



# ВЕНЧУРНАЯ ЕВРАЗИЯ

ИТОГИ 2023 ГОДА





**Hoff!**

**РОЛЬФ**



**RITA**  
Retail Innovation  
Tech Alliance

Ритейл-альянс  
№1 для ваших  
технологий

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Вступительные слова</b>	4
<b>Обзоры венчурных рынков:</b>	
Россия	9
<b>Обзор внутреннего предпринимательства в компаниях</b>	38
Средняя Азия и Южный Кавказ	44
Новая Восточная Европа	49
Балканы	54
Турция	59
<b>Методология</b>	64
<b>Источники</b>	66

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



**Арсений Даббах**

Основатель Dsight



### "Лед тронулся, господа..."

Оживление рынка началось осенью 2023 года, и, хотя объемы венчурного рынка все еще далеки от прежних значений нашей локальной "песочницы", количество сделок стало расти. Однако положительные сдвиги обусловлены вовсе не тем, что в Россию хлынули иностранные инвестиции или экономика растет по 6% в год. Скорее, наше венчурное сообщество постепенно привыкает к новой нормальности.

На фоне текущих кризисов в России в очередной раз снизился объем инвестиций, многие сделки реализуются небольшими ангельскими чеками, зрелых стартапов стало заметно меньше, но есть и позитивные тренды: корпорации продолжают активно покупать стартапы, некоторые скейлапы вышли на IPO или готовятся к публичным размещениям, многие стартапы вышли на зарубежные рынки.

Во второй половине года мы отметили активизацию частных российских фондов. Основные тренды - фокус на импортозамещение, трансфер технологий и продвижение диптех-проектов с долгосрочным эффектом для экономики.

В корпорациях вырос спрос не только на внешние партнерства со стартапами, но и на in-house-предпринимательство. Мы наблюдаем меньше хайпа и больше экономически просчитанных альянсов в условиях конкуренции за лояльность клиентов с помощью инноваций.

Все это дает надежду, что талантливым предпринимателям открыта дорога к росту и инвестициям. Мы ожидаем, что 2024 год покажет восходящие тенденции не только по количеству сделок, но и по объему инвестиций, и они увеличатся на 30%+. Этот рост будет качественным, а не по причине надутых оценок ковидных времен.

# ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



**Константин Пешехонов**

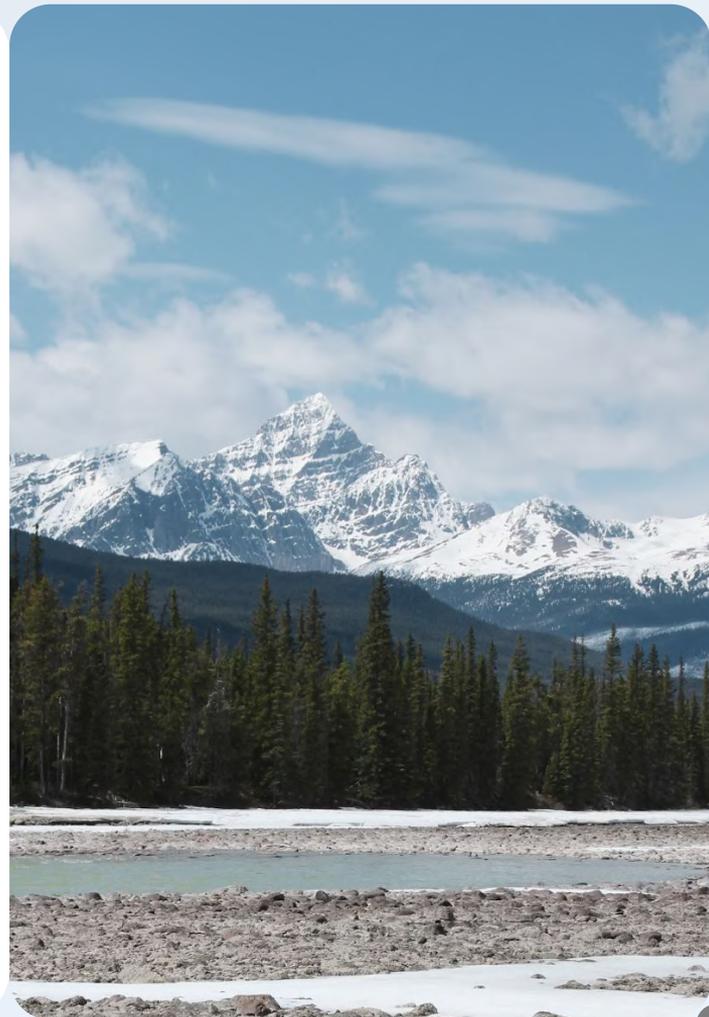
Генеральный директор Hoff Tech



Российский рынок инноваций продолжает адаптироваться к мировым реалиям и искать пути своего развития. Институты развития со своей стороны реализуют запуск новых мер поддержки для стартапов, выделяя особое внимание рынку IT и, в частности, развитию искусственного интеллекта.

Технологический ритейл-альянс RITA также претерпел трансформацию и планирует перезапуск своей деятельности в текущем году. Мы сформировали для себя ключевые векторы развития для поиска и создания новых инноваций в сфере ритейла, но основным фокусом остается партнерство и коллаборация среди партнеров альянса.

В условиях ограниченных возможностей для развития венчурного рынка мы в лице альянса остаемся важным ресурсом для технологических стартапов в тестировании гипотез, создании продукта и в целом выходе на рынок. В альянсе собраны крупные игроки, которые могут открыть дверь к внушительной доле рынка. Ожидаем, что в 2024 году мы сможем рассказать о новых успешных кейсах, реализованных альянсом.



## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



**Наталья Магидей**

Управляющий директор Сбера по работе со стартапами



Главный тренд 2023 года — активизация бизнес-ангелов и синдикатов. В прошлом году на них пришлось более половины сделок со стартапами ранних стадий, в то время как еще в 2021 году — только 15%. Большое количество денежной массы в стране и сокращение доступных инструментов инвестирования создали условия для аллокации доли портфеля частных инвесторов в российский венчур.

Создать инфраструктуру, которая поможет частным инвесторам в поиске таргетов и администрировании сделок, — наша задача на ближайшее время. И первые шаги в этом направлении уже сделаны: совместно с Московским инновационным кластером мы организуем программы подготовки профессиональных венчурных инвесторов и бизнес-ангелов в регионах. Пилотное обучение для всех желающих уже организовано на базе Иннополиса, этот опыт будет распространен и в других городах. Также мы развиваем специализированные программы для корпоративных менеджеров Сбера и компаний-партнеров по тому, как подбирать перспективные стартапы и делать первые шаги в венчурных инвестициях.

Помимо инфраструктуры потенциальным инвесторам нужна воронка качественных стартапов. Сегодня в стране заметно вырос интерес к теме молодежного предпринимательства как к источнику таких проектов. Причем как со стороны Правительства (анонсировано, что к 2025 году должны увеличиться инвестиции в университетские стартапы до 7 млрд рублей), так и со стороны корпораций, таких как Сбер. В 2023 году в наших акселерационных программах для школьников и для студентов приняли участие 53 тысячи ребят со всей страны, они создали 1800 новых бизнес-проектов, а 9 финалистов акселераторов на демо-дне в декабре прошлого года получили инвестиционные предложения на беспрецедентную для их возраста сумму в 80 млн рублей, что говорит о том, что интерес к решениям от молодых талантов, пусть и на ранних стадиях, есть, и при наличии перспективного решения он никак не зависит от возраста фаундера. Уверена, что усилия, сконцентрированные на этих двух фокусах, могут дать результат уже в ближайшие годы.

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



**Денис Беляев**

Советник Nextons

**NEXTONS**

Ушедший 2023 год, на мой взгляд, стал во многом знаковым для российского венчурного рынка. С одной стороны, с уверенностью можно сказать, что «пациент скорее жив, чем мертв», с другой стороны, состояние его здоровья по-прежнему оставляет желать лучшего. В целом, рынок практически восстановился по количеству сделок, но структурно заметно изменился: в 2023 году преобладали в основном небольшие по объему сделки с участием синдикатов частных инвесторов и государственных венчурных институтов, довольно активны были частные фонды на стадии А, однако, также с относительно не высокими для данной стадии чеками.

В тренде, однозначно, компании с проверенной бизнес-моделью, способные относительно быстро вернуть инвестору часть вложенных средств через дивиденды, либо являющиеся привлекательными с точки зрения покупки стратегом в относительно короткий срок за счет быстро масштабируемой бизнес-модели – в основном это компании, чьи продукты нацелены на замещение ушедших из России иностранных игроков.

Еще одним интересным наблюдением является появление значительного количества относительно недавно привлеченных первых инвестиционных раундов «отечественных» компаний, всерьез нацелившихся на IPO в 2024-2025 годах. Безусловно приятным является тот факт, что все же несмотря на все сложности и вызовы последних лет, большинство инвесторов сохранило фокус на отечественном рынке, при этом не утратив интереса и к зарубежным рынкам, на которых многие российские технологические предприниматели в 2023 году также имели определенный успех.

В 2024 году я ожидаю увеличения количества сделок с государственным участием (не отменяющего появления некоторого количества новых частных фондов) и продолжения тренда IPO и внутренних корпоративных инноваций в качестве основного драйвера развития рынка инноваций.

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



### Антон Устименко

Партнер Б1, Руководитель направления по оказанию услуг компаниям сектора технологий, медиа и телекоммуникаций (ТМТ)



Мы в Б1 продолжаем поддерживать технологическое предпринимательство в России и содействовать его развитию. Новые задачи формируют новые возможности для технологических компаний в области создания ПО, облачных сервисов, IT-услуг, онлайн-рекламы, медиа, e-commerce, FinTech и не только. Прошедшие два года прошли под знаком переосмысления и перестроения стратегий и бизнес-моделей. Например, в условиях ограниченного доступа к технологиям растущий спрос на них со стороны корпоративных игроков порождает новые варианты для развития. Но они не сразу трансформируются в рост венчурного рынка.

Основными инструментами работы с трансформационной повесткой и инновациями недавно были, скорее, пилотные проекты и скаутинг, а не инвестиции и M&A; из-за оттока предпринимателей и стартапов с рынка внешний рынок как модель масштабирования предпринимательства оказался закрыт. Кроме того, макроэкономическая ситуация, в том числе высокие процентные ставки, не способствовала развитию рынка.

Венчурная зима, которую мы сейчас наблюдаем, – явление сезонное. Однако потенциал рынка еще не исчерпан, технологическому предпринимательству есть куда расти.

Нужен ресурс для развития в виде инвестиций, а также возможность выхода для инвесторов в виде M&A и IPO, и для всего этого есть перспективы. Например, российский рынок IPO показал рекордные результаты в 2023 году, и вклад в это российских IT-компаний, если не по объему, то по количеству, продемонстрировал внушающую оптимизм динамику.

Рынок IPO кардинально поменялся, иностранные инвесторы ушли, институциональные инвесторы уступили место розничным. Размер компании для успешного IPO уменьшился, что открыло новые возможности для выхода. С учетом объема денежных средств, запертых в стране, по мере снижения процентной ставки объемы IPO могут вырасти, что создаст новый импульс для развития венчурной экосистемы.

На венчурном рынке на фоне беспрецедентных сокращений объемов сделок заметен тренд, связанный с ростом участия частных инвесторов и венчурных клубов, что формирует сообщество набирающих опыт инвесторов. В целом можно говорить о том, что после падения и переосмысления стратегий и бизнес-моделей фон для роста российского венчурного рынка сейчас благоприятный.

# ОБЗОР ВЕНЧУРНОГО РЫНКА. РОССИЯ



# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ:

## ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА 1

### Сужение экономики и внутреннего рынка РФ

В 2023 году инвесторы продолжают ощущать все последствия геополитических потрясений:

- уход качественных российских стартапов;
- отсутствие привлечения иностранного капитала и замкнутость внутреннего капитала из-за закрытых границ;
- уход частных фондов и ангелов;
- жесткая денежно-кредитная политика.

Все эти факторы повлияли на повышение осторожности со стороны инвесторов.

### Микрочеки - способ бороться с неопределенностью

Некоторые инвесторы полностью сменили географический фокус и ушли с российского рынка либо приостановили работу, напр., AngelsDeck, Pulsar VC. Оптимистичные игроки продолжают инвестировать **микрочеками**: средний и медианный чеки составили **\$0,48** и **\$0,17** млн соответственно.

**Причины**, по которым инвесторы переосмыслили стратегии и портфели и **снизили чеки** своих инвестиций:

- ожидание быстрых результатов от вложений;
- значительное сокращение горизонта планирования инвестиций;
- мало стартапов с устойчивым ростом бизнеса.

## \$84 млн

## 80% ↓

Общий объем финансирования оказался **значительно ниже** даже неблагоприятного 2022 года



### Александр Краснов

Руководитель направления технологического скаутинга и взаимодействия со стартапами

X5Group

Действительно, в 2023 году российский рынок стартапов столкнулся с трудностями, во многом обусловленными ожиданиями и оценками рисков на начало года. Тем не менее, российская экономика продемонстрировала устойчивость, а внутренний рынок продолжает развиваться. X5 системно работает с инновациями и на протяжении последних лет только наращивает бюджеты на пилотирование и внедрение новых технологических решений. Более того, для повышения конверсии технологической воронки в 2023 году мы запустили этап быстрой проверки гипотез (т.н. proof of concept), в ходе которого мы вместе со стартапами проактивно “докручиваем” технологию до полноценного бизнес-кейса с учетом особенностей ритейла и нашей группы компаний. Таким образом, наша команда вместе со стартапом берет на себя функцию владельца продукта. Я уверен, что впереди нас ждет большая, упорная и очень интересная работа по формированию нового технологического ландшафта России.

	Средний чек		Медианный чек	
2022	<b>\$3 млн</b>	↓	<b>\$0,6 млн</b>	↓
2023	<b>\$0,48 млн</b>	<b>84%</b>	<b>\$0,17 млн</b>	<b>72%</b>

# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА 2

## Коллективные инвестиции - инструмент снижения рисков

Особый интерес в 2023 году привлекли **краудфандинговые платформы**, такие как Rounds, Zorko, Brainbox. По оценке Dsight, шесть венчурных сделок было совершено на таких платформах, три из которых - в рамках пре-IPO. Краудфандинговые платформы позволяют розничным инвесторам вкладываться в стартапы микрочеками, что **повышает доступность венчурного финансирования в России.**

## Отсутствие достаточного количества зрелых стартапов

Стартапов, которые могли бы доказать возможность выхода в постоянную прибыль в понятном для инвестора горизонте, очень мало. Многие инвесторы стали рассматривать возможность заработать на дивидендной доходности помимо роста капитализации.

2023

175

Совершенных сделок

73%

из которых со стартапами посевных и предпосевных стадий



**Антон Утехин**

CEO инвестиционной платформы Rounds

## Rounds

Краудфандинговые платформы позволяют вкладываться не только в стартапы, но и в уже действующий бизнес, который пока не готов выйти на IPO. В этом случае такие сделки интересны не только розничным инвесторам, но и крупным игрокам. Только на нашей платформе в 2023 году прошло восемь сделок на общую сумму 794 млн рублей. Среди них РБТ, Osnova Tech, Анабар и CarMoney, который чуть позже провел IPO. Для бизнеса это возможность финансово и организационно подготовиться к IPO: сформировать перечень партнеров брокеров, проверить спрос на акции компании и подтвердить ее оценку. Также это позволяет подготовить компанию к формату акционерного общества, что включает в себя подготовку совета директоров, устав и порядок проведения акционерных собраний.

На популярность допубличных сделок с акционерными обществами в будущем будет влиять и качество эмитентов, проводящих их. За крупными игроками неизбежно последуют и менее популярные компании. В этом плане знаковыми сделками для сегмента OTC может стать размещение “Бери заряд” и “Самолета”; последний в 2025 году уже планирует IPO. То, насколько успешно они привлекут средства, станет сигналом для тех, кто сейчас находится в раздумьях.



## Константин Гибало

Партнер венчурного  
фонда «Восход»



ВОСХОД

Сегодня наиболее активными участниками рынка становятся частные фонды, бизнес-ангелы, появился новый тип инвестора – ритейл-инвесторы.

Избыток ликвидности инвесторов-физлиц формирует тренд на ранние pre-IPO инвестиции – направление, активное развитие которого мы увидим в ближайшие годы на фоне открывшегося окна возможностей проведения локальных российских IPO.

Роль государства как заказчика существенно возросла. Политика импортозамещения и долгосрочного технологического суверенитета существенно повлияла на рынок стартапов: инвестировать в такие проекты стало инвестиционно привлекательным для частных инвесторов.

# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА 3

## Оживление венчурной деятельности: рост числа сделок за счет активизации частных фондов и ангелов

Несмотря на продолжающуюся турбулентность рынка, инвесторы в 2023 году совершили **175 сделок, что на 20% больше, чем в 2022 году.**

Частные фонды лидируют по объемам и количеству сделок

**38%** | **30%**

объемов  
инвестиций

объема сделок

Частные фонды лидируют по объемам и количеству сделок: они обеспечили 38% объемов инвестиций и 30% сделок. Однако в 2022 году доля частных фондов в количестве сделок была выше - 40%. Это говорит о том, что **другие типы инвесторов становятся более активными и происходит перераспределение сделок между ними.**

Из-за ухода многих игроков **снизилась конкуренция**, и освободилась большая ниша для работающих российских фондов. Это дает им право выбирать, куда вкладывать инвестиции, и **формировать собственные тренды рынка.** Наиболее активными игроками по числу сделок стали фонд ИВФ Республики Татарстан, “Восход”, Kama Flow и др.

## В 2023 году ангелы стали более публичны

В 2023 году было зафиксировано на 19% больше публичных ангельских сделок по сравнению с 2022 годом. Доля ангельских сделок по объемам инвестиций составила 26%.

**Большой вклад в развитие ангельских инвестиций вносят венчурные клубы**, такие как “Синдикат”, “СОБА”, Dome Foundation, а также сообщество фонда Izba VC.

# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА 4

## Каждая четвертая сделка на рынке - с участием государственных фондов

Наиболее активными игроками в 2023 году были Фонд развития венчурного инвестирования города Москвы, который предоставляет инвестиции в форме венчурного долга, и Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан. Однако чеки этих инвестиций были самыми минимальными среди всех инвесторов: медианный чек составил всего \$0,04 млн. Большие надежды инвесторов в 2024 году возложены на поправки Минэкономразвития **о разрешении физлицам и инвестфондам участвовать в инвестиционных товариществах**. Данная инициатива позволит упростить процедуры прямого и венчурного финансирования.

## Иностранные инвестиции почти отсутствуют

**В 2023 году зафиксировано всего три сделки с российскими стартапами, которые привлекли инвестиции от иностранных инвесторов, что на семь сделок меньше, чем в 2022 году.**

Среди них медицинская платформа на базе ИИ **Rosmed** (\$1,5 млн от неназванной международной инвесткомпания); образовательная платформа **Educate Online** (\$0,64 млн от ангельского клуба UMay Angel's Club); а также платформа для создания торговых ботов на криптовалютном рынке **Veles.Finance** (\$0,5 млн от децентрализованного фонда DF101).

*\*Инвестиции в InDrive (который получил \$150 млн от General Catalyst) и другие стартапы с российскими фаундерами, не работающие в российской юрисдикции, по методологии Dsight не учитываются.*



# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА 5



## Дмитрий Калаев

Генеральный директор  
«Акселератора ФРИИ»,  
Управляющий партнер венчурного  
фонда «ФРИИ Инвест»

фрии

Три причины бума IPO в России:

- 1.** В стране заперто много денег, готовых для инвестирования. Экономика России идет по сценарию Ирана, где соотношение ВВП к капитализации компаний на рынке занимает второе место в мире, что превосходит даже соотношение на рынке США.
- 2.** Доступность IPO. Например, в 2023 году на биржу выходили компании с выручкой 300 млн рублей.
- 3.** Высокие оценки. Мультипликаторы на публичном рынке достигают 9-13х к выручке для технологических компаний, это в два-три раза выше, чем у венчурных инвесторов или Private Equity. Публичная компания размещает 5 - 15% своих акций, и важно быть готовым к открытости и предсказуемости своего бизнеса, чтобы обеспечивать дальнейший рост капитализации.

## Большое число экзитов и рост IPO

По оценке Dsight, в 2023 году было совершено большое число экзитов с российскими стартапами: около 87 шт., 60% из которых ангельские. Для сравнения: в 2022 году было около 60 экзитов. Более половины экзитов 2023 года было совершено из стартапов, предлагающих ИИ-платформы для автоматизации процессов в рекламе, продажах, туризме, спорте.

Число экзитов  
с российскими  
стартапами

60 87  
2022 2023

Кроме того, в 2023 году было **проведено восемь IPO**, что близко к уровню 2021 года, когда было совершено 13 размещений. **IPO для компаний - возможность более дешевого привлечения капитала по сравнению с кредитами из-за высокой ключевой ставки.**

## Корпоративные стратегические инвесторы закрывают свои потребности в разработках

67 **M&A**  
сделок  
 31%, чем 2022 г.

По оценке Dsight, в 2023 году было около 67 сделок M&A, что на 31% больше, чем в 2022 году. Причем всего 22 из них публично раскрыли суммы. В условиях нестабильности многие инвесторы, особенно корпорации, **выбирают стратегическое инвестирование вместо финансового.**

# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА 6

## HealthCare и EdTech: возобновление интереса у инвесторов

**B2B software (1), HealthCare (2) и FinTech (3) заняли первые три места** и по количеству сделок, и по объемам инвестиций. B2B software и FinTech стабильно находятся в топе у российских инвесторов. Особенно интересны эти направления корпорациям, для которых до сих пор актуальна задача импортозамещения.

- 1 B2B Software 
- 2 Healthcare 
- 3 FinTech 

**Технологии медицины и здоровья получили \$11 млн** в 2023 году, что составляет 13% от всего объема. Инвестиционный интерес к сегменту зафиксирован преимущественно среди частных и государственных фондов. Наиболее частые решения: системы для сбора информации о пациенте и устройства для распознавания различных болезней.

Еще с 2020 года **из-за пандемии и развития онлайн-обучения образовательные платформы попали в инвестиционный фокус.** В 2023 году было совершено 15 сделок, что на семь сделок больше, чем в 2022 году. Инвесторам были интересны платформы, предлагающие персонализированные решения по обучению различным профессиям с использованием интерактивных тренажеров.



# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ПРОГНОЗЫ НА 2024 ГОД

## Повышение качества стартапов, рост оценок

- Рост числа сделок на 30% до 220 шт. в 2024 году
- Увеличение чеков инвестиций на 20%
- Рост краудфандинговых сделок, в т. ч. за счет роста пре-IPO и сделок на поздних стадиях
- Сильная активность корпоративных инвестиций в стартапы ранних стадий
- Появление сделок-аутлайеров
- Рост индустрий: B2B software / hardware, отраслевые ИИ решения, медицина, логистика, DeepTech

### Импортозамещение и технологическое развитие корпораций

Около 60 сделок M&A в 2024 году (ниже 2023 г.) и стратегическое финансирование среди корпораций

### Сложность в получении заемных денег

Смягчение денежно-кредитной политики, уменьшение ключевой ставки

### Воронка 40 IPO на 2024-2026

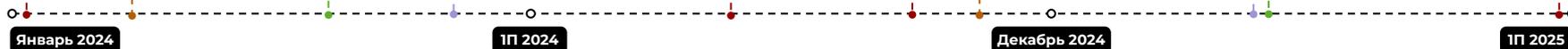
Ожидаем примерно 5 технологических IPO в 2024 году  
Рост оценок стартапов

### Нехватка качественных стартапов

Продолжающаяся высокая активность государственных фондов и грантовая поддержка

### Нехватка качественных стартапов

Рост числа акселерационных программ для инкубирования молодых стартапов



## ИНТЕРВЬЮ



На вопросы Dsight отвечает **Денис Беляев** - Советник Nextons

Какие тренды Вы заметили на венчурном рынке в 2023 году? Какие особенности и прогнозы российского рынка ожидаются в 2024 году?



2023 год, безусловно, характеризовался падением среднего чека сделок и структурным изменением рынка в связи с почти полным уходом из России иностранных инвесторов. Также наблюдалось значительное количество “выходов”, однако новых покупателей и стратегических инвесторов, к сожалению, не появилось. Игроки все те же. Неплохо себя показали частные российские инвестиционные фонды, значительно увеличив количество сделок по сравнению с предыдущим периодом.

Между тем, в 2023 году мы видели примеры, когда сами компании отказывались от привлечения инвестиций по причине низкой оценки, которую готовы были дать частные инвесторы и фонды, поэтому, отчасти по этой причине сделок с их участием было не так много, как могло быть.

В 2024 году я ожидаю продолжения наметившегося тренда на увеличение количества сделок в тех отраслях, которые покинули иностранные компании, особенно в сегменте корпоративного программного обеспечения. Также, безусловно, инвестиционно привлекательным будет любой бизнес, имеющий приставку “AI” (искусственный интеллект).



# ИНТЕРВЬЮ

На вопросы Dsight отвечает **Денис Беляев** - Советник Nextons

По каким юридическим вопросам, связанным с венчуром, стали чаще обращаться?



Чаще всего в 2023 году к нам обращались по вопросам реструктуризации бизнеса. В основном в связи с необходимостью “оптически” разделить российскую и международную части, “конвертировать” договоренности из акционерных соглашений, заключенных по иностранному праву, в российский правовой контур. “Классических” инвестиционных сделок было немного.

В основном преобладали сделки с участием крупных частных инвесторов и их семейных офисов, а также крупных корпораций с фокусом на получение контроля в компании в течение нескольких лет. Нередко обращались по проектам, связанным с защитой интеллектуальной собственности, особенно те отечественные компании, чьи продукты имеют значительный потенциал на “дружественных” зарубежных рынках.



Традиционно юридические вопросы называют одним из основных барьеров для заключения сделки и мэтчинга стартапа с инвестором. Как и чем Вы помогаете в этой связи стартапам и инвесторам?



Традиционно мы помогаем как инвесторам, так и стартапам по всем юридическим вопросам, связанным с привлечением инвестиций.



Денис Беляев печатает...

## ИНТЕРВЬЮ

На вопросы Dsight отвечает **Денис Беляев** - Советник Nextons

Среди самых “популярных” услуг: выбор оптимальной юридической структуры для привлечения инвестиций (в последнее время в России набирают популярность акционерные общества), комплексная юридическая проверка и оптимизация до сделки (особенно в части соблюдения правил применения различных налоговых льгот для технологических компаний и инвестиционные вычеты для инвесторов), структурирование мотивационных программ и опционных планов и, разумеется, юридическое структурирование и сопровождение самих сделок по привлечению инвестиций, как на стороне компании, так и на стороне инвесторов.

При этом, в последнее время при структурировании сделок особое внимание уделяется проверке необходимости получения различных регуляторных согласий и одобрений, а также вопросам предварительной корпоративной реструктуризации, поскольку многие компании традиционно структурированы за рубежом (часто в “недружественных государствах”), а зачастую российские инвесторы хотят структурировать сделку по российскому праву, либо по праву “дружественного” государства (чаще всего мы видим интерес к ОАЭ).

Также в 2023 году мы наблюдаем значительный интерес к редомициляции в российскую юрисдикцию иностранных холдинговых компаний как инвестиционных фондов, так и компаний, благо, что в России достаточно давно и успешно существуют специальные административные районы (САР) на о. Октябрьский (г. Калининград) и о. Русский (г. Владивосток) с преференциальным законодательным регулированием для “перерегистрации” иностранных холдинговых компаний, владеющих российскими активами. По этим вопросам, разумеется, также помогаем нашим клиентам.



## ИНТЕРВЬЮ

На вопросы Dsight отвечает **Денис Беляев** - Советник Nextons

За последние несколько лет многие венчурные фонды ушли с российского рынка. Определенная ниша освободилась, и снизилась конкуренция. Заметили ли Вы растущую тенденцию на создание новых фондов?



Действительно, уход из России большинства иностранных фондов открыл новые возможности для российских инвесторов. В частности, мы наблюдаем высокий интерес со стороны частного российского капитала по приобретению долей портфельных компаний "с российскими корнями" у покинувших российский рынок иностранных инвесторов. Зачастую со значительным дисконтом к оценке.

В 2023 году у нас было несколько подобных сделок. Вместе с тем, по нашим наблюдениям, этот относительно новый для венчурного рынка капитал пока не спешит структурироваться именно в форме инвестиционного фонда (инвестиционное товарищество). Чаще мы видим обычное российское SPV (чаще в форме непубличного акционерного общества), реже встречаются закрытые паевые инвестиционные фонды, созданные специально под конкретную сделку. Новые же фонды создаются в основном именитыми компетентными инвестиционными командами, уже имеющими под управлением несколько фондов, работающих на российском рынке.



# ИНТЕРВЬЮ

На вопросы Dsight отвечает **Денис Беляев** - Советник Nextons

По нашей оценке, корпорации все больше предпочитают M&A в целях закрытия вопросов импортозамещения и расширения экосистемы. Заметили ли Вы растущую тенденцию слияний и поглощений? Как, по вашей оценке, будет развиваться этот рынок в дальнейшем?



Действительно, в 2023 году рынок увидел ряд значимых приобретений компаний крупными корпорациями. Однако, на мой взгляд, это не станет драйвером для рынка, поскольку все же корпорации, за редким исключением, традиционно предпочитают развивать собственные корпоративные инновации и совершают покупки в исключительных случаях.

Кажется, что рост количества M&A сделок с участием корпораций в прошлом году связан в основном с необходимостью быстро заместить ушедшие с рынка иностранные продукты и компетенции отечественными аналогами. Кроме того, “эффект импортозамещения” и существенно выросшие показатели компаний в “импортозамещаемых” секторах, увеличивает разрыв в ожиданиях оценки компании между основателями и корпорациями. Этот фактор, по моему мнению, также будет оказывать значительное влияние на рынок M&A сделок в ближайшие годы.



В 2024-2026 ожидается бум IPO на российском рынке. С чем Вы связываете данный тренд? Видите ли Вы спрос к данному инструменту по своим запросам?



Денис Беляев печатает...

## ИНТЕРВЬЮ

На вопросы Dsight отвечает **Денис Беляев** - Советник Nextons

Мы наблюдаем значительный интерес к IPO как со стороны инвесторов, так и со стороны компаний, являющимися лидирующими частными игроками в своих рыночных нишах. В частности, помогли нескольким нашим клиентам в 2023 году разобраться с рядом юридических вопросов, связанных с корпоративной реструктуризацией в рамках подготовки к IPO. На мой взгляд, интерес к IPO будет сохраняться еще несколько лет по ряду причин.

Во-первых, значительно увеличившийся объем денежных средств физических лиц на бирже при ограниченной возможности инвестировать в бумаги иностранных эмитентов. Во-вторых, сохраняющиеся темпы инфляции, которые зачастую не может перекрыть доходность по долгосрочным банковским депозитам, и многие частные инвесторы готовы брать на себя дополнительный риск ради получения высокой доходности в краткосрочной и среднесрочной перспективах.

И, наконец, не в последнюю очередь, рынок IPO будет “драйвить” довольно успешные IPO последних лет, которые, безусловно, способствуют росту уверенности инвесторов в успехе будущих размещений. Вместе с тем, большого рекордного количества IPO, на мой взгляд, ожидать не стоит, поскольку в России традиционного немного игроков, имеющих достаточную капитализацию, а возможность ее увеличения сдерживают высокие процентные ставки, значительная историческая долговая нагрузка и связанная с этим “неуверенность” в долгосрочном росте бизнеса показателей.



Спасибо!

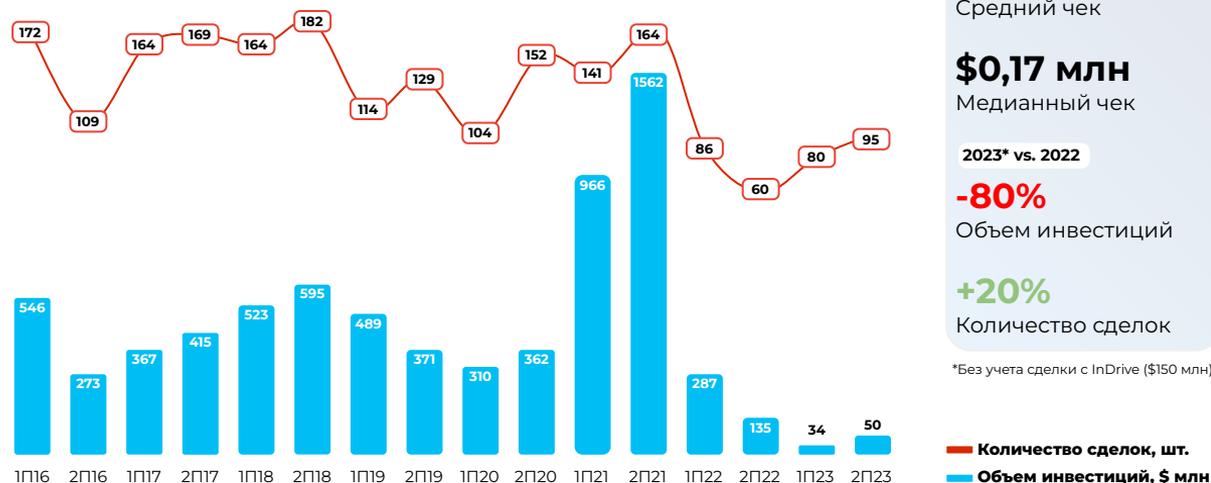


## РОСТ ЧИСЛА СДЕЛОК ЗА СЧЕТ АНГЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

По сравнению с неблагоприятным 2022 годом количество сделок в 2023 году выросло на 20%. Этому способствовали, в том числе, активизация ангельского сообщества через венчурные клубы “Синдикат”, Dome Foundation, “СОБА”, а также интерес к синдицированным сделкам, которые помогает осуществлять фонд IZBA VC.

Тем не менее, объем венчурных инвестиций достиг исторического минимума: \$84 млн. Инвесторы еще не готовы вкладывать крупные чеки, так как не видят должного качества стартапов и не могут спрогнозировать будущую отдачу.

### Динамика венчурных инвестиций / Россия



**Рената Джордж**  
Управляющий партнер  
IZBA VC

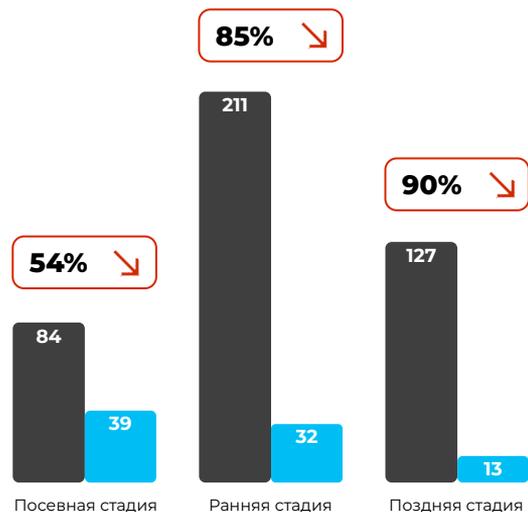


Ангельские инвестиции действительно выросли благодаря активизации начинающих инвесторов. Во-первых, уже существует несколько программ по повышению инвестиционной грамотности в области венчура, что, безусловно, делает людей более уверенными, когда они впервые идут в сделку. Во-вторых, существуют финансовые инструменты, которые повышают мотивацию к венчурным инвестициям, в частности, возврат НДФЛ, для которого планируется снизить порог минимального чека, что привлечет еще больше новых игроков. И, конечно, огромное количество мероприятий и построение ангельского комьюнити позволяют обмениваться опытом и уверенностью и создают групповую динамику, когда начинающий инвестор легче заходит в сделку, доверяя опытному лид-инвестору.

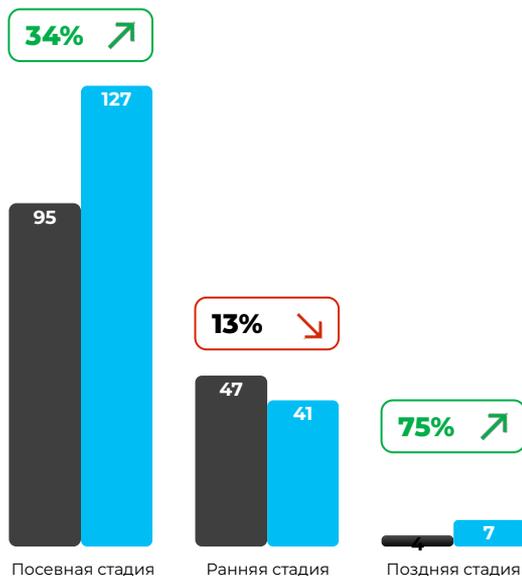
## ДОЛЯ СДЕЛОК СО СТАРТАПАМИ ПОСЕВНЫХ СТАДИЙ РАСТЕТ

Доля сделок на посевных стадиях увеличилась на 8 п.п. с 65 до 73%. Это еще раз подтверждает, что стартапов с уже подтвержденной бизнес-моделью не хватает.

### ● Распределение объема венчурных инвестиций по стадиям, \$ млн



### ● Распределение количества венчурных сделок по стадиям, шт.



■ 2022 год ■ 2023 год



### Евгений Кузнецов

Основатель и генеральный директор Orbita Capital Partners



Дефицит стартапов действительно есть - особенно если учесть, что доля качественных инвестиционно пригодных стартапов от всех проектов невысока во всех экосистемах мира. Стартап - это не техническая или бизнес-идея, это эффективный сплав компетенций и талантов, а доля таковых невысока. И решить это можно только повышением общей предпринимательской активности, увеличением общего числа людей, пробующих реализовать свой опыт и таланты в предпринимательстве. Можно ли этому учить, а стартапы выращивать? Да, но очень ограниченно: ключевые компетенции и опыт человек должен получить сам. Значительно важнее создать среду, облегчающую вход в предпринимательство и снимающую рутинные (сервисные) задачи. Чтобы стартап мог сконцентрироваться на продукте, а не задачах выживания в неблагоприятной среде.



## Вячеслав Турпанов

Управляющий партнер фонда Friendly VC, основатель сообщества "Разведка"



Действительно, сейчас меньше доверия к стартапам в силу их ограниченных рынков и сужения крупных игроков для выкупа.

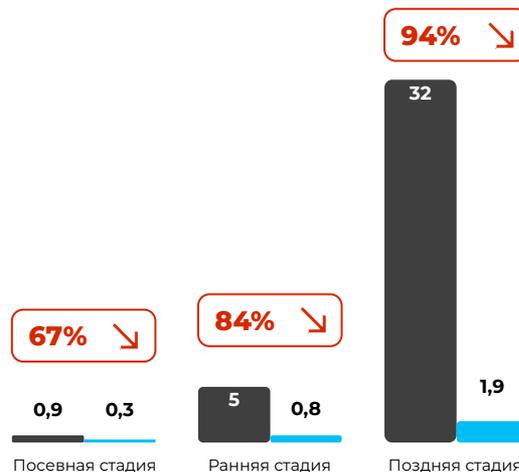
В 2024 году фонды продолжают инвестировать такими же чеками, как и в 2022-м и 2023-м. Как правило, LP фондов - корпорации, крупные компании. Число частных инвесторов резко сократилось. Они разделились на две группы:

- готовы инвестировать в стартапы, имеющие отраслевую принадлежность. И это, скорее, больше похоже на сделки M&A, интеграцию;
- инвестирующие небольшими чеками, но консолидированно.

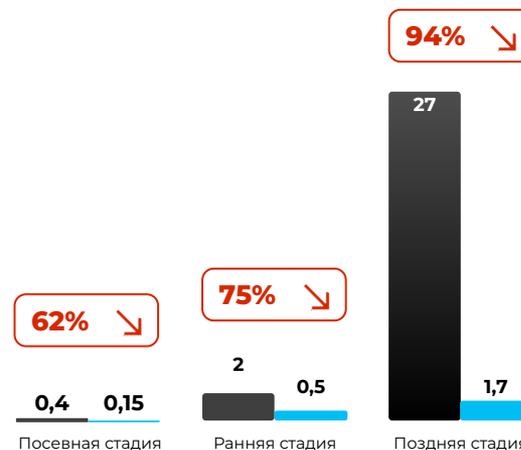
## КРАТНОЕ ПАДЕНИЕ ЧЕКОВ НА РАННИХ И ПОЗДНИХ СТАДИЯХ

Тренд на микрочеки затронул все стадии. На ранних размер среднего чека снизился в шесть раз, медианного - в четыре раза. На поздних стадиях падение оказалось еще более значительным: средний и медианный чеки снизились более чем в 15 раз и составили в среднем всего \$1,8 млн.

### Распределение среднего чека по стадиям, \$ млн



### Распределение медианного чека по стадиям, \$ млн



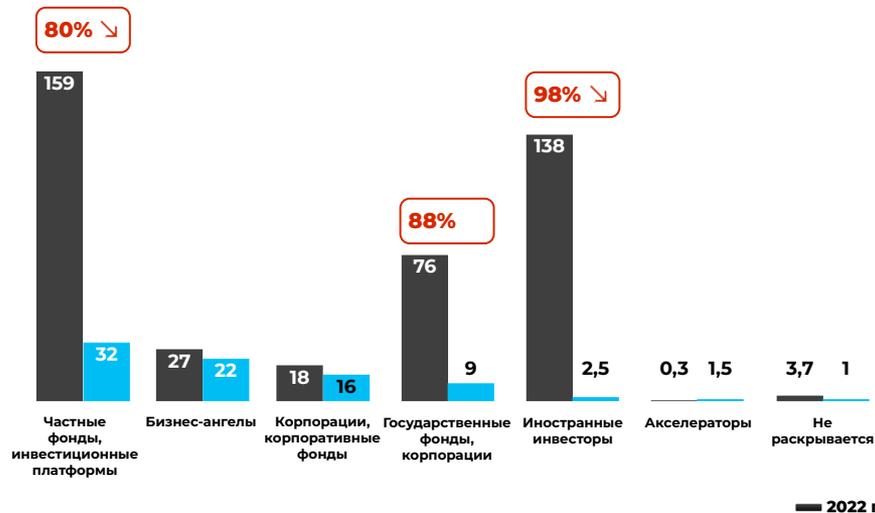
■ 2022 год ■ 2023 год

# САМОЕ БОЛЬШОЕ ПАДЕНИЕ У ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ - В 46 РАЗ

Наблюдалось резкое сокращение объемов инвестиций от частных фондов (снижение в пять раз) и государственной поддержки (снижение в восемь раз). Однако по количеству сделок инвесторы демонстрируют рост интереса к стартапам.

Иностранные инвестиции сократились и в количестве - **с десяти до трех сделок**. Мы ожидаем, что сделки с иностранными инвесторами могут вырасти в 2024 году. Интерес к российскому рынку может появиться у инвесторов из СНГ и Азии.

## ● Распределение объема венчурных инвестиций по типам инвесторов, \$ млн



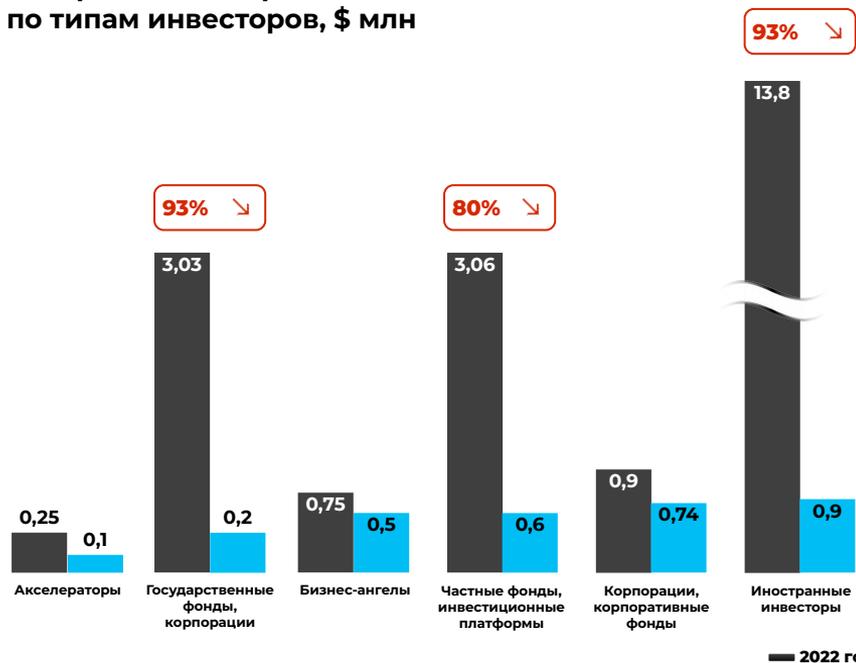
## ● Распределение количества сделок по типам инвесторов, шт.



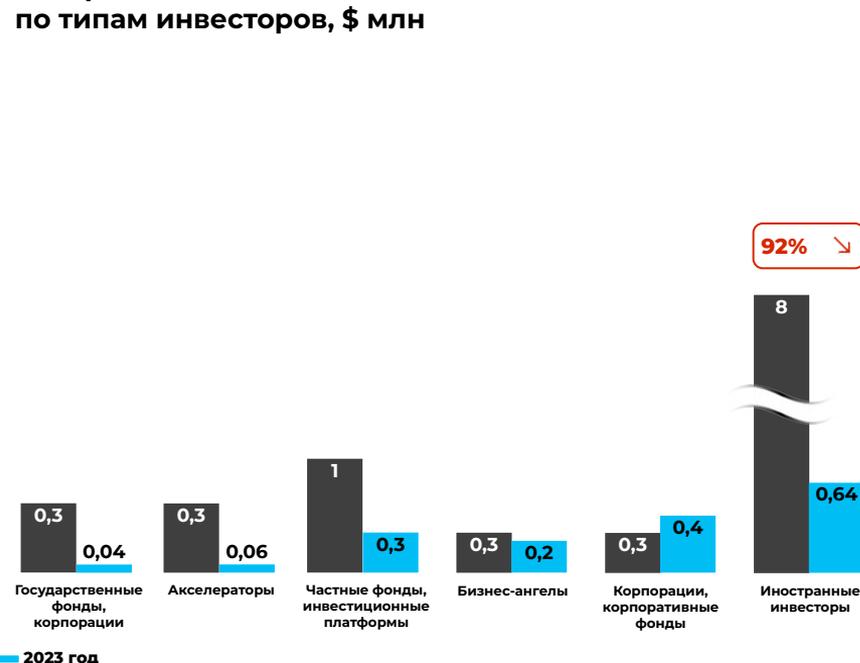
# МАКСИМАЛЬНЫЙ СРЕДНИЙ ЧЕК - У КОРПОРАТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ

Среди российских инвесторов наибольшие чеки имели корпоративные фонды: средний чек составил \$0,74 млн, медианный \$0,4 млн. Кроме того, медианный чек корпораций вырос с 2022 года с \$0,3 млн до \$0,4 млн.

## ● Распределение среднего чека по типам инвесторов, \$ млн



## ● Распределение медианного чека по типам инвесторов, \$ млн



# ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ И БИЗНЕС-АНГЕЛЫ ИНВЕСТИРУЮТ НА ВСЕХ СТАДИЯХ

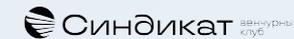
- Инвестиции частных фондов почти равномерно распределились среди всех стадий стартапов. При этом наибольшее число сделок (33 из 52) приходится на посевную стадию.
- Бизнес-ангелы вложили более 50% инвестиций в стартапы посевных стадий. Кроме того, большой объем вложений (более \$5 млн) ангелы вложили в стартапы поздних стадий.
- Государственные фонды инвестировали только в стартапы посевных и ранних стадий. Такая поддержка молодых стартапов поможет им в будущем улучшить свои продукты и бизнес-модели, благодаря чему инвестиционные чеки могут увеличиться.

## ● Распределение объема венчурных инвестиций по стадиям и типам инвесторов, \$ млн



### Анна Морозова

Сооснователь венчурного клуба "Синдикат"



Бизнес-ангелы вышли сейчас на первый план, прежде всего благодаря гибкости своей стратегии инвестирования в чеках и индустриях, а также скорости принятия решений. На стрессовом рынке это очень важно. Чем костнее структура, тем сложнее принять решение и быстро перестроиться под обстоятельства. Именно поэтому сейчас выигрывают маленькие и юркие - все как в теории эволюции.

## ● Распределение количества сделок по стадиям и типам инвесторов, шт.



# АНАЛИТИКА ПЛАТФОРМЫ SBERUNITY: ТРЕНДЫ 2023

## Тренд 1

Зарубежные стартапы рассматривают для себя Россию: **+73%** иностранных стартапов на платформе за 2023 год



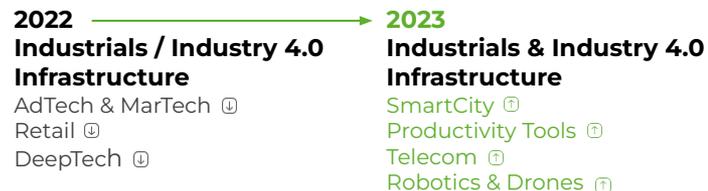
## Тренд 2

Венчурный рынок в руках бизнес-ангелов: распределение между фондами и частными инвесторами изменилось на **180 градусов**



## Тренд 3

Корпорации в поиске импортозамещающих решений: на **40%** больше запросов в **HardWare**



## Тренд 4

Метавселенные уступили AI

Ангелы

2022  
AR \ VR  
AI ML  
Blockchain  
Quantum computing

2023 - Топ 4  
AI ML  
AR \ VR  
Analytics \ BigData  
Nocode

Фонды

2022  
IoT  
Computer Vision  
Analytics \ BigData  
AR \ VR

2023 - Топ 4  
IoT  
Computer Vision  
Analytics \ BigData  
AI ML

Технологический интерес инвесторов год к году

**SBERUNITY.RU**

3900+  
стартапов

180+  
инвесторов

90+  
корпораций

100+  
запросов на технологии

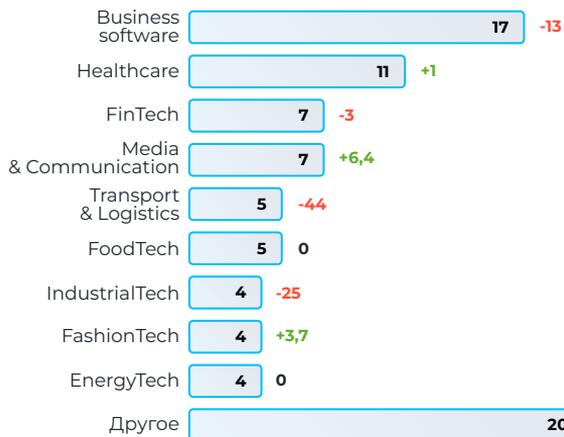


Станьте резидентом бесплатно

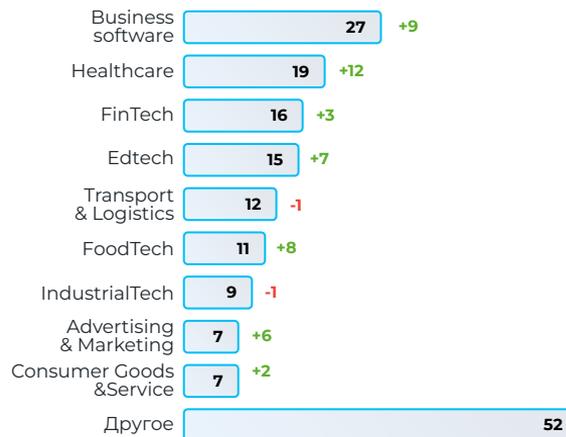
## B2B SOFTWARE ОСТАЕТСЯ САМЫМ ВОСТРЕБОВАННЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ

Сегмент корпоративного ПО привлек 20% всех инвестиций в 2023 году. Из года в год направление входит в топ-5 среди приоритетов инвесторов. Особенно важна эта технологическая вертикаль в условиях импортозамещения для корпораций, которые точно закрывают свои потребности, переходя на российское ПО. Технологические проекты в области здравоохранения вызвали интерес инвесторов в 2023 году: количество сделок с их участием увеличилось почти втрое с семи до 19. Направление поддерживают, в основном, частные фонды.

### ● Топ индустрий по объему венчурных инвестиций, \$ млн



### ● Топ индустрий по количеству венчурных сделок, шт.



### Наталья Магидей

Управляющий директор  
Сбера по работе со  
стартапами



Не могу сказать, что популярность этих направлений вызывает удивление, — они всегда были востребованы у инвесторов, так как доступный рынок в этих сферах максимальный. Если говорить о медицине, то здесь можно отметить три главных тренда. Это упрощение взаимодействия между врачом и пациентом: телемедицина, дистанционный мониторинг, дистанционные анализы и т. д. Это развитие решений для самодиагностики: носимые устройства, которые помогают контролировать показатели здоровья. И это рост технологий с применением искусственного интеллекта, например, для анализа медицинских изображений и данных о здоровье пациента для персонализированной диагностики.

В образовании также преобладает тренд на развитие сервисов дистанционного обучения, причем как с преподавателями-людьми, так и с искусственным интеллектом, например, чат-ботом, который подбирает нагрузку под конкретного ученика, дает задания и проверяет ответы. А в обучении все большее распространение получают технологии метавселенных и AR/VR, они универсальны и могут применяться как для моделирования химических опытов в школах, так и, например, для обучения сотрудников опасных производств.

## ИНТЕРВЬЮ



На вопросы Dsight отвечает **Наталья Магидей** - Управляющий директор Сбера по работе со стартапами

Какие технологии Вы считаете наиболее значимыми в 2024 году, что будет востребовано?



Искусственный интеллект — бесспорно. Сейчас практически ни одно новое решение не может стать конкурентоспособным без использования ИИ. Сейчас однозначно можно сказать, что AI способен быть полноценным помощником человека в решении большинства задач, избавлении его от рутины. Растут возможности и генеративного AI, который, например, умеет создавать по запросу реалистичные изображения, писать тексты разного жанра и даже код. В Сбере активно развивается сервис GigaChat и нейросеть Kandinsky. А если говорить об эффекте от внедрения AI, то Сбер оценивает его в 350 млрд рублей по итогам 2023 года.



Ощущаете ли Вы нехватку качественных решений/стартапов?



В России большое количество талантливых изобретателей и технарей, которые подчас создают по-настоящему прорывные решения, т.е. недостатка именно в технических разработках скорее нет. Но есть одно «но» — у нас исторически невысокий интерес к предпринимательству и стремление к обучению в этой сфере. Считается, что предпринимателем можно только родиться, а научиться можно только на своих ошибках.



Наталья печатает...

## ИНТЕРВЬЮ

На вопросы Dsight отвечает **Наталья Магидей** - Управляющий директор Сбера по работе со стартапами



Талантливым разработчикам часто не хватает компетенций для того, чтобы понять, какие потребности есть у заказчика, и грамотно преподнести свой продукт. Мы в Сбере убеждены, что научиться базовым предпринимательским навыкам можно и учиться этому стоит с самого раннего школьного возраста, именно так можно сформировать культуру и обеспечить поток технологических предпринимателей в перспективе.

Как Вы обеспечиваете “мэтч” запросов корпораций со стартапами на SberUnity?



“Мэтч” обеспечивается за счет комплексного взаимодействия обеих сторон с функционалом платформы. Технологические стартапы размещают свои решения, а представители корпораций могут выбрать из них оптимальные - фильтровать можно по индустрии, технологии, стадии развития, географии, бизнес-модели, всего 11 разных параметров, которые помогают выбрать целевые решения. Мы стремимся полностью автоматизировать скаутинг, чтобы по одному описанию запроса за секунды формировался короткий список решений стартапов.

Также корпорации могут опубликовать собственный запрос на технологии, а стартапы - откликнуться на него. О каждом новом отклике от стартапа приходит оповещение. Управлять откликами - проставлять статус и оставлять комментарии - можно в режиме “единого окна”.



Наталья печатает...

## ИНТЕРВЬЮ

На вопросы Dsight отвечает **Наталья Магидей** - Управляющий директор Сбера по работе со стартапами

Еще представители корпораций, работающие со стартапами на SberUnity, могут подписаться на рассылку информации о новых, только что зарегистрированных на платформе стартапов в разрезе конкретных индустрий или технологий. Стартапы, в свою очередь, получают рассылку о новых запросах из выбранной индустрии.

Мы понимаем, что принять решение о взаимодействии с тем или иным проектом проще при “живом” общении, поэтому несколько раз в месяц проводим питч-сессии для резидентов по отраслевым направлениям, где потенциальные заказчики могут больше узнать о решениях и задать свои вопросы фаундерам.



Какие есть кейсы сотрудничества со стартапами у Сбера в 2023 году?



Могу отметить примеры сотрудничества с выпускниками Sber500, причем как с теми, кто проходил акселератор несколько лет назад, и мы продолжаем держать их на “радаре” уже после окончания программы, так и с теми, кто участвовал в последнем акселераторе 2023 года.

Так, ребята из стартапа Legium.io, выпускника второй волны Sber500, помогли СберМаркету упростить документооборот при подключении новых ресторанов — взяли на себя верификацию данных о клиенте и проверку расчетных счетов, что позволило практически со старта не использовать формат бумажных договоров.



Наталья печатает...

## ИНТЕРВЬЮ

На вопросы Dsight отвечает **Наталья Магидей** - Управляющий директор Сбера по работе со стартапами

Также в 2023 году Сбербанк начал тестирование разработки участника четвертой волны Sber500 - стартапа Vimar System, системы мониторинга процессов строительства и монтажа конструкций через цифровые маркеры, в строящемся собственном технопарке в «Сколково». Для распознавания маркеров используются мобильные устройства и камеры на касках рабочих. При строительстве технопарка стартап-выпускник Sber500 обеспечивает контроль жизненного цикла более 14 тыс. строительных элементов.

Важно отметить, что акселератор Sber500 дает стартапам возможность сотрудничества не только со Сбером. Еще до завершения программы мы знакомим участников более чем с 30 корпорациями-партнерами и 40 инвесторами, чтобы стороны смогли договориться о сотрудничестве и сделках. В 2023 году совокупная сумма привлеченных выпускниками инвестиций превысила 3,2 млрд руб.



Спасибо!



# НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ В РОССИИ В 2023 ГОДУ



Количество сделок

Инвестор

Примеры компаний

Технологии

25		<p>“Райп Тех”, “КУБ24”, “ЛЕГЕНДА”</p>	<p>FinTech B2B Software HealthCare Transport &amp; Logistics BioTech</p>
12		<p>NovoSkin, “Дрон Солюшнс”</p>	<p>Transport &amp; Logistics BioTech</p>
11		<p>sBoard, Kampus, Exodrive</p>	<p>EdTech Robotics FashionTech Transport &amp; Logistics Consumer goods</p>
9		<p>“Здоровье.ру”, DentalPro, SimpleEstate</p>	<p>HealthCare IndustrialTech FinTech Consumer goods Gaming AgroTech</p>
8		<p>Kampus, “Новая школа”, “Рестик”</p>	<p>EdTech Robotics Media &amp; Communication B2B software</p>
7		<p>LearnMore, “Мои награды”, VILKA</p>	<p>EdTech SportTech FoodTech Transport &amp; Logistics FinTech</p>
7		<p>ServiceGuru, SuperApp, Stylebox</p>	<p>EdTech Advertising &amp; Marketing SecurityTech FinTech FashionTech</p>

## ТОП-5 ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК\* В 2023 ГОДУ В РОССИИ

Название	Объем инвестиций	Инвесторы	Индустрия
 <b>здоровье.ру</b>	\$3,9M	 <b>KAMAFLW</b> BUSINESS LAUNCHER	Healthcare
 <b>LOOKY</b>	\$3,7M	 <b>Частные инвесторы</b>	Media & Communication
 <b>hyper</b>	\$3,5M	 <b>ZORKO</b>	EnergyTech
 <b>Car Money</b>	\$3,3M	<b>Rounds</b>	FinTech
 <b>ДРОН СОЛЮШНС</b>	\$2,5M	 <b>ВОСХОД</b>	Transport & Logistics

\* Только публичные сделки

# ТОП-5 М&А-ДЕЛОК В 2023 ГОДУ В РОССИИ

Название	Объем инвестиций	Инвесторы	Доля	Индустрия
<b>UCHI.RU</b>	\$119M		100%	EdTech
<b>KazanExpress</b>	\$108M		н.д.	Transport & Logistics
	\$100M		20%	HrTech
	\$77M		н.д.	FinTech
	\$65M		20%	Transport & Logistics



# ОБЗОР ВНУТРЕННЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ



## СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОДУКТОВ - ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ВНЕДРЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

86% компаний используют предпринимательские идеи сотрудников преимущественно для коммерциализации новых продуктов и выхода на неохваченные рынки с целью расширения своего присутствия. Однако в рамках программ реализуются любые идеи, способные доработать существующие продукты и улучшить внутренние бизнес-процессы.

### Какие были цели внутренних проектов компаний в 2023 году?



**10 – 20%**  
внутренних пилотов

в среднем переходит в масштабирование

**< 1%** бюджета

приходится на развитие внутреннего предпринимательства (ВП) в компаниях

**Самокупаемость внутренних проектов без бюджетирования**

практика, которую используют компании-авангард ВП



**Дмитрий Чисников**  
Руководитель направления по инновациям Hoff Tech

**Hoff**

Внутреннее предпринимательство в компаниях способствует инновационности, повышает эффективность и конкурентоспособность организации, увеличивает мотивацию сотрудников и их приверженность компании, способствует развитию лидерских качеств среди персонала и обеспечивает более гибкую и адаптивную структуру управления.

Мы в Hoff Tech выстроили fast track для реализации как внешних, так и внутренних инноваций, позволяющий оперативно тестировать гипотезы и реализовывать новые для компании инициативы.



## Анна Русакова

Руководитель направления «Внутренние инновации и корпоративное предпринимательство» Центра корпоративных инноваций «Акселератора ФРИИ»

**фрии**

Чтобы сотрудники продолжали свое развитие и реализовывали продукты по итогам программ корпоративного предпринимательства в контуре компании, необходимо выстроить прозрачную структуру реализации таких решений: определить, какие инициативы будут реализованы через проектные офисы, а какие - как самостоятельные проекты в рамках отдельных функций, и выстроить процесс выделения необходимых ресурсов для их осуществления.

Во многом это зависит от уровня вовлеченности внутренних заказчиков и топ-менеджмента в процесс принятия решений о внедрении продуктов, от плотности взаимодействия как внутри программ корпоративного предпринимательства, так и за их пределами. Компании должны понимать, насколько важно формировать инновационное комьюнити внутри, где сотрудники смогут обмениваться опытом и идеями, – это важный элемент корпоративной культуры и ключ к укреплению инновационного потенциала компании.

# ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА ВНУТРЕННЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА - УХОД ИЗ КОМПАНИЙ НАИБОЛЕЕ ПРЕДПРИИМЧИВЫХ

Выращивание лидеров для компании несет определенный риск того, что сотрудник-предприниматель захочет развивать свои идеи самостоятельно.

Также существенными проблемами для половины компаний становятся **отсутствие ясной стратегии развития внутреннего предпринимательства** и **сложности интеграции** этой системы в существующие бизнес-процессы.

## • **Топ-3 барьеров, с которыми сталкиваются компании при внедрении внутреннего предпринимательства**



## Менее частые проблемы:

- **29%** Отсутствие инициативных сотрудников
- **29%** Недостаток финансирования

Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа

## ИНСТРУМЕНТЫ ПОМОЩИ СОТРУДНИКАМ В ДОРАБОТКЕ ПРОДУКТОВ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫ СРЕДИ КОМПАНИЙ

Помощь включает в себя привлечение экспертов и менторов, которые подскажут, как развить идею до настоящего продукта, программы обучения продуктовым подходам, маркетинговым стратегиям, построению клиентских путей, а также программы развития ключевых предпринимательских навыков (лидерство, soft skills).

### Какие инструменты использовали компании для развития внутреннего предпринимательства в 2023 году?

64%

Привлечение  
экспертов и менторов

57%

Проведение сессий  
по новым продуктам

50%

Внутренний акселератор

43%

Внутренние конкурсы идей  
и хакатоны

64%

Программы инновационного  
обучения сотрудников

57%

Программы  
развития лидеров

43%

Ускорение работы  
продуктовых команд

Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа



**Ольга Караева**

Директор по инновациям



“Лента” развивает инновационную культуру внутри компании, чтобы сотрудники были более открыты к изменениям и инициировали их. Самым эффективным инструментом для этого является системная работа с идеями и лучшими практиками.

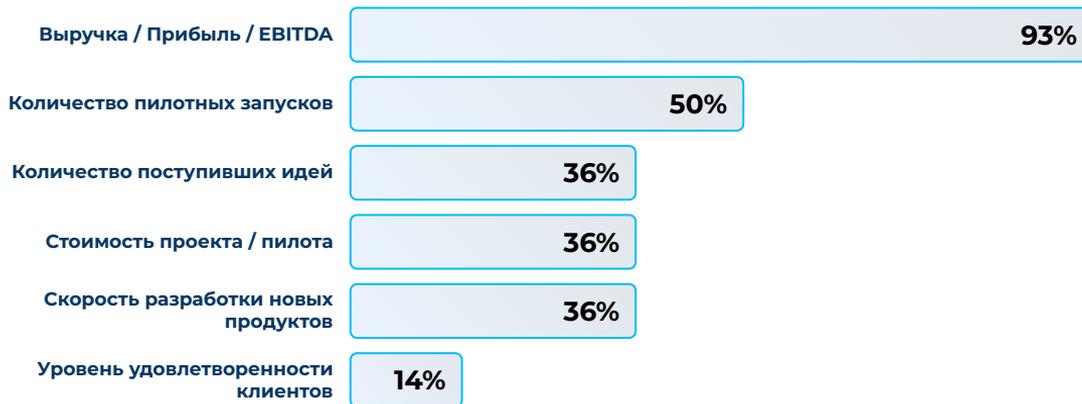
Любой работник может подать предложение по улучшению, и его идея может быть масштабирована на компанию. Для этого мы выстроили процесс и автоматизировали сбор, оценку и масштабирование идей и лучших практик.

## ФИНАНСОВЫЙ ЭФФЕКТ НАИБОЛЕЕ ВАЖЕН ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО ПРОЕКТА

Почти все компании (93%) при реализации внутренних предпринимательских проектов ориентируются на выполнение KPI в виде операционной прибыли (выручки, EBITDA и т. д.).

Кроме того, для половины важно количество протестированных гипотез. Любой из большого числа пилотов может помочь компании быстро трансформироваться под новые запросы рынка и вводить свои правила.

### Какие показатели успеха используются для измерения результативности внутренних разработок?



Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа



### Сергей Семенченко

Руководитель скаутинга инноваций  
РОЛЬФтех

**РОЛЬФ**

Одна из основных задач цифровой трансформации “РОЛЬФ” – глобальное обновление IT-ландшафта и обеспечение вендеронезависимости core-систем компании (DMS – Dealer management system). Основные направления, по которым работаем с точки зрения используемых технологий:

- Монолит IT-систем заменяем гибкой микросервисной платформой – это собственная разработка.
- Кастомизируем российские решения, ставшие отраслевыми стандартами: WMS/TMS/OMS/MDM и т. д.
- Продолжаем работать со стартапами, продукты которых позволяют повышать операционную эффективность “РОЛЬФ”.

Помимо усиления core-бизнеса с помощью IT-инструментов, мы внимательно изучаем мировые рынки, чтобы быстро реагировать на потенциальный disrupt или самим стать disrupter’ом.

## У 80% КОМПАНИЙ ЕЖЕГОДНО РАСТЕТ КОЛИЧЕСТВО ИНИЦИАТИВНЫХ СОТРУДНИКОВ

**5 – 15%**  
сотрудников

вовлечены во внутреннее предпринимательство у большинства компаний

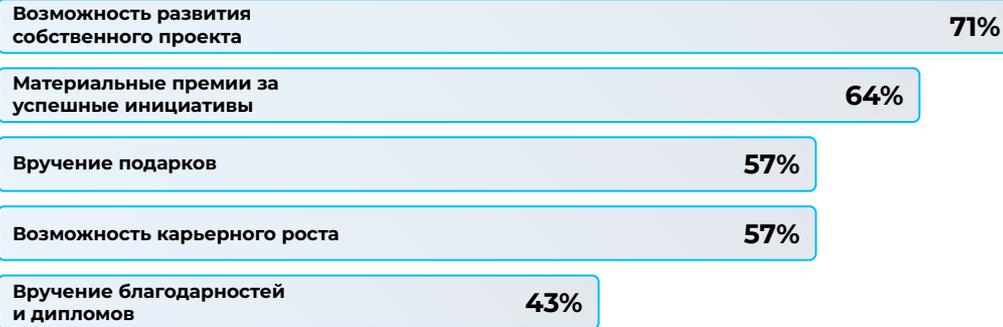
**у 30%**  
компаний

резко увеличилось количество вовлеченных сотрудников (по сравнению с 2022 годом)

**у 50%**  
компаний

умеренный рост вовлеченных сотрудников

### ● Как ваша компания стимулировала талантливых внутренних предпринимателей в 2023 году?



Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа



### Ирина Тарасова

Директор Центра корпоративных инноваций «Акселератора ФРИИ»

**фрии**

Сегодня корпоративное предпринимательство в бизнесе является первым шагом к внедрению продуктового подхода. Вовлечение большого количества сотрудников в подобные программы может рассматриваться как позитивная динамика с одной стороны, и с другой – как вызов для менеджмента компании, поскольку рост сотрудников предпринимательскими компетенциями предполагает изменение правил игры в управлении. Это означает, что авторитарный стиль, доминирующая позиция и отсутствие диалога с командой уже неэффективны. Отток перспективных сотрудников может указывать на наличие проблемы в гибком управлении, отсутствие готовности к принятию обратной связи от коллектива и необходимость более системного внедрения продуктовой культуры, подразумевающей готовность к экспериментам и анализу ошибок в процессе.



# ОБЗОР ВЕНЧУРНОГО РЫНКА. СРЕДНЯЯ АЗИЯ И ЮЖНЫЙ КАВКАЗ

Азербайджан  
Армения  
Грузия  
Казахстан  
Кыргызстан  
Таджикистан  
Узбекистан

# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК СРЕДНЕЙ АЗИИ И ЮЖНОГО КАВКАЗА: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА

## Венчур в регионе обрел новое дыхание

2023 год стал благоприятным для венчурной активности региона Средней Азии и Южного Кавказа после скромных показателей 2022 года:

**\$246 млн / x7**



Объем инвестиций

**78 шт. / 56%**



Количество сделок

**\$3,15 млн**  
**x5**

Средний чек  
инвестиций

Страны региона показывают рост активности по всем показателям: средний чек инвестиций увеличился в пять раз до \$3,15 млн. Авангард региона - **Казахстан, Узбекистан и Армения** - показали также рост ВВП от 5 до 8%.

70% сделок региона совершено на посевных стадиях. Наибольшее количество посевных стартапов находится в Узбекистане и Казахстане. В Армении же половину сделок получили стартапы ранних стадий (в основном Series A).

## FinTech и Business Software - самые востребованные направления

Регион, следуя международным трендам, развивает FinTech и B2B software стартапы: 40% сделок приходится именно на них. Так, Грузия предоставляет гранты IT-стартапам и развивает проект [Do IT with the EU](#), направленный на обучение более 1300 граждан Грузии самым востребованным IT-профессиям.



## Армения - традиционный лидер региона по объемам инвестиций

Армения стоит на переднем крае венчурного прогресса в регионе. 70% инвестиций пришлось именно на армянских предпринимателей, которые все больше привлекают внимание на международной арене. Так, компания [SADA](#), предоставляющая облачные решения хранения данных, получила звание Нишевого Игрока в глобальном исследовании Gartner.

Экосистема предпринимательства, а также большое сообщество бизнес-ангелов в стране получили дополнительный стимул благодаря мероприятиям 2023 года, таким как Глобальная неделя предпринимательства и конференция Silicon Mountains.

# ВЕНЧУРНАЯ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНА НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

**2023**

**\$3,15** млн  
Средний чек

**\$0,3** млн  
Медианный чек

**x5**  
Средний чек

**x4**  
Медианный чек

**2023\* vs. 2022**

**x7**  
Объем инвестиций

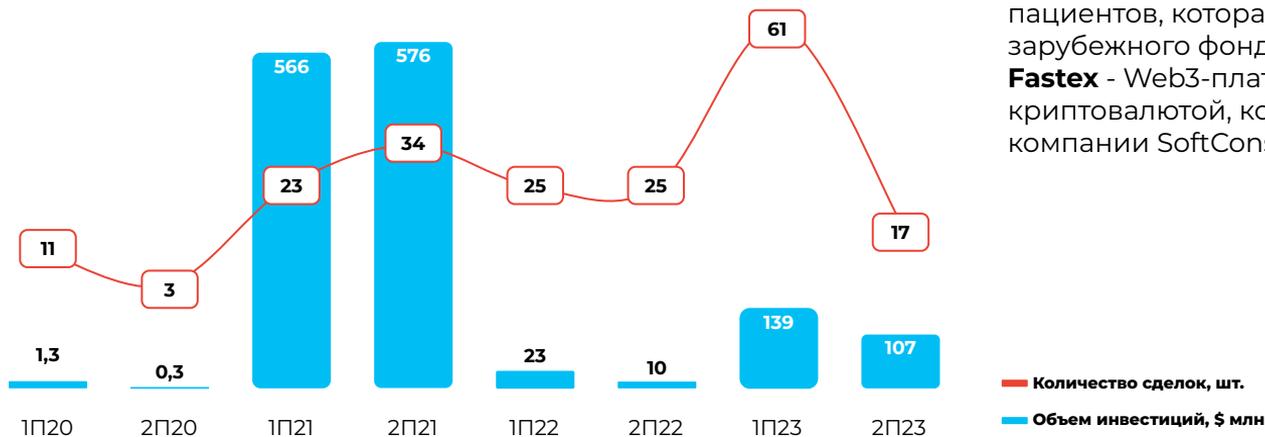
**+56%**  
Количество сделок

Венчурный рынок региона в 2023 году стремится достичь рекордных результатов 2021 года. После резкого падения активности в 2022-м все показатели пошли в рост: объем инвестиций вырос в семь раз до \$246 млн, количество сделок увеличилось на 56% и обогнало даже 2021 год.

Средний и медианный чеки выросли в пять и четыре раза соответственно. Основной объем инвестиций обеспечили зрелые армянские стартапы:

**Collectly** - платформа управления счетами пациентов, которая привлекла \$29 млн от зарубежного фонда Sapphire Ventures;  
**Fastex** - Web3-платформа для операций с криптовалютой, которая получила \$23,2 млн от компании SoftConstruct.

## Динамика венчурных инвестиций / Средняя Азия и Южный Кавказ





## АРМЕНИЯ - ГЛАВНЫЙ ДРАЙВЕР РЕГИОНА

70% всех объемов инвестиций приходятся на армянские стартапы. Это объясняется хорошо развитым ангельским сообществом в стране и активными крупными фондами, такими как BigStory VC, BANA Angels, Big Sky Capital, Triple VC. Кроме того, успешные армянские стартапы активно привлекают иностранный капитал от фондов: Snowpoint Ventures, Capital Mil, XYZ Venture Capital.

Хотя объемы инвестиций в Казахстане и Узбекистане в сравнении с Арменией малы, заинтересованность в венчуре находится на том же уровне: три страны занимают по трети от количества сделок. Средний чек в Узбекистане и Казахстане около \$1 млн, в Армении, для сравнения, - \$8 млн.

- **Распределение объема венчурных инвестиций по странам в 2023 году, Средняя Азия и Южный Кавказ, %**



- **Распределение количества венчурных сделок по странам в 2023 году, Средняя Азия и Южный Кавказ, %**

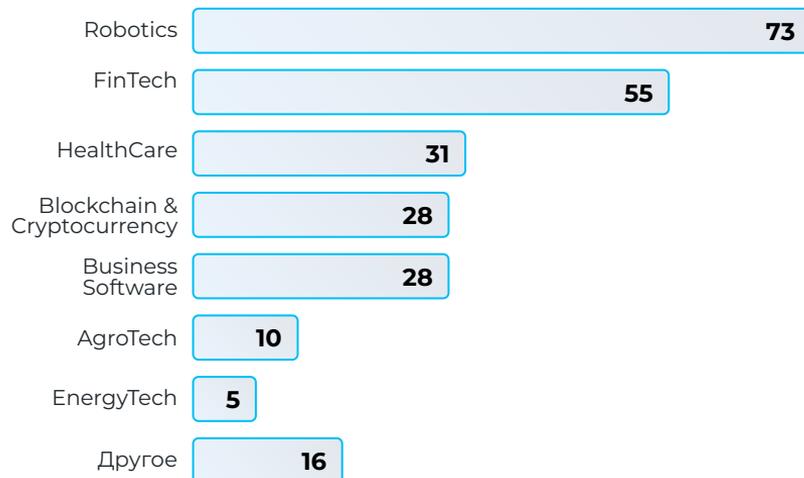


## FINTECH - САМОЕ ПОПУЛЯРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНА

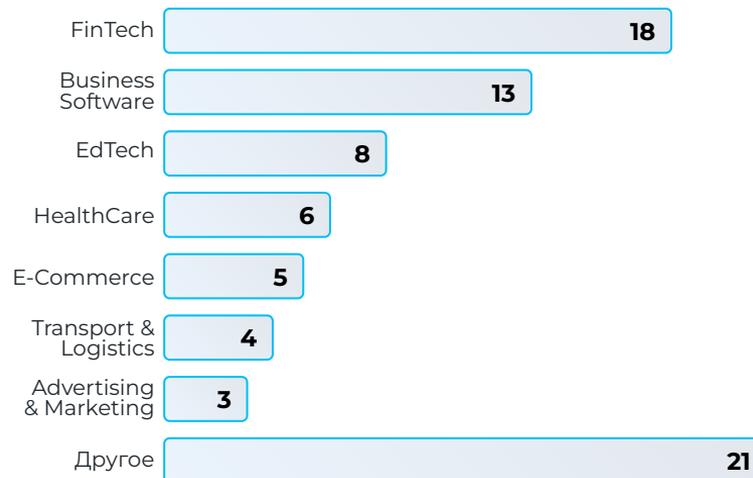
FinTech лидирует и по количеству сделок (18 шт.), и по объемам инвестиций (\$55 млн). Исключение - крупнейшая сделка года и единственная в сфере роботизации с участием компании Gecko Robotics на \$73 млн.

Наибольшее число сделок с финтех-стартапами было в Узбекистане и Казахстане. В Армении более популярны стартапы в сфере B2B software, предлагающие, в основном, решения для автоматизации управления активами и финансовыми потоками компаний.

### ● Топ индустрий по объему венчурных инвестиций, 2023 год, Средняя Азия и Южный Кавказ, \$ млн

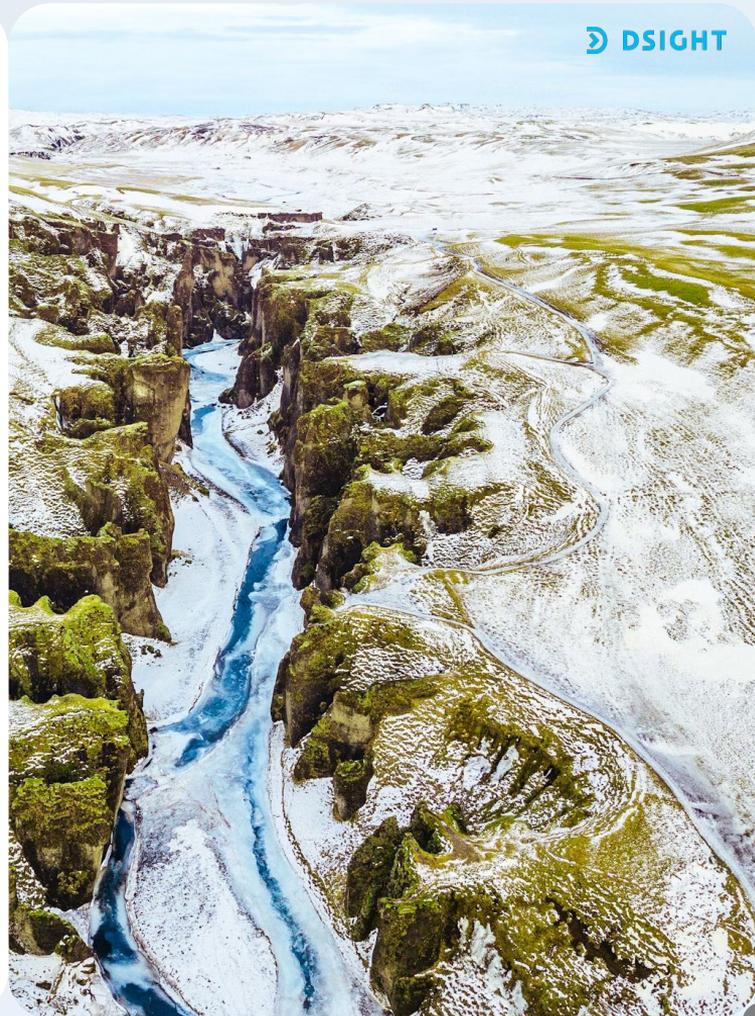


### ● Топ индустрий по количеству венчурных сделок, 2023 год, Средняя Азия и Южный Кавказ, шт.



# ОБЗОР ВЕНЧУРНОГО РЫНКА. НОВАЯ ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА

Беларусь  
Латвия  
Литва  
Украина  
Эстония



# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК НОВОЙ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА

## Восходящий тренд венчурной активности

Венчурный рынок региона Восточной Европы демонстрирует рост даже в условиях всеобщей нестабильности и мирового спада венчурной активности после 2022 года:

**\$905 млн**

Объем инвестиций

**+71% / \$1,1 млн**

Медианный чек 

**+18% / \$6,5 млн**

Средний чек 

В регионе большое количество зрелых стартапов - более 20%. Половину объема венчурных инвестиций обеспечили шесть стартапов на поздних стадиях. Еще 35% объемов привлекли стартапы на ранних стадиях, которые уже доказали свои бизнес-модели и готовы масштабироваться на новые рынки.

**80%  
сделок**



Стартапы  
посевных стадий

При этом более 80% сделок было совершено со стартапами посевных стадий. В регионе постоянно проходят мероприятия, направленные на поддержку вновь созданных стартапов - будущих "единорогов", как например белорусская конференция [InTech Belarus 2023](#).



## Главные драйверы региона - Эстония и Литва

На них пришлось 90% объемов инвестиций. Страны аккумулируют самые успешные стартапы в области FinTech, EnergyTech и Cybersecurity, которые впоследствии становятся ведущими "единорогами" мира, следуя стопам знаменитого эстонского стартапа Bolt.

Эстония, занимая [16-е место](#) в Глобальном индексе инноваций, признана одним из лидеров в области цифрового управления, mobility- и финтех-решений. Литва активно работает над развитием своего финтех-сектора, что подтверждается строительством в Вильнюсе крупнейшего технокампуса [Tech Zity](#).



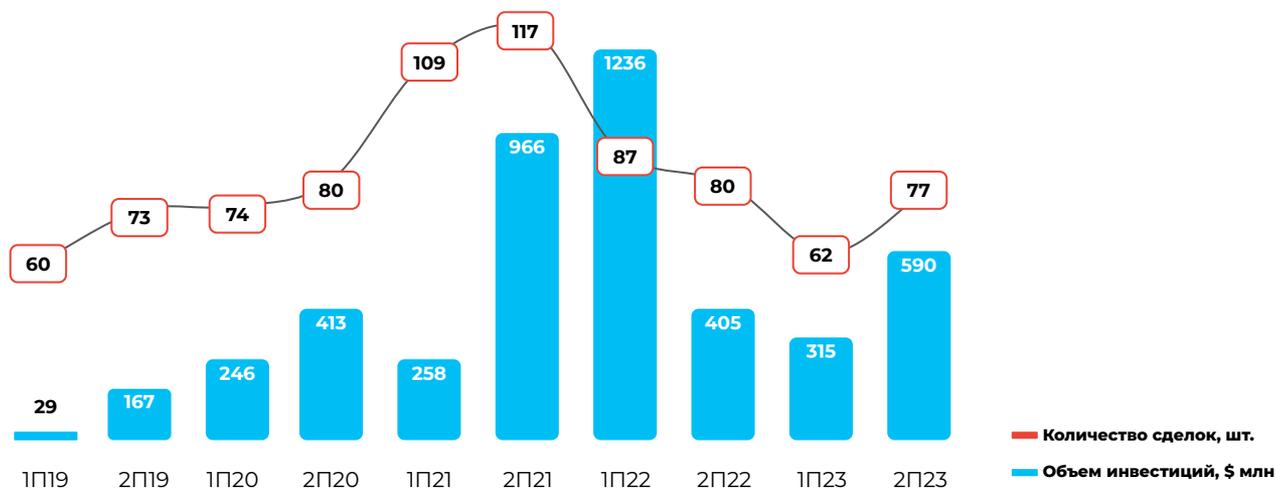
## ВОСХОДЯЩИЙ ТРЕНД ВЕНЧУРА В РЕГИОНЕ



Общая динамика венчурной активности в регионе положительная. Несмотря на то, что в 2023 году объемы инвестиций и количество сделок немного упали по сравнению с 2022 годом (без учета сделки с Bolt на \$714 млн), средний и медианный чеки выросли на 18% и 71% соответственно.

\*Крупные сделки 2022 г.:  
Bolt \$714 млн

### Динамика венчурных инвестиций, Новая Восточная Европа

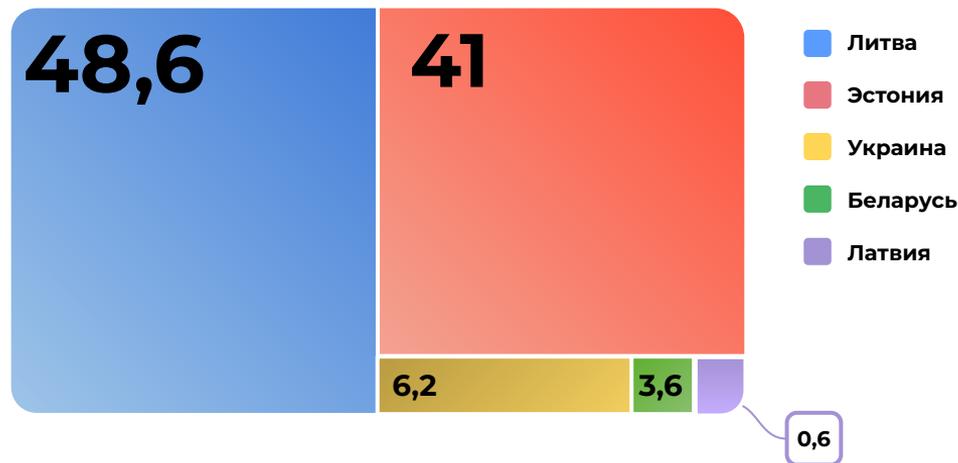


## ЛИТВА И ЭСТОНИЯ - АВАНГАРД РЕГИОНА

Традиционно Эстония - лидер по объемам инвестиций, однако в 2023 году Литва показала результат выше на \$70 млн. Суммарно 90% инвестиций региона приходится на эти две страны.

В них находятся крупнейшие стартапы, привлекающие инвестиции на раундах Series B-E, как, например, Skeleton Technologies, PVcase, Sunly. 80% сделок также совершены с участием эстонских и литовских стартапов.

- Распределение объема венчурных инвестиций по странам в 2023 году, Новая Восточная Европа, %



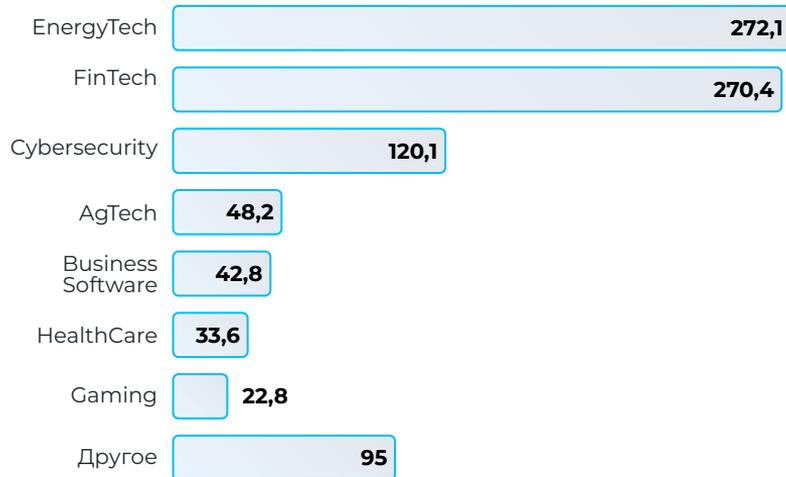
- Распределение количества сделок по странам в 2023 году, Новая Восточная Европа, %



## ENERGYTECH И FINTECH ПОЛУЧИЛИ НАИБОЛЬШИЕ ИНВЕСТИЦИИ

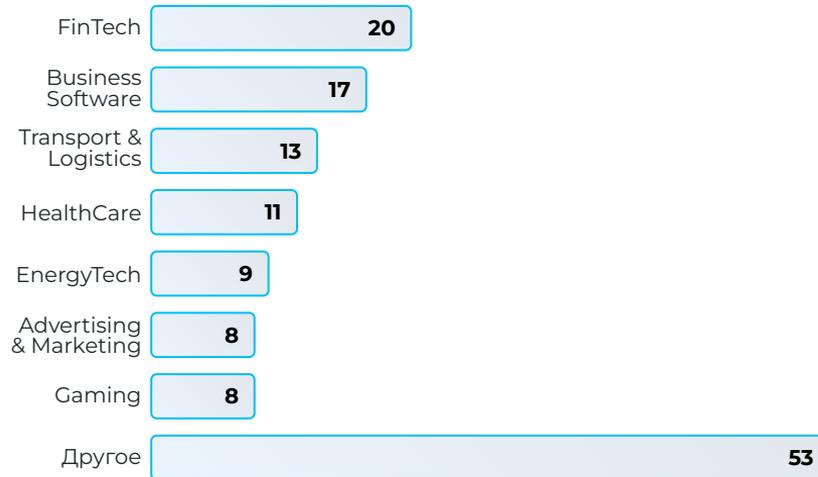
В 2023 году 30% объемов инвестиций привлекла сфера EnergyTech, а именно зрелые стартапы, такие как производитель накопителей энергии Skeleton Technologies (\$113 млн), разработчик ПО для солнечной энергии PVcase (\$100 млн) и разработчик проектов возобновляемой энергетики Sunly (\$32 млн).

### ● Топ индустрий по объему венчурных инвестиций, 2023 год, Новая Восточная Европа, \$ млн



В последние годы финтех-проекты наиболее успешно развиваются в балтийских странах. Тренд продолжился и в 2023 году: 30% объемов привлекли финтех-стартапы.

### ● Топ индустрий по количеству венчурных сделок, 2023 год, Новая Восточная Европа, шт.



# ОБЗОР ВЕНЧУРНОГО РЫНКА. БАЛКАНЫ

Албания  
Болгария  
Босния и Герцеговина  
Греция  
Румыния

Северная Македония  
Сербия  
Словения  
Хорватия  
Черногория



# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК БАЛКАН: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА

## Балканский регион стойкий и стабильный

Несмотря на общемировой спад инвестиций, регион сохраняет свои средние венчурные показатели.

**+21% / 133 шт.**  
Количество сделок 

**-13% / \$378 млн**  
Объем инвестиций 

В 2022 году большие объемы финансирования были обеспечены инвестициями в “единорогов”. В 2023-м ситуация другая: даже сделок со стартапами поздних стадий было зафиксировано всего три.

**-31%**

Средний чек

**-68%**

Медианный чек

**Средний и медианный чеки сократились на 31% и 68% соответственно.** Однако объемы сохранились прежними благодаря росту количества сделок.

Мы ожидаем, что в 2024 году в период общемирового восстановления прежних показателей активности новые балканские soonicorns и “единороги” могут получить крупные сделки выше \$100 млн. Правительства стран региона также поддерживают ранние стартапы с целью выращивания новых “единорогов”. В Бухаресте сообщество Launch запущена первая программа поддержки ранних стартапов для сферы здравоохранения.

## В 2023 году лидеры по объемам инвестиций распределились равномерно

В 2023 году нет четкого лидера по объему инвестиций: Греция, Болгария и Румыния привлекли примерно по трети инвестиций, суммарно заняв 83% всего объема. Однако по количеству сделок лидирует Болгария: на нее пришлось 53% сделок, почти все из которых со стартапами посевных стадий.



## Transport & Logistics и EnergyTech - новые перспективные направления региона

На Балканах активно развиваются стартапы в области новых видов транспорта и чистых источников энергии. Государство также поддерживает эти направления. Так, например, Румыния в 2023 году объявила о новом инструменте поддержки: всем проектам в сфере замкнутого цикла положен грант в размере 200 тыс. евро.

# ВЕНЧУРНАЯ АКТИВНОСТЬ БАЛКАН СТАБИЛЬНА

**2023**

**\$2,84** млн  
Средний чек

**\$0,32** млн  
Медианный чек

**-31%**  
Средний чек

**-68%**  
Медианный чек

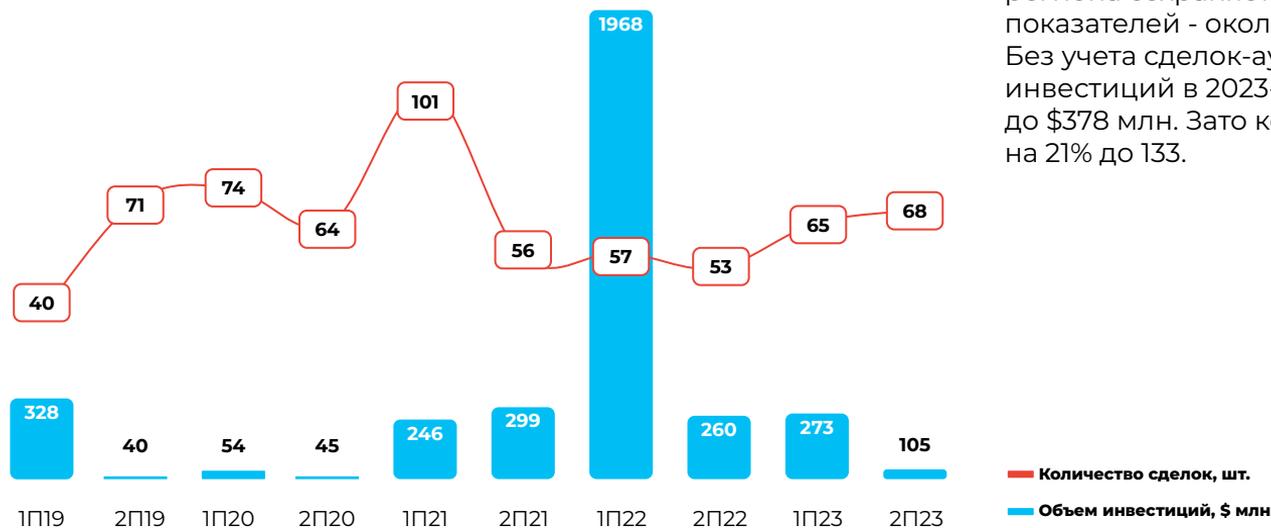
**2023\* vs. 2022**

**-13%**  
Объем инвестиций

**+21%**  
Количество сделок

\* Крупные сделки 2022 г.:  
**Viva Wallet \$800 млн**  
**Rimac Group сумм. за 2 сделки \$667 млн**  
**FlexCar \$222 млн**  
**Spotawheel \$106 млн**

## Динамика венчурных инвестиций, Балканы



В 2023 году объем венчурного рынка балканского региона сохраняется на уровне средних показателей - около \$200 млн каждые полгода. Без учета сделок-аутлайеров 2022 года объем инвестиций в 2023-м уменьшился всего на 13% до \$378 млн. Зато количество сделок увеличилось на 21% до 133.

## ОБЪЕМЫ РАВНОМЕРНО РАСПРЕДЕЛИЛИСЬ МЕЖДУ ЛИДЕРАМИ РЕГИОНА: ГРЕЦИЯ, БОЛГАРИЯ, РУМЫНИЯ

Греция, Болгария и Румыния стабильно занимают около 70-80% объемов инвестиций региона. В 2023 году они распределились равномерно, несмотря на то, что на Болгарию приходится половина сделок. 94% болгарских сделок были совершены с участием стартапов посевных и предпосевных стадий.

Более половины венчурных инвестиций региона было направлено на стартапы ранних стадий: 51% от всего объема инвестиций. Сделок на поздних стадиях в 2023 году было всего три, что объясняет отсутствие резкого роста инвестиций, как в первой половине 2022 года.

- **Распределение объема венчурных инвестиций по странам в 2023 году, Балканы, %**



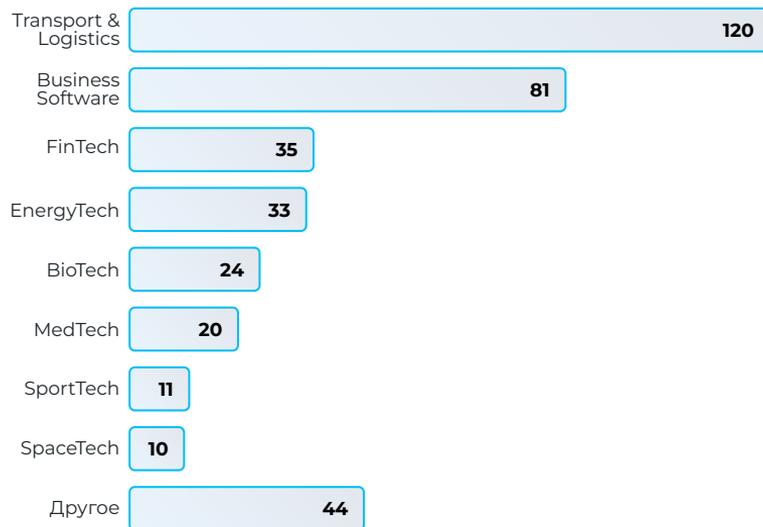
- **Распределение количества венчурных сделок по странам в 2023 году, Балканы, %**



## TRANSPORT & LOGISTICS - НОВОЕ ПОПУЛЯРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНА

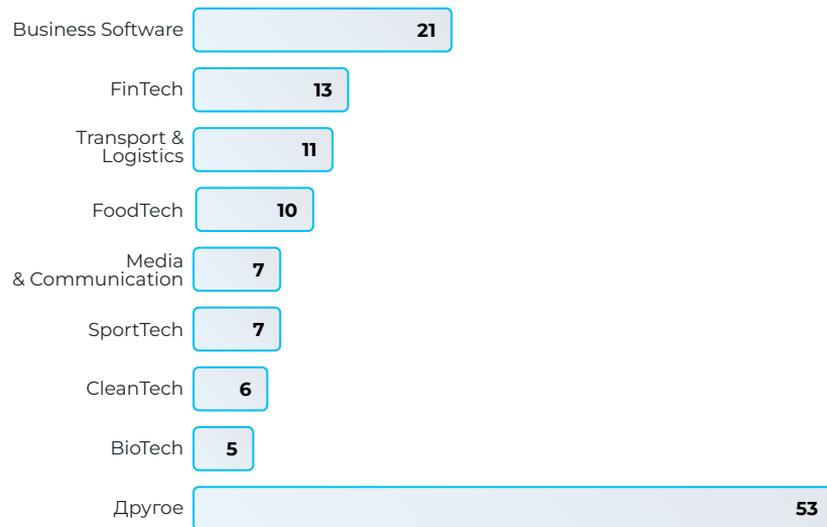
32% объема при 11 сделках региона привлекли стартапы в сегменте Transport & Logistics. Направление активно развивается в регионе вместе с EnergyTech благодаря стартапам, предлагающим новые виды транспорта на возобновляемой энергии.

### ● Топ индустрий по объему венчурных инвестиций, 2023 год, Балканы, \$ млн



В 2023 году продажи электромобилей в Болгарии выросли на 50%, а также вырос ввод в эксплуатацию объектов возобновляемой энергетики. Наиболее популярное направление по количеству сделок - B2B software (16% всех сделок), большая часть из которых приходится на Болгарию и Румынию.

### ● Топ индустрий по количеству венчурных сделок, 2023 год, Балканы, шт.



# ОБЗОР ВЕНЧУРНОГО РЫНКА. ТУРЦИЯ

\*Турция не включена в регион Балкан из-за величины рынка и близости по укладу к Ближнему Востоку



# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК ТУРЦИИ: ТРЕНДЫ И ТОЧКИ РОСТА

## • Турецкий венчур стабилен

Турецкий рынок, несмотря на мировой спад венчурной активности, в 2023 году показал стабильные результаты:

**\$333 млн / 11%**



Объем инвестиций в сравнении с 2022 годом (без учета сделок-аутлайеров)

**145 шт / 17%**



Количество сделок

Средний объем инвестиций каждые полгода - около \$200 млн. В 2023 году в Турции было мало сделок (четыре) на поздних стадиях, в рамках которых было привлечено 42% объемов инвестиций. В то время как стартапы посевных стадий привлекли 47% объемов в 90% сделок.

Несмотря на экономические проблемы Турции, венчурная активность держится на высоком уровне. Объем инвестиций Турции сопоставим с объемами всего Балканского региона. Турецкие стартапы зачастую выходят на рынки Ближнего Востока, Северной Африки и Пакистана. Согласно [отчету Magnitt](#), на турецкие стартапы в данных странах в 2023 году приходилось 30% всех венчурных сделок. Кроме того, турецкие стартапы активно привлекают иностранный капитал, что позволяет избежать проблемы инфляции внутри рынка.

## • Gaming, B2B software - главные вертикали региона

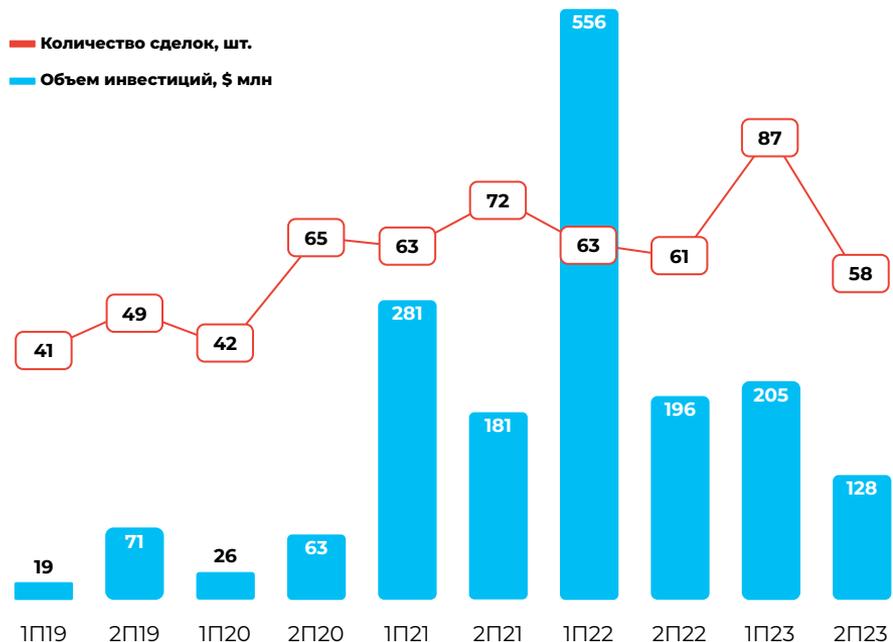
В 2023 году наибольшее количество сделок - в Gaming (20 шт.) и значительные объемы инвестиций (\$39 млн), 95% из них на посевных стадиях. Также инвесторы в регионе заинтересованы в B2B-продуктах: это решения для цифрового управления целевыми показателями компаний, информационными и финансовыми потоками.

Регион, следуя самым продвинутым технологиям, развивает также ИИ-решения, электротранспорт и в целом возобновляемую энергию.

# ТУРЕЦКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК СТАБИЛЕН

Рынок Турции очень похож на балканский по венчурным результатам: объем инвестиций незначительно снизился на 11% до \$333 млн, а количество сделок увеличилось на 17% до 145 шт. (по сравнению с 2022 годом без учета сделок-аутлайеров).

## Динамика венчурных инвестиций / Турция



2023

**\$2,3** млн

Средний чек

**\$0,6** млн

Медианный чек

**-62%**

Средний чек

**-22%**

Медианный чек

2023\* vs. 2022

**-11%**

Объем инвестиций

**+17%**

Количество сделок

\*Без учета сделок в 1П 2022 года.  
Dream Games / \$255 млн  
Insider / \$121млн

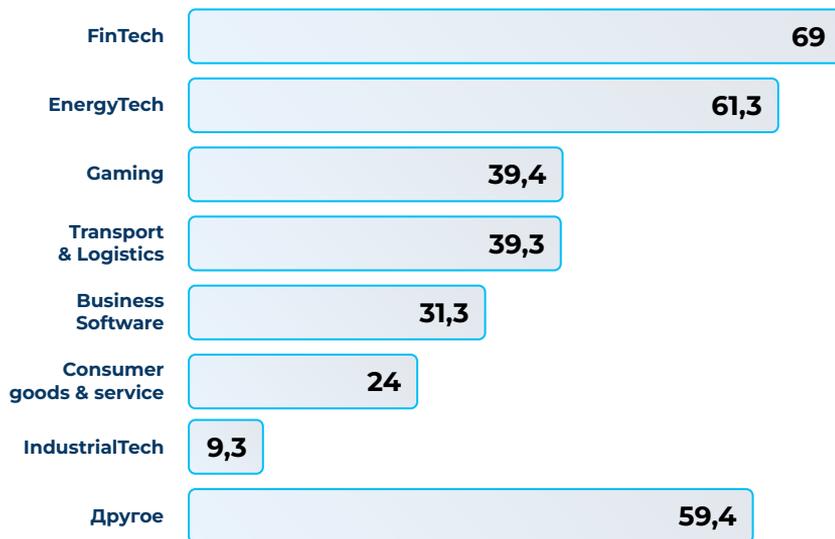


## GAMING - ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНА

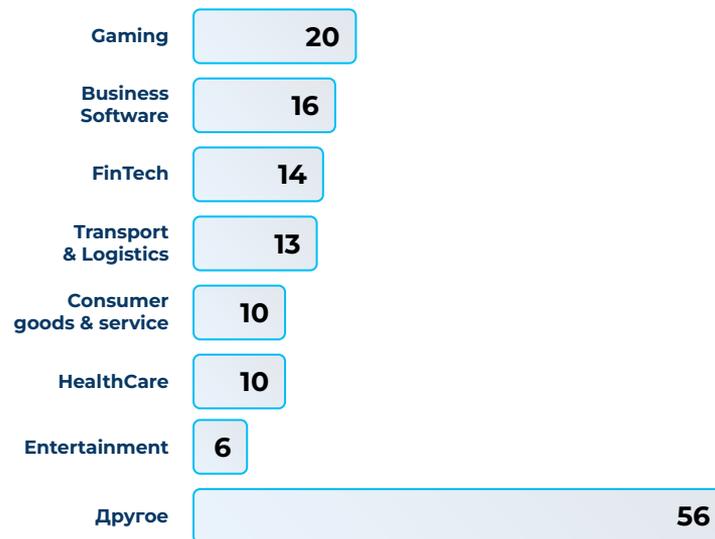
В направлении Gaming зафиксировано самое большое число сделок - 20, что составляет 14%. Финтех-стартапы лидируют по объему инвестиций - \$69 млн, то есть 21% всего объема.

В Турции, также как и на Балканах, популярна транспортная и энергетическая сферы, включающие в себя решения для новых видов транспорта и развития чистых источников энергии.

### ● Топ индустрий по объему венчурных инвестиций, 2023 год, Турция, \$ млн



### ● Топ индустрий по количеству венчурных сделок, 2023 год, Турция, шт.



# NEXTONS >

Nextons предоставляет полный комплекс юридических услуг, следуя лучшим практикам и традициям, созданным в течение 32-летней истории работы на российском рынке. Nextons является официальным партнером международной юридической фирмы Dentons и успешно сопровождает проекты клиентов в любой точке мира.

Юристы Nextons обладают большим опытом сопровождения сделок Private Equity, сделок Growth Capital, консультирования по вопросам создания фондов, налогового структурирования, венчурного капитала, разделения и реструктуризации активов.



Nextons, БЦ «Белые Сады»  
ул. Лесная, д. 7  
Москва 125196, Россия  
+7 495 644 0500  
[moscow@nextons.ru](mailto:moscow@nextons.ru)  
[www.nextons.ru](http://www.nextons.ru)

# МЕТОДОЛОГИЯ

В настоящем исследовании мы использовали методологию, подготовленную при участии игроков венчурного рынка.

## Венчурные инвестиции

Венчурные инвестиции - инвестиции в рискованные, технологические и потенциально высокодоходные проекты. При этом под инвестицией понимается **приобретение акционерного, уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиций и/или предоставление долгового финансирования** с возможностью конвертации долей или акций (equity), в том числе и с отлагательными условиями. Инвестиции оценивались на основе курса доллара на момент совершения сделки.

Инвесторы разделены на шесть групп:

### Иностранные инвесторы

Инвесторы, компании, фонды, у которых юридическое лицо, штаб-квартира, основная команда находятся вне пределов исследуемого региона/страны, также региональный фокус ориентирован на иностранные непубличные компании.

### Акселераторы

Компании, организующие программы развития для непубличных компаний, которые предоставляют экспертную оценку рынку, помогают улучшить продукт, вывести компанию на новые рынки и привлечь инвестиции.

### Частные фонды

Юридические лица, зарегистрированные в локальной юрисдикции, 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

### Корпорации и корпоративные фонды

Фонды, капиталы которых сформированы из внутренних источников организаций-учредителей; при этом вложения осуществляются в компании-реципиенты, не обязательно аффилированные с организациями-учредителями.

### Государственные фонды и корпорации

Непубличные хозяйственные общества и управляющие компании с юридическим лицом; мажоритарным владельцем такой организации является государство и/или государственное учреждение.

### Бизнес-ангелы, частные инвесторы

Физические лица, приобретающие часть акционерного/уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиции.

# МЕТОДОЛОГИЯ

При оценке объема инвестиций и динамики показателей венчурного рынка учитывались венчурные инвестиции в компании, которые осуществляют деятельность преимущественно на локальном рынке, а также компании, основанные гражданами на локальном рынке, которые впоследствии вышли за рубеж без покидания локального рынка.

Отчет в своей основе построен на статистике и данных, полученных из открытых источников — СМИ, блогов, сайтов компаний, публичных презентаций и баз данных стартапов. События датируются датой первой публикации по данному событию.

В общем объеме венчурного рынка не учитывались **выходы** и инвестиции в рыночную инфраструктуру. Под **инвестициями в рыночную инфраструктуру** понимаются инвестиции в венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки и другие институты, которые осуществляют деятельность на венчурном рынке, но не являются венчурными компаниями.

## Стадии развития инвестиционно-привлекательного стартапа

### Посевная стадия

Ранняя стадия развития компании на этапе от идеи до формирования команды, проверки первых гипотез и ведения регулярной коммерческой деятельности.

### Ранняя стадия

Начало постоянной и полноценной коммерческой деятельности с ростом бизнеса и выручкой. Гиперактивная стадия развития компании, когда коммерческие гипотезы подтверждены, и для развития бизнес нуждается во внешнем финансировании.

### Поздняя стадия

Стадия, на которой бизнес демонстрирует устойчивость и постоянный рост — как правило, менее бурный, чем на предыдущих стадиях, — в силу чего инвестиционные риски снижаются.

Данные о некоторых сделках могли быть получены у представителей компаний-участников сделки.

Информация о некоторых сделках была получена посредством проведения закрытого опроса — такие данные представлены агрегированно.

### Выход / Экзит

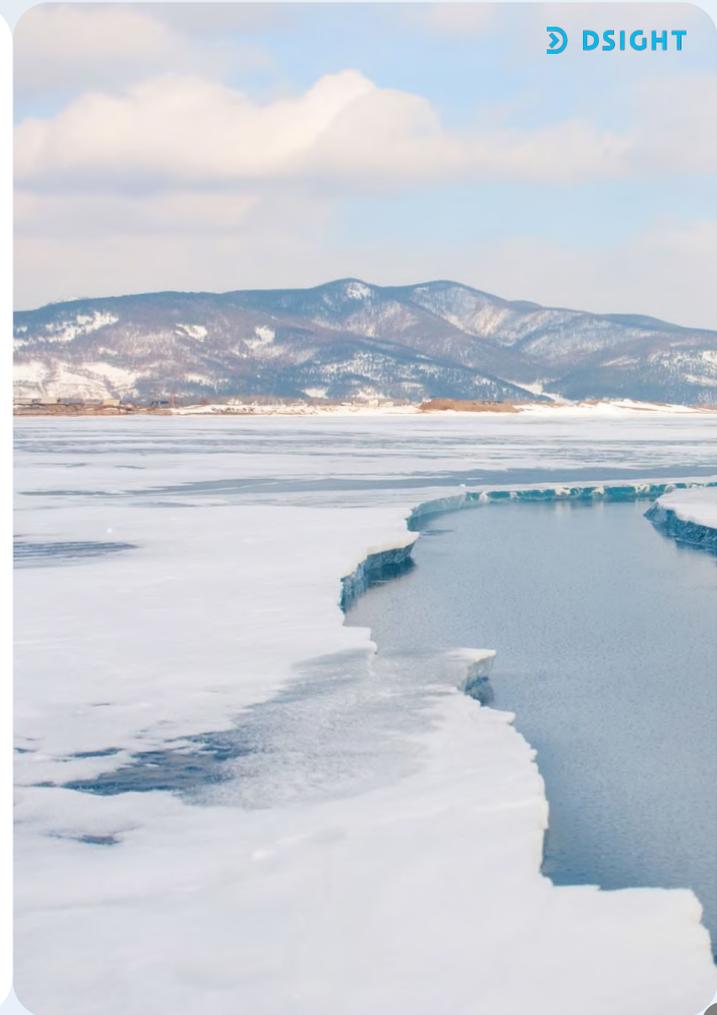
Особый тип сделки, в ходе которой не привлекается дополнительного финансирования в сам проект, а один или несколько существующих акционеров продают свои доли в ходе сделки со стратегическим инвестором или в ходе IPO.

## Раздел внутреннего предпринимательства

*Проведен опрос инноваторов 19 самых крупных российских корпораций. Большинство вопросов предполагали одновременный выбор нескольких вариантов ответов.*

## ИСТОЧНИКИ

1. [База данных](#) Dsight
2. [Телеграмм-канал](#) Dsight
3. На паузе: Как венчурный рынок России провел 2023 год // [РБК Тренды](#) // 2023
4. Второе дно российского венчурного рынка // [COMNEWS](#) // 2023
5. Минэкономики предложило реформу инвестиций в стартапы через товарищества // [РБК](#) // 2023
6. Развитие IT-технологий – в Грузии запустили новый проект // [Sputnik Грузия](#) // 2023
7. In 2023: Bulgaria reports over 50% Growth in Sales of Electric Vehicles // [novinite.com](#) // 2023
8. Emerging Venture Markets Report // [Magnitt](#) // 2023
9. [Global Innovation Index 2023](#)
10. Bulgaria to increase renewable energy deployment in 2023 // [CMS Law-Now](#) // 2023
11. Two new Romanian projects in the healthcare technology industry launched during Launch Health Tech // [Business Review](#) // 2023



**Мы выражаем искреннюю благодарность  
нашим информационным партнерам  
за поддержку в распространении  
исследования**

The logo consists of the Cyrillic letters 'фрии' in a blue, lowercase, sans-serif font.



**YellowRockets**



The logo features the word 'go' in green, followed by '&gt; tech' in black, and 'innovation' in black below it.



The logo features the word 'KAMAFLW' in red, with a stylized red flower-like symbol to the right of the 'W'. Below it, the text 'BUSINESS LAUNCHER' is written in grey.