ДЕПАРТАМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА МОСКВЫ

АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

ЦДП цифровое деловое пространство

12.11

СТАРТАП КАФЕ PRO

FOOD TECH

Итоги мероприятия

Ноябрь 2020

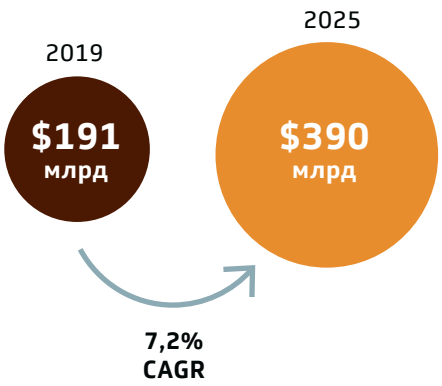
Составлено на основе онлайн-опроса участников (370+ человек), проведенного до мероприятия, и результатов дискуссии

МИРОВОЙ РЫНОК FOODTECH

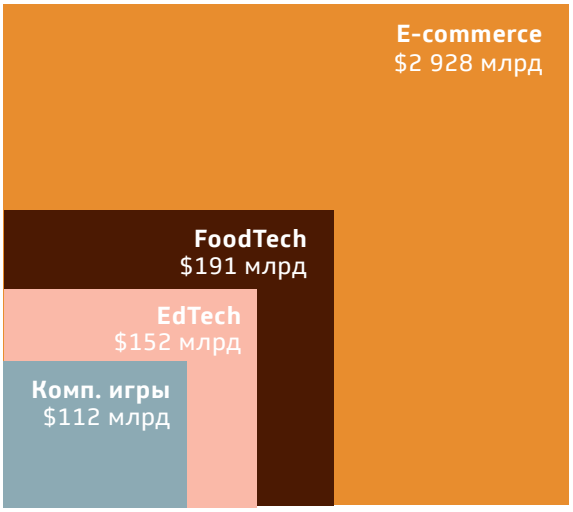
АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

Объем мирового рынка FoodTech оценивается в $191 млрд, что превышает объемы других перспективных технологических рынков. При этом FoodTech динамично развивается: по прогнозам, к 2025 году его объем удвоится по сравнению с текущими показателями.

Объем мирового рынка FoodTech
J'son & Partners Consulting



Сравнение с другими рынками, мир, 2019
J'son & Partners Consulting, eMarketer, HolonIQ



Участники дискуссии отметили, что оценки объема и темпов развития рынка могут значительно варьироваться из-за неоднозначности определения FoodTech. В широком смысле к нему зачастую относят также отдельные направления ритейла, агроиндустрии, логистики, работы с отходами и т.д.

«FoodTech по сути – это огромнейшая индустрия, которая объединяет всю supply chain: от момента выращивания (AgTech), производства, приготовления до способа доставки и потребления, и, наконец, утилизации. Внутри этого сегмента есть много вертикалей. Более того, некоторые направления находятся на более ранней стадии в России, чем, например, в мире. Это то, на что стоит обратить внимание молодым командам».

Анна Гишко, Инвестиционный менеджер Terra VC, направление фудтех

«FoodTech – это некое слово, которое изобрели для того, чтобы описывать какие-то вещи, которые происходят на самом деле на огромном рынке. FoodTech находится между ритейлом, агротехом, рынком логистики, рынком упаковки».

Сергей Дашков, Сооснователь Angelsdeck, активный венчурный инвестор, входит в топ бизнес-ангелов РФ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ FOODTECH (1/2)

АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

Эксперты CB Insights выделили четыре группы технологических трендов на рынке FoodTech с точки зрения их способности влиять на структуру отрасли[1].

Перспективные технологические направления

CB Insights, Grocery CPG Trends To Watch In 2020

Большинство наиболее перспективных трендов связано с технологиями создания инновационных продуктов питания (например, мяса или молока на растительной основе, продуктов, способствующих восстановлению микробиоты). Участники мероприятия назвали эти направления deep фудтехом, их отличает высокая наукоемкость и относительно долгие сроки окупаемости вложений.

Примеры инновационных продуктов питания

Ноотропы и адаптогены – вещества, улучшающие когнитивные функции, снимающие тревогу и стресс (кофеин и L-теанин, аминокислота, содержащаяся в зеленом чае, травы, коренья и грибы).

Продукты на основе каннабиса – ряд компаний разрабатывает продукты питания и напитки с каннабидоилом (CBD), который облегчает боль, лечит от бессонницы и депрессии.

Дегидрированные (обезвоженные) продукты – сокращают расходы на логистику.

[1] Потенциал развития оценивается по прогнозным темпам роста, текущему объему инвестиций и количеству M&A-сделок. Уровень использования оценивается по количеству пользователей, публикаций в СМИ, количеству проданных лицензий и т.п.

Типы трендов:

- **Существующие** – четко понимаемый интерес со стороны отрасли и пользователей, применение растет
- **Подрывные** – заметный рост рынка и инвестиционной активности, первые пользователи, вероятно широкое распространение
- **Экспериментальные** – еще не получили достаточного распространения, готовых продуктов мало
- **Переходные** – интерес в отрасли растет, но нет понимания возможностей применения и рынок еще не сформирован

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ FOODTECH (2/2)

АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

Другие перспективные тренды связаны с развитием **новых бизнес-моделей и цепочек поставок.** Участники дискуссии особенно отметили перспективность таких бизнес-моделей, как сервисы по подписке и омниканальные продажи.

Примеры новых бизнес-моделей

D2C-модель позволяет полностью контролировать весь путь потребителя, собирать данные об особенностях потребления своих клиентов и в конечном итоге формировать на их основе персонализированные предложения.

Контроль поставок на основе блокчейна и искусственного интеллекта помогает компаниям устранять незаконные, вредные для окружающей среды или неэтичные по происхождению продукты из цепочек поставок, а потребителям проверять, где были получены ингредиенты и проследить их цепочку поставок.

Продукт как услуга – персонализированные сервисы, предоставляемые вместе с продуктом через носимые устройства и мобильные приложения (например, рекомендации о корректировке диеты, интегрированные в сервисы доставки наборов питания, или устройства, отслеживающие гидратацию и напоминающие о приеме воды).

Топ-3 технологий, которые окажут наибольшее влияние на рынок FoodTech в ближайшие 3 года

Опрос участников мероприятия (370+ человек); не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа

- 54% — Биотехнологии
- 51% — Искусственный интеллект
- 50% — Анализ больших данных

«Нейронные сети или компьютерное зрение придумывают не для FoodTech, но именно они позволяют по-другому решать ту задачу, над которой бьются крупные FoodTech-корпорации».

Александр Лысковский, Президент, соучредитель компании iFarm, серийный технологический предприниматель

«Подписки становятся все более востребованным инструментом и заявлений на эту тему на рынке много».

Дмитрий Власенков, Руководитель проектов по поиску и отбору инноваций департамента инноваций X5 Retail Group

«Хочется обратить внимание, что Food-индустрия изначально была более консервативна, чем другие. Следуя за лучшими практиками ритейла и e-commerce, сейчас происходят разного рода трансформации, и в сегменте появляется омниканальность, скорость изменений огромная. На рынке появляется много инновационных решений, со стороны экосистем и крупных ритейлеров идет гонка вооружений, где главная задача - привлечь и удержать клиента (как в онлайне, так и в офлайне)».

Анна Гишко, Инвестиционный менеджер Terra VC, направление фудтех

КЛЮЧЕВЫЕ БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА FOODTECH

АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

По данным опроса, проведенного среди участников до мероприятия, основным барьером для развития рынка FoodTech, как и для большинства других технологических рынков, является **дефицит и сложность привлечения финансовых ресурсов.**

На втором и третьем местах – **дефицит опыта, компетенций и кадров,** а также **консерватизм, низкая цифровизация и инертность рынка,** что создает сложности с **выходом на рынок и продвижением продукта.**

Барьеры развития рынка FoodTech

Опрос участников мероприятия (370+ человек); не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа

В ходе дискуссии эксперты подчеркнули, что проблема дефицита финансирования особенно остро стоит перед наукоемкими FoodTech-стартапами из-за высокой стоимости разработок. Необходимость использовать сложное дорогостоящее оборудование уже на первых этапах работы над продуктом значительно повышает порог входа на рынок новых игроков. В качестве возможных решений участники предлагают:

- **создавать FoodTech-центры коллективного пользования оборудованием;**
- **содействовать расширению взаимодействия корпораций со стартапами.**

«На начальных этапах у стартапов нет нужной для развития DeepTech-инфраструктуры. Научно-исследовательские институты не в состоянии ее предоставить. Поэтому нужны либо центры коллективного пользования, либо участие крупных корпораций в развитии стартапов».

Сергей Макаров, Руководитель направления скаутинга компании «Уралхим Инновация»

«Сейчас только крупные компании могут позволить себе содержать лаборатории, исследовательские центры со всей нужной инфраструктурой».

Александр Лысковский, Президент, соучредитель компании iFarm, серийный технологический предприниматель

«Важно, чтобы корпорации занимались наукоемкими инновациями в FoodTech, потому что это, в отличие от IT, очень дорогая штука».

Сергей Дашков, Сооснователь Angelsdeck, активный венчурный инвестор, входит в топ бизнес-ангелов РФ

«Мы видим, что многие корпорации становятся все более заточенными на кратко- и среднесрочную перспективы, поэтому ожидают прибыльности и позитивного кешфлоу от стартапов. Я, как основатель, чувствую приоритетность кешфлоу над всем остальным».

Ольга Зиновьева, Основатель сервиса для удобной готовки Elementaree

ИНВЕСТИЦИИ В FOODTECH

АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

В I полугодии 2020 года объем мировых инвестиций вырос: в FoodTech-стартапы было вложено $4,9 млрд, что на 23% больше, чем в I полугодии 2019 года. Количество сделок в этот период увеличилось на 50%. Прирост обеспечивается в первую очередь за счет рынка Европы.

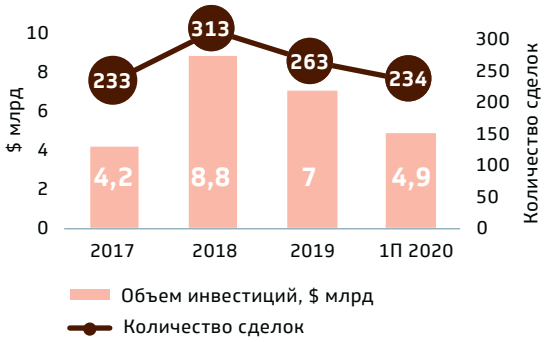
Рост инвестиций в FoodTech на отдельных рынках,
% прироста объема в 2019 г. по сравнению с 2018 г.
Dealroom.co

▲ **106%** Европа

▼ **13%** Америка

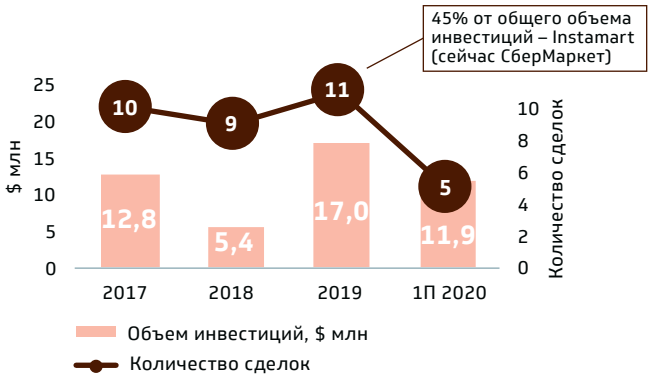
▼ **67%** Азия

Мировые венчурные инвестиции в FoodTech
PitchBook Data



Динамика развития венчурного рынка FoodTech в Москве схожа с европейской: в 2019 году объем инвестиций вырос более чем в 3 раза по сравнению с 2018 годом, хотя 45% от общего объема инвестиций пришлось на сделку с Instamart (сейчас – СберМаркет).

Венчурные инвестиции в FoodTech в Москве
Агентство инноваций Москвы



Доля FoodTech на венчурном рынке Москвы

3% от общего объема инвестиций

6% от общего количества сделок

Участники дискуссии полагают, что для повышения венчурной активности на данном рынке нужны специализированные венчурные фонды, которые понимали бы наукоемкость отрасли и длительные сроки окупаемости вложений.

«Необходимо, чтобы было понимание, что FoodTech – это по сути DeepTech. Это сложная, емкая штука, для которой нужны постоянные исследования. Там достаточно низкие чеки на входе, потому что еще нет продукта, а когда пощупать нечего – никто туда не идет. Но зато, как только появляется что-то осязаемое, оно сразу же мгновенно растет. Вот без этого понимания не будет следующего океана новых технологий».

Сергей Макаров, Руководитель направления скаутинга компании «Уралхим Инновация»

«В России либо корпоративные фонды, а они медленные, неповоротливые, либо бизнес-ангелы, у которых свой бизнес. Специализированных FoodTech-фондов пока нет. И даже если вы вдруг найдете такой фонд, то он будет или какой-то сложный, или будет бояться глубины исследований. Не захотят вкладывать».

Александр Лысковский, Президент, соучредитель компании iFarm, серийный технологический предприниматель

НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В FOODTECH

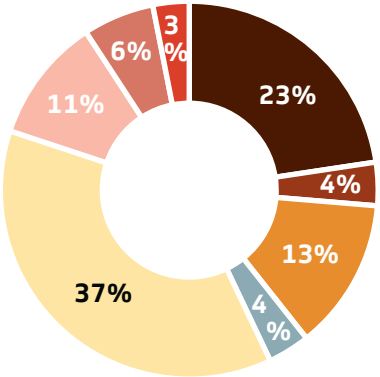
АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

На мировом рынке наиболее привлекательные для инвесторов категории – это решения в сегменте доставки готовых наборов еды* и производстве альтернативных источников белка: на них приходится почти 60% от общего объема мировых венчурных инвестиций.

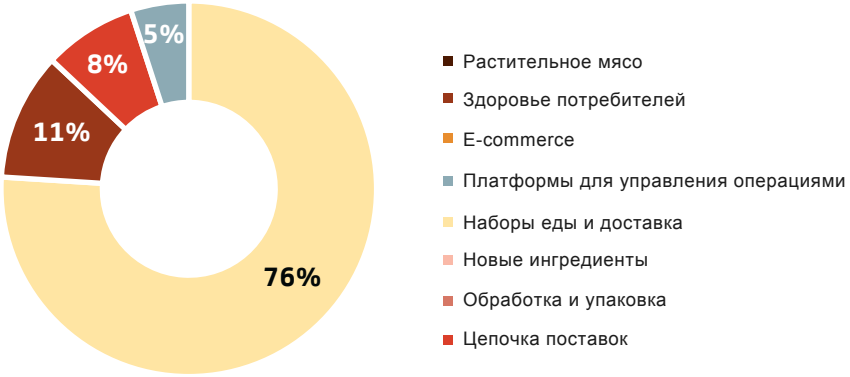
В Москве почти 80% инвестиций приходится на одно направление – сервисы по доставке наборов еды, а в основе большинства проектов, привлекших инвестиции, – IT-технологии. Инвестиции в более наукоемкие направления, например, создание альтернативных источников белка или новых ингредиентов, отсутствуют.

Структура венчурных инвестиций в FoodTech, % общего объема

Мир, I полугодие 2020 г.
PitchBook Data



Москва, 2019 - 2020 гг.
Агентство инноваций Москвы



*Meal kits & delivery - бизнес-модель с обслуживанием по подписке

Топ-10 FoodTech-стартапов мира по объему привлеченных инвестиций (за I полугодие 2020 г.)

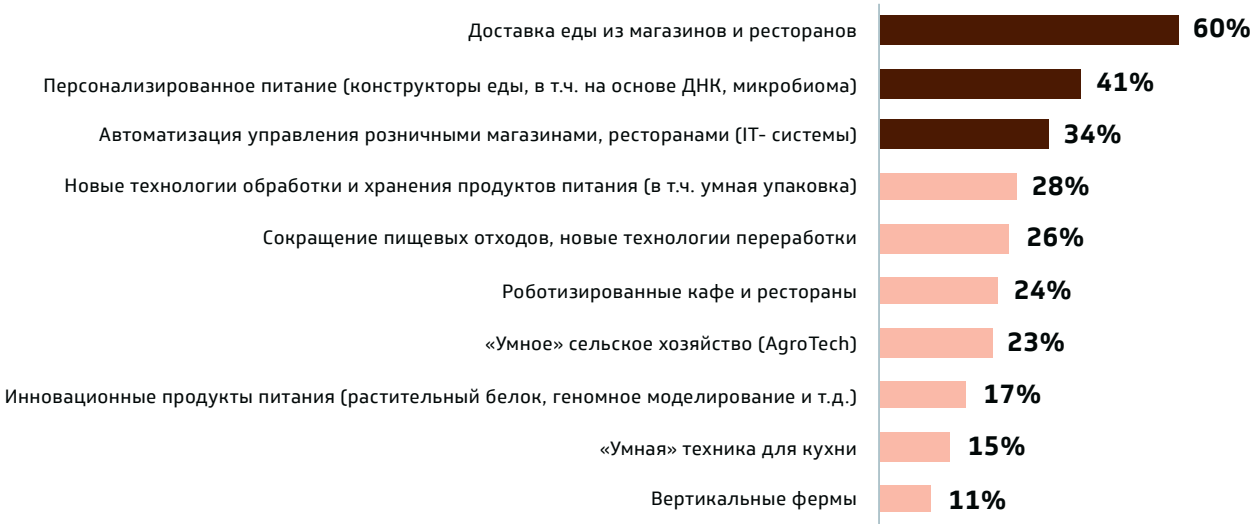
deliveroo	Доставка еды	Лондон	$575 млн
IMPOSSIBLE	Разработка заменителей мяса	Редвуд-Сити	$500 млн
DOORDASH	Доставка еды	Сан-Франциско	$400 млн
instacart	Доставка еды	Сан-Франциско	$325 млн
APEEL SCIENCES	Съедобная оболочка для увеличения срока хранения фруктов	Голета	$275 млн
LIVEKINDLY	Производство куриного мяса на растительной основе	Ванкувер	$200 млн
MEMPHIS MEATS	Производство экологически чистого мяса	Беркли	$186,3 млн
SWIGGY	Доставка еды	Бангалор	$156 млн
REBEL FOODS	Оператор dark kitchen	Пуне	$125 млн
Wolt	Доставка еды	Хельсинки	$108,7 млн

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СЕГМЕНТЫ FOODTECH

АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

Результаты опроса участников мероприятия о наиболее перспективных сегментах FoodTech в Москве в целом коррелируют с направлениями, привлекшими больше всего инвестиций. В топ-3 входят службы доставки еды из магазинов и ресторанов, решения в области персонализированного питания и системы автоматизации управления розничными магазинами и ресторанами.

Какие направления FoodTech будут наиболее востребованы в Москве в ближайший год?
Опрос участников мероприятия (370+ человек); не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа



В связи с пандемией и растущим запросом на эпидемиологическую безопасность эксперты считают, что в краткосрочной перспективе широкое распространение получат решения для автоматизации работы магазинов, бесконтактные технологии и т. д. В долгосрочной перспективе, учитывая постоянное сокращение природных ресурсов и рост населения, вырастет запрос на решения в области продовольственной безопасности. Поэтому активно будут развиваться разработки в сфере Deep FoodTech на основе биотехнологий.

«Тренды в мировом FoodTech обусловлены глобальными факторами. Во-первых, население постоянно растет и, по некоторым оценкам, к 2050 году на Земле будет жить около 10 млрд человек. Поэтому перспективными будут технологии, уменьшающие количество ресурсов, требуемых для производства еды (площадь используемой земли, пресная вода и т.д.). Во-вторых, экономические кризисы, вызванные эпидемиями или политическими напряжениями будут случаться в будущем, поэтому стоит обратить внимание на те технологии, которые обеспечивают низкую стоимость продукта для потребителя. В-третьих, заболеваемость человечества растет (ожирение, диабет, сердечно-сосудистые заболевания), что делает актуальными технологии производства здоровой еды».

Игорь Сидоров, Директор по инвестициям ЭФКО Инновации

КЕЙСЫ РОССИЙСКИХ FOODTECH-СТАРТАПОВ

АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ ГОРОДА МОСКВЫ

В рамках стартап-кафе состоялся открытый поединок лучших технологических FoodTech-решений. В формате pitch-сессии были рассмотрены 16 проектов.

Победитель pitch-сессии

Конструкторское бюро им. Теслы
http://teslakb.ru/

Компания, специализирующаяся на производстве и обслуживании двух- и трехколесных электровелосипедов для доставки. Клиенты получают электровелосипеды по принципу E-bike as a service, что позволяет сфокусироваться на бизнесе и трансформировать доставку.

Ключевые показатели: произведено более 100 устройств, 4 млн км совокупный пробег партии, 100+ тыс. пробега на одно устройство.

Призеры pitch-сессии

Carbis
https://carbis.ru/

Модуль управления заказами на доставку и самовывоз для небольших предприятий.

Равновесие
https://ravnovesie.su/

Живая еда нового поколения / ЗОЖ-продукты питания на основе сублимированных ингредиентов.

Smart Meal Service
https://smartmealservice.com/

Робот-кассир на основе технологий искусственного интеллекта с распознаванием блюд для заведений питания.

Другие участники pitch-сессии

Edada
https://www.edada.pro/

Разработчик технологии восстановления замороженного продукта с сохранением всех органолептических показателей.

Ешь Деревенское
https://esh-derevenskoe.ru/

Онлайн-агрегатор малых производителей с фокусом на контроль качества, маркетинг и логистику.

Innontech
https://inontech.ru/

Меню для общепита с дополненной реальностью.

Местные корни
https://localroots.ru/

Разработчик вертикальных ферм для выращивания натуральной зелени и трав на основе технологии аэропоники.

Сеем Семена
https://seemsemena.online/

Обучение круглогодичному выращиванию зелени, салатов и овощей в городских условиях.

Bon Ration
https://bonration.ru/

Региональный маркетплейс доставки здоровой еды по подписке.

DoggyBag
http://doggybag.club/

Приложение, позволяющее пользователям знакомиться с различными заведениями, бронируя и покупая наборы-сюрпризы.

Eatme
https://eatmeapp.ru/

Сервис, помогающий ресторанам, кафе, пекарням и магазинам продавать нереализованную в течение дня еду со скидками до 80%.

FoodTechLabs
https://foodtechlabs.ru

Разработчик системы распознавания еды на подносах с возможностью дальнейшей бесконтактной оплаты заказа.

KitchenHub
https://dmp9.ru/

Платформа, где повара, рестораторы и отели делятся своими рецептами, а пользователи могут купить продукты из любого рецепта в 1 клик, сравнив цены в разных магазинах.

LoyaltyPlant
https://loyaltyplant.com/

Маркетинговое решение для ресторанов и ритейла.

Qummy
https://qummy.ru/

Система организации здорового питания без поваров и кухни.

СОВЕТЫ СТАРТАПАМ

В ходе дискуссии участники высказали ряд предложений, которые стоит учитывать стартапам, работающим или планирующим выходить на рынок FoodTech.

1. Не бояться сложностей и запастись терпением

Эксперты сошлись во мнении, что многие перспективные разработки в области FoodTech представляют собой сложный наукоемкий длительный процесс. Более того, еда, пищевые привычки – это очень консервативная сфера, которая требует много времени для изменений. Важно отдавать себе в этом отчет и не бояться возникающих трудностей.

2. Думать в первую очередь о потребителе

Для создания востребованного продукта важно понимать потребности и ожидания потребителя, и то, как ваш продукт сможет улучшить его жизнь. При этом новый продукт должен быть доступен потребителю и конкурентоспособен по цене по сравнению с привычными продуктами-аналогами.

3. Приходить к корпорациям с готовым решением или четким пониманием пользы, которую вы можете принести

Участники отметили, что важно видеть в корпорации партнера, а не источник инвестиций или пилотную площадку, общение с которой прекратится сразу после завершения тестирования.

4. Заранее планировать обращение к инвесторам

Важно иметь четкое представление о том, когда и на каком этапе потребуются средства для дальнейшего развития. Поиск инвестиций должен начинаться не в момент возникновения потребности, а значительно раньше.

5. Ориентироваться на международный рынок

Как и многие другие технологические рынки, российский рынок FoodTech небольшой. Если компания хочет расти и масштабироваться, необходимо на первых же этапах строить бизнес-модель с учетом международной экспансии.

«Мне кажется, что на еде как таковой нельзя заработать. Огромные деньги поднимаются именно на том, что масса людей меняет свои ежедневные привычки. Поэтому думайте о своем потребителе, о том, как сделать его сытым и счастливым, причем экономически состоятельным для вашей бизнес-модели образом. Тогда к вам сами придут инвесторы».

Сергей Дашков, Сооснователь Angelsdeck, активный венчурный инвестор, входит в топ бизнес-ангелов РФ

«Перед тем, как идти к инвестору, ответьте себе на вопрос, зачем вам деньги и почему именно мы интересны вам в качестве инвестора. Это сильно ускорит процесс коммуникации, может быть, даже в несколько раз».

Анна Слободенюк, Инвестиционный менеджер фонда ТилТех Капитал, направления - Retail и FoodTech

«Когда вы приходите что-то продавать корпорациям, приносите готовое решение. Не нужно говорить: «мы умеем делать котлеты из синтетического мяса» или: «мы умеем делать компьютерное зрение». Приходите с проработанными кейсами, бизнес-планом и P&L. Например, «а давайте продавать это мясо и зарабатывать миллиарды, вот схема». То есть рассматривайте корпорацию как партнера, а не как очередную площадку, где вы пройдете пилотирование, получите классный опыт и пойдете дальше».

Дмитрий Власенков, Руководитель проектов по поиску и отбору инноваций департамента инноваций X5 Retail Group

«Новые экологические продукты будут конкурировать с традиционными продуктами, которые никуда не денутся с рынка. Ни корпорации, ни государство не смогут заставить людей покупать новую еду, если она будет существенно дороже привычных аналогов. Если будет заоблачная цена, заоблачный ценник к этой бирочке (зеленой или голубой), потребитель за вас не проголосует, и все».

Денис Семыкин, Управляющий партнер фуд-акселератора Mabius, сооснователь проекта «ФудСовет», фуд-предприниматель