



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Рынок венчурных инвестиций Москвы 2020

Февраль 2021

РЕЗЮМЕ

1 Москва входит в топ-10 городов Европы по объему венчурного капитала

В 2020 году было осуществлено 157 публичных сделок общим объемом \$535,3 млн. При этом большая часть российского венчурного рынка сконцентрирована в Москве (76% общего объема инвестиций и 56% общего количества сделок в России).

В Москве работает более 100 венчурных фондов, большинство из которых ориентируется на поддержку технологических компаний на стадиях seed и раунд А и не имеет явно выраженного отраслевого или технологического фокуса.

2 Падение объемов инвестиций, но рост числа сделок в 2020 году

В 2020 году объем венчурных инвестиций в Москве снизился под влиянием пандемии и экономического кризиса, хотя не так сильно как в России в целом (-11% и -19% соответственно). Количество сделок, напротив, возросло (на 23%), в первую очередь за счет роста инвестиций на ранних стадиях (seed и pre-seed).

3 Коронакризис повлиял на поляризацию венчурного рынка, разделив все отрасли на три группы с точки зрения привлекательности для инвесторов

- Высокая инвестиционная привлекательность (рост объема инвестиций и количества сделок) – образование, финансы, здравоохранение, стриминговые платформы, игры, безопасность. Рост некоторых направлений объясняется скорее эффектом малой базы (FashionTech, InsuranceTech) или отдельными крупными сделками (AgroTech).
- Осторожный интерес инвесторов (рост количества сделок, но снижение общего объема инвестиций) – транспорт и логистика, спорт, потребительские товары, CleanTech, недвижимость.
- Низкая инвестиционная привлекательность (снижение объемов инвестиций и числа сделок) – промышленность, медиа, путешествия, ПО для бизнеса, кибербезопасность, телеком.

4 FinTech и EdTech – наиболее инвестиционно привлекательные направления 2020 года

Объем инвестиций и количество сделок в этих рыночных нишах кратно выросли за 2020 год. В сфере EdTech интерес инвесторов был сфокусирован на образовательных продуктах для школьников, сервисах для учителей

по созданию интерактивных учебных материалов и управлению учебным процессом, а также сервисах дополнительного профессионального образования. Среди FinTech-компаний больше всего инвестиций привлекли стартапы, разрабатывающие решения для кредитования и работы с кредитными задолженностями и решения для индивидуального инвестирования, краудфандинга и управления личными финансами.

5 Изменение активности различных типов инвесторов на венчурном рынке РОСТ

- **Корпоративные инвесторы**, на которых (через прямые сделки или корпфонды) приходится почти половина от общего объема венчурных инвестиций в 2020 году. Высокая активность корпораций связана с ростом запроса на построение корпоративных экосистем из собственных или партнерских продуктов и сервисов, объединенных вокруг одной компании.
- **Частные инвесторы**, на которых приходится почти треть от общего количества сделок в 2020 году. Сообщество бизнес-ангелов становится более профессиональным и организованным, о чем свидетельствует как активное создание новых клубов частных инвесторов, так и рост доли сделок раунда А в 2020 году.

ПАДЕНИЕ

- **Государственные фонды**. На снижение активности госфондов повлияли события, произошедшие на рынке в 2020 году (закрытие 4 дочерних фондов РВК, реформа институтов развития).
- **Акселераторы**, объем инвестиций которых снизился на 72% за прошедший год. Они стали чаще взаимодействовать с проектами-победителями в немонетарном формате – совместный пилот с корпорацией, продвижение на международный рынок и др.
- **Иностранные инвесторы** сократили объем инвестиций в 2020 году на 57%.

6 Количество выходов сократилось

В 2020 году произошло 14 выходов, что в 2,8 раз меньше, чем в предыдущем году. При этом в целом на протяжении последних нескольких лет сохранялся тренд на увеличение общего количества и среднего чека выходов.

Большинство «выходов» – это стратегические слияния с более крупными и устойчивыми компаниями. 60% выходов приходится на корпоративных инвесторов.

МЕТОДОЛОГИЯ И ИСТОЧНИКИ

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

Открытые источники — СМИ, блоги, сайты компаний, публичные презентации и базы данных стартапов, а также информация от интеллектуального партнера, полученная от ньюсмейкера или первоисточника.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Венчурные инвестиции — инвестиции на сумму до \$150 миллионов (по средневзвешенному курсу ЦБ для рублевых сделок, действующему в рассматриваемый период времени) в рискованные, технологичные и потенциально высокодоходные (проекты с целевой ожидаемой внутренней нормой доходности IRR не менее 15%) проекты.

Выходы — сделки, в ходе которых не привлекается дополнительное финансирование в сам проект, а один или несколько существующих акционеров продают свои доли в ходе сделки со стратегическим инвестором или IPO.

КРИТЕРИИ ВКЛЮЧЕНИЯ В АНАЛИЗ

1. Московская компания – определяется по соответствию одному из условий:
 - а) Компания зарегистрирована на территории Москвы или Московской области (ИНН),
 - б) Компания зарегистрирована в другой стране/ городе, но ведет свою деятельность на территории Москвы (есть штаб-квартира/ филиал / производство в Москве).
2. Любой возраст
3. Любая форма собственности

ПРИ ОЦЕНКЕ ОБЪЕМА ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

1. Учитывались сделки:
 - Приобретения акционерного, уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиций
 - Предоставления долгового финансирования с возможностью конвертации долей или акций (equity), в том числе и с отлагательными условиями
 - Конвертируемые займы и частично заемные деньги
2. Не учитывались:
 - Выходы
 - Займы и гранты

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА МОСКВЫ



В последние несколько лет в Москве объем венчурных инвестиций стабильно рос, однако в 2020 году произошло сокращение под влиянием пандемии и экономического кризиса, хотя и не такое сильное как в России в целом. Концентрация российского венчурного рынка в Москве растет на протяжении всех последних лет.

Объем и количество сделок в Москве



Темпы прироста объема и количества инвестиций в 2020 году, % к предыдущему году

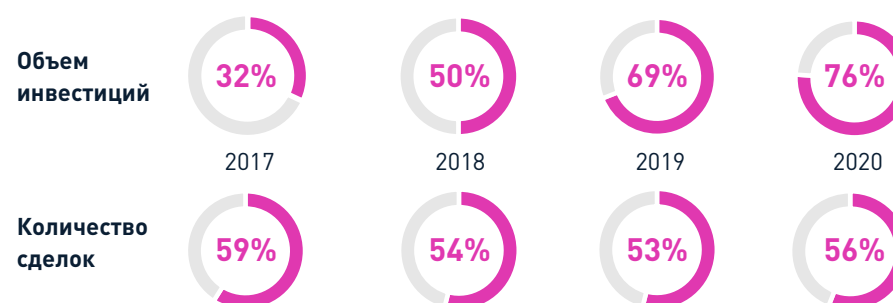
Объем инвестиций

- 19% Россия
- 11% Москва

Количество сделок

+ 15% Россия
+ 23% Москва

Доля Москвы в России



- **Постепенная концентрация российского венчурного рынка в Москве:** на долю Москвы приходится 76% от общих объемов инвестиций и 56% от общего количества сделок России.
- **Сокращение объема венчурного рынка, хотя и не такое сильное как в России.** В 2020 году общий объем инвестиций в Москве сократился на 11% под влиянием пандемии и экономического кризиса. Сокращение происходит впервые за 2 года.
- **Рост количества сделок** на 23% по сравнению с предыдущим годом. При этом если не считать резкого падения числа сделок в феврале и апреле, инвесторы наращивали активность на протяжении всего года и даже в летние месяцы, что отличает 2020 год от двух предыдущих лет.

Здесь и далее – учтены только публичные сделки (без учета выходов).

Здесь и далее источник данных по Москве – Дэшборд «Венчурный рынок Москвы» (дата обращения: 31.01.2021), данные по России – Dsight

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Москва входит в топ-10 городов Европы по объему венчурного капитала. Однако рынок венчурных инвестиций не в полной мере сопоставим с масштабами экономики Москвы, о чем свидетельствует отставание от ведущих европейских стран по объему инвестиций на душу населения (в среднем в 3,5 раза).

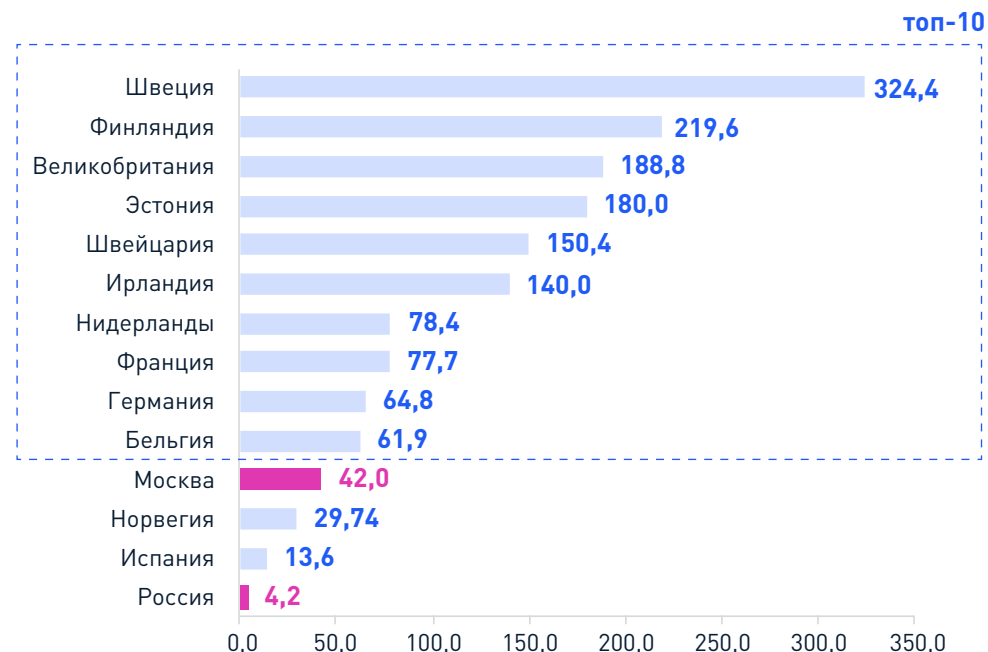
Топ-10 городов Европы* по объему венчурных инвестиций в 2020 г., \$ млрд

Dealroom, 2021



Топ-10 стран Европы по объему венчурных инвестиций на душу населения 2020 г., \$

State of European Tech, 2020



* Источник данных по европейским городам: <https://app.europeanstartups.co/> (дата обращения – 19.02.2021).

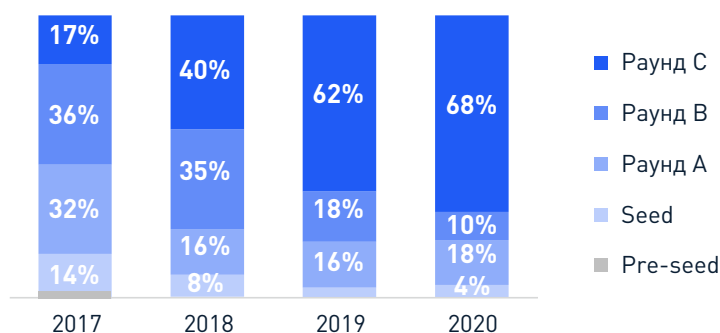
АНАЛИЗ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

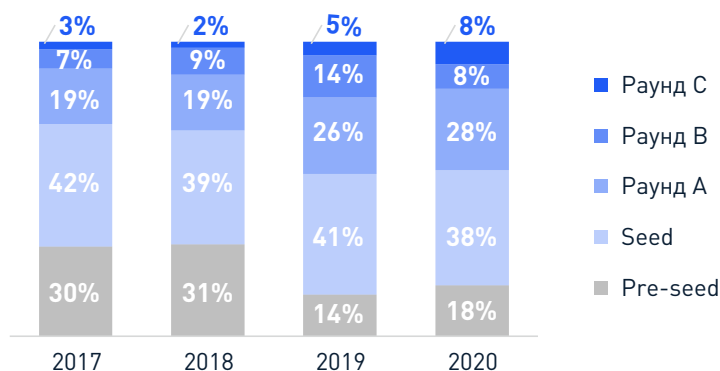
Несмотря на то, что большая часть объема инвестиций традиционно приходится на сделки поздних раундов, в 2020 году произошел рост объема и количества сделок на предпосевной и посевной стадиях. В результате закономерно снизился средний чек – до \$3,4 млн.

Распределение объема инвестиций по стадиям



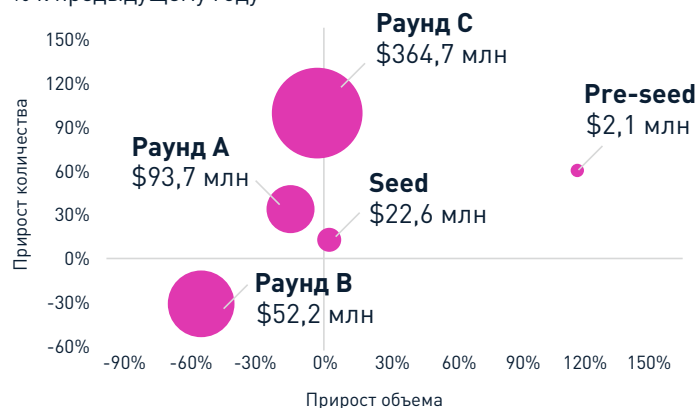
- **80% от общего объема инвестиций приходится на поздние стадии** (раунды В и С), хотя в целом их объемы сократились в 2020 году, как и рынок в целом.
- **Напротив, растут объем и количество сделок ранних стадий.** Впервые за три года значительно выросли pre-seed инвестиции – на 121% по объему и 61% по количеству. Seed-сделки также растут, хотя и менее значительно (на 3% по объему и на 13% по количеству).
- **Снижение среднего размера сделки на 42%:** с \$4,7 млн в 2019 году до \$3,4 млн в 2020 году. На фоне общего снижения среднего чека по всем стадиям, средний размер pre-seed сделок вырос (на \$20 тыс. по сравнению с 2019 годом).

Распределение количества сделок по стадиям



Темпы прироста объема и количества инвестиций по стадиям в 2020 году,

% к предыдущему году



Средний чек 2020

\$30,4 млн – Раунд С
\$4,02 млн – Раунд В
\$2,1 млн – Раунд А
\$382 тыс. – Seed
\$70 тыс. – Pre-seed
\$3,4 млн – среднее (по всем раундам)

Размер круга соответствует объему инвестиций в 2020 году

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ



Из-за пандемии серьезно изменились модели поведения большинства пользователей, а продукты новой экономики стали интересны не только «ранним последователям». Логично, что сделки в компании на ранних стадиях увеличились – это ответ на запрос на новое. И московские инвесторы стали более активными относительно ранних стадий, чтобы не пропустить новую волну инновационных технологических стартапов.

Виталий Полехин, венчурный инвестор, президент Международной организации инвесторов INVESTORO



Сделки на ранних стадиях росли, потому что в ситуации, когда все не знали, куда бежать, инвесторы хотели минимизировать риски, уменьшая размеры чеков. При этом венчур – это возможность вложиться на более отдаленную перспективу – «после шторма».

Евгений Кузнецов, директор Orbita Capital Partners



Увеличилось количество людей, занимающихся венчурными инвестициями, поскольку ставки по депозитам упали, и просто купить недвижимость и сдавать ее в аренду – тоже не очень выгодно. Остаются более сложные схемы с недвижимостью, биржа и стартапы.

Мария Аксенова, бизнес-ангел, фонд «Первопечатника Ивана Фёдорова»

ДЭШБОРД «ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ»

Первая интерактивная платформа по инвестициям Москвы (московский Crunchbase), позволяющая выявлять перспективные инвестиционные ниши, искать инвесторов и стартапов, оценивать рынок. Данные дэшборда обновляются ежемесячно на основании открытых источников. Платформа создана Агентством инноваций Москвы в партнерстве с Dsight.



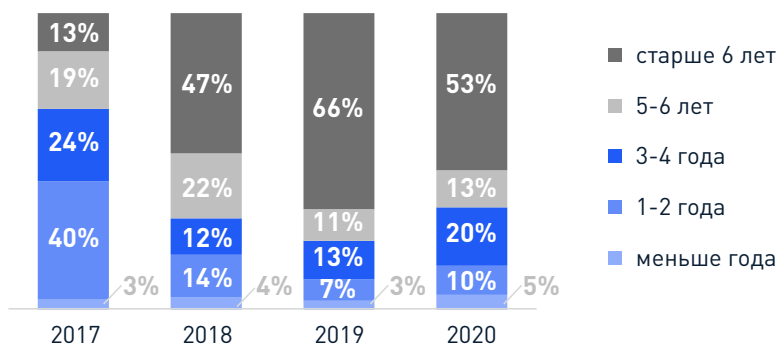
СПЕЦИФИКА КОМПАНИЙ, ПРИВЛЕКАВШИХ ИНВЕСТИЦИИ: ВОЗРАСТ И СТАДИЯ ЗРЕЛОСТИ



Последние пару лет в структуре инвестиций росла доля компаний старше 5 лет: в 2019 году в такие компании было вложено 77% от общего объема инвестиций.

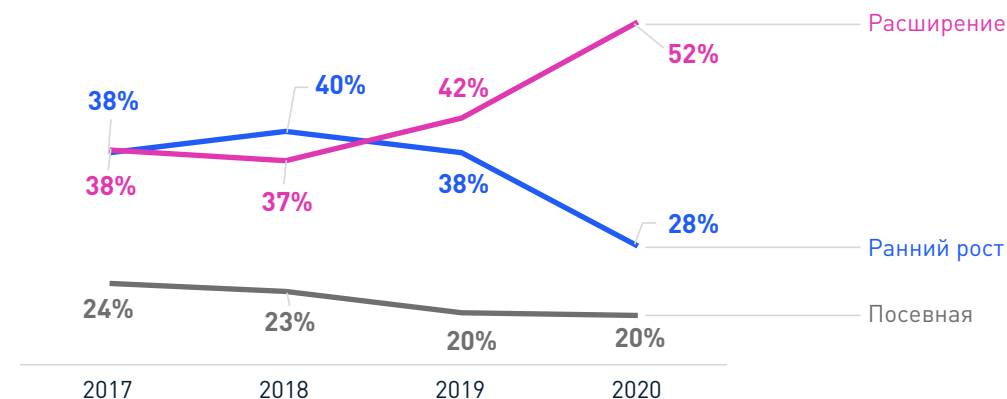
Однако в 2020 году ситуация поменялась и в структуре инвестиций выросла доля компаний младше 5 лет (35% от общего объема).

Структура объема инвестиций в зависимости от возраста компаний, привлекавших инвестиции,
% от общего объема инвестиций



Это может быть связано с тем, что московские компании быстрее выходят на стадию расширения. Так, с 2017 года постепенно растет доля компаний младше пяти лет, демонстрирующих рост бизнес-показателей (увеличение объема производства, расширение географии и т.д.) среди проинвестированных.

Доля компаний младше 5 лет по стадиям, % от общего объема инвестиций в молодые компании



Сложилась инфраструктура поддержки стартапов - акселераторы, фонды, становится больше опытных фаундеров. Все компании, которыми мы занимаемся, они все созданы 4-5 лет назад и все это время хорошо тречились.

Евгений Кузнецов, директор Orbita Capital Partners



В целом, сейчас фаундеры стараются ориентироваться на зарубежные практики, поступают в акселераторы. Становится больше second-time фаундеров, а такие бизнесы развиваются значительно быстрее.

Данила Шапошников, партнер фондов TerraVC, PhystechVC



Компании, которые созданы 5 лет назад, рассчитаны на до-пандемическую реальность и не могут быстро подстраиваться. А компании помладше либо быстрее реагируют, либо с самого начала лучше соответствуют новым моделям потребления.

Виталий Полежаев, венчурный инвестор, президент Международной организации инвесторов INVESTORO

СПЕЦИФИКА КОМПАНИЙ, ПРИВЛЕКАВШИХ ИНВЕСТИЦИИ: БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

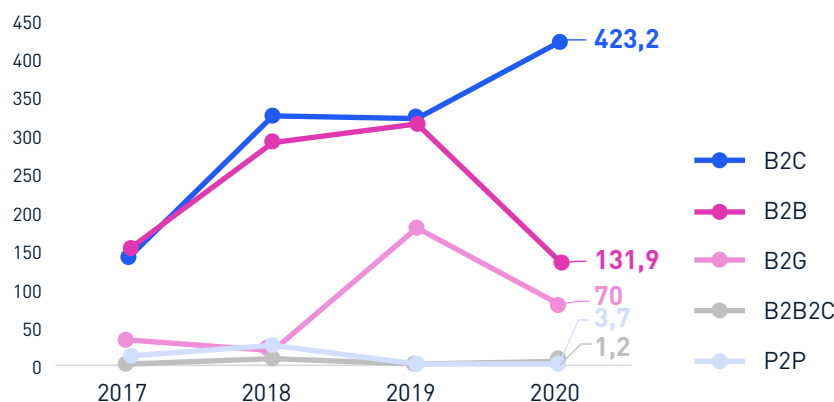


1 Подавляющее **большинство компаний**, привлекавших инвестиции, **ориентируются одновременно на несколько групп потребителей**. При этом в структуре инвестиций преобладают B2B и B2C-компании.

2 Заметный рост объема и числа инвестиций в B2C-компании в 2020 году (+41% по количеству и +31% по объему) может быть связан с ростом активности корпоративных инвесторов, в инвестиционном портфеле которых на B2C-компании приходится 70 – 90% от общего объема.

3 Инвестиции в P2P-компании единичны и продолжают сокращаться на протяжении последних четырех лет. 2020 год не стал исключением: - 20% по количеству и -60% по объему.

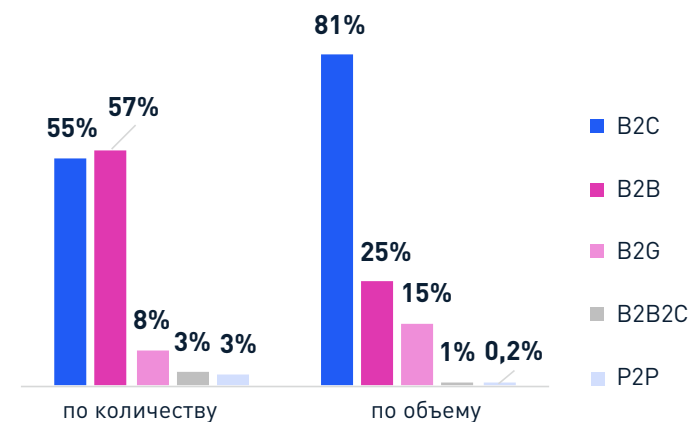
Динамика изменения объема инвестиций в разрезе бизнес-модели компаний, \$ млн



Предпочтения инвесторов по бизнес-модели компании в 2020 году, % от общего объема инвестиций данного типа инвестора

	Государственный фонд	Акселератор	Бизнес-ангел	Корпоративный инвестор	Частный фонд	Корпоративный фонд
B2C	29%	45%	34%	72%	69%	90%
B2B	46%	25%	62%	7%	28%	5%
B2G	25%	0%	0%	21%	2%	5%
B2B2C	0%	30%	2%	0%	1%	0%
P2P	0%	0%	2%	0%	0%	0%

Структура венчурных инвестиций в разрезе бизнес-модели компаний в 2020 году, % от общего объема инвестиций; не равно 100%, т.к. компании могут работать с несколькими бизнес-моделями



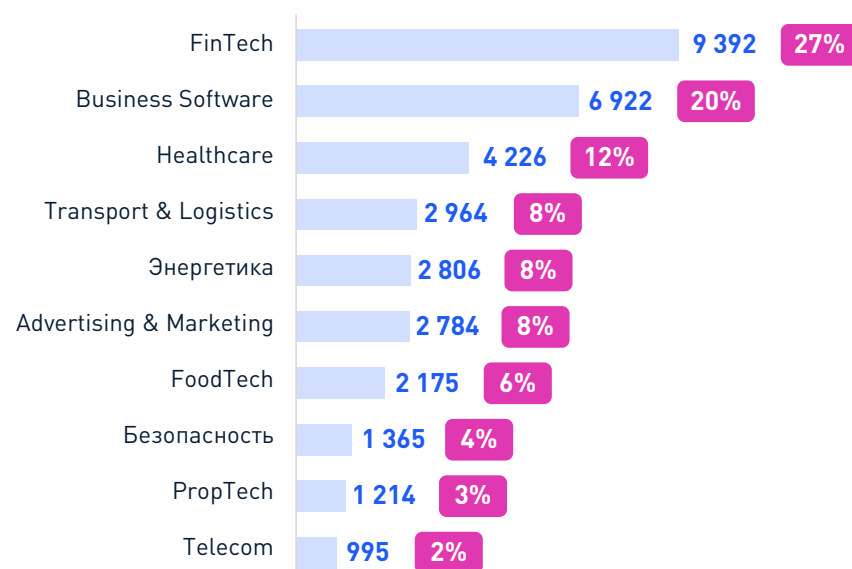
СТРУКТУРА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ



Наиболее популярными направлениями венчурного инвестирования в Европе уже на протяжении нескольких лет являются FinTech, ПО для бизнеса, HealthTech и транспорт.

Топ-10 рыночных ниш по объемам инвестиций в Европе в 2020 году, \$ млн

Atomico, The State of European Tech 2020 (данные за январь – сентябрь 2020)

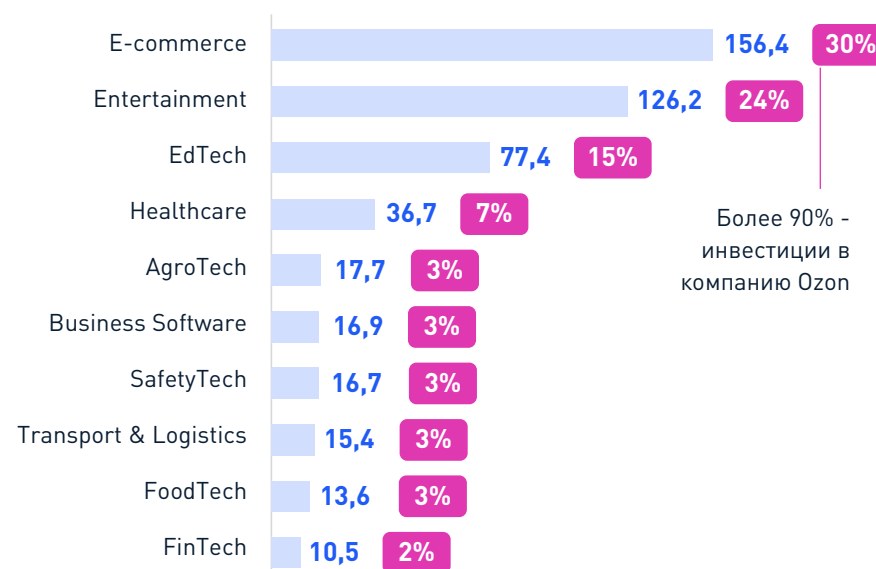


27%

Доля от общего объема инвестиций (не равно 100%, т.к. одна сделка может быть отнесена к нескольким рыночным нишам)

В Москве эти ниши также входят в Топ-10 по объему венчурных инвестиций, однако лидером, начиная с 2018 года, является E-commerce. Другие популярные направления – индустрия развлечений и EdTech.

Топ-10 рыночных ниш по объемам инвестиций в Москве в 2020 году, \$ млн



Более 90% – инвестиции в компанию Ozon

Отраслевая структура венчурного рынка Москвы довольно нестабильна. Об этом свидетельствует значительное изменение перечня топ-10 рыночных ниш в 2020 году по сравнению с предыдущим периодом. Только 5 направлений стабильно присутствует в числе лидеров: E-commerce, Entertainment, Healthcare, Business Software, транспорт и логистика

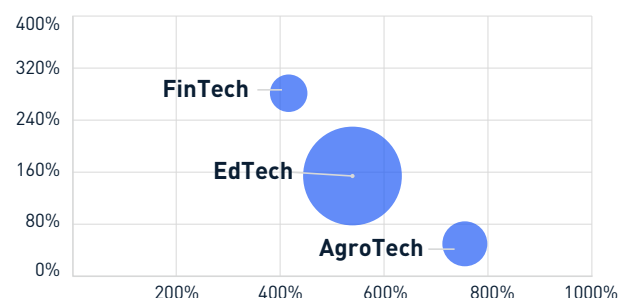
ИЗМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ФОКУСОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ 2020



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Пандемия и кризис повлияли на поляризацию венчурного рынка по отраслям. Можно выделить три группы отраслей с точки зрения привлекательности для инвесторов.

Структура венчурных инвестиций по рыночным нишам в 2020 году



■ Высокая инвестиционная привлекательность.

Количество сделок и объем инвестиций растет.

К отраслям этой группы (в первую очередь, образованию, финансовым технологиям и сельскому хозяйству) интерес инвесторов существенно вырос в 2020 году.

SafetyTech и Gaming – отрасли, в которые не инвестировали в 2019 году, но вложились в 2020 году.

■ Осторожный интерес. Объем инвестиций снижается, но их количество растет.

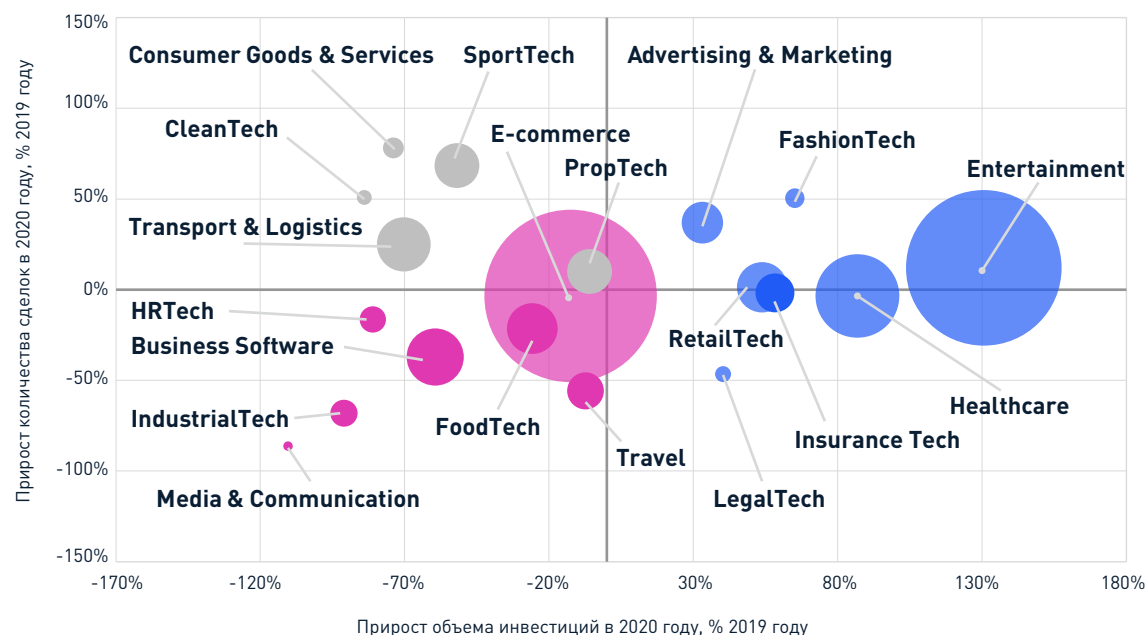
На 15-75% выросло количество инвестиций в эту группу по сравнению с 2019 годом. При этом объемы инвестиций преимущественно небольшие и снизились.

■ Низкая инвестиционная привлекательность.

Объем и количество инвестиций снижается

При том, что общий объем инвестиций в эту группу значителен (38% от всех московских сделок 2020 году), объемы и количество сделок снижаются.

Кибербезопасность, SpaceTech и телеком – отрасли, в которые не инвестировали в 2020 г.



Размер круга соответствует объему инвестиций в 2020 году

НАИБОЛЕЕ ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ 2020 (1/3)



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

В 2020 году в наибольшей степени выросли инвестиции в направления, 1) которые в целом стабильно развивались на протяжении предыдущих лет, имели накопленные компетенции и заделы, 2) на которые сформировался острый спрос в период пандемии.

EDTECH

	Объем инвестиций	Количество сделок
Прирост в 2020 году (к 2019 году)	+608%	+164%
CAGR* 2017-2020	+157%	+34%

Фокусы интереса 2020:

- Даже без учета сделки с Учи.ру, на которую приходится 49% объема инвестиций данной группы, **интерес инвесторов сосредоточился на образовательных продуктах для школьников**. Скорее всего, это вызвано критической ситуацией, в которой оказалось школьное образование в период самоизоляции. Недовольство родителей и учителей демонстрирует высокую потребность в эффективных инструментах.
- 28% объема инвестиций приходится на **сервисы для учителей**, направленные на создание интерактивных учебных материалов и управление учебным процессом.
- **Сервисы дополнительного профессионального образования** находятся на 3-м месте по объему и 2-м – по количеству инвестиций. Рост спроса связан с увеличением потребительского запроса на быстрое развитие новых компетенций под влиянием сокращения рабочих мест в ряде отраслей и перехода на дистанционные форматы работы.



EdTech был уже давно «перегрет», в том смысле, что было много стартапов, которые уже несколько лет пытались привлечь интерес инвесторов, но им это не удавалось, потому что мало кто видел ценность. А пандемия продемонстрировала их необходимость. В целом было понятно, что будет расти все, связанное с IT-платформами

Евгений Кузнецов, директор Orbita Capital Partners

ЕВРОПА 2020

Сектора с наибольшим ростом

% к 2019 году по объему инвестиций

151% Дети

119% SportTech

80% Телеком

47% Музыка и развлечения

45% Healthcare

Сектора с наибольшим падением

-83% Индустрия мероприятий

-56% Путешествия

-52% Подбор персонала

-52% Gaming

-51% EdTech

* CAGR — совокупный среднегодовой темп роста

Примечание: Рост отдельных направлений объясняется скорее эффектом малой базы (FashionTech, InsuranceTech) или отдельными крупными сделками (AgroTech).

НАИБОЛЕЕ ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ 2020 (2/3)



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

В 2020 году в наибольшей степени выросли инвестиции в направления, 1) которые в целом стабильно развивались на протяжении предыдущих лет, имели накопленные компетенции и заделы, 2) на которые сформировался острый спрос в период пандемии.

FINTECH

	Объем инвестиций	Количество сделок
Прирост в 2020 году (к 2019 году)	+431%	+275%
CAGR* 2017-2020	-42%	-2%

FinTech – яркий пример направления, инвестиции в которое, стабильно падая на протяжении 2017-2019 годов, резко выросли в 2020 году.

Фокусы интереса 2020:

- Решения для кредитования и работы с кредитными задолженностями как для финансовых организаций (оценка потенциальных заемщиков), так и для отдельных людей (сервис для поиска и получения кредита) (лидерство по объему инвестиций в FinTech – 48%).
- Решения для индивидуального инвестирования, краудфандинга и управления личными финансами (лидерство по количеству сделок – 53%).
- B2B-продукты для финансовых организаций по созданию новых финтех-сервисов, а также платежные системы.

ENTERTAINMENT

Объем инвестиций	Количество сделок
+124%	+14%
+106%	-21%

За последние четыре года **средний чек сделок в сфере развлечений увеличился в 17 раз**. При этом рост в 2020 году был сильнее, чем в предыдущие периоды.

Фокусы интереса 2020:

- Стриминговые платформы, при этом более 90% от общего объема инвестиций в сфере развлечений приходится на две сделки, входящие в топ-3 крупнейших московских сделок (инвестиции в компании ivi и Start).

НАИБОЛЕЕ ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ 2020 (3/3)

В 2020 году в наибольшей степени выросли инвестиции в направления, 1) которые в целом стабильно развивались на протяжении предыдущих лет, имели накопленные компетенции и заделы, 2) на которые сформировался острый спрос в период пандемии.

HEALTHCARE

	Объем инвестиций	Количество сделок
Прирост в 2020 году (к 2019 году)	+84%	0%
CAGR* 2017-2020	+20%	-11%

- Венчурные инвестиции в здравоохранение **стабильно растут с 2017 года. При этом повышается зрелость рынка:** на протяжении последних четырех лет средний чек сделки удвоился – с \$1,1 млн до \$2,6 млн. Среди инвесторов лидируют корпорации, которые в 2020 году вложили почти \$14 млн (около 40% от общего объема инвестиций).
- В здравоохранении **нет явно выраженного инвестиционного фокуса на конкретных типах решений.** Объем инвестиций распределился равномерно между:
 - сервисами удаленных медицинских консультаций;
 - решениями для мониторинга состояния здоровья, из которых половина – это сервисы отслеживания уровня стресса и ментального состояния;
 - системами поддержки принятия врачебных решений (включая ИИ-решения для анализа медицинских изображений);
 - компаниями, занимающимися генетическими исследованиями, в том числе анализом ДНК.



Важно понимать, что интерес инвесторов и реальные возможности для инвестирования – это разные вещи. МедТех, например, является прямым бенефициаром в пандемию, но сейчас в России очень мало реальных команд с потенциалом роста, которые инвесторы могли бы финансировать.

Виталий Полехин, венчурный инвестор, президент Международной организации инвесторов INVESTORO

* CAGR — совокупный среднегодовой темп роста

ОСТОРОЖНЫЙ ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРОВ



На некоторых рынках объем инвестиций в 2020 году упал, однако количество сделок выросло. Среди них наиболее крупные по объему инвестиций направления – это транспорт и спорт. На венчурный рынок начинают оказывать влияние глобальные тренды, усилившиеся под влиянием пандемии (осознанное потребление и персонализация), что выражается в росте сделок ранних стадий.

ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

	Объем инвестиций	Количество сделок
Прирост в 2020 году (к 2019 году)	-62%	+27%
CAGR* 2017-2020	-30%	-18%

В 2017-2018 годах отрасль входила в топ-3 по объему и количеству инвестиций, но с 2019 года начала терять позиции, тем не менее оставаясь в топ-10 рыночных ниш по объему и количеству привлеченных инвестиций в 2020 году.

Фокусы интереса 2020:

- **Интеллектуальные платформы по организации и управлению грузоперевозками.** На них приходится 59% общего объема инвестиций и треть сделок в транспорт и логистику. Рост интереса может быть обусловлен возросшей нагрузкой на цепочки поставок в период пандемии.
- **Беспилотные решения** для организации перевозок (21% от общего количества сделок).

SPORTTECH

	Объем инвестиций	Количество сделок
	-45%	+67%
	+14%	-15%

- **Фокус интереса 2020 – киберспорт** на него приходится почти 90% инвестиций и сделок в сфере спортивных технологий. Самоизоляция повысила интерес к киберспорту. Люди стали чаще играть в компьютерные игры и смотреть киберспортивные соревнования, которые заменяли отмененные спортивные турниры.



С логистикой и e-commerce явно что-то не учтено. В этих секторах просто бум в этом году, много инвестируют в курьерские службы.

Данила Шапошников, партнер фондов TerraVC, PhystechVC

РОСТ СДЕЛОК РАННИХ СТАДИЙ В ОБЛАСТИ ОСОЗНАННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ И ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ

Тренды на осознанное потребление (вдумчивый подход к покупкам, ответственность за экологичность и этичность) и максимальную персонализацию услуг формировались давно и были усилены пандемией COVID-19.

Отраслевая специфика сделок ранних стадий (небольшого объема) может служить индикатором, что эти тренды не остались без внимания инвесторов. В 2020 году **взрывной рост pre-seed и seed** инвестиций (более 100%) продемонстрировали**:

- **ADVERTISING & MARKETING** – решения для анализа поведения пользователей и создания персонализированного рекламного контента на основе искусственного интеллекта и больших данных.
- **CLEANTECH, FASHIONTECH, E-COMMERCE** – все компании работают в области экологичного и осознанного потребления, например вторичное использование одежды и вывоз мусора.

Подробнее о трендах изменения потребительского поведения см. [«Как изменится сфера торговли и ритейла после пандемии»](#)

* CAGR — совокупный среднегодовой темп роста

** FinTech также попал в число растущих направлений по объему и количеству сделок ранних стадий.

КРУПНЕЙШИЕ ВЕНЧУРНЫЕ СДЕЛКИ МОСКВЫ 2020



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

На десять крупнейших сделок приходится 71% от общего объема венчурного финансирования в Москве, из них 51% это четыре сделки.

	Описание	Объем инвестиций, \$ млн	Рыночная ниша	Инвесторы
Ozon	Маркетплейс	150	E-commerce	Baring Vostok Capital Partners, Princeville Capital, Sistema VC
Start	Онлайн-кинотеатр с русскоязычным контентом	64,4	Entertainment	Мегафон
ivi	Онлайн-кинотеатр	53,5	Entertainment	Альфа-банк
Учи.ру	Интерактивная образовательная онлайн-платформа для школьников	50,6	EdTech	Mail.ru Group
NtechLab	Распознавание лиц на основе искусственного интеллекта	13,2	SafetyTech	РФПИ, Фонд Ближнего Востока
ИнтТерра	Информационная система для управления растениеводством	10	AgroTech	Никита Шашкин
Доктор Рядом	Сервис удаленных медицинских консультаций	8,6	Healthcare	VEB Ventures
Skillfactory	Онлайн-школа, которая готовит специалистов по работе с данными и IT-продуктами	8,5	EdTech	Mail.ru Group
Bioniq	Цифровая персонализированная система мониторинга и укрепления здоровья	7	Healthcare	Медси
Deliver	Платформа для автоматизации грузоперевозок	6,7	Transport & Logistics	VEB Ventures

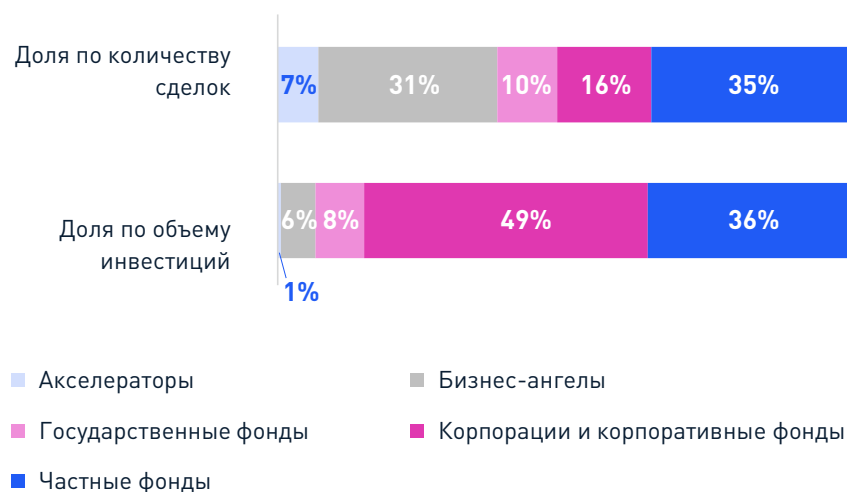
АКТИВНОСТЬ РАЗНЫХ ТИПОВ ИНВЕСТОРОВ (1/2)



1 Растет активность корпораций на венчурном рынке. В 2020 году корпорации и корпфонды инвестировали \$258,8 млн (21% пришлось на одну сделку – инвестиции Альфа-банка в онлайн-кинотеатр ivi). В структуре инвестиций преобладают прямые сделки с участием корпораций (39%), доля корпоративных венчурных фондов существенно ниже (10%). Высокая активность корпораций связана с ростом запроса на построение корпоративных экосистем из собственных или партнерских продуктов и сервисов, объединенных вокруг одной компании. Самой активной компанией уже второй год подряд становится Mail.ru Group. В 2020 году она приняла участие в трёх сделках с московскими компаниями (все из сферы EdTech). В целом для корпоративного сегмента характерен наибольший средний чек (\$8,6 млн).

2 Участие государственных фондов на венчурном рынке, напротив, снижается: на 27% по объему инвестиций (с \$60,3 до \$44,3 млн) и на 17% по количеству сделок по сравнению с 2019 годом. Это связано с событиями, произошедшими на рынке в 2020 году – закрытием 4 дочерних фондов РВК, реформой институтов развития и переходом «Роснано», «Сколково», Фонда развития промышленности, Фонда инфраструктурных и образовательных программ и Фонд содействия инновациям под управление ВЭБ, а РВК – под управление РФПИ. Наиболее активные государственные фонды 2020 года – Moscow Seed Fund и РФПИ.

Структура венчурных инвестиций Москвы по типам инвестора в 2020 году



Наибольший прирост по количеству сделок (2020 г. к 2019 г.)

- + 32%** Корпорации (без учета корпфондов)
- + 33%** Бизнес-ангелы
- + 31%** Частные фонды

Наибольшее снижение объема инвестиций (2020 г. к 2019 г.)

- 72%** Акселераторы
- 47%** Корпоративные фонды
- 27%** Государственные фонды



В Москве идет некоторая война корпоративных экосистем за стартапы. Сейчас в ней участвует как минимум три больших игрока, но постоянно появляются новые. Такая конкуренция – это единственное, что действительно движет венчурный рынок. При этом Москва – это мегаполис, в котором могут расти миллиардные, даже в долларах, компании. Здесь сконцентрировано множество ресурсов для роста.

Виталий Полехин, венчурный инвестор, президент Международной организации инвесторов INVESTORO

АКТИВНОСТЬ РАЗНЫХ ТИПОВ ИНВЕСТОРОВ (2/2)



3 Стабильно высока доля частных фондов на рынке (более трети от общих объемов инвестиций и количества сделок). Объем инвестиций частных фондов составил \$187,4 млн в 2020 году. В структуре сделок преобладают стадии seed и раунд А, при этом в 2020 году частные фонды стали чаще инвестировать в компании ранних стадий (seed и pre-seed).

4 Падает доля акселераторов на венчурном рынке (на 72% по объему инвестиций и на 38% по количеству сделок). При этом нельзя сказать, что акселераторы становятся менее популярными. Напротив, количество акселерационных программ в Москве растет. Просто меняется их направленность: итогом акселерации чаще становятся не инвестиции в компанию, а совместный пилот с корпорацией*, масштабирование бизнеса или выход на международный рынок.

5 Растет активность бизнес-ангелов. Количество сделок с участием частных инвесторов выросло с 43 в 2019 году до 57 в 2020 году, а общий объем инвестиций составил \$31,7 млн. При этом в структуре инвестиций выросла доля сделок раунда А (треть от общего количества). Сообщество бизнес-ангелов становится более профессиональным и организованным: так, 2 из 11 новых фондов, появившихся в 2020 году – по сути являются клубами частных инвесторов, объединяющими их инвестиции (Digital Disrupt и S16 Angels Fund).

6 Объем инвестиций иностранных фондов в 2020 году снизился на 57%,** что может объясняться влиянием пандемии. Тем не менее, Москва остается привлекательной для международных инвесторов, доля которых в общем объеме сделок составила 18%.

\$94,6 млн составил объем иностранных инвестиций в Москве в 2020 году

Динамика изменения объема иностранных венчурных инвестиций в Москве



Культура венчурного инвестирования в России пока далека от мировых стандартов, но уже есть опытные бизнес-ангелы, вокруг которых легче собираются синдикаты. Присоединиться к лидинвестору – хороший шанс начать инвестировать в венчурные проекты.

Мария Аксенова, бизнес-ангел, фонд «Первопечатника Ивана Фёдорова»

* Из 39 новых акселерационных программ, запущенных в 2020 году, 11 – корпоративные (Магнит, Госзнак и др.), еще 4 – привлекают корпоративных партнеров на постоянной основе (например, Московский акселератор).

** Фонд считается иностранным, если соответствует минимум двум из трех критериев: 1) Штаб-квартира находится за рубежом (в России), 2) Инвестиционный фокус на международный рынок (более 40% стартапов в портфеле из других стран), 3) Большинство управляющих партнеров – иностранцы.

НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ 2020

Группа наиболее активных инвесторов представлена, в первую очередь, частными и государственными фондами.

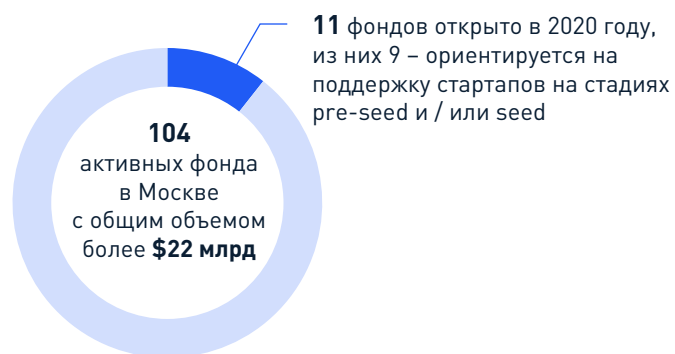
Инвестор	Тип инвестора	Количество сделок	Рыночные ниши, в которые вкладывались инвесторы в 2020 году
ТилТех Капитал	Частный фонд	8	Transport & Logistics, Consumer Goods & Services, CleanTech
Moscow Seed Fund	Государственный фонд	7	RetailTech, PropTech, Healthcare, CleanTech, Transport & Logistics
Starta Ventures	Акселератор	6	Entertainment, RetailTech, EdTech, SafetyTech, Media & Communication
РФПИ	Государственный фонд	5	SafetyTech, E-commerce, Travel, FoodTech, EdTech
ФРИИ	Частный фонд	5	FashionTech, E-commerce, FoodTech, EdTech, FinTech
Baring Vostok	Частный фонд	4	E-commerce, Travel, EdTech
Сергей Солонин	Бизнес-ангел	4	EdTech, HRTech, CleanTech
Инвесторы краудинвестинговой площадки StartTrack	Бизнес-ангелы	4	Transport & Logistics, FoodTech, FinTech

ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

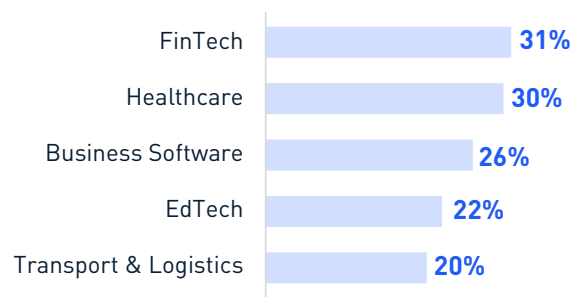
В Москве работает более 100 венчурных фондов, из них половина – это российские частные фонды. Большинство фондов ориентируется на поддержку технологических компаний на стадиях seed и раунд А и не имеет явно выраженного отраслевого или технологического фокуса.



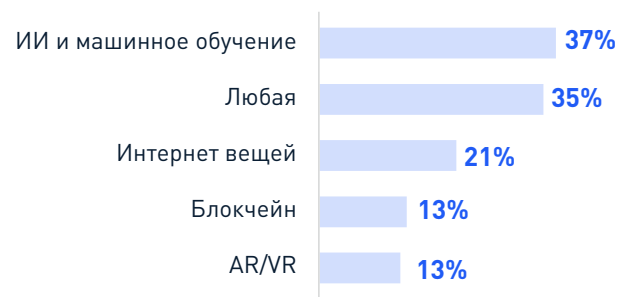
Структура венчурных фондов Москвы по типу

	Частный	Корпоративный	Государственный
Доля в общем количестве фондов	70%	17%	12%
Доля иностранных фондов, % от количества фондов данного типа	23%	11%	-
Средний объем фонда	\$194,4 млн	\$54,9 млн	\$1 058 млн

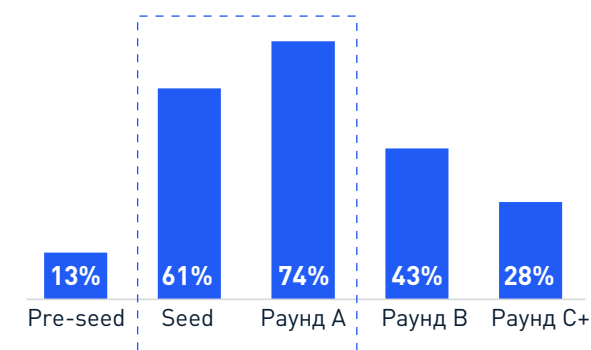
Топ-5 отраслевых приоритетов*



Топ-5 технологических фокусов*



Приоритетные раунды инвестирования*



* В % от общего количества фондов; не равняется 100%, т.к. фонды в большинстве случаев имеют более одного приоритета по отрасли, технологии и раунду инвестирования.

Источник: Навигатор по стартап-экосистеме Москвы (дата обращения: 31.01.2020); учтены фонды, в портфеле которых есть московские компании и/или штаб-квартира которых находится в Москве.

РЫНОК ВЫХОДОВ

- В 2020 году произошло 14 выходов общим объемом \$1137 млн. \$990 млн приходится на компанию Ozon, которая вышла на IPO в ноябре 2020 года на Московской бирже и американской NASDAQ.
- По сравнению с предыдущим годом количество выходов в 2020 году уменьшилось в 2,8 раза. При этом в целом на протяжении последних нескольких лет сохранялся тренд на увеличение общего количества и среднего чека выходов.
- Большинство «выходов» – это стратегические слияния с более крупными и устойчивыми компаниями. 60% выходов приходится на корпоративных инвесторов, среди которых лидируют Сбербанк и Mail.ru Group (в том числе через их совместное предприятие O2O Холдинг).
- Количество выходов различается по отраслям, при этом отраслевая специфика выходов довольно стабильна на протяжении последних четырех лет. Общее количество сделок в отраслях-лидерах в 1,5 – 3 раза выше, чем в двух других групп.



Отраслевая структура предельно объяснима. Системные выходы делают сейчас ecosystem-builders, и они покупают компании, которые встраиваются в их экосистемы. Думаю со временем подтянется и healthcare за счет телемедицины, и IndustrialTech, который будут развивать крупные промышленные компании.

Евгений Кузнецов, директор Orbita Capital Partners

Отраслевая структура выходов, количество сделок

Группы отраслей	Отрасли	2017	2018	2019	2020
ОТРАСЛИ-ЛИДЕРЫ	Media & Communication	1	4	5	
	Transport & Logistics	2	3	4	1
	FinTech	1	3	3	3
	FoodTech	1	2	3	2
	Entertainment	1	2	2	2
	HRTech	3	2	2	
ОТРАСЛИ-СЕРЕДНЯЧКИ	EdTech	1		3	1
	Business Software	1	1	4	
	Advertising & Marketing	1		3	1
	IndustrialTech		1	3	1
	E-commerce		1	2	1
	LegalTech		2	2	
ОТСТАЮЩИЕ ОТРАСЛИ	SafetyTech		1	2	
	Travel	2		1	
	Healthcare	1			2
	RetailTech		1	1	
	PropTech		1	1	
	CleanTech			1	
	Telecom		1		
	SportTech		1		

ОПРЕДЕЛЕНИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПОНЯТИЙ (1/2)

РАУНДЫ СДЕЛОК И СТАДИИ СТАРТАПОВ

Раунд сделки определяется по количеству предыдущих инвестиций в компанию. Дополнительный критерий — объем инвестиций.

Привязка стадии стартапа к раунду условна. Стадия стартапа оценивается, в первую очередь, по стадии разработки продукта (в случае наличия соответствующей информации в открытых источниках).

ИНВЕСТОРЫ

Российский – фонды, физические лица, компании, зарегистрированные в российской юрисдикции. Фонд считается российским если соответствует минимум двум из трех критериев: 1) Штаб-квартира находится в России, 2) Инвестиционный фокус на российский рынок (более 40% стартапов в портфеле из России), 3) Большинство управляющих партнеров – из России.

Иностранный – частные фонды, физические лица, компании, зарегистрированные в зарубежной юрисдикции.

РАУНД СДЕЛКИ	СТАДИЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА	ТИП	ОПИСАНИЕ
Pre-seed	Идея (есть идея, проект бизнес-плана, прототип продукта), инвестиции до \$100 тыс.	Государственные фонды	Непубличные хозяйственные общества и управляющие компании с российским юридическим лицом, мажоритарным владельцем которых является Правительство России и/или государственные учреждения.
Seed	Посевная (есть MVP, идет проверка Product-market fit, но первые продажи пока не стартовали), инвестиции \$0,1 – 0,5 млн.	Частные фонды	Юр. лица, располагающие мобилизованным капиталом, сформированным из более чем одного источника для осуществления профессиональных вложений в форме прямых инвестиций в непубличные компании и соответствующим образом позиционирующие себя на рынке.
Раунд А	Ранний рост (есть готовый продукт и первые продажи), инвестиции \$0,5 – 3 млн.	Корпоративные фонды	Фонды, капитал которых сформирован из внутренних источников компании-учредителя.
Раунд В	Расширение (увеличение объемов производства, рост бизнеса, расширение географии, поиск новых рынков), инвестиции \$1 – 5 млн.	Корпоративные инвесторы	Частные или государственные компании, осуществляющие инвестиции в технологические компании, без создания фонда.
Раунд С+	Расширение (устойчивый и постоянный рост, как правило, менее бурный, чем на предыдущих стадиях), инвестиции более \$5 млн.	Бизнес-ангелы	Физические лица, приобретающие часть акционерного / уставного капитала непубличной компании реципиента-инвестиции.
		Акселераторы	Организации, которые реализуют краткосрочные программы развития и поддержки бизнеса на ранней стадии, включающие образовательный, консультационный, менторский и ресурсный компонент.

ОПРЕДЕЛЕНИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПОНЯТИЙ (2/2)

РЫНОЧНЫЕ НИШИ

При формировании перечня ниш использовался международный и российский опыт (базы Crunchbase, Tracxn, Rusbase, CBInsight, аналитика по венчурному рынку).

НИША	ОПИСАНИЕ
Advertising & Marketing	Решения для продвижения, анализ рекламной активности, новые каналы для размещения рекламы
AgroTech	Новые источники сырья, умное сельское хозяйство, в т.ч. дроны для сельского хозяйства, ускоренная селекция
Business Software	Системы бизнес-аналитики, решения для управления бизнес-процессами, аутсорсинг услуг для бизнеса
CleanTech	Решения для мониторинга и оценки экологической ситуации, «зеленые решения», энергетика и энергоэффективность
Consumer Goods & Services	Потребительские товары и услуги
Cybersecurity	Антивирусное ПО, системы аутентификации и управления доступом, защита данных от потери, защита от утечек информации, мониторинг событий безопасности (SIEM) и т.п.
E-commerce	Онлайн-торговля, торговые площадки, маркетплейсы
EdTech	Образовательные технологии и онлайн-платформы для обучения
Entertainment	Аудио, видео, ТВ, музыка, хобби, развлечения
FashionTech	Мода, дизайн, новые материалы в одежде
FinTech	Финансовые технологии, платежные системы, InvestTech, финансовые услуги
FoodTech	Пищевая промышленность, персонализированное питание, органические продукты, рестораны, общепит
Gaming	Компьютерные игры
Healthcare	Здравоохранение и медицина, медицинские гаджеты и оборудование, телемедицина, технологии для учреждений здравоохранения, wellness, фармацевтика, геномные технологии
HRTech	Автоматизация HR-сферы, технологии рекрутмента, мотивации сотрудников, повышения эффективности управления персоналом
IndustrialTech	Технологии для обрабатывающих и добывающих отраслей промышленности, цифровое производство, аддитивные технологии, цифровое проектирование и моделирование, промышленный дизайн
InsuranceTech	Цифровые продукты в области страхования
LegalTech	Платформы для поиска юристов, автоматизация анализа документов, договорной работы и т.п., дистанционная юридическая поддержка, системы электронного документооборота
Media & Communication	СМИ, социальные сети, мессенджеры, рекомендательные сервисы
PropTech	Технологии в недвижимости и строительстве
RetailTech	Технологии повышения продаж для офлайн- и онлайн-магазинов: электронные ценники, анализ клиентского опыта, программы лояльности и т.п.
SafetyTech	Системы видеонаблюдения и распознавания лиц, средства для дезинфекции и соблюдения социальной дистанции, прочие технологии для повышения безопасности среды
SpaceTech	Космос и ракетостроение
SportTech	Технологии для спорта и фитнеса, включая киберспорт
Telecom	Телекоммуникации, сети интернет
Transport & Logistics	Авто-, морской транспорт, авиастроение, технологии перевозок, транспортные средства, включая умные автомобили, беспилотники, навигация и геолокация
Travel	Сервисы путешествий и бронирования, гостиницы, агрегаторы туристических услуг



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

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

research@develop.mos.ru

Агентство инноваций Москвы

Тел.: +7 499 225-92-52

www.innoagency.ru

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