

» DSIGHT

# Венчурная Россия

Итоги 2020



kaspersky

 Райффайзен  
БАНК

 EY

crunchbase

 DS LAW



АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
ГОРОДА  
МОСКВЫ

науран 



# Business Intelligence for Investment Decisions

Hi-Tech Market Analytics for Corporations:

- Market\Startup Research
- Technology Scouting
- Database Russia&CIS: deals, startups, investors
- Venture Russia Report
- Russian Venture Market Overview

Our partners:

**crunchbase** 

**naima**  
National Alternative Investment  
Management Association

 **YellowRockets**



[www.dsight.ru](http://www.dsight.ru)

[hi@dsight.ru](mailto:hi@dsight.ru)

# СОДЕРЖАНИЕ

Вступительные слова	4
Драйверы рынка кибербезопасности в 2020	8
<b>ОБЗОР ВЕНЧУРНОГО РЫНКА 2020 ГОДА</b>	<b>12</b>
Венчурный рынок за 2 минуты	13
Электромобили и видео: знаковые сделки 2020 года	14
Бум IPO: пузырь или шанс для российских эмитентов?	15
Экономика локдауна: рынок e-commerce вырос до 2,7 трлн рублей	17
Иностранные инвесторы: сделок больше, инвестиции ниже	19
Акселераторы: пандемическая пауза	20
Государство готовится к инвестициям	22
Год Mail.ru Group	24
Частные фонды не хотят рисковать	25
Учимся и лечимся	26
Зеленый рост	28
Венчурный рынок Москвы 2020	30
<b>МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ОТ CRUNCHBASE</b>	<b>38</b>
О мировом рынке	39
Методология	49



# ВСТУПИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА





**Арсений Даббах,**

Основатель Dsight



« ПРОШЛЫЙ ГОД МОЖНО НАЗВАТЬ НЕ ТОЛЬКО ГОДОМ КОРОНОВИРУСА, НО И ГОДОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОРЫВА. ВСЕ УЖЕ ПОСМЕЯЛИСЬ НАД ИЗВЕСТНЫМ МЕМОМ ПРО ЛУЧШЕГО ИННОВАТОРА.

И несмотря на то, что объем венчурного рынка в России немного сократился, в целом я вижу ряд качественных улучшений. Обо всем по порядку.

Режим карантина, буквально принудительно познакомил весь мир с технологиями и заставил пользоваться сервисами стартапов. Доставка продуктов и еды, видеостриминги и видеосвязь, онлайн-обучение и даже онлайн-госуслуги.

На рынке появился устойчивый тренд на «выходы». Раз в год происходит «выход» «из России в IPO». Уже более 3 лет мы видим более 20 «выходов» в год, что для скромного рынка достаточно неплохо. Определелись компании с закрепленной стратегией на технологический M&A — Сбер, Альфа, Яндекс, Мейл, Северсталь и др. И если проблема «выходов» постепенно находит свое решение, то ситуация с оценками наших стартапов, до сих пор плачевна. На ранних стадиях мы видим разницу в оценках в 5–7х по сравнению с оценками аналогичных стартапов на развитых венчурных рынках.

Пандемия и онлайн VC инвестирование усилило тренд на экспансию стартапов на зрелые рынки. В прошлом году нас порадовали Miro, Dbrain, Eswid и еще два десятка более мелких проектов. Это те компании, которые прошли отбор в известные акселераторы, получили инвестиции от западных инвесторов. В YC и Alchemist в последние годы от 20% до 40% стартапов имеют русскоговорящих членов команды, что не может не радовать.

В целом Россия сохраняет постоянную высокую «перспективность» рынка и возможность как вырасти в количестве сделок, так и поднять капитализацию стартапов, но все же сейчас, когда оценки западных стартапов сильно перегреты, то арбитраж при экспансии на запад становится существенным. Инвестируйте и будьте здоровы!



**Андрей Никонов,**

Руководитель по работе со стартапами, «Лаборатория Касперского»



« ПРОШЕДШИЙ ГОД, БЕЗ СОМНЕНИЯ, СТАЛ ПОВОРОТНЫМ ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ВЕНЧУРНОГО РЫНКА.

Он моментально претворил в жизнь те изменения, которые зрели годами, а при других обстоятельствах могли бы и не проявиться: массовый переход в онлайн, расцвет курьерских услуг, взлет спроса на E-commerce и так далее.

В этом отчете мы вместе с коллегами из Dsight постарались оценить, как новые реалии повлияли на развитие стартапов в России и мире. Как эксперты в области информбезопасности мы в «Лаборатории Касперского» видим рост востребованности решений для защиты информации. Всеобщее дистанцирование и переориентация всех активностей в цифровой мир дали индустрии InfoSecurity новый виток развития, что благоприятно отразилось на стартапах в этой области.



**Денис Беляев,**  
Партнер DS Law, руководитель  
направления Technology & Equity  
Growth



**Евгения Овчинникова,**  
Руководитель центра технологических  
инноваций Райффайзенбанка



## « ПАНДЕМИЯ COVID-19 СУЩЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛА ЛАНДШАФТ РОССИЙСКОГО ВЕНЧУРНОГО РЫНКА.

Увеличилось количество сделок ранних стадий и стартапов в отраслях, приобретших особую значимость для общества, таких как медицина, биотехнологии, дистанционное обучение и наукоемкие технологии. Значительно возросла роль и активность бизнес-ангелов и их синдикатов. Активность инвесторов более поздних стадий, наоборот, снизилась. Наиболее крупные игроки в выигравших в кризис отраслях (например, сфера дистанционного досуга и развлечений, а также электронной коммерции и доставки) со значительной инвестиционной составляющей, смогли привлечь значительные средства, а некоторые даже выйти на IPO.

Вместе с тем, российский венчурный рынок продолжает и скорее всего будет продолжать оставаться рынком покупателя, что неминуемо снижает доходность инвестора на выходе из проекта и заставляет искать проекты, способные вызвать конкуренцию среди покупателей за рубежом. В этой связи, по нашим ожиданиям, в 2021 году все больше стартапов ранних стадий «с российскими корнями» будут привлекать инвестиции от российских инвесторов для осознанного выхода на зарубежные рынки.

## « РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И СЕРВИСОВ ИМЕЕТ СВОИ ОСОБЕННОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ В БАНКИНГЕ.

В отличие от европейских или американских корпораций, российские направляют свой капитал на развитие внутри или на привлечение стартапов, которые дополняют их текущую бизнес-модель. Финансовая отрасль достаточно хорошо прошла необычный 2020 год, а пандемия усилила фокус банков на цифровом обслуживании, поэтому сервисы, которые помогли переориентировать услуги на цифровой формат и обеспечить его безопасность, оказались особенно востребованы.

Для стартапов партнерство с банками сегодня — это не просто поиски надежных партнеров, но и возможность выйти на новый уровень зрелости, получить мощную технологическую и экспертную поддержку для своих решений, а также привлечь дополнительные инвестиции от корпораций, независимых фондов или ангелов



**DS Law - ваш надежный юридический партнер  
на рынке Венчурного капитала**

**5 / 100 / \$200M**

**лет**

**сделок**

**ИНВЕСТИЦИЙ**



**Александр Филимонов**  
**Старший партнер**  
**PQE 15+**



 [filimonov@ds-law.ru](mailto:filimonov@ds-law.ru)

 +7 985 767 0937



**Денис Беляев**  
**Партнер**  
**PQE 12+**



 [belyaev@ds-law.ru](mailto:belyaev@ds-law.ru)

 +7 925 563-57-67

**Умные правовые решения для бизнеса высоких технологий**

# ДРАЙВЕРЫ РЫНКА КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ В 2020

НА ВОПРОСЫ СОСНОВАТЕЛЯ DSIGHT СЕРГЕЯ КАНЦЕРОВА ОТВЕЧАЕТ АНДРЕЙ НИКОНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПО РАБОТЕ СО СТАРТАПАМИ, «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»

**Пандемия и самоизоляция повлекли за собой рост рынка решений для информационной безопасности. Как это повлияло на направленность будущих проектов и деятельность «Лаборатории Касперского» в целом?**

Серьезных изменений, связанных с курсом развития компании, не произошло, однако выросла потребность в продуктах и услугах «Лаборатории Касперского» практически во всех сегментах — у частных клиентов, малого и среднего бизнеса и крупных предприятий.

По данным нашего опроса «Информационная безопасность бизнеса», за год российские компании малого и среднего бизнеса, в среднем потратили на обеспечение безопасности корпоративного периметра 4,7 млн руб. каждая — это почти в два раза больше, чем за аналогичный период годом ранее (2,4 млн руб.).

Одним из главных драйверов инвестиций в информационную безопасность стала потребность бизнеса повышать киберграмотность сотрудников — более 40% всех участников опроса сказали, что для их компании определяющей стала именно эта причина.

Для 70% российских компаний вопрос защиты данных является главной проблемой, связанной с кибербезопасностью. Ещё 59% обеспокоены недостаточной осведомлённостью штата на тему ИБ и 43% — стоимостью обеспечения безопасности сложных технических сред.



Таким образом усилилась необходимость правильно идентифицировать и отбирать для партнерства новые решения в сфере ИБ и других быстрорастущих областях. Для этого в компании есть программа Kaspersky Open Innovation, в рамках которой мы с 2019 года занимаемся скаутингом, отбором и пилотированием проектов по всему миру.

**В какой конкретно сфере проекты стали наиболее успешными? Защита облаков, например? Безопасные сервисы для совместной работы? Или что-то на стыке логистики и безопасности?**

2020 год значительно ускорил все тренды по переходу из офлайна в онлайн. Работа, учеба, и развлечения полностью перешли в цифровое пространство. Вероятно, значительная часть этих активностей так и останется в онлайн.



Поэтому первым трендом в информационной безопасности мы видим рост потребности в решениях для защиты облачной инфраструктуры и приложений: почтовые клиенты, онлайн-банкинг, мессенджеры, всевозможные CRM-системы.

Усиливается тренд на решения по защите личных данных (Data privacy). Люди, особенно в развитых странах, осторожнее начинают относиться к тому, какие данные о себе предоставляют вовне.

Другой тренд — безопасность устройств умного дома как части интернета вещей (IoT), так как количество таких устройств неизменно растет.

Все эти сферы становились фокусом работы программы Kaspersky Open Innovation в 2020 году. Набор стартапов, в том числе по теме приватности в сети, а также безопасности устройств умного дома, мы проводили весной, а защита облачной инфраструктуры и приложений стали темами осеннего набора, где мы также искали решения в области CASB (брокеры безопасного доступа в облако) и DLP (предотвращение утечек информации).

#### **Что может дать корпорация таким проектам?**

К самым распространённым форматам совместной работы корпораций и стартапов можно отнести:

- пилотный проект, как правило, оплачиваемый корпорацией. Стартап получает возможность доработать свой проект, проверить новые гипотезы и получить валидацию своего продукта и технологии от известного бренда;
- после успешного пилота корпорация может открыть доступ к своим каналам продаж. В таком случае кооперация может идти в формате revenue sharing, а решение стартапа продаваться по принципу white label;
- инвестиции. Это могут быть как прямые венчурные инвестиции от лица компании, так и через корпоративный венчурный фонд (CVC), а также конвертируемые займы;
- если стартап сфокусирован на B2B-сфере, то корпорация может стать его непосредственным клиентом.

Программа Open Innovation как раз является единым окном для входа стартапов и скейлапов в «Лабораторию Касперского». Мы помогаем найти релевантные бизнес-подразделения и ЛППР под каждое решение стартапа. Организуем проведение пилотных проектов и заключение партнерств, а также выносим на инвестиционный комитет возможности, связанные с новыми технологиями и рынками.

#### **Недавно вы как раз реализовали интересный кейс Verisium, в котором столкнулись с проблемой поиска новой бизнес-модели. Поделитесь секретом, как не прогадать и понять, когда надо дожимать и с лихвой продавать проект, а когда пускать его в свободное плавание?**

Этот проект развивался внутри нашего центра инноваций 3 года. В работе с Verisium мы, в первую очередь, столкнулись с тем, что амбициозным и проактивным фаундерам было очень тесно в рамках корпорации и они хотели вырваться наружу, но при этом сохранить за собой проект, в который верили, и развивать его дальше.

В рамках работы с инновациями в «Лаборатории Касперского» мы всячески помогаем проектам вроде Verisium как финансово, так и в плане операционной поддержки бизнеса: продвигаем их в своих основных каналах продаж и даем доступ с многочисленными партнерами по всему миру.

Несмотря на то, что мы организовали и провели для проекта roadshow с участием российских и зарубежных венчурных фондов и частных инвесторов-ангелов, мы не нашли инвестора по удовлетворяющей нас оценке.

Если бы мы приняли решение «дожать» проект и довести его до более зрелого состояния и более высокой оценки, то мы рисковали понести еще больше затрат и получить полностью немотивированную команду. Поэтому мы решили отпустить проект в свободное плавание, но с условиями, которые позволяют компании заработать в случае успеха Verisium.

**Какие новые знания (hard и soft) нужны стартаперам в условиях самоизоляции, когда нет возможности личного живого общения? Ранее рассказывали про недостаток менеджерских качеств, но хорошей математической школе у российских стартапов.**

Если сравнивать основателей российских и зарубежных стартапов, то первые, к сожалению, гораздо хуже умеют интересно рассказывать о своем бизнесе и презентовать разработанные продукты.

Это заметно как в онлайн, так и в офлайн — на встречах, питч-сессиях, демо-днях. Ситуация улучшается, но далека от идеальной.

**ЧТО КАСАЕТСЯ HARD-SKILLS, ВЫИГРЫВАЮТ ТЕ СТАРТАПЫ, У КОТОРЫХ В КОМАНДЕ ЕСТЬ EXECUTIVE С ХОРОШИМ ФИНАНСОВЫМ БЭКГРАУНДОМ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ ПЕРЕСТРОИТЬ КОМПАНИЮ С МОДЕЛИ АГРЕССИВНОГО РАСШИРЕНИЯ ЗА СЧЕТ ПРОЖИГАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА БОЛЕЕ ДОЛГОИГРАЮЩУЮ И БЕРЕЖЛИВУЮ МОДЕЛЬ.**

В 2020-м это было актуально для всех стартапов, поскольку инвестиционная активность все равно замедлилась в какой-то момент практически по всему миру.

**В 2019 году вы стали первой российской компанией, которая провела Demo Day за рубежом — в Милане. Планируете ли вы проводить повторные мероприятия? Поделитесь, вашими ожиданиями, может быть были полученными неожиданные результаты?**

Demo Day в Милане имел имиджевую составляющую как для внешней, так и для внутренней аудитории.

Посыл во вне был в том, что «Лаборатория Касперского» как международная компания сфокусирована на мировую инновационную экосистему, хочет и готова работать с лучшими стартапами из всех стран.

С другой стороны, как новому подразделению в компании, нам нужно было вовлекать внутренних бизнес-заказчиков инноваций для работы с нами, сделать интересный первый кейс. Мероприятие в европейском городе, где у «Лаборатории Касперского» есть свой офис отвечало этим задачам.

Мы планировали использовать различные офисы компании по всему миру для проведения Demo Days программы Open Innovation.

В реальности нам пришлось перейти исключительно в онлайн-формат, что безусловно сэкономило бюджет программы, но, с другой стороны, меньше, чем могло, вовлекло внутренние бизнес-подразделения.



# Kaspersky Innovation Hub

Kaspersky Innovation Hub – ключевая составляющая нашей стратегии роста. Центр создан для поддержки корпоративных инноваций и стимулирования сотрудничества между нашей компанией и блестящими умами внутри и за пределами экосистемы разработки новых технологий.

**iHub** Kaspersky  
Innovation Hub

Подробнее на:  
[kaspersky.ru/iHub](https://kaspersky.ru/iHub)

**kaspersky** АКТИВИРУЙ  
БУДУЩЕЕ





**ОБЗОР  
ВЕНЧУРНОГО РЫНКА  
2020 ГОДА**



# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК ЗА 2 МИНУТЫ

НЕСМОТРЯ НА ПАНДЕМИЮ КОРОНАВИРУСА И ЕЁ ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС-СРЕДУ РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ. КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК В ЭТОМ ГОДУ ВЫРОСЛО НА 35 ПО СРАВНЕНИЮ С 2019 ГОДОМ.

Наибольшее количество сделок произошло во втором полугодии, после первой волны COVID-19. Рост сделок замечен почти на всех стадиях, но самая большая активность была в стартапах на более зрелых стадиях (Стартап и Рост).

Важно отметить, что общий объем сделок, по сравнению с 2019 годом, упал с \$869 млн до \$702,9 млн. Этот показатель не должен настораживать инвесторов, так как эффекты пандемии были непредсказуемы, и многие решили минимизировать риски.

Количество акселерационных сделок сильно упало с 2019 года, на 55% до 35. Но оно компенсировалось повышенной активностью бизнес-ангелов, которые по данным Dsight совершили 64 инвестиции в 2020 году (против 37 сделок в 2019). Самым активным бизнес-ангелом стал Дмитрий Волошин с 5 сделками.

	Количество сделок, шт.			Объем инвестиций (млн \$)			Средний чек (млн \$)		
	2019	2020	Δ	2019	2020	Δ	2019	2020	Δ
Посев	123	117	↘	26,2	27,8	↗	0,2	0,2	
Стартап	49	82	↗	50,6	91,8	↗	1	1,1	↗
Рост	44	57	↗	139,1	188,6	↗	3,2	3,3	↗
Экспансия	24	19	↘	184,1	131,4	↘	7,7	6,9	↘
Зрелость	6	6		469	263,3	↘	78,2	43,9	↘
<b>Итого</b>	<b>246</b>	<b>281</b>	<b>↗</b>	<b>869</b>	<b>702,9</b>	<b>↘</b>	<b>3,5</b>	<b>2,5</b>	<b>↘</b>
Выходы	38	23	↘	5 557,5	2 508	↘			

# ЭЛЕКТРОМОБИЛИ И ВИДЕО: ЗНАКОВЫЕ СДЕЛКИ 2020 ГОДА

Одним из самых ярких событий для российского венчурного рынка в 2020 году стало размещение компанией Ozon акций на NASDAQ. Маркетплейс привлек \$1,2 млрд. При цене размещения в \$30, сегодня акции компании торгуются выше \$60 за бумагу. Размещение Ozon позволяет говорить о том, что инвесторы заинтересованы в российском рынке и в будущем мы можем увидеть другие сделки с компаниями из сегмента e-commerce.

Еще одной знаковой сделкой прошлого года стало привлечение британским стартапом с российскими корнями Arrival €100 млн от Hyundai и Kia. Созданная экс-директором Yota Денисом Свердловым Arrival разрабатывает платформы для электроавтобусов и электрогрузовиков. Сделка с Kia и Hyundai сделала Arrival одним из самых дорогих британских стартапов, с оценкой в €3 млрд, автоконцерны получили 3,33% акций компании. Также американская логисти-

ческая компания UPS заказала Arrival 10 тыс. электромобилей к 2024 году. Сумма сделки оценивалась в €400–600 млн.

Активность наблюдалась и в сфере стриминговых сервисов. Один из лидеров отрасли, онлайн-кинотеатр ivi.ru, занимающий порядка 23% рынка, в июне привлек венчурный кредит на \$50 млн от «Альфа Банка». Более \$100 млн от оператора «Мегафон» в двух раундах финансирования привлек видеосервис Start. Также в 2020 году на российский рынок с помощью партнера — «Национальной медиа группы» вышла компания Netflix. В будущем на американском стриминговом сервисе будут доступны фильмы с переводом на русский язык, а также российские ленты и мультфильмы. Мы полагаем, что в ближайшие пару лет рынок стриминговых сервисов в России ожидает консолидация и появление двух-трех лидеров, как это уже произошло в США и Великобритании.

	Количество сделок, шт.			Объем инвестиций (млн \$)			Средний чек (млн \$)		
	2019	2020	Δ	2019	2020	Δ	2019	2020	Δ
Акселераторы	64	35	↓	5,5	3,8	↓	0,1	0,1	
Ангелы	37	64	↑	39,6	37,3	↓	1,1	0,6	↓
Корпорации и корпоративные фонды	31	47	↑	190,6	307,6	↑	6,1	6,5	↑
Иностранные инвестиции	18	24	↑	232	103	↓	12,9	4,3	↓
Частные фонды	66	83	↑	321,6	179,1	↓	4,9	2,2	↓
Гос. фонды и корпорации	30	28	↓	79,7	72,1	↓	2,7	2,6	↓
<b>Итого</b>	<b>246</b>	<b>281</b>	<b>↑</b>	<b>869</b>	<b>702,9</b>	<b>↓</b>	<b>3,5</b>	<b>2,5</b>	<b>↓</b>

# БУМ IPO: ПУЗЫРЬ ИЛИ ШАНС ДЛЯ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ?



НЕСМОТРЯ НА ПАНДЕМИЮ КОРОНАВИРУСА И ЗАМЕДЛЕНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, 2020 ГОД ОЗНАМЕНОВАЛСЯ БУМОМ IPO.

По данным PwC, за год в мире состоялось 1 415 первичных размещений на \$331,3 млрд. Это гораздо больше, чем в 2019-ом, когда 1 040 эмитентов смогли привлечь \$199,2 млрд. США стали лидером по объему привлечений: по подсчетам Bloomberg, компании, вышедшие на американские биржи, привлекли почти \$180 млрд.

Внушительным ростом рынок IPO во многом обязан стимулирующей монетарной политике и денежным вливаниям центробанков и правительств крупнейших стран, боровшихся с рецессией. В результате хлынувшая на финансовые рынки ликвидность подтолкнула вверх рыночные мультипликаторы. В 2020 году акции после IPO выросли в среднем на 29% в первый день торгов. В 2019 году такой рост был гораздо скромнее — до 15%.

Впрочем, глобальные технологические компании бума IPO не заметили. Прошедший год, по данным Crunchbase, ознаменовался 531 размещением, что в два раза ниже, чем в 2019-ом. Объем привлеченных средств вырос незначительно: \$109,2 млрд против \$99,8 млрд в 2019-ом.

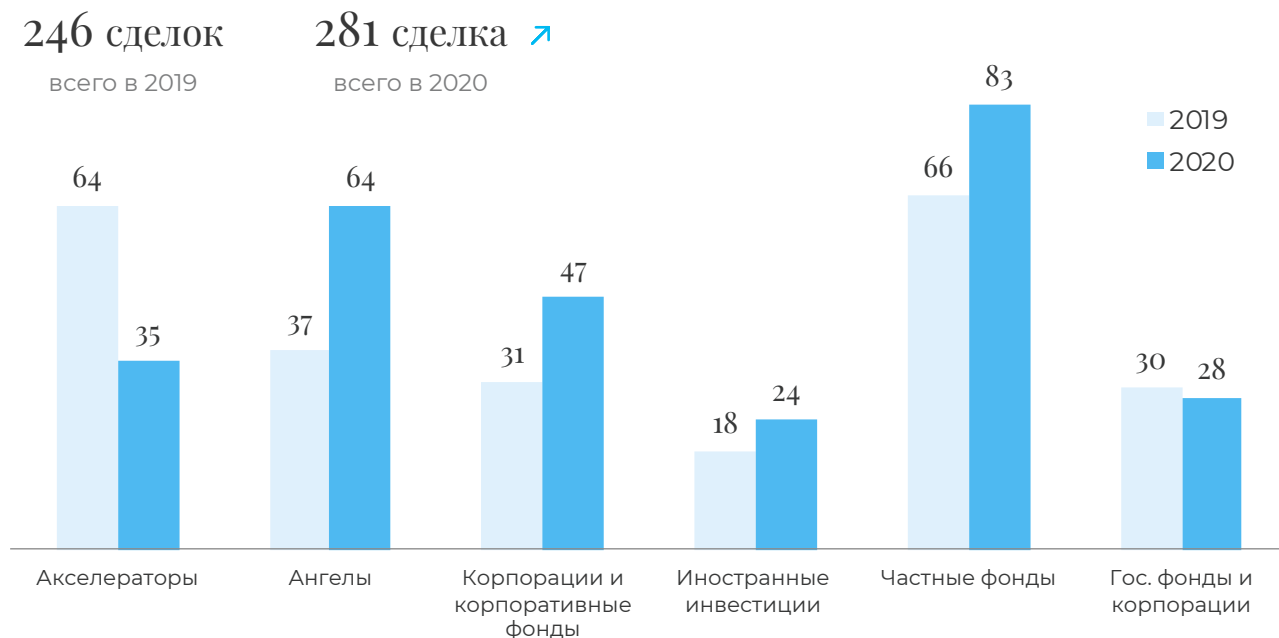
Взрывной рост первичных размещений беспокоит многих экспертов, у которых есть вопросы к качеству выходящих на биржу компаний. Многие сравнивают сегодняшние процессы с бумом доткомов конца 1990-ых. Важный тренд 2020 года — более 40% средств в ходе IPO было привлечено с помощью так называемых компаний-пустышек или SPAC (Special Purpose Acquisition Company), на них пришлось 165 размещений. Такие компании не имеют собственного бизнеса и активов и выводятся на биржу для поиска и покупки непубличных компаний.

Россию бум IPO задел по касательной: за год на биржу вышли только три компании — специализирующийся на транспортировке энергоносителей «Совкомфлот», девелопер «Самолёт» и маркетплейс Ozon. По сравнению с 2019 годом, когда единственное IPO провел рекрутинговый сервис HeadHunter, это все равно прорыв.

По мнению аналитика «Райффайзенбанка» Сергея Либина, российские компании начали выходить на IPO в 2020 году благодаря тому, что после первой весенней волны кризиса рынки начали восстанавливаться на новостях о скором создании вакцины от SARS-CoV-2. Если благоприятная конъюнктура на рынке сохранится, мы ожидаем роста числа российских IPO в 2021 году. Вдохновившись опытом Ozon, чьи акции после размещения на NASDAQ выросли более чем в два раза, о планах стать публичными заявили My.Games, игровое подразделение Mail.ru Group, ритейлеры X5 Retail Group (онлайн-бизнесы), FixPrice и «Вкусвилл», финансовый сервис «Сравни.ру» и другие компании.

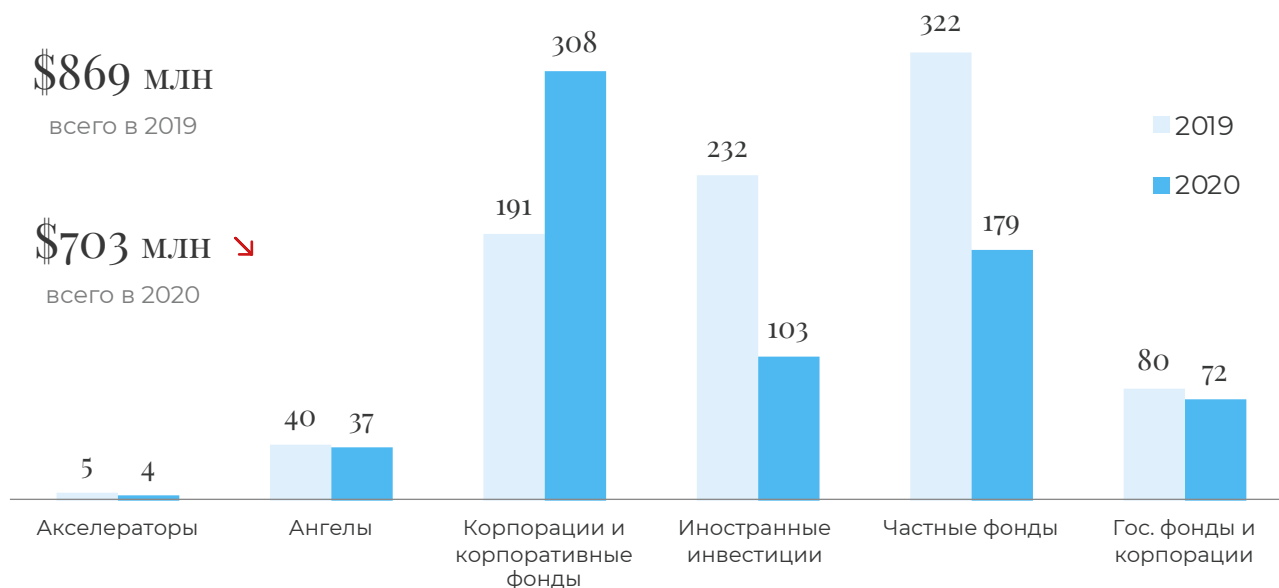
### Ангелы компенсировали спад сделок с участием акселераторов

АКТИВНОСТЬ ИНВЕСТОРОВ, количество сделок



### Корпоративные инвесторы вложили наибольший объем средств по сравнению с другими типами инвесторов

АКТИВНОСТЬ ИНВЕСТОРОВ, \$ млн





# ЭКОНОМИКА ЛОКДАУНА: РЫНОК E-COMMERCE ВЫРОС ДО 2,7 ТРЛН РУБЛЕЙ

ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ БЕНЕФИЦИАРОВ COVID-19 СТАЛ РЫНОК E-COMMERCE. ПАНДЕМИЯ УСКОРИЛА ПЕРЕХОД КОМПАНИЙ ИЗ САМЫХ РАЗНЫХ ОТРАСЛЕЙ К ПРОДАЖАМ ОНЛАЙН. КОМПАНИИ, УЖЕ ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ ИНТЕРНЕТ КАК ПЛОЩАДКУ ДЛЯ ПРОДАЖ СВОИХ УСЛУГ, УКРЕПИЛИ ПОЗИЦИИ, АУТСАЙДЕРАМ ПРИШЛОСЬ СПЕШНО СОКРАЩАТЬ СВОЕ ОТСТАВАНИЕ.

По сравнению с 2019 годом российский рынок электронной коммерции вырос на 39% до 2,7 трлн руб. По прогнозам компании Infoline, в течение ближайших 5 лет вклад от пандемии в e-commerce продажи составит 3,3 трлн руб. В итоге прибыль за период 2020 — 2025 г. составит 7,64 трлн руб. Среднегодовой темп роста в указанный период будет на уровне 25%. К 2025 году, прогнозируют эксперты Infoline, проникновение e-commerce в России достигнет 16,5%, что на 10% выше уровня 2019 года.

+39%

рост российского рынка  
электронной коммерции в 2020  
относительно 2019

Одним из наиболее активно развивающихся сегментов стала доставка продуктов, которая появилась на рынке незадолго до пандемии. Динамика развития данной услуги была стремительной. Открывшимися возможностями воспользовался и ресторанный бизнес, сильнее многих пострадавший от пандемии. Сервис доставки внедрили не только крупные рестораны, но и небольшие булочные и кофейни.

По данным CityAds Media, за год сегмент доставки еды и продуктов вырос на 79%. В условиях локдауна

люди начали совершать в интернете не только крупные покупки, но и небольшие заказы.

По прогнозам Infoline, в ближайшие пять лет рынок e-commerce начнет развиваться не только в городах-миллионниках, но и в менее крупных населенных пунктах. По итогам 2019 года 70% всей розничной торговли сосредоточено именно в средних и малых городах, при этом доля e-commerce варьируется от 2,5% до 3,6% против 8,4% в городах-миллионниках и 15,2% и 10,5% в Москве и Санкт-Петербурге соответственно. Эксперты Infoline прогнозируют, что к 2025 году проникновение электронной коммерции вне крупных городов вырастет в пять раз — до 13,5% в малых и средних городах и до 11,7% в сельских поселениях. В итоге доля небольших городов и сел в общем обороте электронной коммерции за пять лет достигнет 51,6%. Для сравнения в 2019 году этот показатель составлял 36,7%.

Одна из тенденций e-commerce 2020 года — развитие D2C-продаж, при которых крупные российские компании пытаются работать с потенциальными клиентами без посредников. Что касается малого и среднего бизнеса, он предпочитает работать через маркетплейсы, чье количество за период пандемии увеличилось на 14%.

Активное развитие интернет-торговли имеет и негативную сторону. По данным исследования «Новый мир e-commerce в России» компании CityAds Media более 40% пользователей готовы отказаться от покупки, если им будет не удобен хотя бы один из этапов на пути к оплате и получению.

«Решающими факторами выбора магазина становится бесплатная и быстрая доставка, скидочные купоны и бесплатные образцы, быстрая оплата удобным способом, история, стоящая за продуктом. Но самое главное — персонализированное предложение, со-

здание ценности и единая кросс-канальная коммуникация», — говорит CEO CityAds Media Global Анна Лопусова.

Помимо сервисов доставки еды положительное влияние пандемии, по данным CityAds Media, ощутили на себе сервисы, связанные с онлайн-обучением (+32%), видео-контентом (+49%) и медицинскими услугами (+27,3%).

По итогам 2020 г. на рынке сервисов, развивающих e-commerce экосистему, зафиксировано 8 сделок на общую сумму \$6,3 млн. Больше половины объема всех инвестиций было привлечено финтех сервисом PimPay, получивший \$2,7 млн, и сервисом по выводу поставщиков на маркетплейс Upmarket (\$2,3 млн). Инвесторами в данных сделках выступили ФРИИ и OKS Group соответственно.

Среди других стартапов, получивших инвестиции, были: онлайн-помощник по подбору кроссовок Neatsy (\$400 тыс.), сервис по продаже по подписке месячных наборов элитных духов Scentbird (\$330 тыс.), сервис по подбору комплектов дизайнерской одежды Capsula (\$200 тыс.), маркетплейс брендовой одежды Luxxu (\$200 тыс.), платформа доставки интернет-заказов ViaDelivery (\$110 тыс.) и стартап, управляющий процессами взаимодействия между ресторанами поставщиками продуктов Foody (\$70 тыс.).



**Наталья Субботина,**  
CEO Кактус



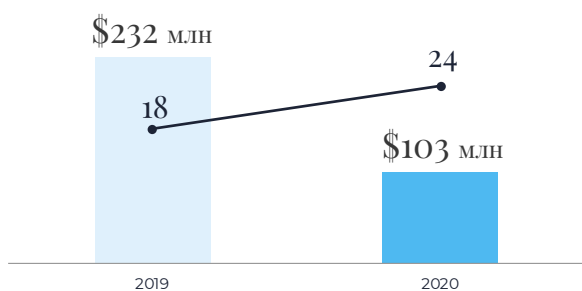
**кактус**

« Производители и бренды выстраивают собственные D2C каналы продаж, стараясь быть ближе к потребителю, агрессивно наращивая продажи через собственный интернет магазин и маркетплейсы. Малый бизнес активно занимает ниши и формирует уникальный ассортимент, что заставляет маркетплейсы активно привлекать их. Под эти тренды формируется новая инфраструктура, которая предоставит самую короткую дорогу к потребителю.

# ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ: СДЕЛОК БОЛЬШЕ, ИНВЕСТИЦИИ НИЖЕ

## Иностранные инвесторы сфокусировались на существующем портфеле

СДЕЛКИ И ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ 2019-2020,  
млн \$



**В 2020 году на российском венчурном рынке аналитики DSIght зафиксировали 24 сделки с участием иностранных инвесторов. Это на треть больше чем в 2019-ом, но общий объем инвестиций за год сократился более чем вдвое, до \$102,9 млн.**

При этом, в 2019 году больше половины объема всех инвестиций привлек разработчик систем киберзащиты Acronis, получивший \$147 млн от инвестбанка Goldman Sachs. Если не учитывать эту сделку, объем инвестиций в 2020 году окажется даже выше чем в 2019-ом на 21%.

Более 60% всех сделок в 2020 году состоялись с компаниями, достигшими стадии роста и выше. Это может свидетельствовать о том, что интерес для зарубежных инвесторов сейчас представляют компании, зарекомендовавшие себя на внутреннем рынке и имеющие потенциал для международной экспансии. Почти половину общего объема иностранных инвестиций в 2020 году обеспечила одна сделка — в апре-

ле онлайн-сервис для командной работы Migo, основанный пермяком Андреем Хусидом, привлек \$50 млн от американского фонда ICONIQ Capital, управляющего капиталом Марка Цукерберга и Джека Дорси.

Один из трендов 2020 года — особый интерес со стороны иностранных инвесторов к проектам дистанционного образования. Сделок с такими компаниями в 2020 году было четыре. В мае платформа аналитики для систем обучения IntelliBoard привлекла \$3,4 млн от ряда инвесторов, в том числе Connecticut Innovations, Smart Hub и LETA Capital. В августе стартап Studyfree, развивающий онлайн-платформу для поступления в зарубежные учебные заведения, закрыл раунд финансирования на \$600 тыс., лид-инвестором в котором выступил нидерландский венчурный фонд Acrobator VC. Еще \$2,1 млн от группы европейских бизнес-ангелов привлекла образовательная платформа Lectera. Крупнейшая сделка состоялась в конце года: онлайн-школа английского языка Novakid с российскими основателями привлекла \$4,25 млн от венчурного фонда TMT Investments и других инвесторов.

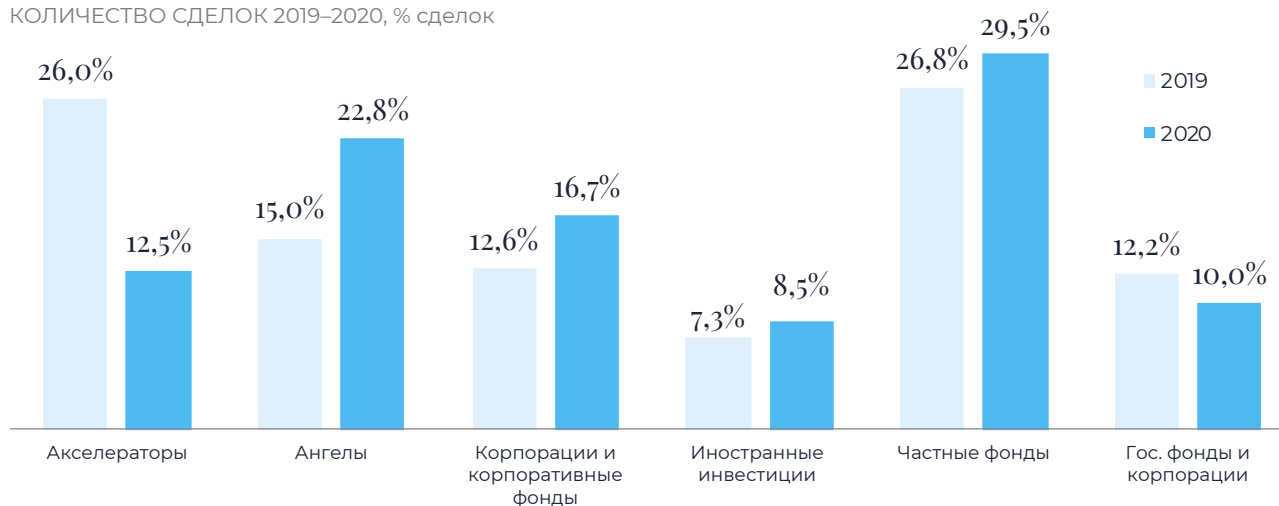
Среди других важных событий можно отметить инвестиции венчурного фонда Y Combinator, финансирование на \$500 тыс. от которого привлекли сразу три стартапа: сервис ElectroNeek, автоматизирующий рутинные бизнес-процессы; платформа Legionfarm, на которой начинающие игроки могут нанять профессиональных геймеров, чтобы быстрее повысить свой уровень в многопользовательских играх, и IT-стартап Dbrain, разработавший продукт извлечения данных из документов по API.

В 2021 году мы ожидаем, что присутствие иностранных инвесторов на российском рынке будет повышаться. Российский рынок продолжает заявлять о себе, будь это через IPO компаний на зарубежных биржах, или партнерства с международными корпорациями.

# АКСЕЛЕРАТОРЫ: ПАНДЕМИЧЕСКАЯ ПАУЗА

## Большинство сделок совершили бизнес-ангелы и частные фонды

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК 2019–2020, % сделок



В 2020 ГОДУ БЫЛО ПРИОСТАНОВЛЕНО БОЛЬШИНСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ, В РАМКАХ КОТОРЫХ ДОЛЯ СДЕЛОК СОСТАВИЛА ВСЕГО 12% ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. ВСЕГО ТАКИХ СДЕЛОК БЫЛО 35 — НА 29 СДЕЛОК ИЛИ 55% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2019 ГОДУ.

Больше 40% всех акселерационных сделок провел «Фонд развития интернет-инициатив». В список проектов входят такие интересные стартапы как Solvery, KeyHabits, и CleverData, разрабатывающие B2B-решения на основе ИТ.

Минувший год отметился появлением новых акселераторов ForestTech, GreenTech Startup Booster, MGNTech (Сколково), EngineeringTech, а так же появлением в России новой площадки для PropTech-стартапов от фонда Glorax Infotech. Запущенная летом, акселерационная программа объемом 1 млрд рублей ориентирована на стартапы, внедряющие инновации в инфраструктурную отрасль и девелопмент с помощью ИТ и блокчейн-технологий. Среди участников акселератора — такие стартапы как, Rooms,

Neuroio Security и RealtyCloud. Glorax Infotech, так же совершил самую объемную сделку, вложив \$1,35 млн в стартап RealPrice, который помогает продавцам недвижимости реализовать онлайн-сделки. В условиях пандемии часть акселерационных программ сменила формат, перебравшись в онлайн. Запустились, например, бесплатные онлайн-программы Rukami и «Малый бизнес Москвы», позволяющие в течение короткого промежутка времени получать знания и инсайты от отраслевых экспертов.



**Екатерина Ульянова,**



Директор по развитию акселератора от Glorax Infotech

« 2020-й был для нас годом исследования российского рынка и знакомства с его участниками. В рамках акселератора мы провели 6 пилотных проектов, протестировали потенциально растущие бизнес-модели для России. Основные планы на 2021 год — перейти к регулярной работе на нашем рынке, а также оценить перспективы «выхода» на международные рынки. Ситуацию оцениваем позитивно, PropTech на подъеме и пандемия здесь не ограничение, а возможность.



The international standard  
for Russian venture news  
[www.ewdn.com/finance](http://www.ewdn.com/finance)



## **East-West Digital News**

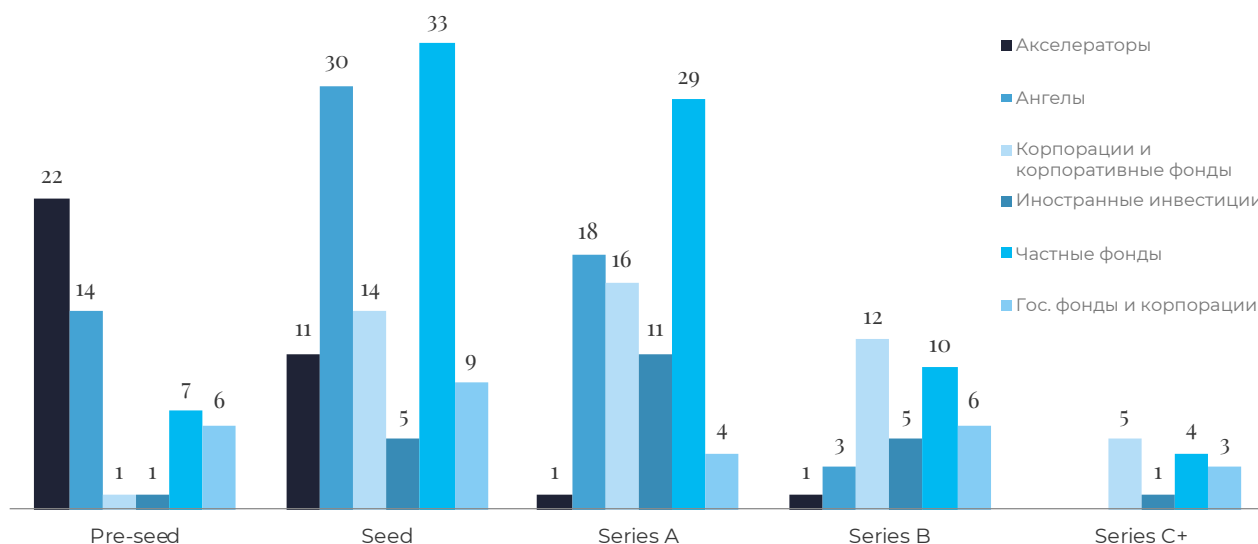
***On-demand market research  
across Eastern Europe***

East-West Digital News is the #1 international information and research agency covering the vibrant tech markets of Eastern Europe. Get in touch with us at [contact@ewdn.com](mailto:contact@ewdn.com)

# ГОСУДАРСТВО ГОТОВИТСЯ К ИНВЕСТИЦИЯМ

ГОСУДАРСТВО ПРОДОЛЖАЕТ ЗАЯВЛЯТЬ О ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ КАК О ПРИОРИТЕТНОМ НАПРАВЛЕНИИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ.

ИНВЕСТИЦИИ ПО РАУНДАМ В 2020, шт.



В условиях пандемии объем венчурного финансирования со стороны государственных структур просел не так сильно, как инвестиции от других типов инвесторов, — всего на 10% до \$72 млн. Количество сделок незначительно сократилось с 30 в 2019 году до 28.

- 10%

изменение объема венчурного государственного финансирования в 2020 году

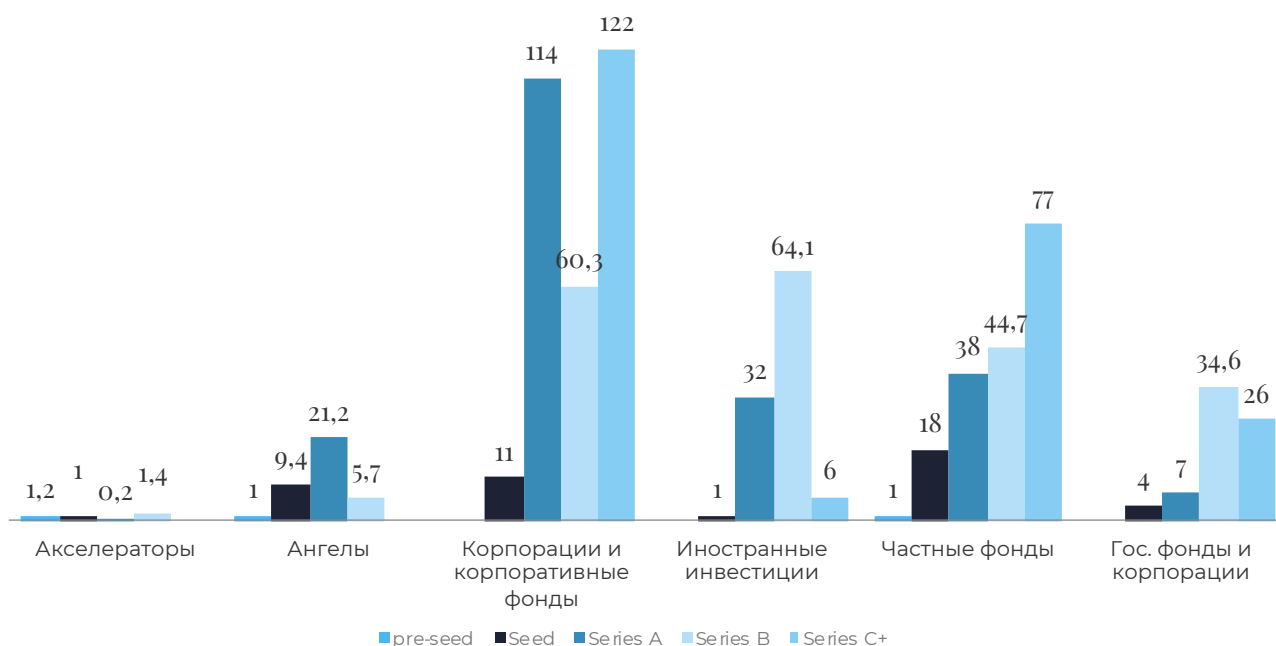
Исходя из этого, стартапы, которые надеются на поддержку от государства, могут ожидать ее ближе ко второму полугодю 2021 года, когда оно будет готово начать инвестировать на прежнем уровне.

Наибольшую активность по числу сделок продемонстрировали «Фонд развития венчурного инвестирования города Москвы» (9 сделок), «Венчурный фонд Республики Татарстан» (6 сделок) и VEB Ventures (4

сделки). Венчурное подразделение «Внешэкономбанка» стало также и одним из крупнейших государственных инвесторов, вложив \$14 млн в ГК «Цифра», которая внедряет искусственный интеллект и интернет вещей в промышленности, и \$8,9 млн — в телемедицинский проект «Доктор рядом».

В топ-3 сделок по объему инвестиций также вошёл «Российско-китайский венчурный фонд», совместно с Mubadala Investment Company и Channel 4 Ventures, вложивший \$14 млн в разработчика наборов для проведения научных опытов с применением технологий виртуальной реальности MEL Science.

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО РАУНДАМ В 2020, млн \$



В 2020 году «Дальневосточный фонд высоких технологий» совершил 3 сделки на сумму \$5,6 млн. Инвестиции фонда «Сколково» и «Российской венчурной компании» сократились примерно вдвое до \$2,9 млн и \$1,9 млн соответственно.

**ЕДВА ЛИ В БЛИЖАЙШИЕ ПОЛГОДА МЫ УВИДИМ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР. НО В ПЕРСПЕКТИВЕ ИНТЕРЕС ГОСУДАРСТВА К ВЕНЧУРНОМУ РЫНКУ УСИЛИТСЯ.**

Подтверждением могут служить объемы бюджетов, заложенные на нацпрограмму «Цифровая экономика»: в 2021–2023 годах государственное финансирование составит 552 млрд рублей. Отдельно по федеральному проекту «Искусственный интеллект» в ближайшие три года государство планирует потратить 16,6 млрд рублей.

В самом конце года состоялись два важных события — во-первых, реформа рынка институтов развития, в результате которой восемь из них, включая «Роснано» и «Сколково», перешли под управление ВЭБа. Во-вторых, правительство во главе с премьер-министром Михаилом Мишустиным утвердило новые правила поддержки венчурных проектов, приведя к единому стандарту критерии и методы оценки эффективности инвестиций и упростив таким образом процесс финансирования.

# ГОД MAIL.RU GROUP

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК С УЧАСТИЕМ КОРПОРАЦИЙ В 2020 ГОДУ ВЫРОСЛО С 31 В 2019 ДО 47 В 2020 ГОДУ. ОБЩАЯ СУММА ИНВЕСТИЦИЙ СОСТАВИЛА \$307,8 МЛН — ЭТО 44% ВСЕГО РЫНКА И НА 21% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2019 ГОДУ. САМЫМ АКТИВНЫМ КОРПОРАТИВНЫМ ИНВЕСТОРОМ ОКАЗАЛАСЬ КОМПАНИЯ MAIL.RU GROUP, ЗАКЛЮЧИВШАЯ ШЕСТЬ СДЕЛОК НА ОБЩУЮ СУММУ \$91,8 МЛН.

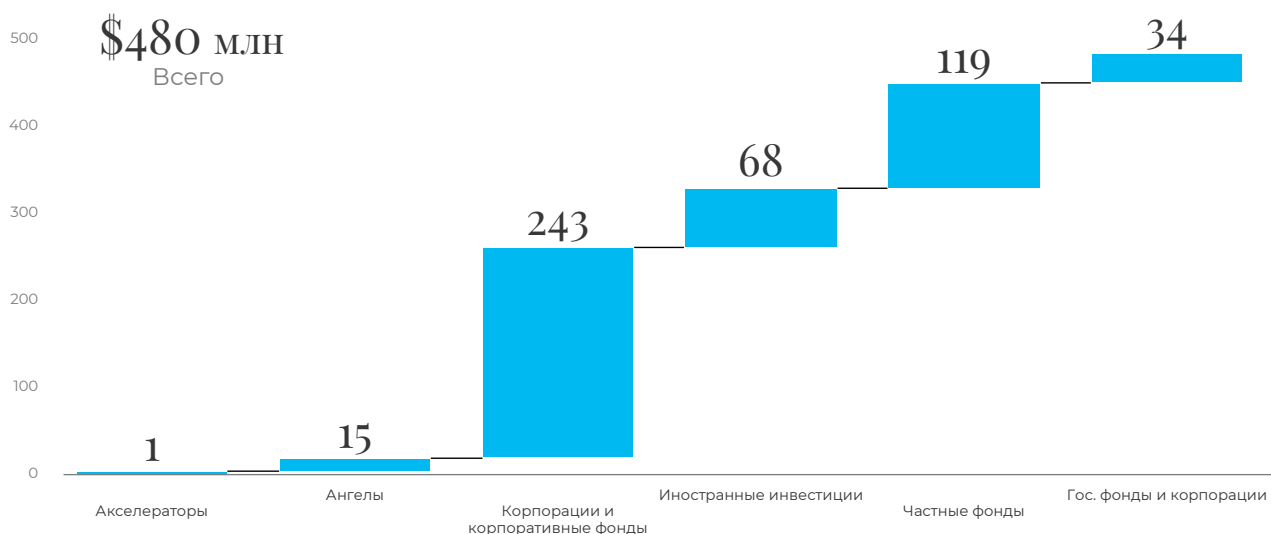
Особым интересом пользовалась сфера EdTech — во многом из-за масштабного закрытия образовательных учреждений. Всего было зафиксировано семь сделок на общую сумму \$70,5 млн. Крупнейшей сделкой в отрасли стало приобретение Mail.ru Group 25% в стартапе «Учи.ру» — образовательной платформе для изучения школьной программы в развлекательной форме. Сумма сделки составила \$47 млн и содержала небольшие взносы от «Российско-китайского инвестиционного фонда» и «Российского фонда прямых инвестиций».

Помимо «Учи.ру», Mail Group инвестировала еще в три стартапа в сфере образования: SkillFactory, Tetrica и Skillbox.

На венчурный рынок в 2020 году вернулся оператор «Мегафон», последний раз инвестировавший в 2018 году в сервис такси «Ситимобил». В 2020 году «Мегафон» дважды инвестировал в видеостриминговый сервис «Старт», вложив в общей сложности \$104,3 млн.



600 ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В B2C-СЕКТОРЕ, МЛН \$





# ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ НЕ ХОТЯТ РИСКОВАТЬ

ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ В 2020 ГОДУ СОКРАТИЛИ ИНВЕСТИЦИИ БОЛЕЕ ЧЕМ В ПОЛТОРА РАЗА ДО \$180 МЛН. ЭТО ПРОИЗОШЛО ИЗ-ЗА СОКРАЩЕНИЯ СРЕДНЕГО ЧЕКА, В ТО ВРЕМЯ КАК КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК, НАОБОРОТ, ВОЗРОСЛО — КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 27% ДО 84 ШТУК.

На второе полугодие пришлось более 70% сделок. Тогда же были заключены три крупнейшие сделки на \$83,1 млн (в 2019 году эта сумма для трех главных сделок составила \$215,5 млн).

Крупнейшей сделкой стала инвестиция \$50 млн фондами Iskra Ventures и Sapphire Ventures в онлайн-сервис для мультистриминга Restream. На втором месте — Роман Абрамович совместно с GEM Capital, вло-

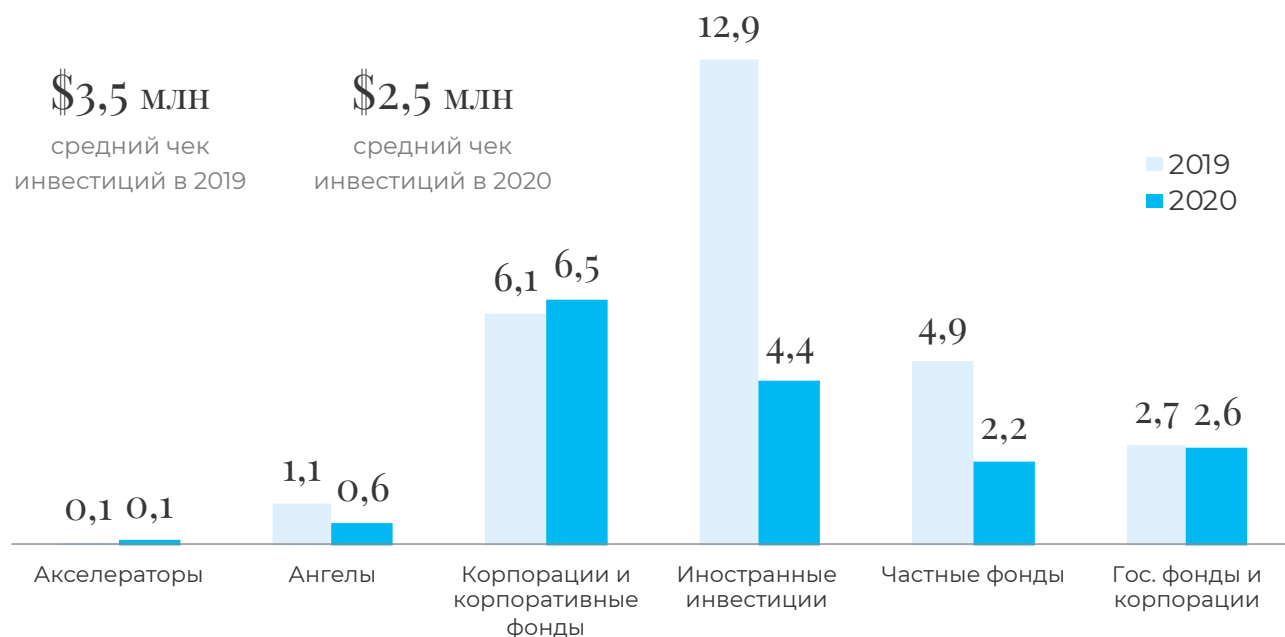
живший \$20 млн в игровой сервис 110Industries. На третьем — РФПИ с \$13,2 млн финансирования, которые получил разработчик технологий компьютерного зрения NtechLab.

Как и годом ранее, наибольшее количество сделок было совершено в сфере образования — всего одиннадцать сделок на сумму \$15,8 млн. Влияние пандемии проявилось в росте популярности сферы здравоохранения (шесть сделок на \$14,5 млн) и транспортных перевозок (также шесть сделок на \$3,3 млн).

А лидерами по объемам инвестиций стали сферы СМИ и развлечений (\$50,5 млн), IT (\$23,9 млн), а также проекты, связанные с искусственным интеллектом (\$15,3 млн).

## Частные фонды снизили средний чек инвестиций более чем на 50%

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ 2019–2020, млн \$



# УЧИМСЯ И ЛЕЧИМСЯ

## EDTECH

КАК УЖЕ УПОМИНАЛОСЬ ВЫШЕ, ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ВЫИГРАВШИХ В ПАНДЕМИЮ РЫНКОВ КАК В РОССИИ, ТАК И ВО ВСЕМ МИРЕ, СТАЛ EDTECH.

Локдауны и санитарные ограничения доказали, что физическое присутствие в учреждениях не обязательно для образовательного процесса. В общей сложности образовательные стартапы в России привлекли \$119,1 млн в рамках 36 сделок.

Судя по тому, что 79% всех сделок пришлось на компании на средней стадии развития, российский рынок EdTech находится в активной фазе своего становления.

Одной из важных тенденций 2020 года стало развитие образовательных платформ, сфокусированных на одном сегменте. Например, такие стартапы как Skyeng, SkillFactory и MEL Science фокусируются на конкретной области — иностранные языки, работа с данными и химия.

### EdTech стартапы с >1 сделками:

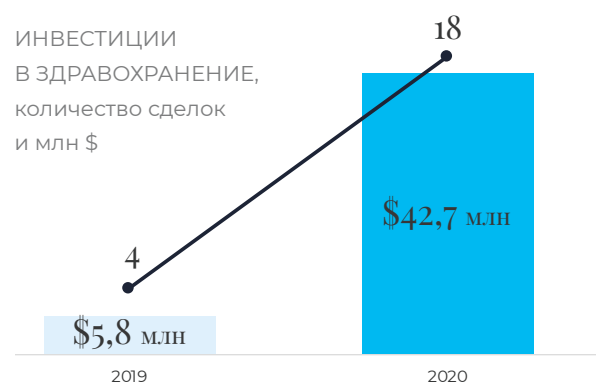
MEL Science	Novakid
<b>\$18,3 млн</b>	<b>\$5,7 млн</b>

«Тетрика»  
**\$1,81 млн**

## HEALTHCARE

ЕЩЕ ОДНОЙ ОТРАСЛЬЮ, ПОЛУЧИВШЕЙ СТИМУЛ К РАЗВИТИЮ, СТАЛО ЗДРАВООХРАНЕНИЕ. В 2020 ГОДУ ЭТОТ РЫНОК ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В СЕМЬ РАЗ

ИНВЕСТИЦИИ  
В ЗДРАВООХРАНЕНИЕ,  
количество сделок  
и млн \$



Перечислим три крупнейшие сделки. Проект «Доктор рядом» получил \$8,9 млн от VEB Ventures, страховой сервис BestDoctor привлек в течение года \$7,5 млн от нескольких инвесторов, наконец, сервис для контроля диеты Simple получил от \$5 млн. Основными инвесторами стали фонд Target Global и соучредитель сервиса Palta.

В целом, наиболее активными инвесторами в сфере медицинских технологий оказались частные и государственные фонды. Еще одна тенденция — 67% всех сделок пришлось на стартапы, разрабатывающие B2C-продукты, например, помогающие пациентам находить врачей и записываться на приемы в государственных и частных клиниках.

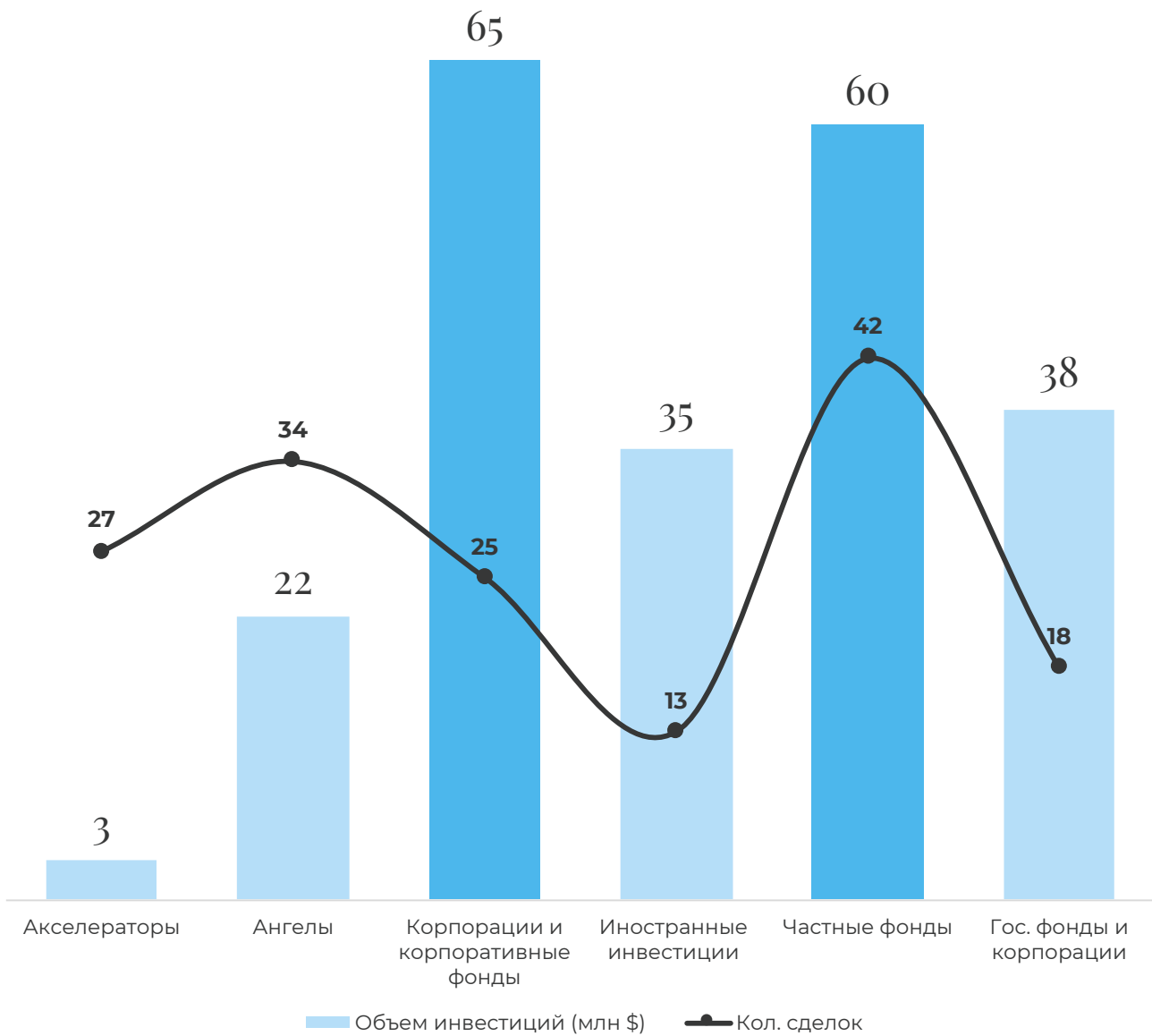
### Топ-5 сделок:

Холдинг «Доктор рядом»	BestDoctor 2 сделки	Simple
<b>\$8,9 млн</b>	<b>\$7 млн</b>	<b>\$5 млн</b>
Genotek	«НаПоПравку»	
<b>\$4 млн</b>	<b>\$2,25 млн</b>	

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ И КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК В B2B-СЕКТОРЕ В 2020

**\$233 млн**  
объем инвестиций  
в 2020

**159 сделок**  
количество сделок  
в 2020



# ЗЕЛЕНЫЙ РОСТ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК, СВЯЗАННЫЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЦИФРОВЫХ И АППАРАТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ — ОТ ПОЛИВА С ПОМОЩЬЮ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДО ПОСАДКИ СЕМЯН ДРОНАМИ, С КАЖДЫМ ГОДОМ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ИНВЕСТОРОВ.

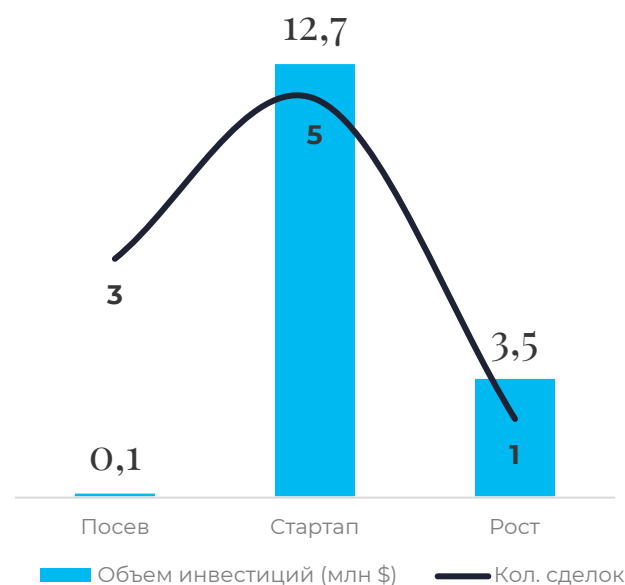
В 2020 году мы увидели в этой отрасли девять сделок на общую сумму более \$16 млн, в то время как 2018 и 2019 годы отметились всего четырьмя сделками.

Например, «Интерра» привлекла от топ-менеджера АФК «Системы» Никиты Шапкина и партнеров в общей сложности \$5 млн. Компания разрабатывает решения, которые помогают фермерам контролировать поля. Большинство клиентов — производители средств защиты растений и удобрений.

Еще одна примечательная компания — iFarm, которая в 2020 году привлекла на развитие \$4 млн (главным инвестором выступил венчурный фонд Gagarin Capital). Компания разрабатывает технологии автоматизированных вертикальных ферм для выращивания зелени, ягод и овощей в закрытых помещениях и IT-платформу iFarm Growtune для управления производством, сбыта продукции и др. Технология вертикального земледелия кажется нам одной из наиболее перспективных в российских условиях, где климат на большей части территории не позволяет выращивать продукты круглый год.

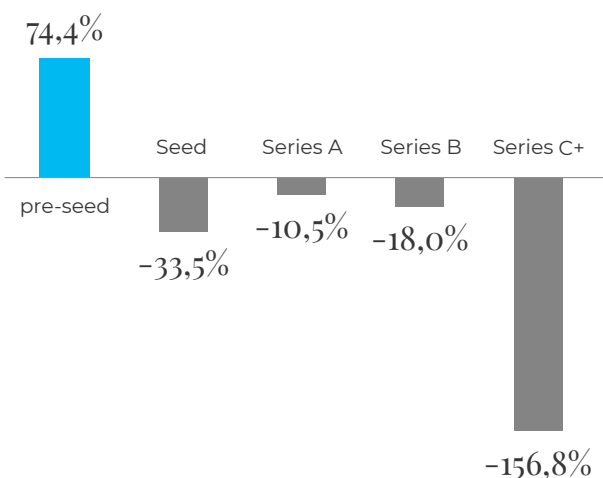
Среди других отраслевых проектов, привлечших инвестиции, — стартапы «Агросигнал» (\$3,5 млн), Fermata (\$3,7 млн), AgroClub (\$1,5 млн), «Сити Фермер» (\$1,5 млн), и GreenBar (\$110 тыс.). Мы пока не наблюдаем масштабной цифровой трансформации на российском сельскохозяйственном рынке. Вероятно, это произойдет в будущем. Инвесторам, которые сейчас инвестируют в российские AgTech-проекты, нужно быть готовыми оставаться в них от пяти до семи лет. По данным Juniper Research, к 2025 году мировой рынок AgTech вырастет с \$9 млрд до \$22,5 миллиарда.

ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, млн \$



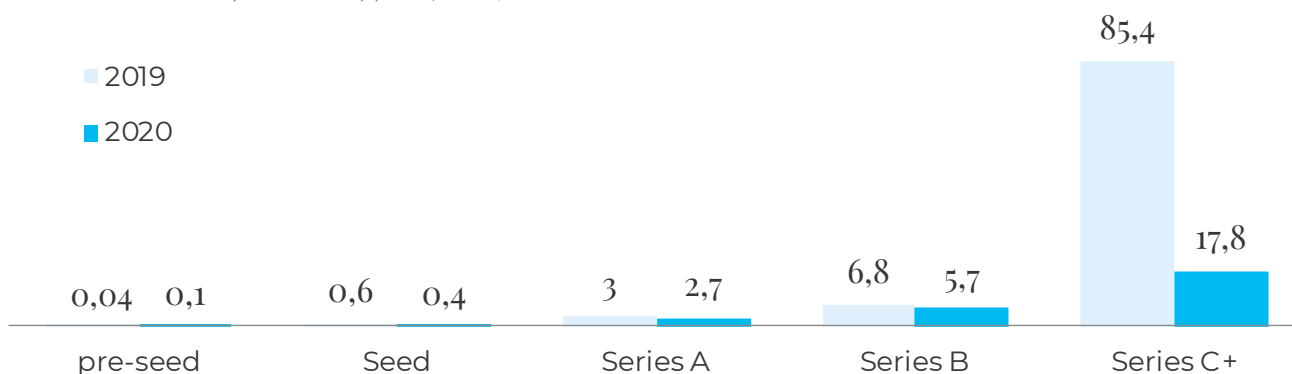
## В 2020 году средний чек упал по большинству стадий

ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ ПО СТАДИЯМ К 2019 ГОДУ, %



## В 2020 году средний чек упал по большинству стадий

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО СТАДИЯМ, млн \$



**Александр Лысковский,**  
президент, соучредитель iFarm



### « СКОРОСТЬ И МАСШТАБЫ УРБАНИЗАЦИИ ТРЕБУЮТ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОДХОДАХ К ПРОИЗВОДСТВУ ЕДЫ.

Население мегаполисов растет и вопросы обеспечения жителей городов свежей продукцией растениеводства, выращенной локально, становятся все острее. Пандемия COVID-19 и закрытые границы обнажили проблемы длинных цепочек доставки продуктов питания, связанных с высокой долей импорта (например, 80% зелени на российском рынке доставляется из других стран). Вертикальное фермерство эффективно решает эти проблемы, позволяя круглый год получать вкусные и полезные: зелень, ягоду, овощи, выращенные без применения пестицидов. Конечно, локально можно выращивать и в теплицах, но их срок окупаемости почти вдвое больше (от 8 лет), чем у вертикальных ферм. А минимальный размер начинается от трех гектаров, в то время как многоярусное производство можно разместить прямо в магазине или ресторане на сравнительно небольшой площади.

Однако быстрому развитию отрасли мешает ряд сдерживающих факторов. В их числе, например, высокие первоначальные затраты на запуск вер-

тикальной фермы и большие затраты на электроэнергию без возможности компенсации какой-либо их части. Было бы правильно распространить статус сельхозпроизводителя на сити-фермеров и адаптировать господдержку сельскохозяйственного производства под урбанизированное выращивание съедобных растений. Кроме прочего, есть сложности в установке вертикальных ферм на крышах и в подвалах жилых домов — из-за отсутствия нормативных документов, регулирующих их строительство и эксплуатацию.

Еще один значимый фактор — недостаток квалифицированных кадров в сфере современных агротехнологий. Поэтому мы активно участвуем в образовательных проектах университетов и школ, а также создаем собственные программы. Одним из проектов 2020 года, сделанных в iFarm, стала ферма-конструктор для обучения юных инженеров и агрономов основам гидропоники, химии, биологии, программированию, конструированию, принципам работы гидравлических насосов.



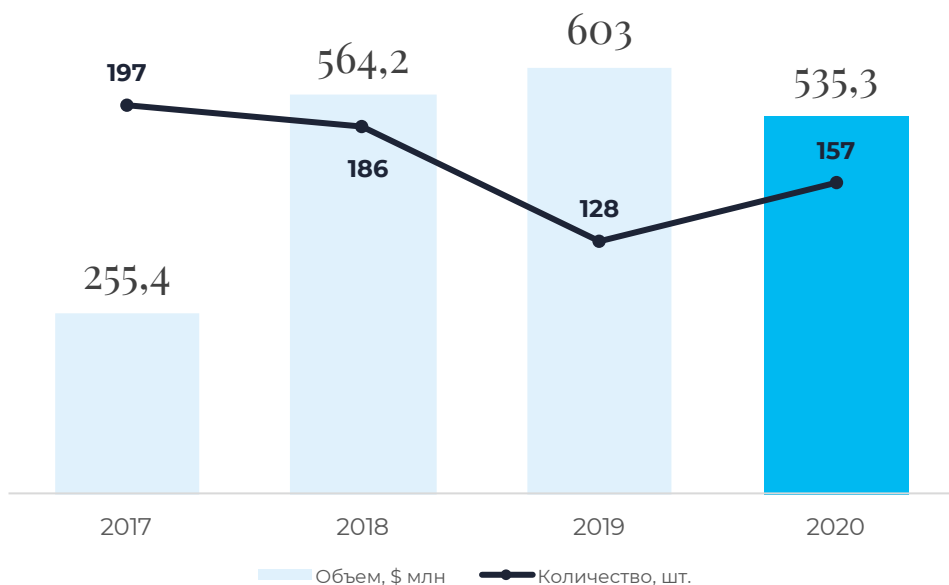
# ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ 2020



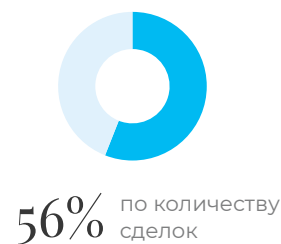
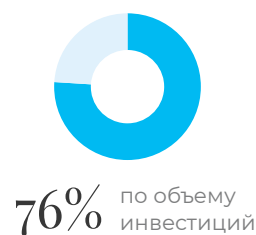
АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
ГОРОДА  
МОСКВЫ

Подготовлено Агентством инноваций Москвы в рамках проекта «Венчурный дэшборд Москвы»

ОБЪЕМ И КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК В МОСКВЕ

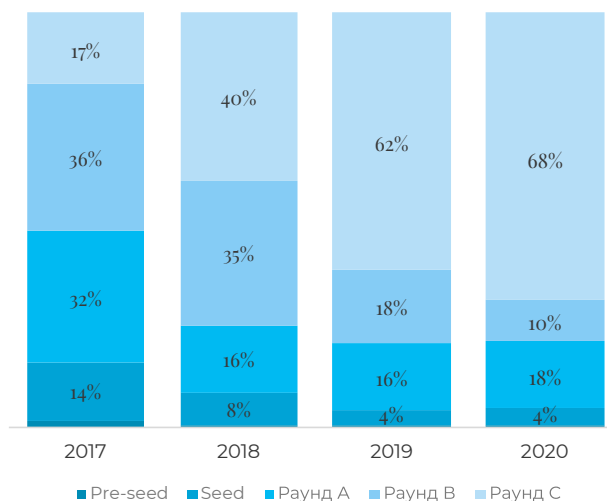


ДОЛЯ МОСКВЫ В РОССИИ



В 2020 ГОДУ ОБЪЕМ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В МОСКВЕ СНИЗИЛСЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПАНДЕМИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА, ХОТЯ НЕ ТАК СИЛЬНО, КАК В РОССИИ В ЦЕЛОМ, СОСТАВИВ \$535,3 МЛН. БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ, ПОПРЕЖНЕМУ, ПРИХОДИТСЯ НА СДЕЛКИ ПОЗДНИХ РАУНДОВ.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ ПО РАУНДАМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ



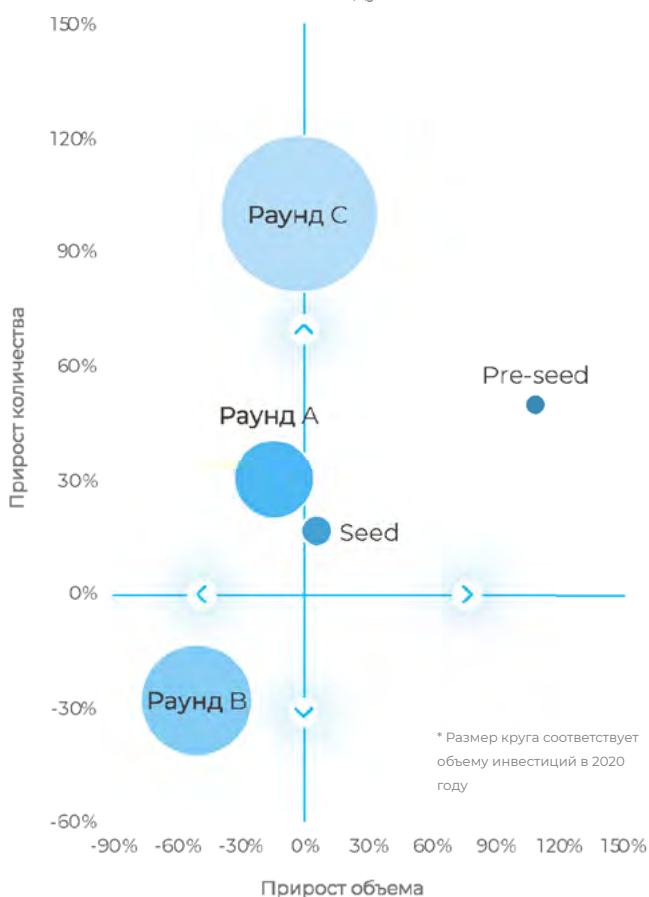
\* Учитываются только публичные сделки.

# РОСТ ОБЪЕМА И КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК РАННИХ РАУНДОВ

Впервые за три года значительно выросли Pre-seed инвестиции — на 121% по объему и 61% по количеству. Объемы Seed-сделок растут, но менее значительно — на 3%, а количество — на 13%. Напротив, объемы инвестиций раундов А, В и С упали на 14%, 51% и 3% соответственно по сравнению с 2019 годом.

Во многом увеличение количества и объема сделок на предпосевной и посевной стадиях связано с ростом активности бизнес-ангелов: в 2020 году было совершено на 33% больше сделок с их участием, чем в 2019 году.

ТЕМПЫ ПРИРОСТА ОБЪЕМА И КОЛИЧЕСТВА ИНВЕСТИЦИЙ ПО РАУНДАМ В 2020 ГОДУ, % к 2019 году



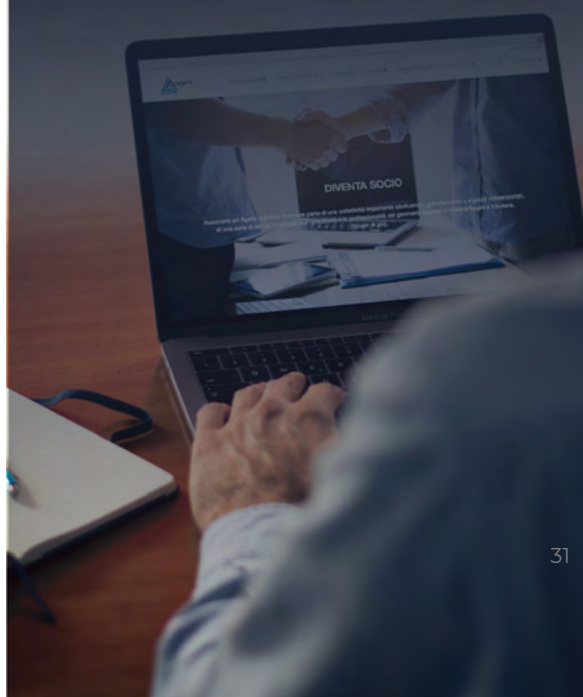
АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
ГОРОДА  
МОСКВЫ

## 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.

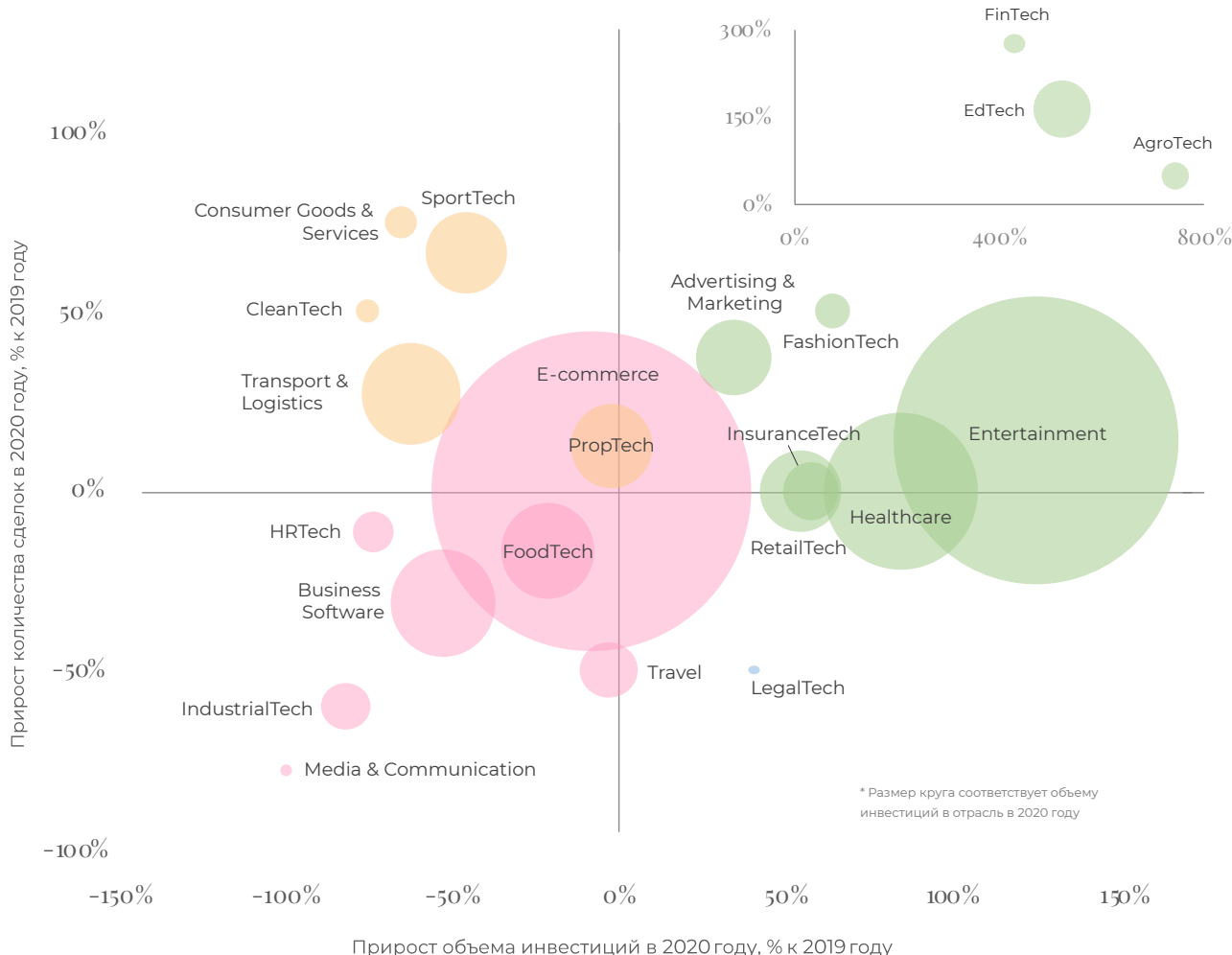
Мы открыты к сотрудничеству! Если вы хотите поделиться информацией о сделке, реализовать совместный проект или у вас есть предложения по развитию платформы, напишите нам!

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



# FINTECH И EDTECH — НАИБОЛЕЕ ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ 2020 ГОДА

СТРУКТУРА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПО РЫНОЧНЫМ НИШАМ



**Высокая инвестиционная привлекательность.**  
 Количество сделок   
 Объем инвестиций

К отраслям этой группы, особенно к 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.**  
 Количество сделок   
 Объем инвестиций

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.**  
 Количество сделок   
 Объем инвестиций

При том, что общий объем инвестиций в эту группу значителен (37% от всех московских сделок 2020 г.), интерес инвесторов очевидно снизился.



## EDTECH

**+608%**

увеличение объема инвестиций в 2020 году относительно 2019 года

**+164%**

увеличение числа сделок в 2020 году относительно 2019 года



### ФОКУСЫ ИНТЕРЕСА

**Образовательные продукты для школьников** (78% от общего объема инвестиций в EdTech, при этом 49% — инвестиции в Учи.ру). Скорее всего, это связано с критической ситуацией, в которой оказалось школьное образование в период самоизоляции. Недовольство родителей и учителей демонстрирует высокую потребность в эффективных инструментах.

**Сервисы для учителей**, направленные на создание интерактивных учебных материалов и управление учебным процессом (28% от общего объема инвестиций в EdTech).

**Сервисы дополнительного профессионального образования**, спрос на которые растет в связи с ростом потребительского запроса на быстрое развитие новых компетенций под влиянием сокращения рабочих мест в ряде отраслей и перехода на дистанционные форматы работы.



## FINTECH

**+431%**

увеличение объема инвестиций в 2020 году относительно 2019 года

**+275%**

увеличение числа сделок в 2020 году относительно 2019 года



### ФОКУСЫ ИНТЕРЕСА

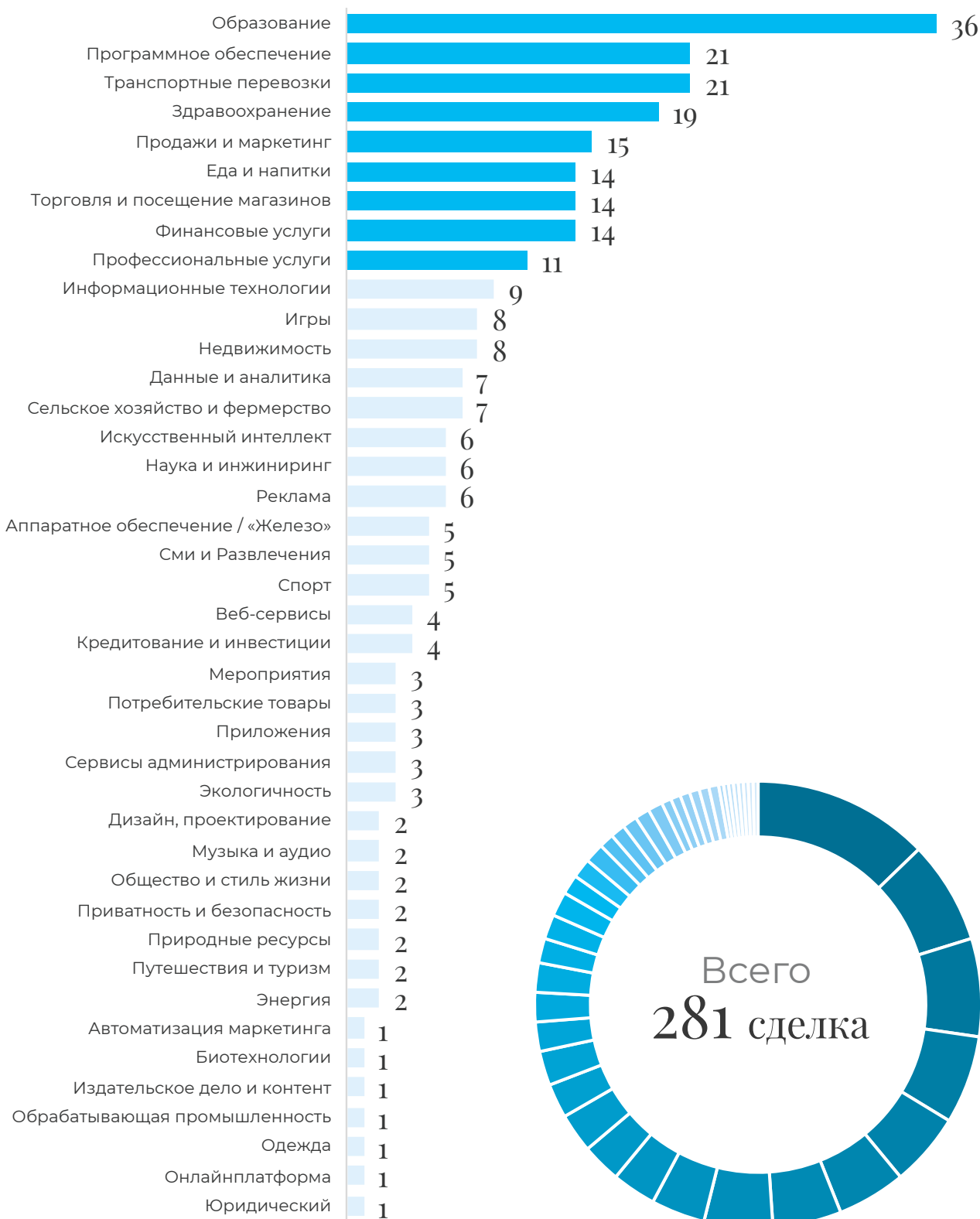
**Решения для кредитования и работы с кредитными задолженностями** как для финансовых организаций (оценка потенциальных заемщиков), так и для отдельных людей (сервис для поиска и получения кредита) (лидерство по объему инвестиций в FinTech — 48%).

**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.

## КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ОТРАСЛЯМ В 2020

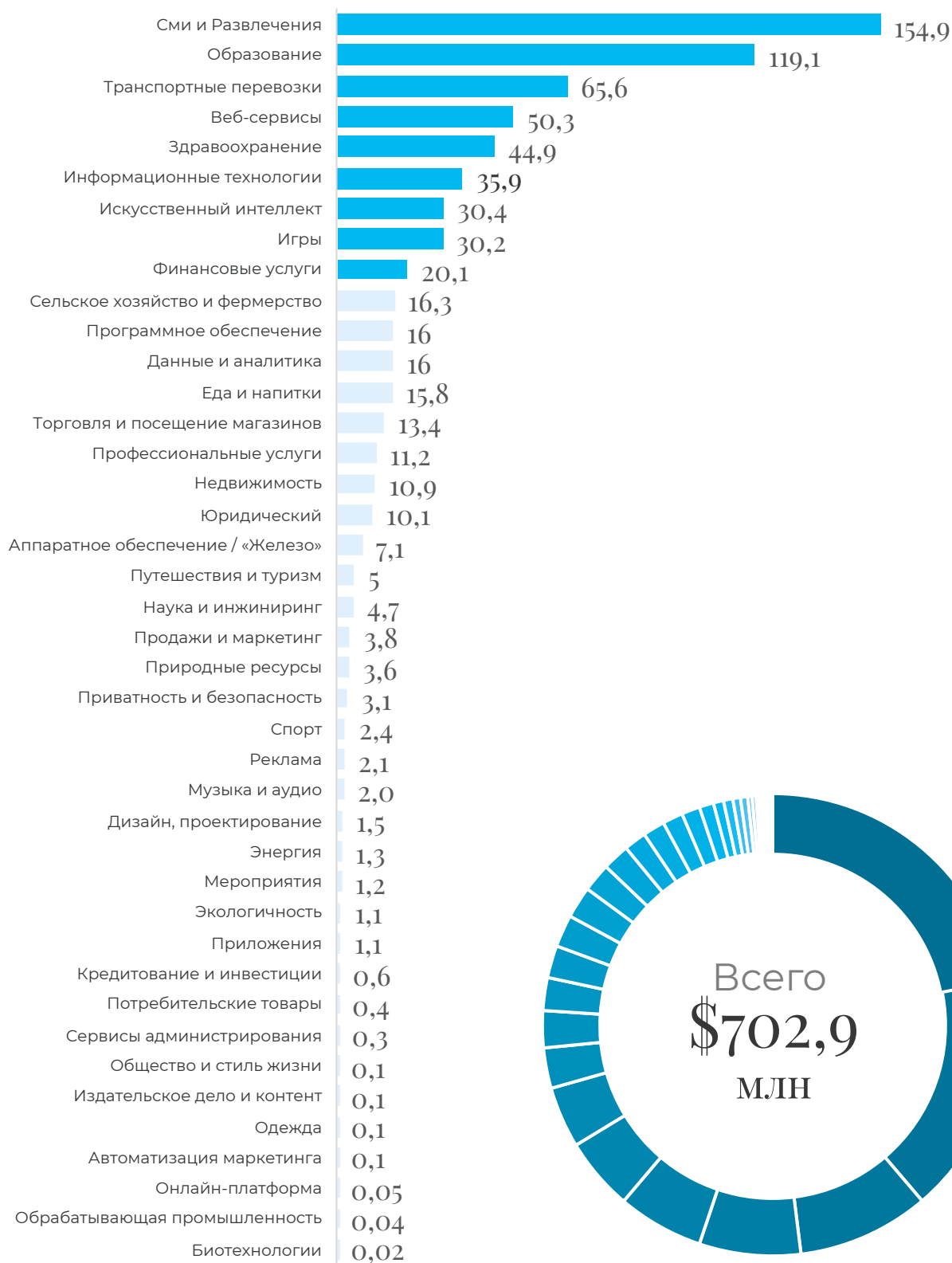
Шт.





# ИНВЕСТИЦИИ ПО ОТРАСЛЯМ В 2020

В млн \$



## КРУПНЕЙШИЕ «ВЫХОДЫ» 2020

Дата	Компания	Инвестор	Сумма (млн \$)	Категория
ноябрь	Ozon	IPO	1200	Торговля и посещение магазинов
сентябрь	Звук	Сбер	300	Музыка и аудио
июнь	2ГИС	Сбер	151	Картографические сервисы
октябрь	Сравни.ру	Baring Vostok, Goldman Sachs	70	Торговля и посещение магазинов
ноябрь	Zarplata.ru	HeadHunter	47	Веб-сервисы

## ВСЕ «ВЫХОДЫ» 2020

Дата	Компания	Инвестор	Сумма (млн \$)	Категория
ноябрь	Ozon	IPO NASDAQ	1200	Торговля и посещение магазинов
сентябрь	Звук	Сбер	300	Музыка и аудио
июнь	2ГИС	Сбер	151,4	Картографические сервисы
октябрь	Сравни.ру	Baring Vostok, Goldman Sachs	70	Торговля и посещение магазинов
ноябрь	Zarplata.ru	HeadHunter	46,9	Веб-сервисы
май	Ecwid	Morgan Stanley Expansion Capital, PeakSpan Capital	42	Торговля и посещение магазинов
декабрь	Rutube	Газпром-медиа	33,6*	СМИ и Развлечения
июль	Рамблер	Сбер	27,4	СМИ и Развлечения
октябрь	PMT	FerrotecEuropeGmbH	20*	Аппаратное обеспечение / «Железо»
октябрь	K50	Яндекс	15*	Реклама
сентябрь	Кухня на районе	O2O холдинг	12,42	Еда и напитки
сентябрь	banki.ru	Эльбрус Капитал	10	СМИ и Развлечения
июль	«Новые облачные технологии»	Лаборатория Касперского	7,5	Сервисы администрирования
май	Айвикс	Ovoca Bio PLC	5	Здравоохранение
февраль	CardsMobile	Виафокус Лимитед	4	Приложения
февраль	Sumsub	Крупный ИТ-холдинг	2,5	Программное обеспечение
декабрь	Я Молодец	Газпром-медиа	2*	Программное обеспечение
апрель	Qplatform	SBI Holdings	2	Технологии для финансов
сентябрь	Elementaree	Максим Басов	1	Еда и напитки
август	yRisk	Биомединвест	0,446*	Биотехнологии
ноябрь	Genetico	ООО «АйсГен-2»	Н.Д.	Здравоохранение
н.д.	н.д.	Winno/NUMA Invest	Н.Д.	н.д.

\* по оценке Dsight

# КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ 2020

БЕЗ «ВЫХОДОВ»

Дата	Компания	Инвестор	Сумма (млн \$)	Категория
февраль	Start	МегаФон	73	СМИ и Развлечения
апрель	Miro	Iconiq Capital	50	Веб-сервисы
сентябрь	Restream	Iskra Ventures, Sapphire Ventures	50	СМИ и Развлечения
декабрь	Учи.ру	Mail.ru Group, РФПИ, Российско-китайский инвестиционный фонд	47	Образование
октябрь	Start	Мегафон	31	СМИ и Развлечения
февраль	Самокат	Сбер, Mail.ru	30,5*	Транспортные перевозки
январь	MEL Science	Российско-китайский венчурный фонд, Mubadala Investment Company, Channel 4 Ventures	14	Образование
декабрь	ГК "Цифра"	VEB Ventures	14	Искусственный интеллект
сентябрь	NtechLab	РФПИ	13,2	Искусственный интеллект
январь	Arenza	АФК "Система", Розанов Всеволод, Арсеньев Сергей, Дзененко Олег, Линик Ярослав	12*	Финансовые услуги
июль	Mobalytics	Almaz Capital	11,5	Игры
н.д.	н.д.	н.д.	10,1	Профессиональные услуги
август	T10Industries	GEM Capital, Роман Абрамович, Сергей Корнихин	10	Информационные технологии
январь	Just AI	МТС, Совкомбанк	9	Информационные технологии
май	Холдинг «Доктор рядом»	VEB Ventures	8,9	Здравоохранение
июль	SkillFacotry	Mail.ru Group	8,5	Образование
декабрь	GigAnt	Avito	6,8	Профессиональные услуги
декабрь	Deliver	VEB Ventures	6,8	Транспортные перевозки
н.д.	н.д.	н.д.	6,7	Транспортные перевозки
сентябрь	Cube Dev (ранее - Statsbot)	Bain Capital Ventures, Slack Fund, Betaworks, Eniac Ventures, Innovation Endeavors, Uncorrelated Ventures, Overtime vc	6,2	Программное обеспечение
сентябрь	Sum&Substance	MetaQuotes, Илья Перекопский	6	Данные и аналитика
январь	Cyber Legacy	Freedom International Group	5,5	Игры

\* по оценке Dsight





**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
РЫНОК  
ОТ CRUNCHBASE**

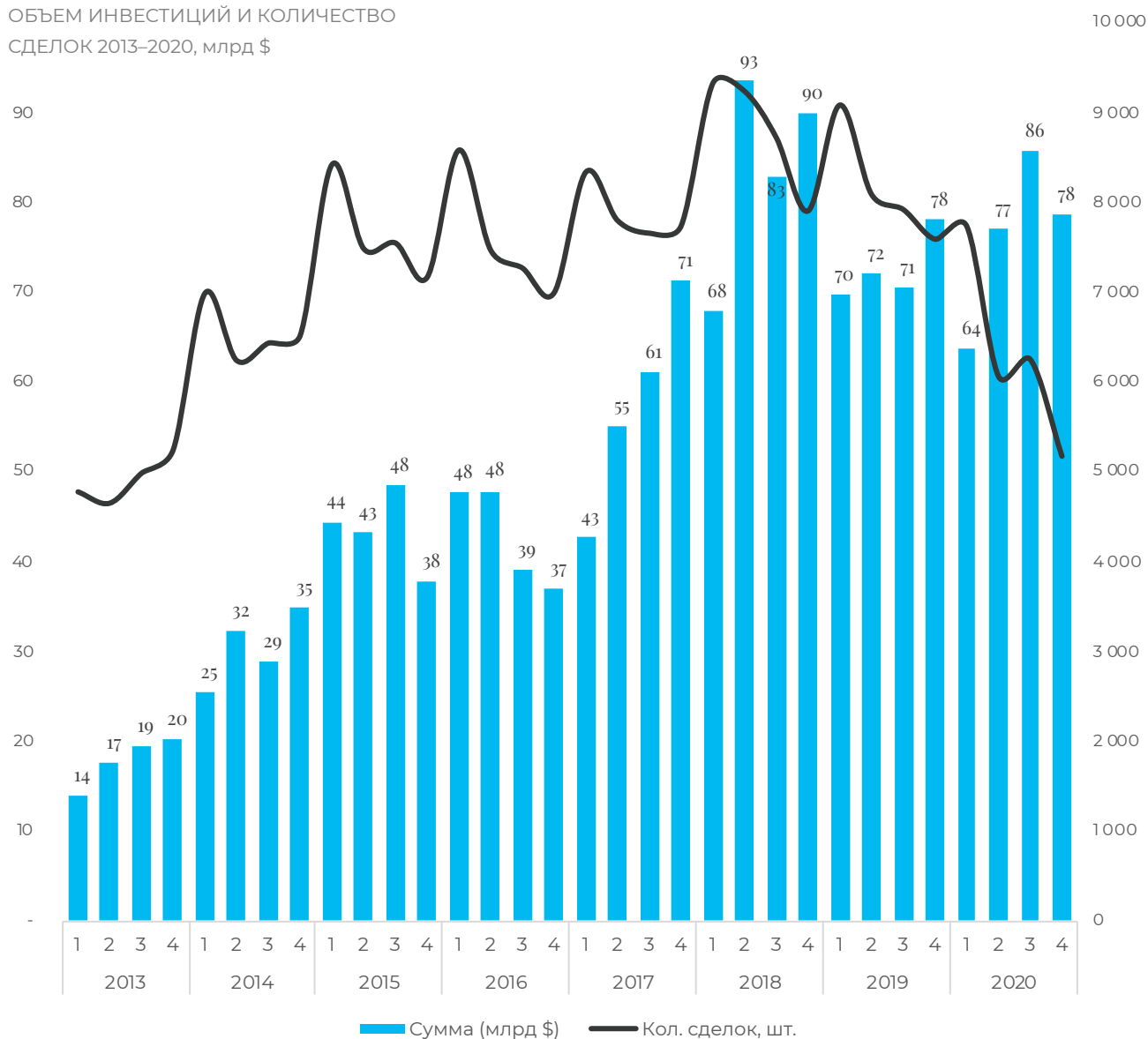


# О МИРОВОМ РЫНКЕ

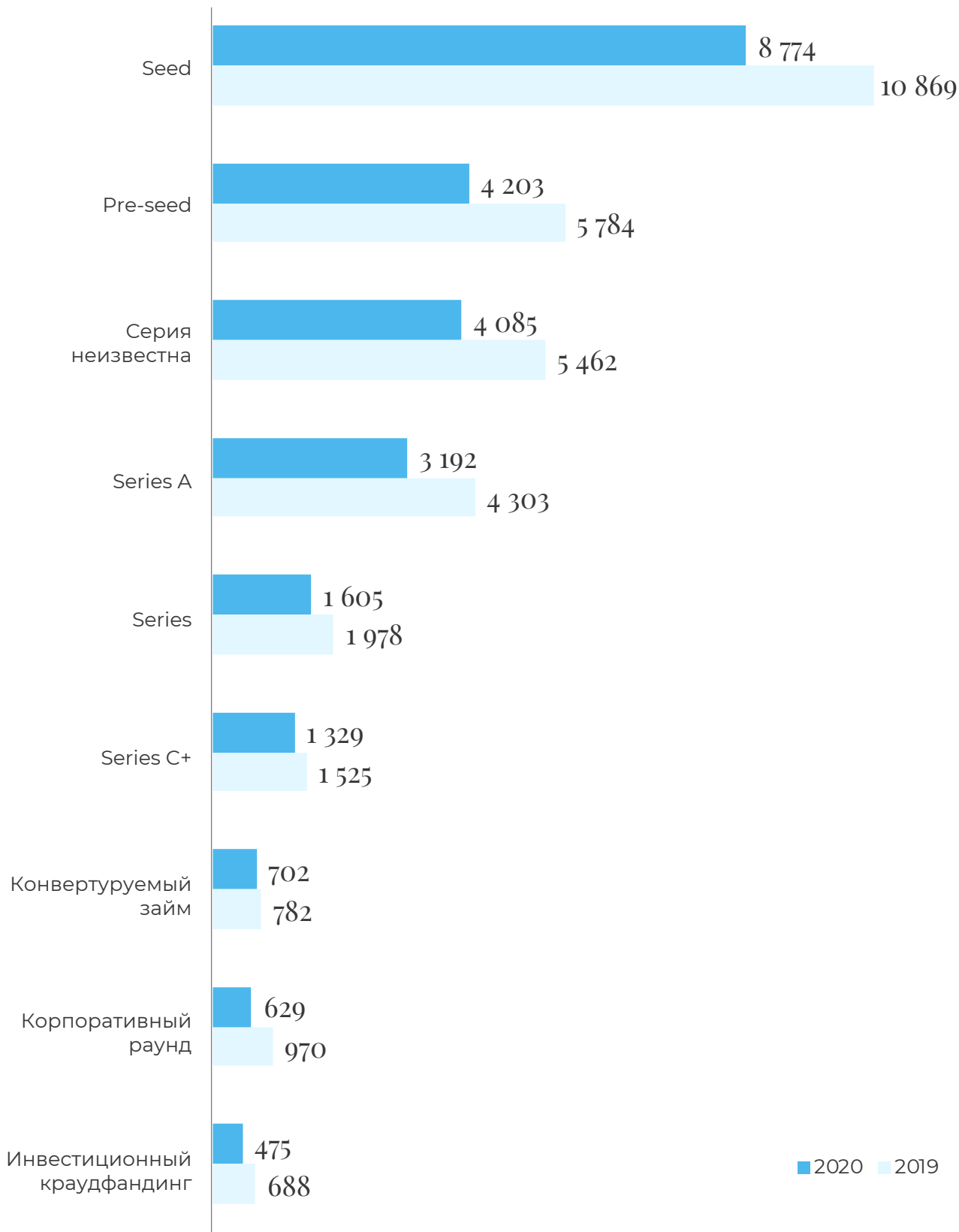
МИРОВОЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД. КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ЗА 2020 ГОД ПРИБЛИЗИЛОСЬ К ИСТОРИЧЕСКОМУ МИНИМУМУ 2013 ГОДА, КОГДА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВИЛ 19 615 ШТУК.

Объемы сделок почти достигли уровня 2018 года и превысили объем 2019 года на 5% с \$290 млрд до \$304 млрд. Снижение сделок можно объяснить несколькими факторами: пандемия Covid-19, а также более тщательный отбор проектов самими инвесторами. Спад в количестве сделок замечен на всех раундах. Самые значимые падения демонстрируют сделки на Pre-Seed и Seed стадиях.

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ И КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК 2013–2020, млрд \$

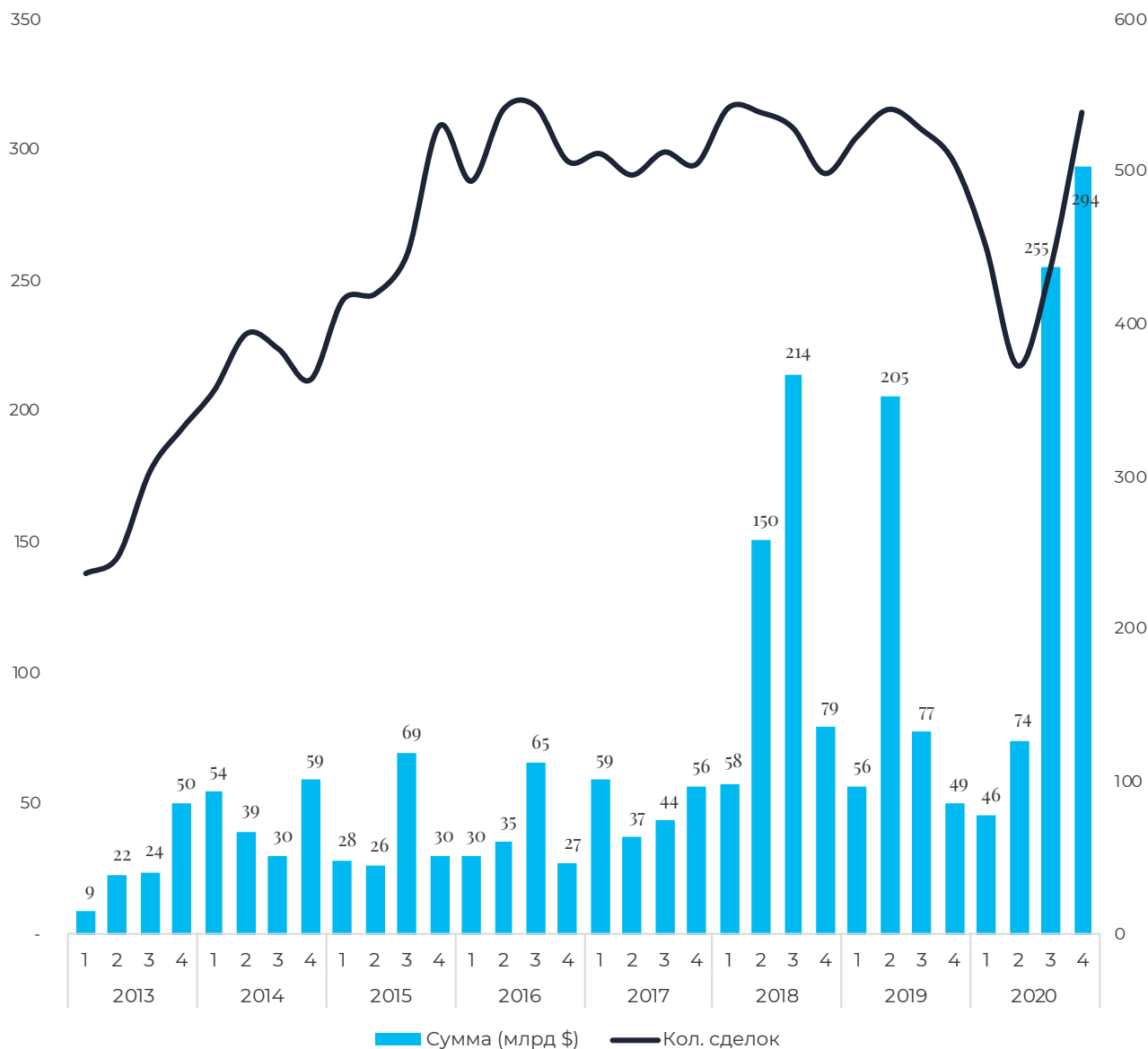


КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО РАУНДАМ, шт.





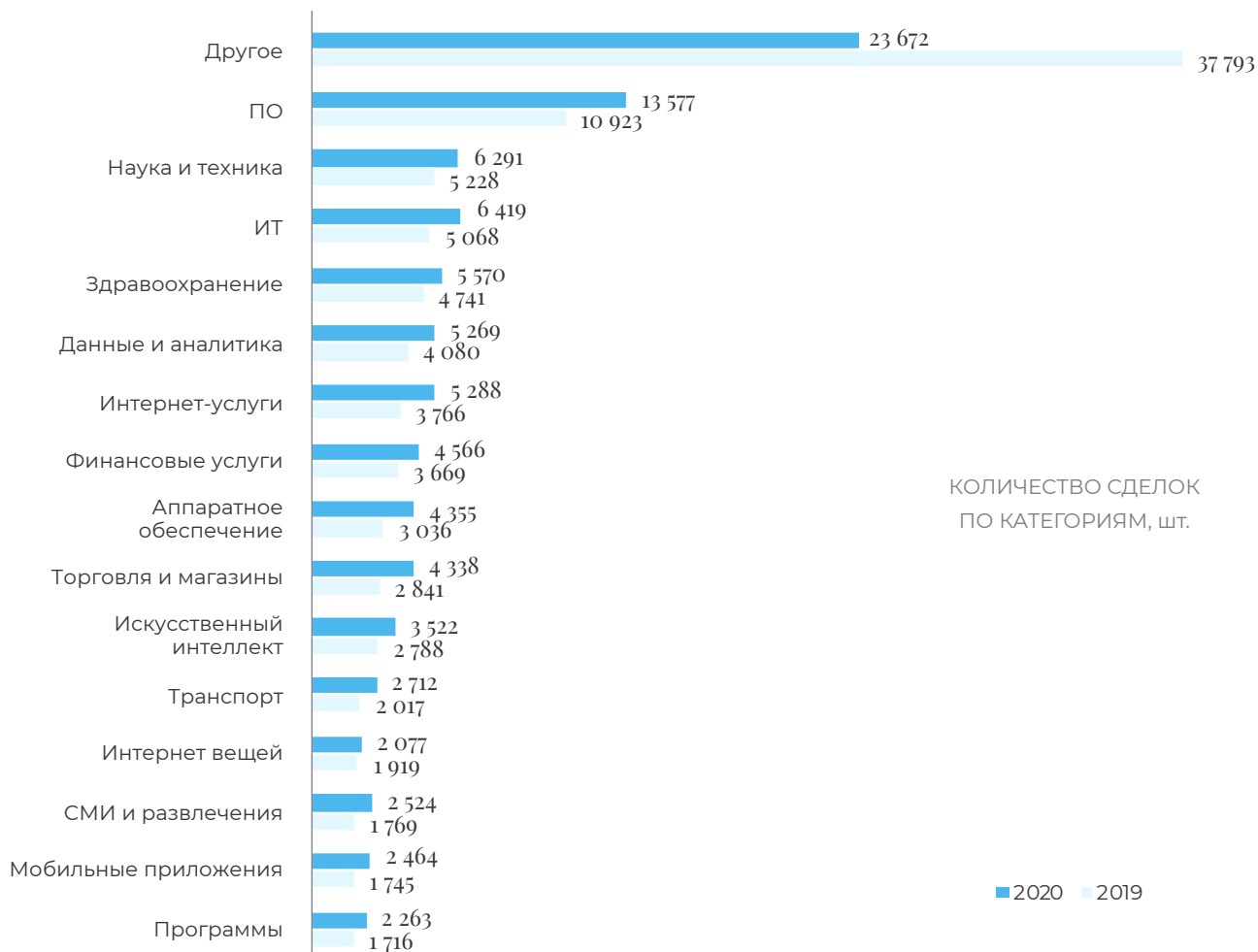
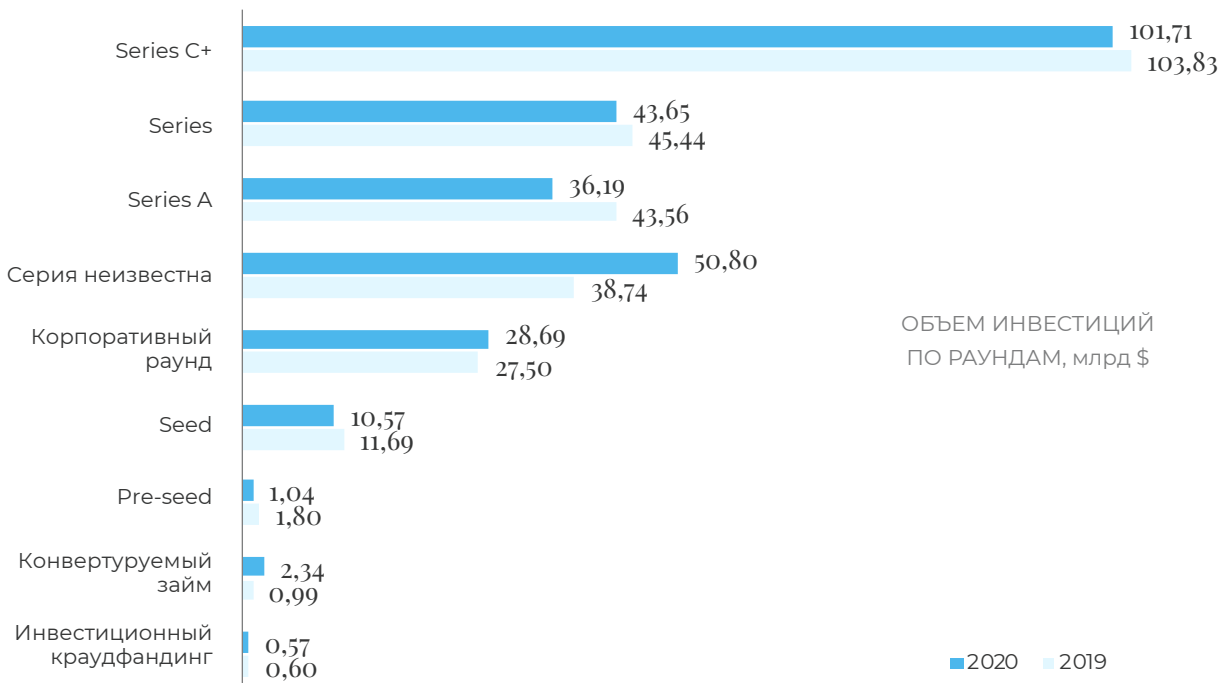
## ОБЪЕМ И КОЛИЧЕСТВО «ВЫХОДОВ»



Инверсный тренд замечен в экзитах. 2020 год стал рекордным по объему: \$668,4 млрд, за 1 795 экзитов. Наиболее значительный рост был замечен в третьем и четвертом квартале, когда объем экзитов вырос в полтора раза по сравнению с первым и вторым кварталами.

Максимальное количество сделок по привлечению финансирования в 2020 году зафиксировано среди компаний на стадии Seed — 8 774 против 10 869 в 2019-ом. На втором месте — стадия pre-Seed (4 204 сделок против 5 784).

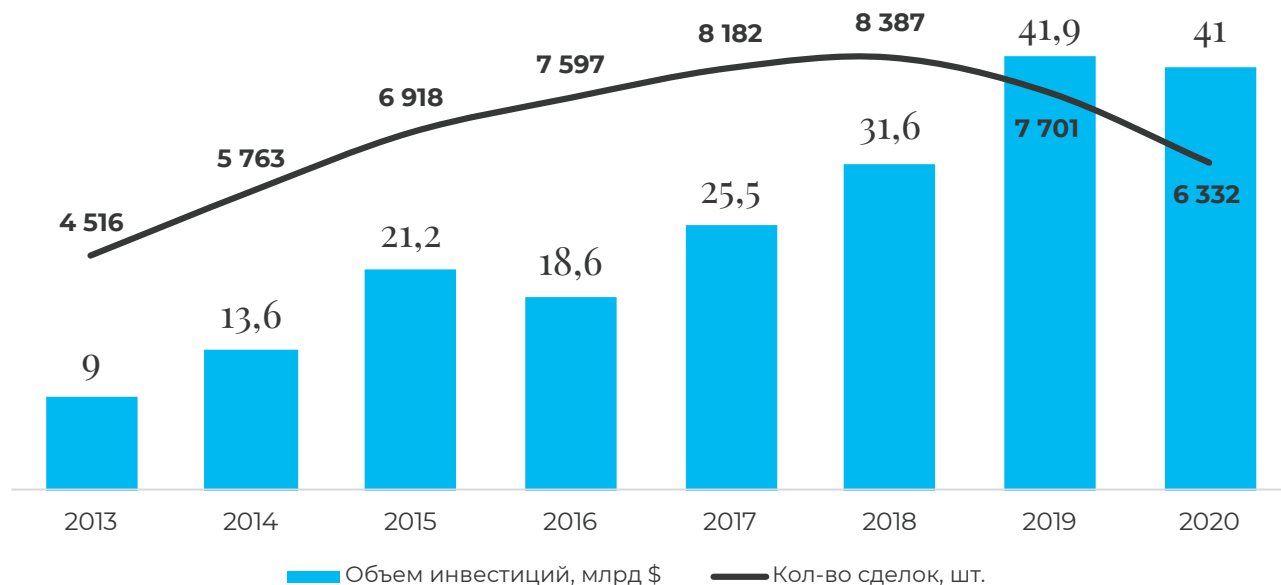
Как упоминалось ранее, 2020 год стал рекордным для IPO, частично благодаря использованию эмитентами SPAC. Среди самых значимых экзитов можно отметить размещение акций компаний Airbnb (привлекла около \$3,5 млрд), DoorDash (\$3,37 млрд), и Palantir (\$0,5 млрд), Snowflake (\$3,4 млрд).



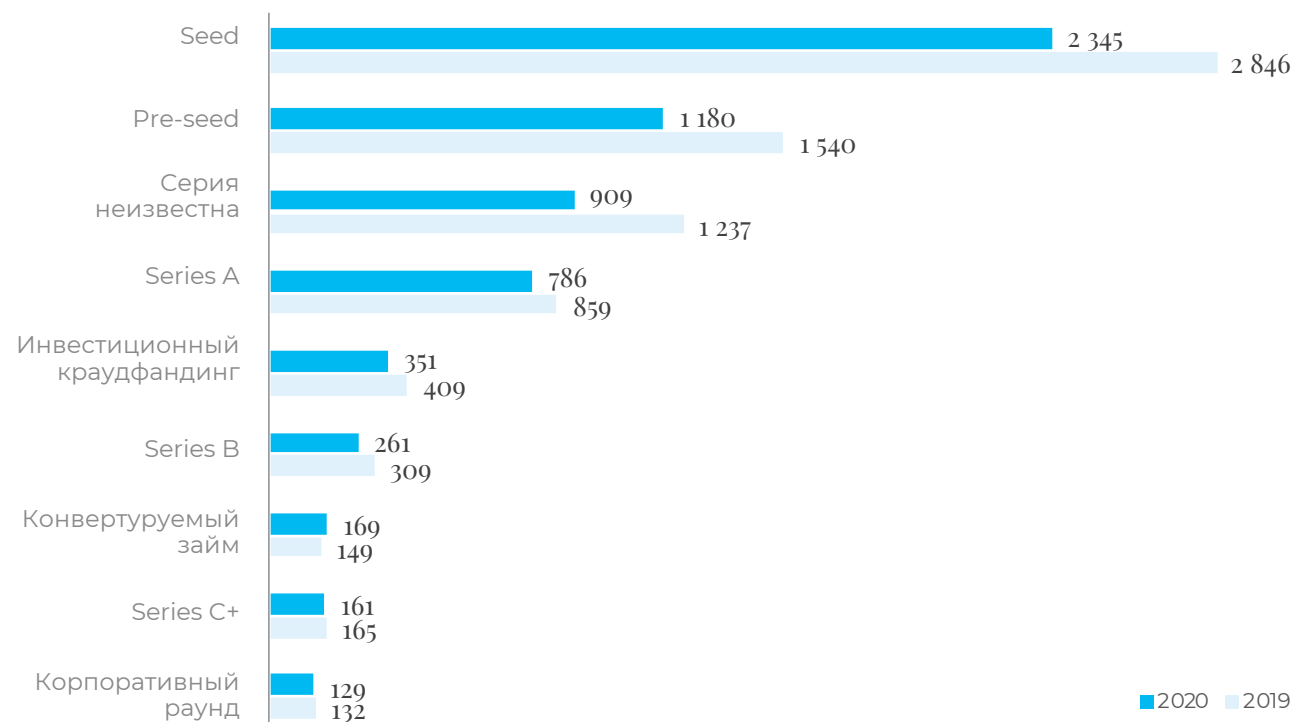
ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ, млрд \$

Наука и техника	Данные и аналитика	Транспорт	ИИ	Продукты питания
	\$41,9 млрд	\$41,3 млрд	\$28,5 млрд	\$21,4 млрд
\$80,7 млрд	Финансовые услуги	Интернет вещей	Торговля и магазины	Мобильные технологии
				\$25,6 млрд
Здравоохранение	\$42,9 млрд	\$41,9 млрд	\$34,9 млрд	Программы
				\$33,9 млрд
\$64,5 млрд	Информационные технологии	Интернет-услуги	Аппаратное обеспечение	
	\$54,56 млрд	\$53,23 млрд	\$44,2 млрд	
ПО	Другое			
\$124,35 млрд	\$224,2 млрд			

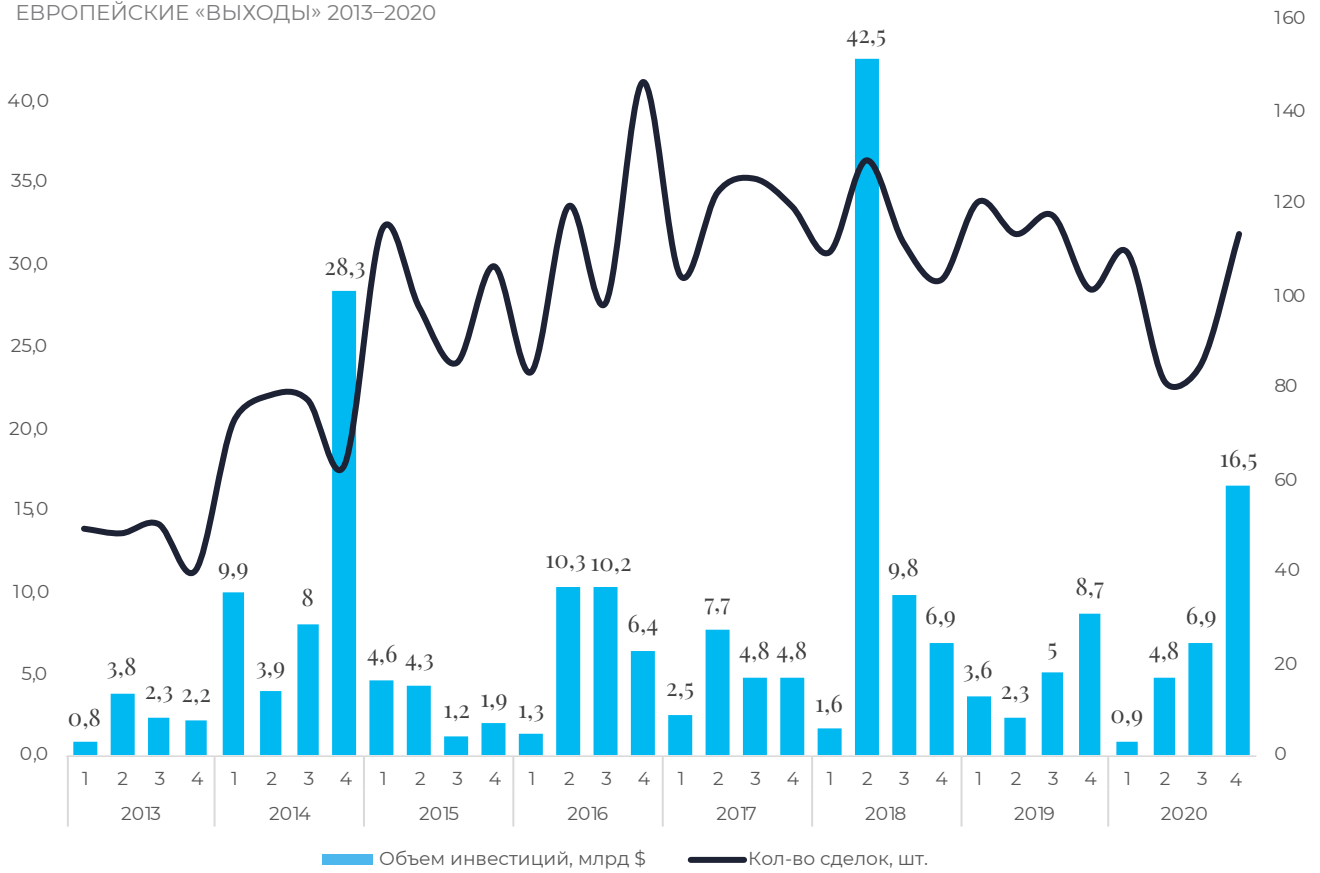
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ЕВРОПЕ 2013–2020



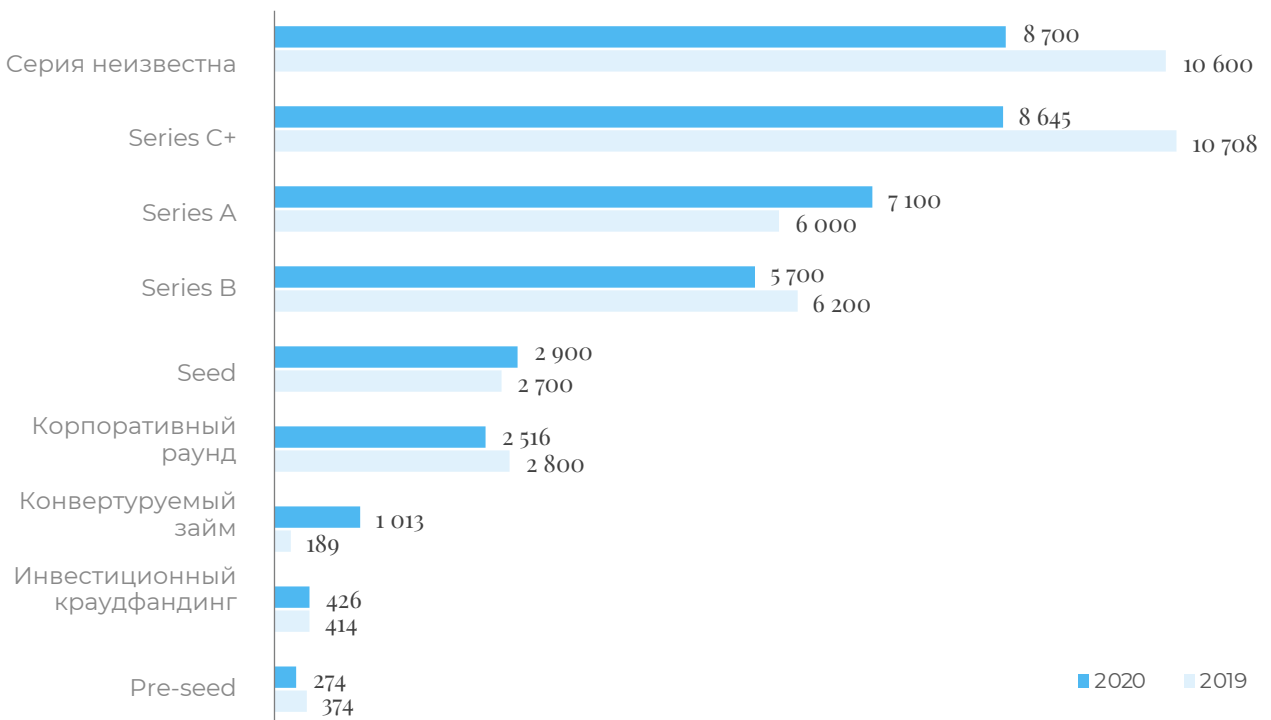
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО РАУНДАМ, шт.



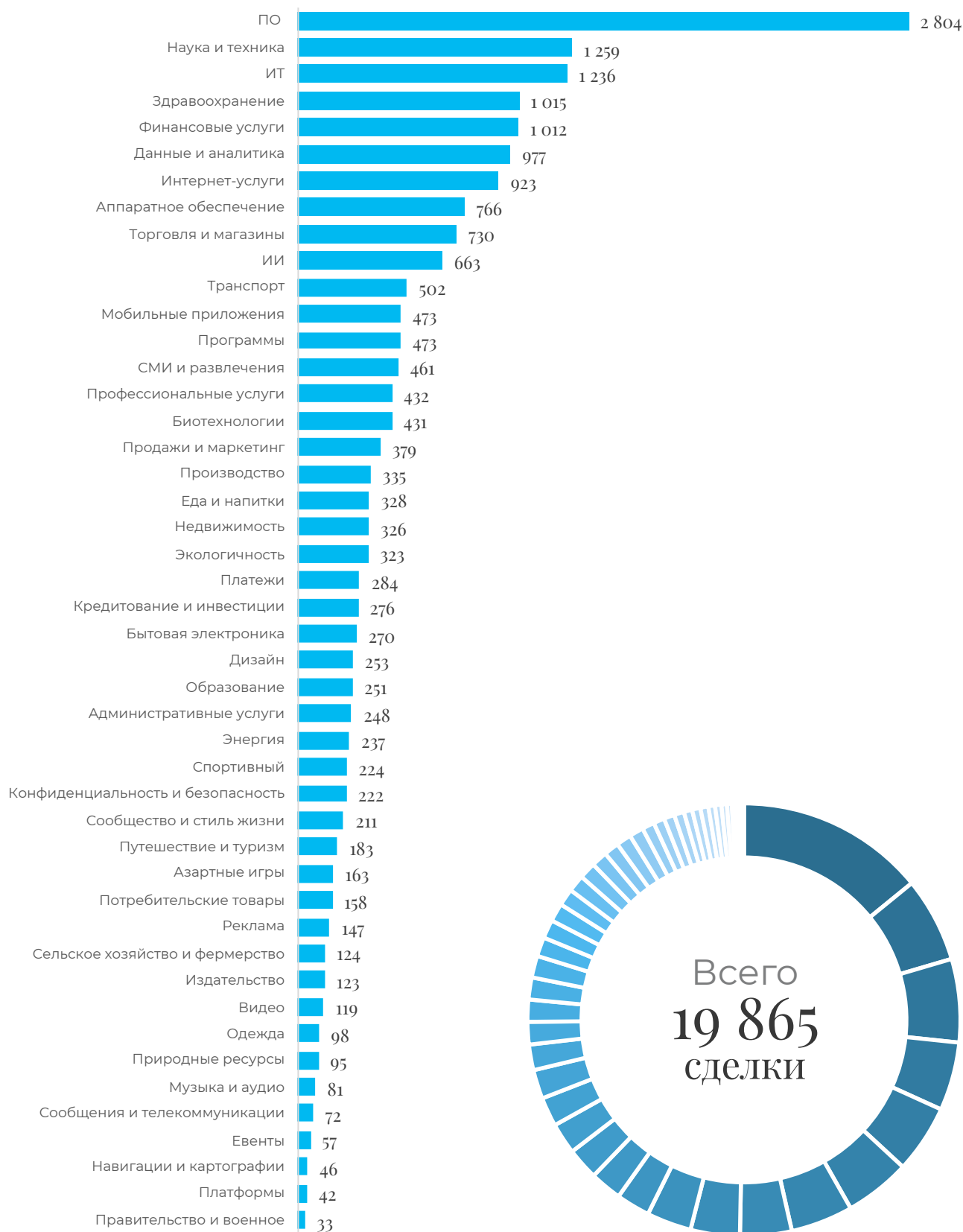
ЕВРОПЕЙСКИЕ «ВЫХОДЫ» 2013-2020



ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО РАУНДАМ, млн \$



## КОЛИЧЕСТВО ЕВРОПЕЙСКИХ СДЕЛОК ПО ОТРАСЛЯМ



# науран

Национальная ассоциация участников рынка  
альтернативных инвестиций

Национальная ассоциация участников рынка альтернативных инвестиций призвана способствовать продвижению рынка долгосрочного капитала в России. Мы активно взаимодействуем с финансовыми регуляторами, СМИ и общественными организациями для повышения осведомленности о различных классах альтернативных инвестиций как инструменте создания акционерной стоимости в компании и для развития рынков капитала в нашей стране.

В сфере наших интересов прямые и венчурные инвестиции, недвижимость и инфраструктура, хедж-фонды и социальные инвестиции.

Нас поддерживают ведущие инвестиционные фонды, аудиторские и юридические компании, зарубежные СРО и другие представители финансового рынка, являющиеся нашими членами и партнерами. НАУРАН является частью EMPEA Industry Partner Network и активно поддерживает деятельность Института современного арбитража.

Основными направлениями деятельности Ассоциации являются:

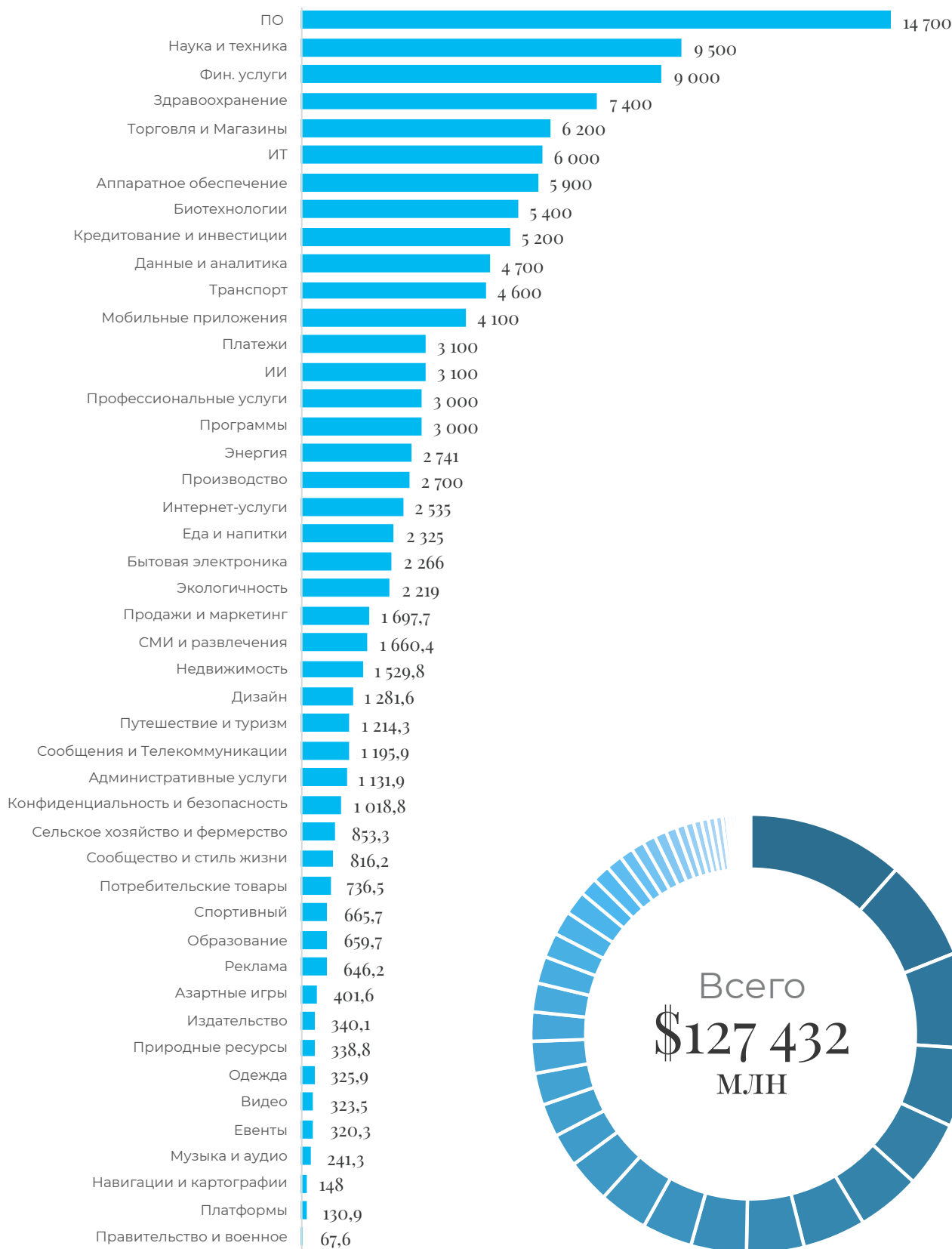
- развитие профильного образования, формирование системы аттестации специалистов в сфере альтернативных инвестиций и осуществление на постоянной основе исследований рынка долгосрочного капитала
- проведение различных отраслевых мероприятий в России и за рубежом
- продвижение законодательных инициатив, направленных на формирование более благоприятного инвестиционного климата.

Более подробно о НАУРАН Вы можете узнать на нашем сайте

[www.naima-russia.org](http://www.naima-russia.org)



## ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ, млн \$



# МЕТОДОЛОГИЯ

В НАСТОЯЩЕМ ИССЛЕДОВАНИИ МЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ МЕТОДОЛОГИЮ, ПОДГОТОВЛЕННУЮ ПРИ УЧАСТИИ ИГРОКОВ РЫНКА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИИ.

Под венчурными инвестициями понимаются инвестиции на сумму до 100 миллионов долларов (по средневзвешенному курсу ЦБ для рублевых сделок, действующему в рассматриваемый период времени) 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.

---

## ИНВЕСТОРОВ МЫ РАЗДЕЛИЛИ НА ШЕСТЬ ГРУПП:

**1. Частные фонды.** Юридические лица, зарегистрированные в российской или зарубежной 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).

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

**3. Бизнес-ангелы, частные инвесторы.** Физические лица), приобретающие часть акционерного/уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиции.

**4. 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.

**5. Государственные фонды и корпорации.** Непубличные хозяйственные общества и управляющие компании с российским юридическим лицом, мажоритарным владельцем такой организации является Правительство России и/или государственные учреждения.

**6. Иностранные инвесторы.** Частные инвесторы, компании, фонды, у которых юридическое лицо, штаб-квартира, основная команда находятся вне пределов России, также региональный фокус ориентирован на иностранные непубличные компании.

---

При оценке объема и динамики российского рынка венчурных инвестиций учитывались только венчурные инвестиции в компании, которые осуществляют деятельность преимущественно в России. Финансирование российскими инвесторами компаний, ориентированных преимущественно на зарубежные рынки, не включалось в объем российского венчурного рынка.

Информацией об инвестициях, которая включается в отчет, является в первоочередном порядке та информация, которая становится доступной, когда о сделке стало известно в открытых источниках — СМИ, блогах, сайтах компаний, публичных презентациях и базах данных стартапов. Во всех остальных случаях действует правило уточнения у ньюсмейкера или первоисточника. 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 агрегировано.

\*проекты с целевой ожидаемой внутренней нормой доходности IRR не менее 15 %

В общем объеме венчурного рынка не учитывались «выходы», займы 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.

**«Выход» (Экзит)** — это особый тип сделки, в ходе которой не привлекается дополнительное финансирование в сам проект, а один или несколько существующих акционеров продают свои доли в ходе сделки со стратегическим инвестором или IPO.

## СТАДИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО- ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО СТАРТАПА:

### ПОСЕВ

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

### СТАРТАП

Ранняя стадия развития компании, характеризую-

щаяся началом постоянной и полноценной коммерческой деятельности, получением от нее выручки и ростом бизнеса.

### РОСТ

Гиперактивная стадия развития компании, когда коммерческие гипотезы подтверждены и для бурного развития бизнес нуждается во внешнем финансировании.

### ЭКСПАНСИЯ

Гиперактивная стадия развития компании, характеризующаяся ростом бизнеса и расширением географии присутствия.

### ЗРЕЛОСТЬ

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



## Предложите свое решение Райффайзенбанку

Мы верим, что банковские услуги, продукты и сервисы, которые мы создаем, должны делать жизнь наших клиентов легче, чтобы они могли фокусироваться не на финансах, а на том, что действительно важно для них. Поэтому мы постоянно находимся в поиске новых решений, которые помогут нам обеспечивать лучший пользовательский опыт и оставаться лидером в области банковского сервиса. Мы инвестируем в перспективные идеи, креативные умы и прорывные инновации, которые способны изменить будущее финансовой системы.

### Сотрудничество с Райффайзенбанком для стартапа

Это возможность получить ресурсы крупнейшей международной банковской группы и проверить эффективность своего решения в масштабах крупного бизнеса. Мы предлагаем вместе с нами проверить самые смелые бизнес-гипотезы в реальной банковской среде. Решения можно тестировать как в контуре банка, так и на стороне партнеров, что позволяет добиться оптимальных результатов за самый короткий срок.

Российское подразделение Райффайзенбанка принимает активное участие в **отборе стартапов для венчурного фонда RBI Elevator Ventures** и рекомендует проекты, хорошо показавшие себя в рамках российской инновационной программы. Например, в 2020 году Elevator Ventures совместно со SpeedInvest инвестировали в российский агропромышленный стартап Agro.Club.

Каждую неделю в банке проходит стартап-ланч — видео-конференция, в ходе которой технологические компании могут предложить свое решение владельцам ключевых продуктов, сервисов и платформ Райффайзенбанка. Если продукт покажется интересным, команда по работе с инновациями поможет выстроить работу над пилотом.

**4 года**  
проекту

**>180**  
гипотез для развития  
банка разработали

**>3000**  
стартап-проектов из России и  
стран мира рассмотрели

**>75**  
пилотов сервисов  
для бизнеса запустили

### Подать заявку на участие в программе можно на сайте

<https://startup-raiffeisen.ru/>

или через Telegram @Rstartup\_bot.

 **DSIGHT**