертов, театров, музыка, аудио и подкасты, видео, кино, ТВ, фото, создание цифрового контента, цифровые медиа
Real Estate	Покупка, продажа, аренда, умный дом / здание, системы управления недвижимостью
RetailTech	Автоматизация работы торгового зала, инструменты для интернет-магазинов, логистика и склад, платежные системы
SafetyTech	Санитария и гигиена, мониторинг общественной безопасности, действия в условиях чрезвычайных ситуаций, обеспечение безопасности на производстве, в зданиях
SportTech	Решения для спортсменов, управление спортивными организациями, платформы со спортивным и фитнес-контентом, киберспорт
Telecom & Communication	Построение сетей связи, сервисы для операторов связи, дата-центры и IT-инфраструктура, социальные сети и нетворкинг, мультимедийное информационное оборудование, виртуальные и голосовые ассистенты
Transport & Logistics	Управление дорожным движением, беспилотники, электротранспорт, микромобильность, управление грузоперевозками и складами, доставка, автоматизация транспортных компаний, покупка, аренда, шеринг, обслуживание
Travel	Поиск и бронирование туров, управление туристической и гостиничной деятельностью, виртуальные туры и онлайн-путеводители

По всем вопросам, связанным с данным
исследованием, обращайтесь по адресу
research@cluster.mos.ru



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



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