



Московский
Венчурный
Фонд



РЫНОК ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ

I полугодие 2026

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



МОСКОВСКИЙ
ИННОВАЦИОННЫЙ
КЛАСТЕР

ЭКОСИСТЕМА РАЗВИТИЯ ПРОРЫВНЫХ РЕШЕНИЙ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ГАЗПРОМБАНК

ОПОРНЫЙ БАНК ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЛИДЕРСТВА

СОДЕРЖАНИЕ

СОСТОЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА РОССИИ	6
РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ	8
МЕТОДОЛОГИЯ И ИСТОЧНИКИ	10
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВЕНЧУРНОГО РЫНКА	12
МИРОВОЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК: УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ПРИ СОКРАЩЕНИИ КОЛИЧЕСТВА	14
РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК: СНИЖЕНИЕ ПРИ РОСТЕ ИЗБИРАТЕЛЬНОСТИ	16
МЕДИАННЫЙ ЧЕК УВЕЛИЧИВАЕТСЯ	19
ПРИОРИТЕТЫ СТАРТАПОВ — РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА И УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ	22
МОСКВА — ЦЕНТР ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	24
КАПИТАЛ ПРИВЛЕКАЛИ B2B-ПРОЕКТЫ	26
ТОП-3 ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2026 ГОДА	27
2. ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ	28
КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ СНИЖАЕТСЯ ПРИ РОСТЕ СИНДИКАЦИИ	30
ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ ФОРМИРУЮТ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ РЫНКА	32
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФОНДЫ НАРАСТИЛИ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК	33
ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЮТСЯ К РАННИМ СТАДИЯМ	34
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФОНДЫ СМЕСТИЛИ ФОКУС НА СРЕДНИЕ РАУНДЫ	36

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ СНИЖАЮТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ	38
ДОЛЯ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ	40
ТОП САМЫХ АКТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ В 1П 2026 ГОДА	42
3. ОТРАСЛЕВЫЕ ФОКУСЫ	44
ОТРАСЛЕВОЕ ЯДРО РЫНКА СОХРАНЯЕТСЯ	46
ОТРАСЛЕВЫЕ ИНТЕРЕСЫ ИНВЕСТОРОВ	48
INDUSTRIALTECH	50
BUSINESS SOFTWARE, TRANSPORT & LOGISTICS	51
ПРИЛОЖЕНИЕ	52
ОПРЕДЕЛЕНИЯ: РАУНДЫ И ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ	54
ОПРЕДЕЛЕНИЯ: РЫНОЧНЫЕ НИШИ	56

СОСТОЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА РОССИИ

ПО ИТОГАМ I ПОЛУГОДИЯ 2026 ГОДА

4,6 млрд ₽

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

ОБЪЕМ РЫНКА СНИЗИЛСЯ ОТНОСИТЕЛЬНО 1П 2025 ГОДА

Объем венчурных инвестиций в России сократился к первой половине 2025 года. За январь-июнь 2026 года инвесторы вложили 4,6 млрд руб., что почти на 48% меньше аналогичного периода прошлого года

54

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА РЫНКЕ СНИЖАЕТСЯ

Количество сделок по отношению к 1п 2025 года снизилось на 45%. Можно говорить о том, что среди инвесторов все более распространенной становится сдержанная стратегия и избирательный подход

24,6 млн ₽

РАЗМЕР
МЕДИАННОГО ЧЕКА

ТИПИЧНАЯ СДЕЛКА СТАЛА КРУПНЕЕ

В 1п 2026 года медианный чек вырос на 23% относительно аналогичного периода 2025 года — с 20 млн до 24,6 млн руб. Инвесторы становятся избирательнее — количество и объем инвестиций сокращаются, но объем вложений в один проект растет

60%

ОБЪЕМА РЫНКА
СФОРМИРОВАНО
5 КРУПНЕЙШИМИ
СДЕЛКАМИ

КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ ЗАНИМАЮТ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ РЫНКА

Почти две трети российского венчурного рынка занимают пять крупнейших раундов объемом 2,8 млрд руб. Раунд сделки «Архитех ИИ» составил 1,087 млрд руб., обеспечив около 24% всего объема

48%

ДОЛЯ
СИНДИЦИРОВАННЫХ
СДЕЛОК

ДОЛЯ СИНДИЦИРОВАННЫХ СДЕЛОК УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

В 1п 2026 года доля синдицированных сделок на 4 п.п. выше сопоставимого уровня 2025 года. На фоне сокращения числа активных инвесторов до 33 участники рынка чаще объединяли капитал и экспертизу, стремясь к распределению рисков

67%

ДОЛЯ ЧАСТНЫХ
ФОНДОВ

ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ ОСТАЮТСЯ КЛЮЧЕВЫМИ ИГРОКАМИ РЫНКА

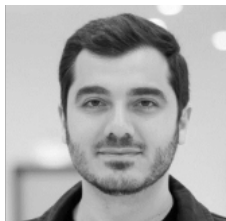
На частные фонды пришлось 67% совокупного объема венчурных инвестиций против 57% годом ранее. За 2 квартала они вложили 3,1 млрд руб. в 21 сделке и сохранили первое место среди типов инвесторов по объему финансирования

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ



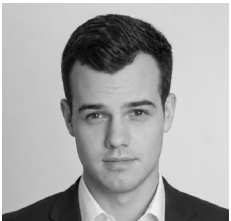
**ЮЛИЯ
ПОВОЛОЦКАЯ**

Генеральный
директор,
Московский
венчурный фонд



**АЙК
ДЖУЛАКЯН**

Управляющий
директор
по партнерствам
и коммуникациям,
Московский
венчурный фонд



**АРТЁМ
НАЙДЕНОВ**

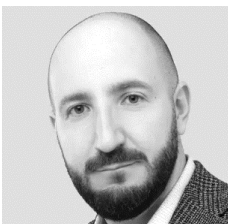
Менеджер
аналитических
проектов,
Московский
венчурный фонд

БЛАГОДАРНОСТЬ



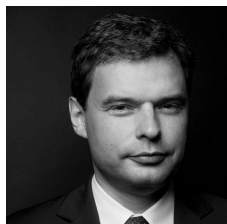
**АЛЕКСЕЙ
ПАРАБУЧЕВ**

Генеральный
директор,
Московский
инновационный
кластер



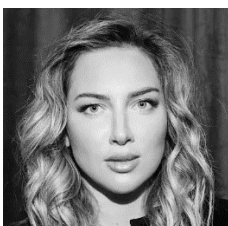
**ЕВГЕНИЙ
БОРИСОВ**

Партнер,
Инвестиционная
компания Kama Flow



**КИРИЛЛ
ВАРЛАМОВ**

Генеральный
директор,
ФРИИ



**ЕЛЕНА
ВОЛотовская**

Управляющий
партнер,
Венчурный фонд
Softline Venture



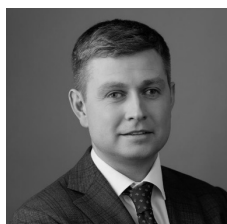
**ВИТАЛИЙ
ПОЛЕХИН**

Президент,
Международная
организация
инвесторов
INVESTORO



**АНТОН
ПРОНИН**

Управляющий
партнер,
Фонд «Malina VC»



**ПАВЕЛ
САЛУГИН**

Исполнительный
Вице-президент,
АО «Газпромбанк»

МЕТОДОЛОГИЯ И ИСТОЧНИКИ

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

Venture Guide

(дата обращения: 01.07.2026) на основе:

- Открытых источников — СМИ, блоги, сайты компаний, публичные презентации, базы данных стартапов
- Информации от первоисточников, включая предоставленные на условиях неразглашения и не опубликованные на платформе данные, — инвесторов или компаний, привлечших инвестиции

КАКИЕ КОМПАНИИ УЧИТЫВАЕМ

Российские технологические компании не старше 10 лет (16 лет — для наукоемких компаний с длинным циклом разработки).

- Компания считается российской, если имеет зарегистрированное юрлицо/ИП в России или ведет свою деятельность на территории России (например, есть центр разработки, вакансии на HH), но при этом зарегистрирована в иностранной юрисдикции.

Не учитываются компании, заявившие об уходе из России на период привлечения инвестиций*.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Венчурные инвестиции — вложения денежных средств в рискованные, технологичные и потенциально высокодоходные проекты.

ПРИ ОЦЕНКЕ ОБЪЕМА ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

1. Учитывались:

- Предоставление долгового финансирования с возможностью конвертации долей или акций (equity), вкл. конвертируемые займы и иные формы с отлагательными условиями
- Частично заемное/смешанное (equity + debt) финансирование

2. Не учитывались:

- Выходы, неинвестиционные займы и гранты, размещение токенов
- Слияние и поглощение: приобретение контрольной доли в компании (>49%)
- Создание совместного предприятия
- Покупки традиционного бизнеса, обмен активами

* Например, не учитывались инвестиции 2023 года в компанию inDrive, т.к. еще в 2022 году компания релоцировала часть сотрудников из России в Казахстан, а основатель говорил, что доля бизнеса в России небольшая и будет продолжать снижаться.

Venture Guide

ИНТЕРАКТИВНАЯ ПЛАТФОРМА ПО ВЕНЧУРНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ МОСКВЫ



2 400+

**СДЕЛОК И ВЫХОДОВ
С 2017 ГОДА,
СГРУППИРОВАННЫХ ПО:**

32

РЫНОЧНЫМ НИШАМ

17

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ
НАПРАВЛЕНИЯМ**

СТАРТАПЫ найдут здесь инвесторов, вкладывающих в аналогичные проекты, и узнают, какие компании из их сферы привлекают наибольшие инвестиции.

ИНВЕСТОРЫ могут как скаутить стартапы для расширения своего портфеля, так и использовать платформу для анализа перспективных рыночных и технологических направлений.

Информация обновляется ежемесячно.



Московский
Венчурный
Фонд

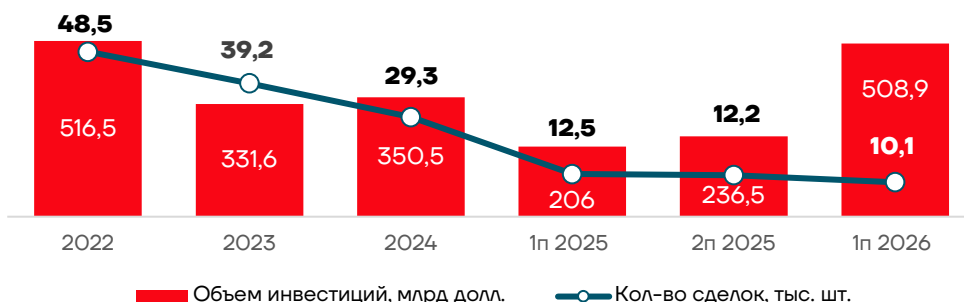
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА *ВЕНЧУРНОГО РЫНКА*

МИРОВОЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК: УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ПРИ СОКРАЩЕНИИ КОЛИЧЕСТВА

В I полугодии 2026 года мировой рынок достиг рекордных \$508,9 млрд. Почти каждый второй доллар США пришелся всего на четыре сделки. На фоне сокращения числа сделок на 19% динамику рынка все сильнее определяет узкий круг крупнейших AI-компаний.

Динамика венчурных инвестиций в мире

Dealroom.co (дата обращения: 01.07.2026)



ТЕМПЫ ПРИРОСТА В 1П 2026, % к 1п 2025, в долл. США

+147%

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

-19,2%

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

- Почти половину мирового рынка сформировали всего четыре мегараунда: OpenAI привлек \$122 млрд, Anthropic — \$65 млрд и \$30 млрд, xAI — \$20 млрд. Совокупный объем этих сделок составил \$237 млрд, или около 47% всех инвестиций.
- Искусственный интеллект стал главным направлением притяжения капитала: на AI-компании пришлось 64% объема раундов размером от \$100 млн.
- Несмотря на рост объема инвестиций, количество сделок сократилось на 19% — с 12,5 тыс. до 10,1 тыс. Средний объем одной сделки вырос более чем втрое — примерно с \$16,5 млн до \$50,4 млн.

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Динамика по отношению к 1п 2025*

США +182%

(CAGR 2022–2025: +6%)

Объем инвестиций увеличился в 2,8 раза — со \$138,4 млрд до \$390,8 млрд. США обеспечили 84% совокупного прироста четырех представленных регионов. Рост мирового рынка по-прежнему в значительной степени определяется американскими мегараундами в сфере искусственного интеллекта.

АЗИЯ +93%

(CAGR 2022–2025: -19%)

Объем инвестиций практически удвоился — с \$35,8 млрд до \$69,1 млрд. Азия показала наиболее высокие темпы роста после США, однако текущая динамика пока компенсирует снижение предыдущих лет и еще не формирует устойчивого долгосрочного тренда.

ЕВРОПА +55%

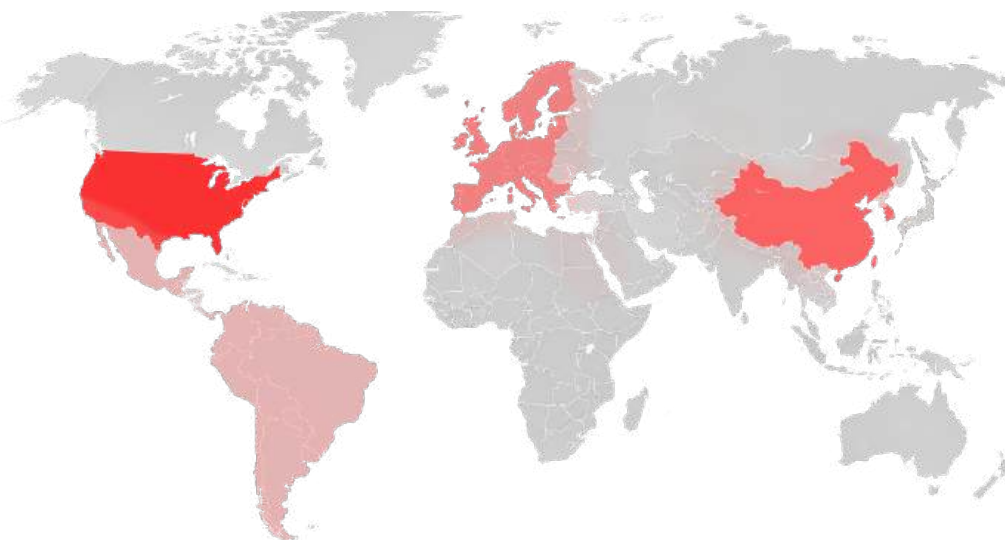
(CAGR 2022–2025: -11%)

Объем инвестиций вырос с \$27,5 млрд до \$42,6 млрд. После сокращения рынка в 2022–2025 годах регион перешел к восстановлению, однако по объему финансирования Европа по-прежнему уступает Азии в 1,6 раза.

LATAM +55%

(CAGR 2022–2025: +8%)

Объем инвестиций увеличился с \$2 млрд до \$3,1 млрд. Несмотря на сопоставимый с Европой темп прироста, регион продолжает расти с небольшой базы и сохраняет ограниченную роль в глобальном распределении венчурного капитала.

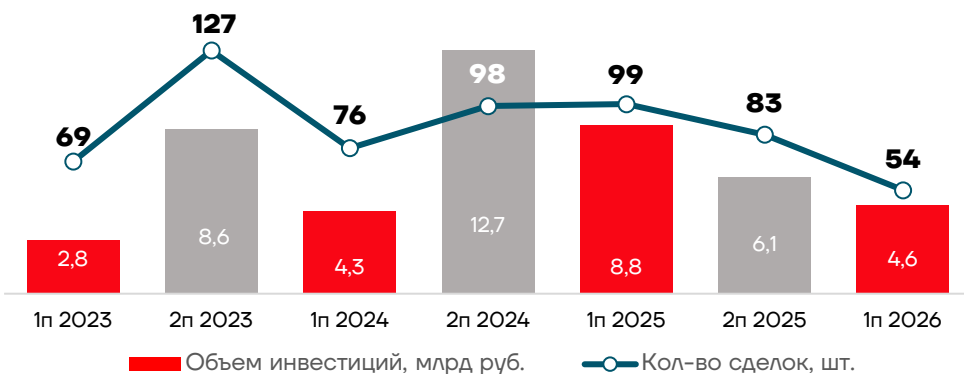
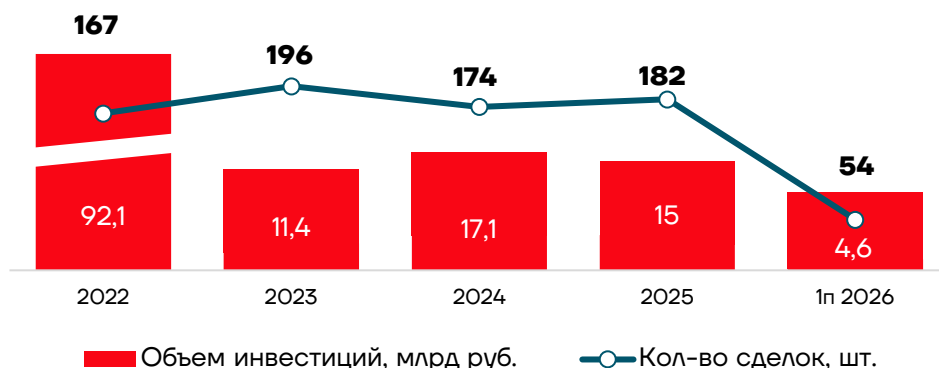


*Dealroom.co (дата обращения: 01.07.2026)

РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК: СНИЖЕНИЕ ПРИ РОСТЕ ИЗБИРАТЕЛЬНОСТИ

Динамика венчурных инвестиций в России

VentureGuide (дата обращения 01.07.2026)



4,6 млрд руб.
ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

54 шт.
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

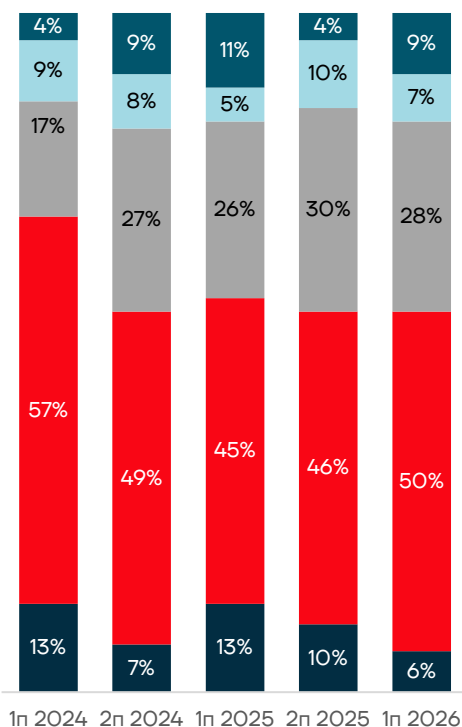
- В I полугодии 2026 года объем венчурных инвестиций в России сократился на 47,7% г/г.
- Количество сделок достигло минимального значения с начала 2023 года, снизившись на 45,4%.
- При этом медианный чек вырос на 23%, составив 24,6 млн руб.

ПОЗДНИЕ РАУНДЫ ОПРЕДЕЛИЛИ ОБЪЕМ РЫНКА

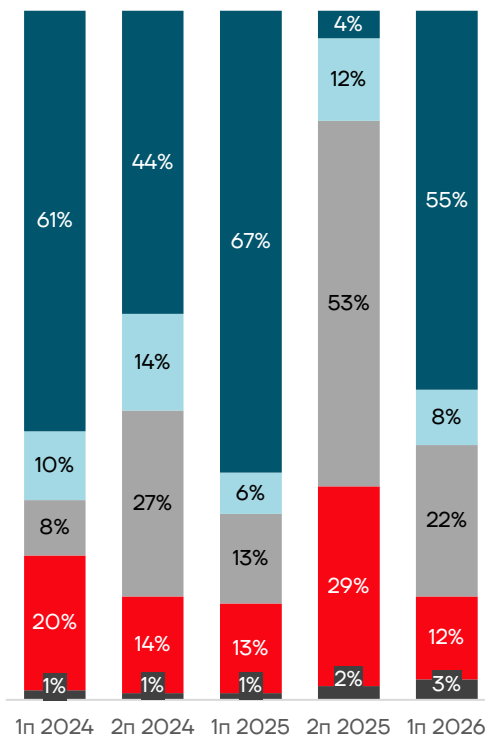
Доля ранних стадий в объеме инвестиций выросла с 27% до 37%, а поздних составила 63% против 73% годом ранее. По количеству сделок структура не изменилась: на ранние стадии пришлось 83%, на поздние — 17%

Структура инвестиций по раундам в России

% общего количества сделок
в России, шт.



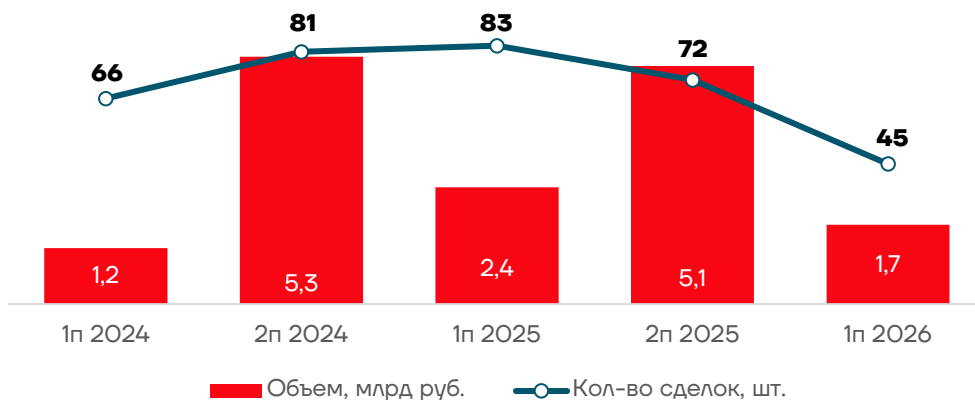
% общего объема инвестиций
в России, млрд руб.



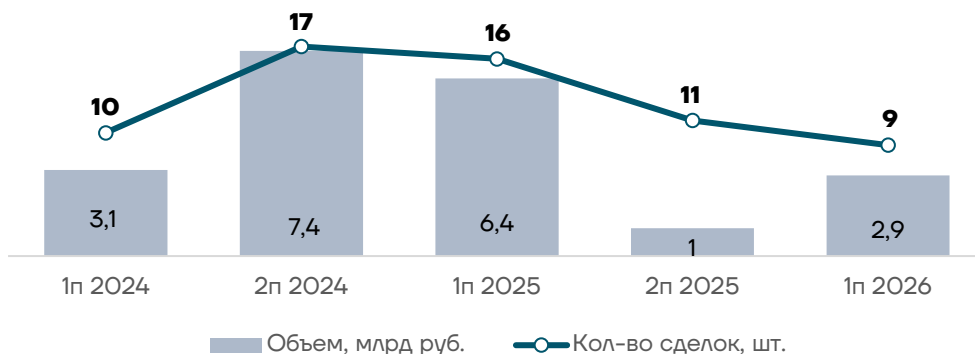
■ Pre-Seed ■ Seed ■ Раунд A ■ Раунд B ■ Раунд C+

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

Ранние стадии по полугодиям



Поздние стадии по полугодиям



РАННИЕ СТАДИИ (Pre-seed, SEED, A)

Ранние стадии привлекли 1,7 млрд руб. в рамках 45 сделок. Основная активность пришлась на раунды Seed и A, которые сформировали большую часть ранних раундов. Текущий результат соответствует характерной для первых полугодий более сдержанной инвестиционной активности по сравнению со второй половиной года.

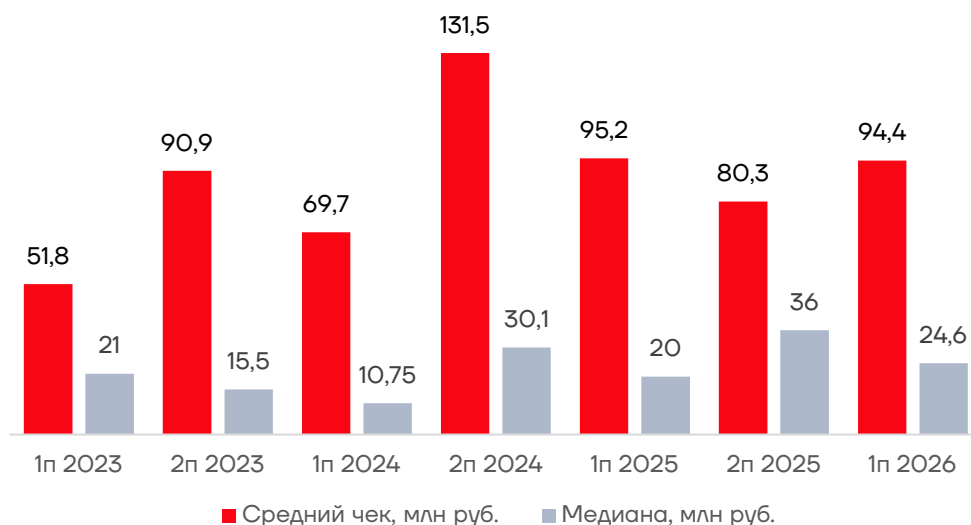
ПОЗДНИЕ СТАДИИ (B, C+)

Поздние стадии обеспечили 2,9 млрд руб. в рамках 9 сделок. Поздние раунды сохраняют ключевую роль с точки зрения концентрации крупных вложений: на фоне сохраняющейся макроэкономической неопределенности инвесторы по-прежнему ориентируются на зрелые компании с проверенной бизнес-моделью.

МЕДИАННЫЙ ЧЕК УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

В I полугодии 2026 года средний размер сделки почти не изменился относительно аналогичного периода 2025 года. Медианный чек вырос на 23%, с 20 до 24,6 млн руб.

Средний и медианный* размеры сделок РФ



ТЕМПЫ ПРИРОСТА В 1П 2026

% к 1П 2025 г.

-1%

СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ

+23%

МЕДИАНА

Высокая динамика медианы показывает, что увеличение размера вложений не ограничивалось крупнейшими раундами: типичная сделка также стала крупнее. При этом средний чек остался в 3,8 раза выше медианного — пять крупнейших сделок обеспечили около 60% совокупного объема рынка.

* Медианное значение — это середина набора чисел. Медиана позволяет нивелировать влияние крупных сделок в отдельные годы, поэтому лучше описывает всю совокупность. То есть при наличии выбросов объем большей части сделок будет ближе к медиане, чем к среднему арифметическому.

**Средний размер сделок по раундам
1п 2025, 1п 2026 г., млн руб.**

	1П 2025	1П 2026	ПРИРОСТ, %
Pre-seed	10,1	11,3	12%
Seed	28,6	21,9	-23%
Раунд А	51,5	77,4	50%
Раунд В	101,7	119	17%
Раунд С+	532,4	507,4	-5%
Общий	95,2	94,4	-1%

**СРЕДНИЙ ЧЕК СОХРАНИЛСЯ
НА УРОВНЕ ПРОШЛОГО ГОДА**

В I полугодии 2026 года средний размер сделки составил 94,4 млн руб. против 95,2 млн руб. годом ранее — снижение не превысило 1%. Стабильность совокупного показателя сформировалась на фоне разнонаправленной динамики по стадиям. Средний чек вырос в раундах А и В на 50% и 17% соответственно, тогда как на стадиях Seed и С+ он снизился на 23% и 5%. На Pre-seed рост составил 12%.



Робот собака «Unitree»

Медианный размер сделок по раундам 1п 2025 г., 1п 2026 г., млн руб.

	1П 2025	1П 2026	ПРИРОСТ, %
Pre-seed	1,1	7,3	+564%
Seed	10,3	12	+17%
Раунд А	40	50	+25%
Раунд В	100	50	-50%
Раунд С+	440	500	+14%
Общий	20	24,6	+23%



ИИ робот «Трал Патруль»
от ООО «СМП-Сервис»

ТИПИЧНАЯ СДЕЛКА СТАЛА КРУПНЕЕ

Медианный чек вырос на 23% — с 20 до 24,6 млн руб. Показатель увеличился на 17%, на раунде А — на 25%, на С+ — на 14%. Следовательно, рост размера вложений не ограничивался крупнейшими сделками: типичный чек на большинстве стадий также повысился.

Исключением стал раунд В: его медиана сократилась вдвое, до 50 млн руб., хотя средний чек вырос на 17%. Такое расхождение указывает на неоднородность стадии — единичная крупная сделка подняла среднее значение, тогда как остальные вложения были заметно меньше.

ПРИОРИТЕТЫ СТАРТАПОВ — РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА И УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ

Цели привлечения инвестиций*

% сделок с известной целью в год привлечения; не равно 100%,
т.к. компания могла заявлять несколько целей

Цели привлечения инвестиций	2022	2023	2024	2025	1n 2026
Развитие текущего продукта	39%	42%	62%	64%	58%
Масштабирование текущего бизнеса	54%	53%	60%	62%	53%
– Расширение продаж	28%	32%	27%	27%	23%
– Наем и обучение команды	12%	12%	18%	17%	13%
– Запуск или расширение производства	8%	4%	5%	9%	8%
– Строительство или покупка инфраструктуры	6%	6%	10%	9%	10%
Выход на новые рынки	26%	18%	26%	15%	13%
– Регионы России	9%	6%	12%	8%	8%
– Международные рынки	17%	12%	13%	7%	5%
Маркетинг	21%	16%	33%	13%	20%
Разработка новых продуктов	25%	28%	15%	11%	8%
Смена стратегии / бизнес-модели (пивот)	3%	0%	0%	2%	5%
Пополнение оборотных средств (операционные расходы)	2%	2%	0%	4%	0%
M&A — инвестиции в другие компании	4%	0%	0%	0%	0%



Основными целями привлечения инвестиций для стартапов остаются развитие текущего продукта и масштабирование бизнеса. В I полугодии 2026 года эти направления указали 58% и 53% компаний соответственно. Несмотря на снижение долей относительно 2025 года, они продолжают формировать основу инвестиционной повестки и отражают ориентацию компаний на развитие существующих решений и укрепление уже работающих бизнес-моделей.

Наиболее заметно выросла доля инвестиций, направленных на маркетинг, — с 13% в 2025 году до 20% в I полугодии 2026 года. Одновременно доля компаний, ориентированных на выход на новые рынки, сократилась с 15% до 13%, в том числе на международные — с 7% до 5%.

В структуре масштабирования снизились доли расширения продаж и найма команды, тогда как вложения в производство и инфраструктуру сохранились вблизи прежних уровней. Такая динамика указывает на более точечное распределение капитала: компании концентрируются на продвижении существующих продуктов и укреплении позиций на освоенных рынках.

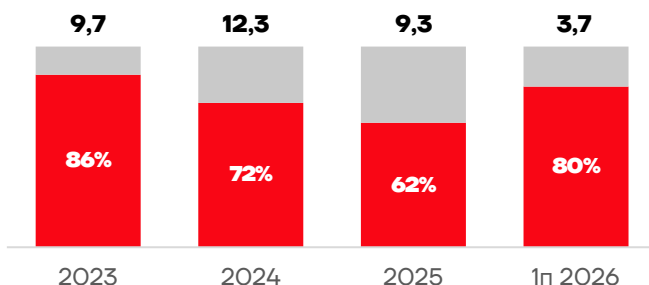
МОСКВА — ЦЕНТР ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Москва остается центром венчурной активности.
По результатам I полугодия 2026 года в столице сконцентрировано 80% капитала или же 3,7 млрд руб., привлеченных в рамках 34 сделок.

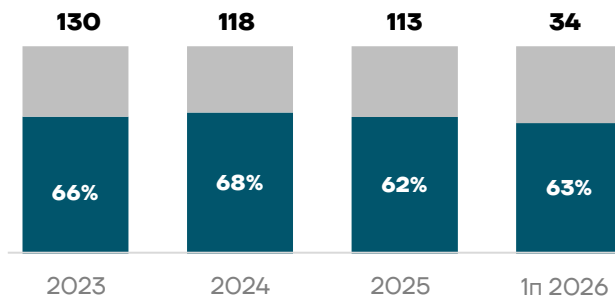
3,7 млрд руб.
ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ
В 1П 2026 ГОДА

34 сделки
В 1П 2026 ГОДА

**Доля Москвы от общего объема инвестиций
в России, %, млрд руб.**



**Доля Москвы от общего количества сделок
в России, %, шт.**



ТОП СРЕДИ ДРУГИХ РЕГИОНОВ РОССИИ, 1П 2026

% общего объема инвестиций

5%

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ**

Региональная структура остается концентрированной: Москва и Санкт-Петербург вместе сформировали около 85% российского объема инвестиций.

4%

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Проекты из других регионов преимущественно привлекали инвестиции на ранних стадиях.

2%

РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН



Алексей Парабучев

Генеральный директор
Московский инновационный кластер

«Москва является средоточием венчурного рынка России не только благодаря концентрации капитала, инвесторов и технологий, но, прежде всего, за счёт сформированной экосистемы поддержки инноваций. В столице созданы все условия, облегчающие и ускоряющие путь развития для технологической компании — от идеи и проверки бизнес-гипотезы до привлечения инвестиций, масштабирования и выхода на новые рынки. Эта питательная среда создаётся за счёт тесной кооперации всех участников инновационной экосистемы, объединённых в едином контуре взаимодействия.

При этом значение Москвы в обеспечении технологического суверенитета значительно шире её административных границ: накопленные компетенции, инфраструктура и программы развития становятся доступны компаниям из других регионов. Таким образом, столица выступает не только крупнейшим центром венчурной активности, но и точкой сборки всей инновационной экономики страны»

КАПИТАЛ ПРИВЛЕКАЛИ B2B-ПРОЕКТЫ, А ИИ СОХРАНЯЕТ СТАТУС САМОЙ ПОПУЛЯРНОЙ ТЕХНОЛОГИИ

В I полугодии 2026 года зафиксировано 54 сделки. В выборку вошли 49 раскрытых уникальных компаний; 61,2% из них относятся к ИТ-сектору. B2B остается главным сегментом: 83,7% компаний работают с бизнесом, на них пришлось 69% раскрытого объема инвестиций. Среди компаний, раскрывших технологию, 58,1% развивают решения на базе ИИ и машинного обучения.

ПОРТРЕТ КОМПАНИЙ, ПРИВЛЕКШИХ ИНВЕСТИЦИИ, 1П 2026

61,2%

ИТ-КОМПАНИИ

2 года

ВОЗРАСТ

25 млн руб.

ВЫРУЧКА

5

СОТРУДНИКОВ

83,7%

ПРИХОДИТСЯ НА КОМПАНИИ
В СЕГМЕНТЕ B2B

69%

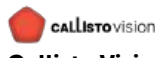
ОБЪЕМ
ИНВЕСТИЦИЙ В B2B

58,1%

КОМПАНИЙ* ПРИВЛЕКЛИ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТЫ
С ТЕХНОЛОГИЕЙ ИИ И МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ

* Расчет по компаниям, раскрывшим сведения о технологии.

ТОП-3 ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2026 ГОДА

КОМПАНИЯ	ОПИСАНИЕ	НИША	ИНВЕСТОРЫ	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИИ, МЛН РУБ.
 ARHITEX Архитех ИИ	Компания развивает корпоративную экосистему продуктов на базе искусственного интеллекта для разработки ПО и защиты данных	Business Software	Группа УКМ	1 087
 Callisto Vision	Разработчик и производитель оборудования и ПО для систем маркировки и прослеживаемости товаров	Industria lTech	 KAMA FLOW	700
 ROBO	Разработчик и оператор платформы автономных роботов для коммерческого клининга.	Industria lTech	 KAMA FLOW	500



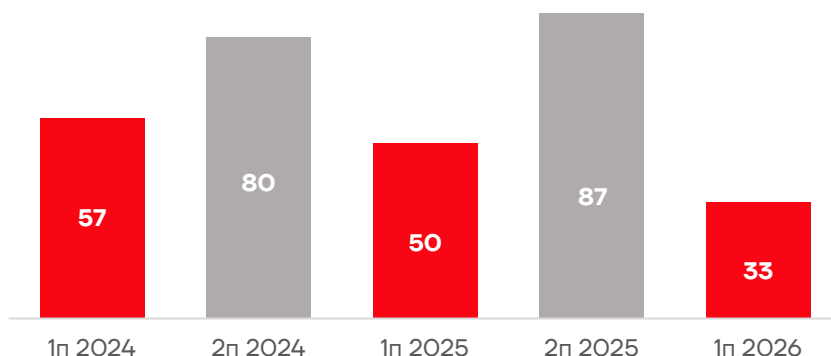
Московский
Венчурный
Фонд

ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ

КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ СНИЖАЕТСЯ ПРИ РОСТЕ СИНДИКАЦИИ

В I полугодии 2026 года число активных игроков российского венчурного рынка снизилось до 33. При этом продолжает усиливаться «командный» подход – доля синдцированных сделок выросла 4 п.п. по сравнению с I полугодием 2025 года.

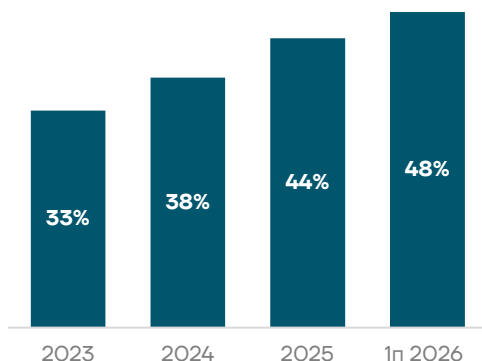
Число активных инвесторов в России



В I полугодии 2026 года на российском венчурном рынке работали 33 инвестора против 50 в I полугодии 2025 – их количество снизилось на 34%. Сокращение объёма инвестиций опережает снижение числа активных инвесторов: в I полугодии 2026 года объём рынка уменьшился на 47,7%, тогда как количество игроков – на 34%. Это означает, что спад связан не только с сокращением инвесторской базы, но и со снижением активности оставшихся участников рынка.

Состав участников продолжает сужаться: высокая стоимость капитала и повышенная неопределённость ограничивают возможности для новых вложений. В этих условиях сделки преимущественно совершают игроки, располагающие достаточными ресурсами и опытом для работы с технологическими компаниями в долгосрочной перспективе

Доля синдицированных* сделок



В I полугодии 2026 года почти каждая вторая венчурная сделка была заключена при участии нескольких инвесторов: доля синдицированных вложений достигла 48%.

Совместное финансирование становится более распространенной моделью инвестирования, позволяя участникам объединять экспертизу и распределять риски. В непростых макроэкономических условиях к совместным инвестициям прибегают все типы инвесторов: от бизнес-ангелов до частных фондов



Робот-уборщик «Пиксель»
от ООО «АВТОНОМИКА»



ВИТАЛИЙ ПОЛЕХИН

Президент
Международной
организации инвесторов
INVESTORO

«Первое полугодие 2026 года ожидаемо не показало восстановления на венчурном рынке, как и в принципе любой инвестиционной активности в России. Инвесторы есть, но они стали заметно избирательнее. Сделок меньше, но крупнее. Дело не в смещенном фокусе на зрелые компании с понятной моделью и подтвержденной выручкой в ущерб ранним стадиям. А в том, что на более зрелых стадиях деньги хотя бы в принципе есть, а на ранних стадиях, где традиционно доминируют бизнес-ангелы, деньги размещаются на депозитах и более консервативных инструментах. Главный сдерживающий фактор — высокая стоимость денег. При этом, несмотря на наличие денег на зрелых и поздних стадиях, есть явная нехватка взрослых качественных компаний, приводящая к уменьшению количества сделок. Эта нехватка — результат недофинансированности рынка ранних стадий прошлых лет.

Ключевое условие восстановления — устойчивое и предсказуемое снижение ключевой ставки, стоимости заимствований, которое вернет инвесторов от депозитов к рисковым активам. Не менее важны системные меры поддержки в виде налоговых стимулов для инвесторов на ранних стадиях, развитие специализированных инструментов посевного финансирования. Системное финансирование фондов ранних стадий, как это уже произошло с фондами поздних стадий, даст мощный буст рынку в целом. Сейчас поздние стадии страдают не из-за нехватки капитала, а из-за нехватки качественных проектов, поэтому системная работа со всей цепочкой финансирования стартапов способна внести кардинальные изменения»

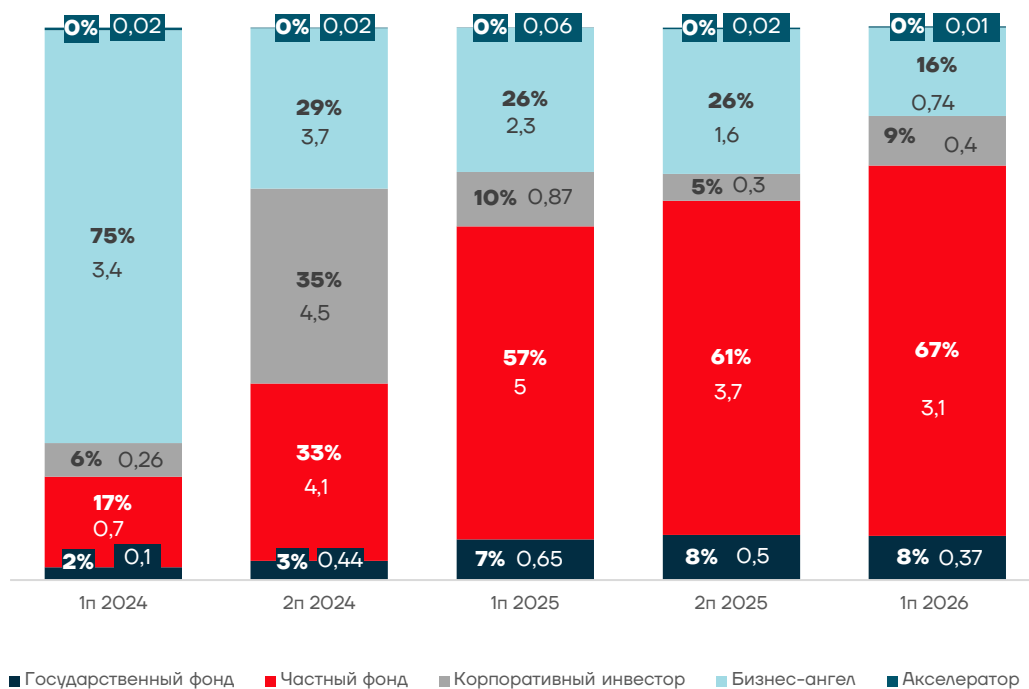
* Синдицированными считаются сделки, в которых участвовало 2 и более инвесторов любых типов.

ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ ФОРМИРУЮТ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ РЫНКА

В I полугодии 2026 года частные фонды инвестировали 3,1 млрд руб. — на 38% меньше, чем годом ранее. При этом их доля выросла с 57% до 67%, поскольку вложения других категорий инвесторов сократились сильнее.

Объем корпоративных инвестиций снизился на 54%, до 0,4 млрд руб., а бизнес-ангелов — на 68%, до 0,74 млрд руб. Государственные фонды вложили 0,37 млрд руб. — на 43% меньше, однако их доля увеличилась с 7% до 8%.

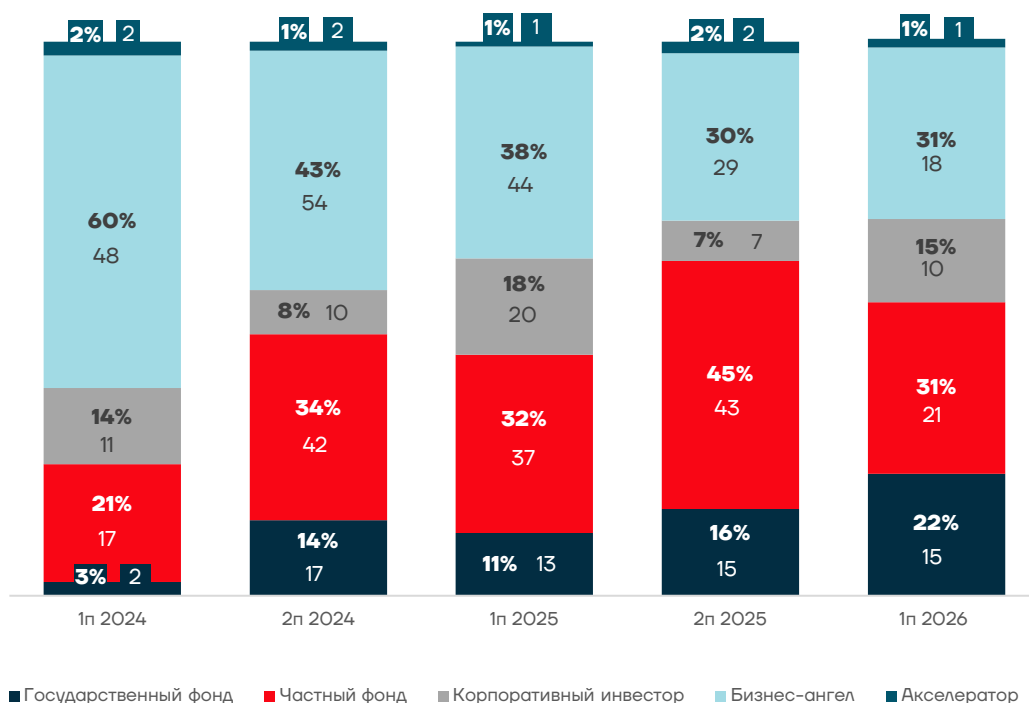
Структура инвестиций, % общего объема инвестиций и объем инвестиций



ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФОНДЫ НАРАСТИЛИ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК

Частные фонды приняли участие в 21 сделке – на 43% меньше, чем в I полугодии 2025 года, при этом их доля осталась практически на прежнем уровне, составив 31%. Корпоративные инвесторы заключили 10 сделок – на 50% меньше, с долей в 15%. Государственные фонды стали единственной категорией, нарастившей активность: число сделок увеличилось с 13 до 15, или на 15%, а доля — с 11% до 22%. Число сделок с участием бизнес-ангелов сократилось с 44 до 18, или на 59%, вследствие чего их доля уменьшилась с 38% до 31%.

Структура сделок, % общего количества сделок и количество сделок

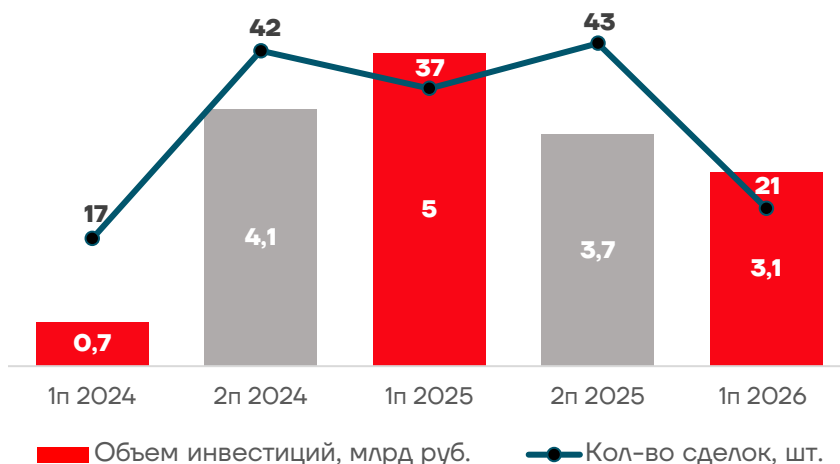


* Сумма сделок у разных типов инвесторов больше, чем общая сумма сделок, поскольку часть сделок является синдицированными (с участием 2 и более инвесторов).

ЧАСТНЫЕ ФОНДЫ ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЮТСЯ К РАННИМ СТАДИЯМ

В I полугодии 2026 года на раунды Seed и А пришлось 81% сделок частных фондов против 70% годом ранее. При этом доля раундов А в объеме инвестиций выросла в 2,6 раза — с 8% до 21%, тогда как доля Seed по количеству сделок увеличилась с 35% до 38%. Такой профиль вложений позволяет фондам сочетать концентрацию основного капитала в проверенных проектах с формированием инвестиционной воронки за счет небольших чеков на ранних стадиях.

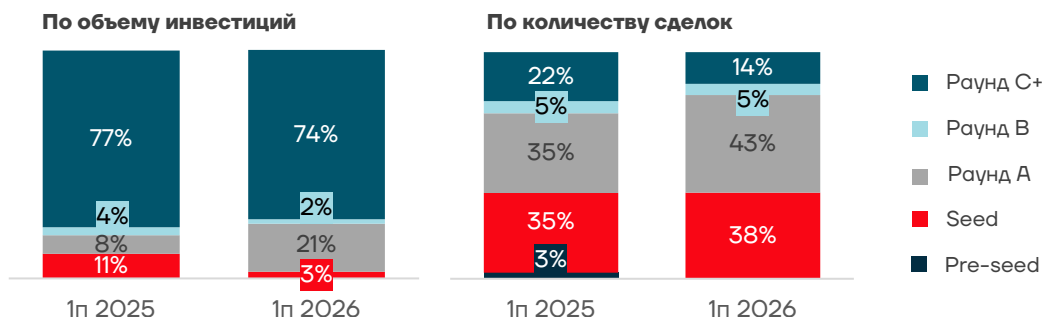
Динамика венчурных инвестиций по частным фондам



Динамика частных фондов была сопоставима с общерыночной: в I полугодии 2026 года объем их инвестиций сократился на 38% против 48% по рынку в целом, а количество сделок — на 43% против 45%.

В результате позиции частных фондов в структуре рынка сохранились: их доля в объеме инвестиций выросла с 57% до 67%, а доля в количестве сделок осталась практически на прежнем уровне, составив 31%. Частные фонды по-прежнему обеспечивают более половины совокупного объема венчурного финансирования.

Распределение инвестиций частных фондов по раундам



В I полугодии 2026 года структура сделок частных фондов сместилась в сторону раунда А. Его доля выросла с 35% до 43% по количеству сделок и с 8% до 21% по объему инвестиций. На Seed пришлось 38% сделок против 35% годом ранее, однако доля стадии в объеме вложений сократилась с 11% до 3%.

Доля раундов С+ снизилась с 22% до 14% по количеству сделок, но практически не изменилась по объему — 74% против 77% годом ранее. Таким образом, частные фонды расширили активность на раунде А, сохранив концентрацию капитала в наиболее зрелых проектах.

Фокус частных фондов на поздних стадиях остается более выраженным, чем по рынку в целом: на раунды С+ пришлось 74% их вложений против 55% совокупного объема венчурных инвестиций.



Евгений Борисов

Партнер
Инвестиционная компания
Kama Flow

«Из-за макроэкономической и геополитической волатильности частные и корпоративные инвесторы снизили инвестиционный аппетит. Кроме того, сохраняется высокая ключевая ставка, а инструменты срочного и денежного рынков позволяют получать доходность, сопоставимую с венчурной. В результате инвесторы сокращают количество сделок.

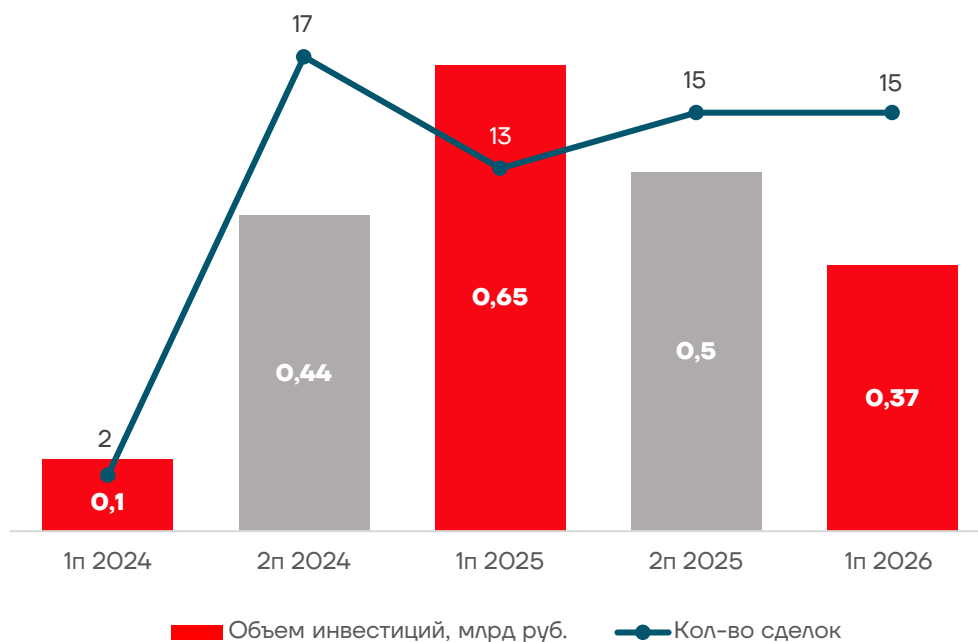
В этих условиях венчурные проекты рассматриваются скорее как защитный класс вложений на длительном горизонте. Поэтому инвесторы ищут более прогнозируемые компании с устойчивой EBITDA, а также проекты в секторах, которые будут расти даже при неблагоприятной экономической конъюнктуре. К таким направлениям относятся искусственный интеллект, робототехника, информационная безопасность и кибербезопасность.

Как обычно, в сегменте с повышенным спросом возникает дефицит предложения. Сейчас инвесторы фокусируются на компаниях раундов В и С, поэтому качественных проектов на этих стадиях рынку как раз не хватает. При этом за последние год-два появилось много сильных технологических стартапов на стадиях Seed и post-Seed, в том числе в сфере искусственного интеллекта. В этом сегменте явно ощущается нехватка капитала, поскольку инвесторы отдают предпочтение более зрелым компаниям. Мы в KAMA FLOW думаем о выводе на рынок новых инструментов, которые будут активно инвестировать в ранние проекты, чтобы поддержать этот богатый урожай технологических стартапов»

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФОНДЫ СМЕСТИЛИ ФОКУС НА СРЕДНИЕ РАУНДЫ

Государственные фонды перераспределяют капитал от единичных крупных поздних раундов в пользу большего числа проектов, уже вышедших за пределы первоначальной проверки идеи.

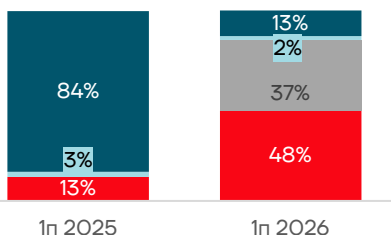
Динамика венчурных инвестиций по государственным фондам



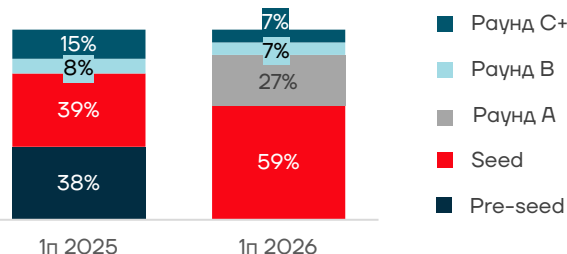
В I полугодии 2026 года государственные фонды вложили 0,37 млрд руб. — на 43% меньше, чем годом ранее. Количество сделок выросло с 13 в I полугодии 2025 года до 15 в I полугодии 2026 года и сохранилось на уровне предыдущего полугодия. Показатель лишь на две сделки уступает максимуму II полугодия 2024 года. Государственные фонды не сокращают число поддерживаемых проектов, но распределяют капитал меньшими суммами.

Распределение инвестиций государственных фондов по раундам

По объему инвестиций



По количеству сделок



На Seed пришлось 59% сделок государственных фондов против 39% в I полугодии 2025 года. Доля стадии в объеме инвестиций выросла на 35 п.п. — с 13% до 48%.

Раунды А, отсутствовавшие в структуре вложений годом ранее, обеспечили 27% сделок и 37% объема инвестиций.

Государственные фонды начинают проявлять интерес к компаниям, которые уже прошли начальную проверку продукта, но еще нуждаются в капитале для развития бизнес-модели.

При этом доля Pre-seed в количестве сделок сократилась с 38% до нуля, а доля раундов С+ в объеме вложений — с 84% до 13%. Следовательно, речь идет о концентрации поддержки на «средних» раундах (Seed и Раунд А)



Юлия Поволоцкая

Генеральный директор
Московский венчурный фонд

«По итогам первого полугодия 2026 года мы видим, что государственные фонды сохраняют активность на венчурном рынке, но меняют подход к распределению капитала. В условиях ограниченных ресурсов приоритетом становится поддержка большего числа технологических компаний на этапах, когда продукт уже прошел первоначальную проверку, а бизнес готовится к дальнейшему росту.

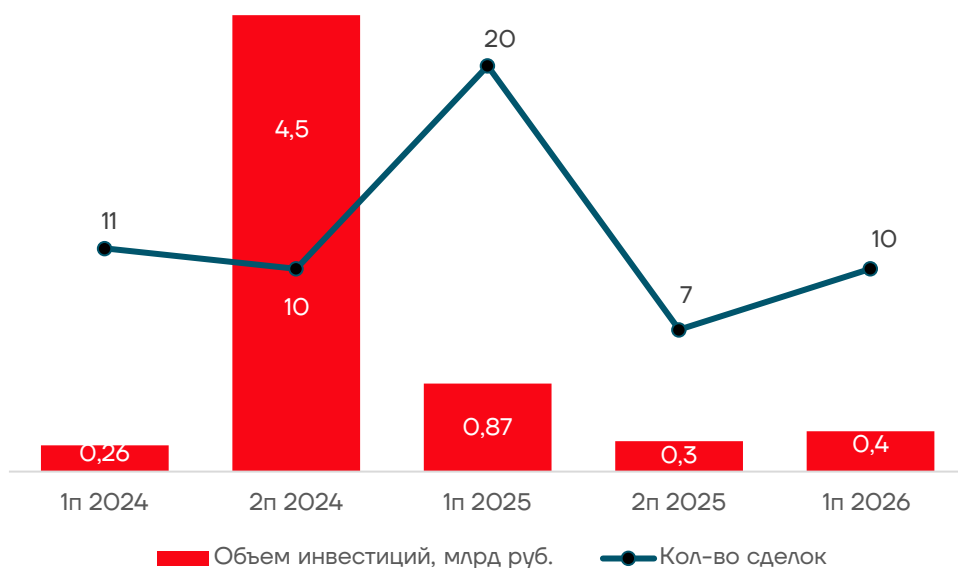
За счет этого удастся не только сохранять широкую воронку проектов, но и помогать наиболее перспективным командам преодолевать разрыв между запуском продукта и привлечением следующего раунда инвестиций.

Такой подход позволяет государственным фондам поддерживать непрерывность инвестиционного цикла и помогать перспективным технологическим компаниям проходить наиболее сложный этап роста»

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ СНИЖАЮТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ

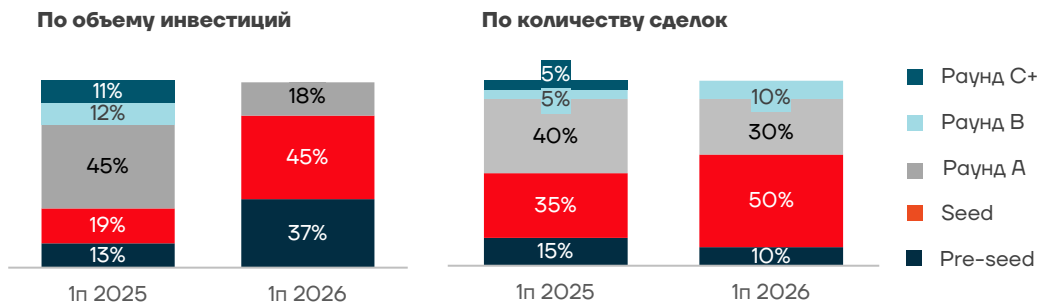
В I полугодии 2026 года корпоративные инвесторы вложили 0,4 млрд руб. в рамках 10 сделок. По сравнению с I полугодием 2025 года объем инвестиций сократился на 54%, а количество сделок — вдвое. При этом относительно II полугодия 2025 года оба показателя выросли: объем — с 0,3 до 0,4 млрд руб., количество сделок — с 7 до 10.

Динамика венчурных инвестиций по корпоративным инвесторам



Пиковые значения показателей пришлось на разные периоды: объем инвестиций достиг 4,5 млрд руб. во II полугодии 2024 года, а количество сделок — 20 в I полугодии 2025 года. После снижения до 0,3 млрд руб. и 7 сделок во II полугодии 2025 года показатели частично восстановились: в I полугодии 2026 года корпоративные инвесторы вложили 0,4 млрд руб. в рамках 10 сделок. Снижение объема инвестиций этого типа инвесторов продолжается.

Распределение инвестиций корпоративных инвесторов по раундам

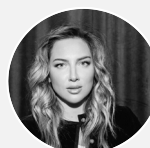


В I полугодии 2026 года структура корпоративных инвестиций заметно сместилась в сторону ранних стадий. На Pre-seed и Seed пришлось 60% сделок против 50% годом ранее. Их совокупная доля в объеме вложений выросла еще существеннее — с 32% до 82%, или на 50 п.п.

Seed стал крупнейшей стадией как по количеству сделок, так и по объему финансирования. Его доля увеличилась с 35% до 50% по числу сделок и с 19% до 45% по объему. На Pre-seed, напротив, пришлось меньше сделок — 10% против 15%, однако доля стадии в объеме вложений выросла с 13% до 37%.

Одновременно сократилась роль раунда А: его доля снизилась с 40% до 30% по количеству сделок и с 45% до 18% по объему инвестиций. Доля раунда В в числе сделок выросла с 5% до 10%, тогда как сделки С+ в I полугодии 2026 года отсутствовали.

В результате доля раундов А, В и С+ в объеме корпоративных инвестиций сократилась с 68% до 18%. Если годом ранее крупнейшей стадией по объему был раунд А, то теперь 82% капитала сосредоточено на Pre-seed и Seed.



**Елена
Волотовская**
Управляющий партнер
Softline Venture

«Корпорации сегодня выбирают не столько отдельные отрасли, сколько технологии, способные быстро давать измеримый эффект для бизнеса. Безусловный лидер – ИИ: на проекты в этой сфере приходится почти 28% всех средств, привлеченных российскими стартапами. Сохраняется высокий спрос на кибербезопасность, автоматизацию и отечественное ПО.

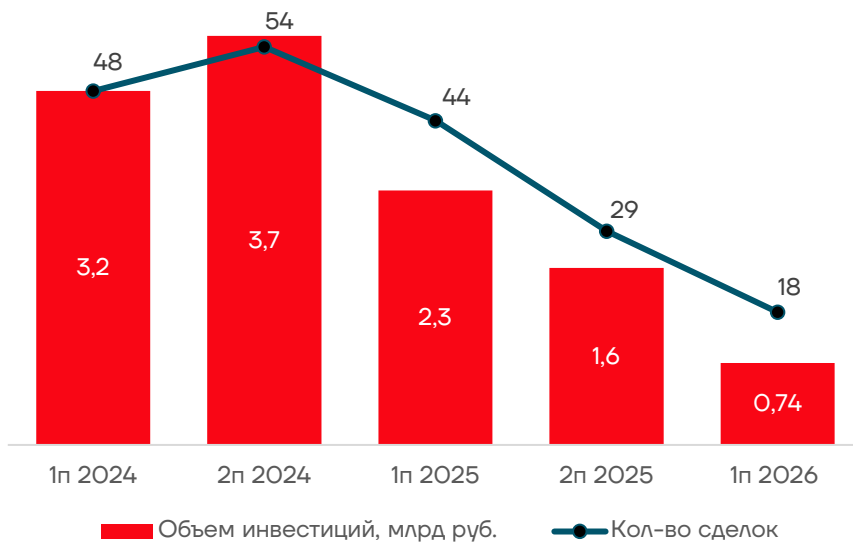
Для технологического проекта ключевая задача — найти свое место в бизнесе конкретного стратегического партнера. Наиболее перспективны команды, которые понимают не только свою технологию, но и экономику заказчика: какую проблему они решают, как влияют на его показатели и насколько быстро могут пройти путь от пилота до масштабного внедрения. Важны конкретные показатели: ROI, сроки получения результата и готовность решения к интеграции в существующую ИТ-инфраструктуру.

Для корпорации ценность возникает тогда, когда технология превращается в работающий бизнес-инструмент»

ДОЛЯ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ

В I полугодии 2026 года доля бизнес-ангелов сократилась с 26% до 16% по объему и с 38% до 31% по количеству сделок. Инвестиционные платформы расширяют доступ физических лиц к рынку, но пока не компенсируют снижение ангельской активности

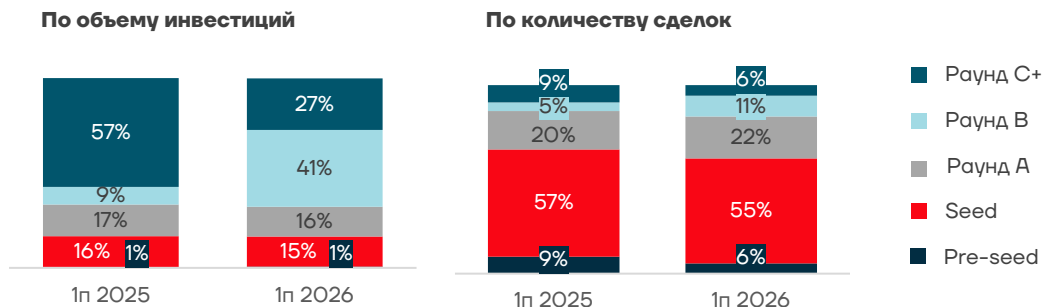
Динамика венчурных инвестиций по бизнес-ангелам



После максимальных значений II полугодия 2024 года активность бизнес-ангелов снижается три полугодия подряд. В I полугодии 2026 года объем вложений составил 20% от пикового уровня, а количество сделок — 33%.

Относительно I полугодия 2025 года объем инвестиций сократился в 3,1 раза, количество сделок — в 2,4 раза, а средний чек — на 21%. Таким образом, снижение затронуло одновременно частоту инвестирования и размер отдельных вложений.

Распределение инвестиций бизнес-ангелов по раундам



Бизнес-ангелы сохраняют роль поставщика капитала на входе: более 80% их сделок приходится на ранние стадии. На Seed и раунды А пришлось 77% сделок, при этом Seed сохранил основную долю — 55%.

По объему структура распределена иначе. На раунды В и С+ пришлось 68% вложений при 17% сделок. Внутри этой группы капитал сместился к раундам В: их доля выросла с 9% до 41%, тогда как доля С+ сократилась с 57% до 27%. Таким образом, бизнес-ангелы формируют широкую воронку небольших ранних инвестиций, а крупные чеки направляют в единичные более зрелые проекты.



Антон Пронин

Управляющий партнер
Фонд «Malina VC»

«Основной фокус венчурных фондов сохраняется на растущих компаниях с подтвержденной бизнес-моделью, устойчивой юнит-экономикой и близостью к точке безубыточности либо уже достигнутой прибыльностью. Такой подход позволяет инвесторам снижать риски и сокращать период между вложением капитала и его возвратом.

При этом на рынке постепенно появляются небольшие фонды, ориентированные на ранние стадии и работающие с относительно небольшими чеками. Пока таких игроков немного. Вероятно, для части инвесторов это возможность протестировать перспективные технологии и продукты, сформировав инвестиционный задел на будущее.

Несмотря на общий консерватизм рынка, инвесторы также начали рассматривать капиталоемкие и долгосрочные направления: космические технологии, deeptech-решения за пределами ИТ, биомедицину и генетику. Появление таких сделок свидетельствует о готовности части игроков делать долгосрочную ставку на развитие российского deeptech и частного космического сектора»

ТОП САМЫХ АКТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ В 1П 2026 ГОДА

Инвестор	Описание	Кол-во сделок Россия/ Москва
Фонд «ВОСХОД»  ВОСХОД	Частный венчурный фонд, инвестирующий в российские deeptech-компании. Фокусируется на робототехнике, микроэлектронике, биомедтехе, новых материалах и аэрокосмических решениях, финансируя развитие и масштабирование наукоемких продуктов.	4/4
KAMA FLOW  KAMA FLOW	Частная инвестиционная компания, основана в 2013 году. Управляет 5 фондами общим объемом свыше 15 млрд рублей, от seed до private equity. В 2025 году анонсировала запуск нового фонда с целевым объемом 10 млрд рублей, специализирующегося на высокотехнологичных проектах.	3/3
ФРИИ 	Институт поддержки инновационного предпринимательства в сфере IT, созданный при поддержке Правительства и Агентства стратегических инициатив. Фонд инвестирует в технологические стартапы на ранних стадиях, организует акселерационные программы с доступом к менторам и инвесторам, оказывает экспертную поддержку в развитии бизнеса, маркетинге, юридических вопросах и масштабировании.	3/2

Государственный фонд	Описание	Кол-во сделок Россия/ Москва
Московский венчурный фонд  Московский Венчурный Фонд	Венчурный фонд в контуре Правительства Москвы. Предоставляет финансовую и консультационную поддержку технологическим компаниям от запуска проекта до выхода на публичный рынок. Способствует привлечению частных инвестиций и развитию венчурного рынка через применение лучших практик и экспертизы	8/8
Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан*  ИВФ РТ	Региональный институт развития, который инвестирует в технологические проекты и поддерживает компании на ранних стадиях. Сочетает финансирование с нефинансовой поддержкой (экспертиза, сопровождение, доступ к инфраструктуре и партнерам) в рамках приоритетов региона	7/1

*Включая сделки Университетской стартап-студии Республики Татарстан

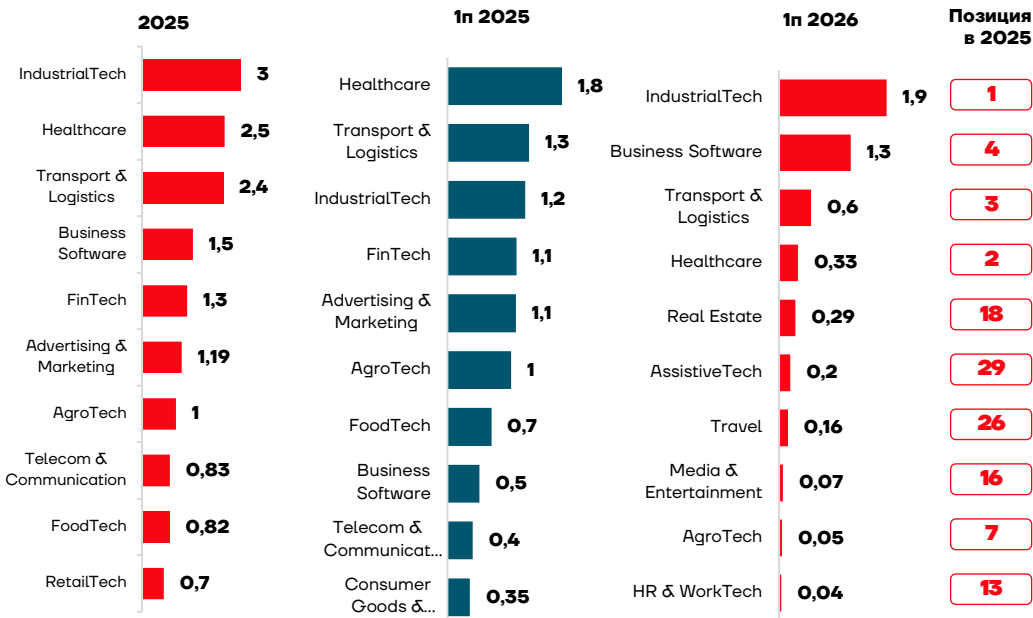


Московский
Венчурный
Фонд

ОТРАСЛЕВЫЕ ФОКУСЫ

ОТРАСЛЕВОЕ ЯДРО РЫНКА СОХРАНЯЕТСЯ

Топ-10 рыночных ниш* по объему инвестиций в России, млрд руб.



+58%

Темп прироста инвестиций в IndustrialTech

Объем инвестиций вырос с 1,2 до 1,9 млрд руб., а отрасль переместилась с третьего на первое место. За шесть месяцев IndustrialTech уже набрал 63% результата всего 2025 года. Инвесторы все еще ищут решения для реального сектора, которые привлекают предсказуемостью и государственной поддержкой

+160%

Темп прироста инвестиций в Business Software

Рост Business Software сформирован не массовым возвращением инвесторов в сегмент, а одной крупной сделкой, обеспечившей 86% его объема. Капитал по-прежнему концентрируется в технологически сложных и специализированных решениях.

-82%

Темп прироста инвестиций в Healthcare

Объем инвестиций в Healthcare сократился — с 1,8 до 0,3 млрд руб., а отрасль переместилась с первого на четвертое место. При этом Healthcare сохранился в числе крупнейших направлений рынка.

* Одна сделка может быть отнесена к нескольким рыночным нишам, поэтому сумма показателей по нишам может превышать общий показатель рынка.



Кирилл Варламов

Генеральный директор
ФРИИ

«За два года число ангельских сделок в полугодии упало с 48 до 18. Рынок разорван по стадиям: фондов и на ранней стадии, и на последующих мало, поэтому после каждого раунда компания выходит к узкому кругу инвесторов и регулярно попадает в финансовый разрыв. Нужны фонды, которые ведут компанию последовательно от посева до роста и увеличивают чек по мере подтверждения продукта и динамики. Так исторически работал ФРИИ: широкий ранний посев с обязательным резервом капитала на лидеров.

Средний чек на Seed снизился до 21,9 млн рублей. Это следствие фрагментации капитала и осторожности инвесторов; о качестве проектов размер чека говорит мало. Важнее, хватает ли этих денег на 12–18 месяцев работы под понятные контрольные точки. Риск-аппетит стал условным: эксперимент профинансируют, значительные деньги дадут после снятия очередного слоя неопределенности. Универсального порога для перехода к раунду А нет. Он наступает, когда главным риском становится масштабирование: есть повторные продажи и удержание клиентов, понятная экономика, результат не держится на основателе и одном заказчике, процессы выдержат рост. Инвестор ранней стадии должен помогать эти показатели сформировать, а не просто дожидаться их.

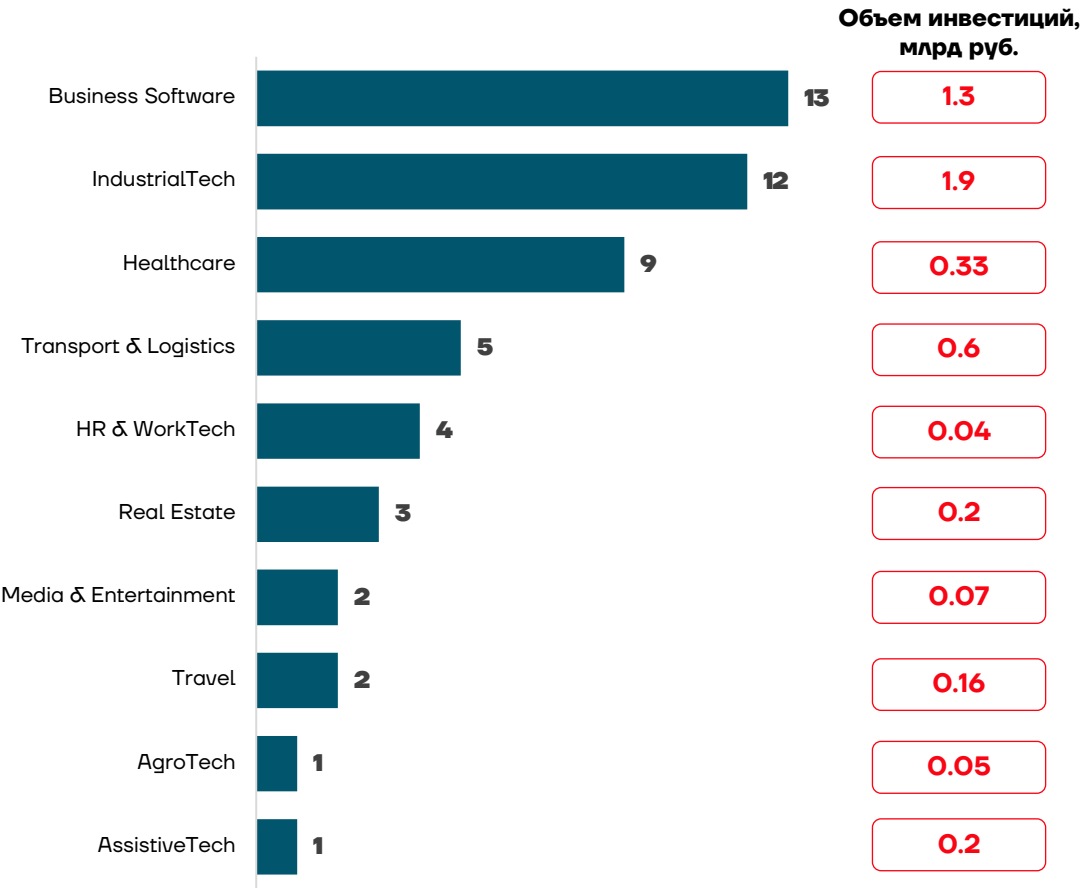
Одновременно с нехваткой денег раннему рынку мешает еще и одновременно сжимающаяся клиентская база: сегмент МСБ сокращается по числу компаний и платежеспособности, продвижение в B2C дорожает, а у крупного бизнеса закупочные циклы и требования к безопасности и внедрению поглощают ресурсы стартапа раньше, чем он становится устойчивым.

Отсюда потребность в условном «ФРИИ 2.0» — фондах полного цикла, которые массово инвестируют на ранней стадии, принимают высокую смертность портфеля, резервируют капитал под лидеров и открывают доступ к первым заказчикам. Такие фонды нужны и вне IT: в промышленности, фарме, биотехе к капиталу добавляются экспертиза, инфраструктура и сертификация»

ОТРАСЛЕВЫЕ ИНТЕРЕСЫ ИНВЕСТОРОВ

В I полугодии 2026 года интерес инвесторов был сосредоточен в Business Software и IndustrialTech: на эти направления пришлось 25 сделок и 3,2 млрд руб. вложений. При этом IndustrialTech опередил Business Software по объёму инвестиций при меньшем числе сделок — 1,9 млрд руб. против 1,3 млрд руб. Ни в одной из остальных отраслей объём вложений не превысил 0,6 млрд руб.

Топ-10 рыночных ниш по количеству сделок в России
1п 2026, шт.





Салугин Павел

Исполнительный вице-президент
АО «Газпромбанк»

«В текущих условиях инвестиционный спрос смещается в сторону технологий с легко измеримым экономическим эффектом. Мы наблюдаем изменение самой логики технологического спроса. Если несколько лет назад предприятия были готовы тестировать широкий спектр инновационных решений, то сегодня они инвестируют преимущественно в технологии, напрямую влияющие на производительность, эффективность использования оборудования и экономику производства. Именно способность создавать ценность для бизнеса становится главным фактором как для промышленного заказчика, так и для инвестора.

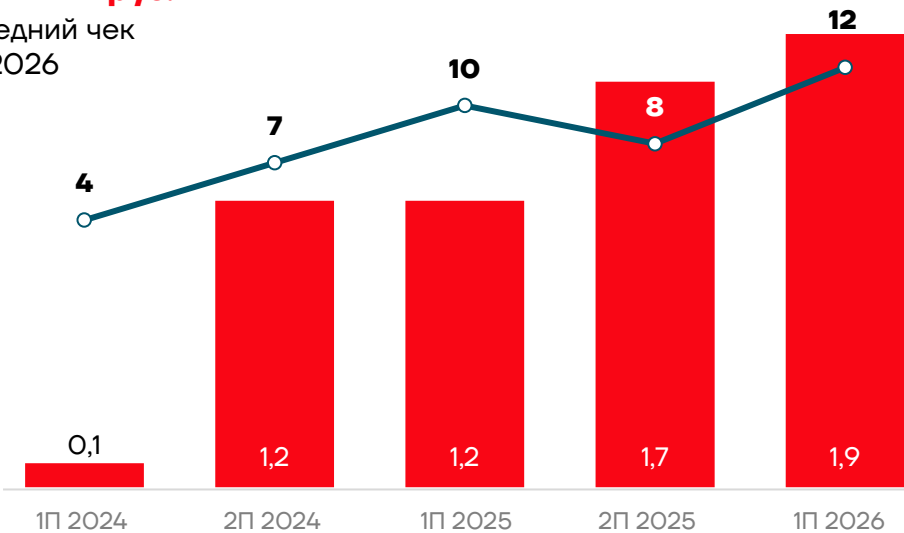
Дополнительным драйвером выступает трансформация внешнеэкономической среды. Ограничение доступа к отдельным зарубежным технологиям и оборудованию существенно ускорило развитие отечественных решений в области промышленного программного обеспечения, микроэлектроники, новых материалов, роботизации и производственных технологий. При этом рынок постепенно переходит от логики импортозамещения к логике формирования собственных технологических компетенций. Конкурентоспособность российской промышленности сегодня определяется уже не только способностью заменить зарубежное решение, но и возможностью создавать собственные технологии мирового уровня.

В этих условиях меняется и роль финансовых институтов. Сегодня важно выступать партнером в коммерциализации технологий, помогая компаниям пройти путь от разработки до промышленного внедрения. Мы ожидаем, что в ближайшей перспективе рынок продолжит двигаться в сторону более высокой селективности: инвесторы будут реже финансировать экспериментальные проекты, отдавая предпочтение зрелым технологическим компаниям с подтвержденным спросом, понятной бизнес-моделью и высоким потенциалом промышленного внедрения»

INDUSTRIALTECH

169 млн руб.

Средний чек
1п 2026



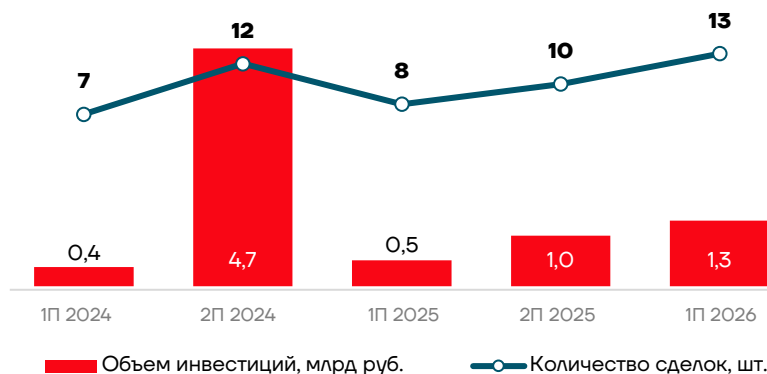
Объем инвестиций, млрд руб. Количество сделок, шт.

	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК	СРЕДНИЙ ЧЕК
Прирост 1П 2026 к 1П 2025	+58%	+20%	+37%
CAGR 1П 2021–1П 2026	+9%	+19%	-11%

BUSINESS SOFTWARE

141 млн руб.

Средний чек
1п 2026

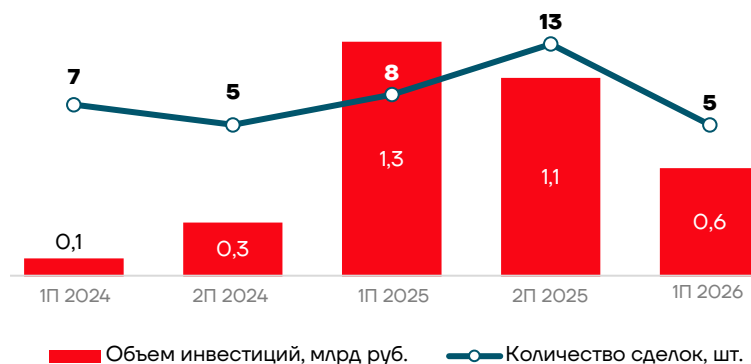


	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК	СРЕДНИЙ ЧЕК
Прирост 1П 2026 к 1П 2025	+160%	+63%	+123%
CAGR 1П 2021–1П 2026	-16%	+5%	-14%

TRANSPORT & LOGISTICS

114 млн руб.

Средний чек
1п 2026



	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК	СРЕДНИЙ ЧЕК
Прирост 1П 2026 к 1П 2025	-54%	-38%	-30%
CAGR 1П 2021–1П 2026	-50%	-19%	-42%



Московский
Венчурный
Фонд

ПРИЛОЖЕНИЕ

ОПРЕДЕЛЕНИЯ: РАУНДЫ И ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ

РАУНДЫ СДЕЛОК И СТАДИИ СТАРТАПОВ

Раунд сделки определяется по количеству предыдущих инвестиций в компанию, по стадии развития стартапа и объему инвестиций.

РАУНД СДЕЛКИ

СТАДИЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА

Pre-seed

Идея (есть идея, проект бизнес-плана, прототип продукта).

Seed

Посевная (есть MVP, продажи отсутствуют или единичны).

Раунд А

Ранний рост (есть готовый продукт, постоянная коммерческая деятельность (продажи)).

Раунд В

Расширение (масштабирование и расширение географии продаж, продуктовой линейки, увеличение объема производства).

Раунд С+

Зрелость (устойчивый и постоянный рост, подготовка к выходу на IPO).

ИНВЕСТОРЫ

ТИП	ОПИСАНИЕ
Государственные фонды	Непубличные хозяйственные общества и управляющие компании с российским юридическим лицом, мажоритарным владельцем которых является Правительство России и/или государственные учреждения.
Частные фонды	Юридические лица, располагающие мобилизованным капиталом, сформированным из более чем одного источника для осуществления профессиональных вложений в форме прямых инвестиций в непубличные компании и соответствующим образом позиционирующие себя на рынке.
Корпоративные инвесторы и корпоративные фонды	Частные или государственные компании, инвестирующие в технологические компании без создания фонда, фонды, капитал которых сформирован из внутренних источников компании-учредителя.
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: РЫНОЧНЫЕ НИШИ

При формировании перечня ниш использовался международный и российский опыт (базы Crunchbase, Tracxn, Rusbase, CB Insights, аналитика венчурного рынка).

НИША	ОПИСАНИЕ
Advertising & Marketing	Анализ данных и взаимодействие с потребителями, управление рекламными и маркетинговыми кампаниями
AgroTech	С/х биотехнологии, новые фермерские системы (в т.ч. сити-фермы), системы точного земледелия, с/х робототехника и инновационное оборудование
Aero & SpaceTech	Космические аппараты и спутники, БПЛА, самолеты, вертолеты, автоматизация управления авиакомпаниями и аэропортами
AssistiveTech	Решения для людей с ограниченными возможностями и старшего поколения, в т.ч. системы реабилитации, удаленного мониторинга и ухода на дому и др.
BeautyTech	Инновационная косметика и парфюмерия, оборудование и устройства для бьюти-индустрии, системы автоматизации управления салонами красоты
Business Software	Автоматизация бизнес-процессов, Business Intelligence, виртуальные и голосовые ассистенты, инструменты для разработки ПО, заказная разработка
CleanTech	Управление отходами, системы очистки, экологический мониторинг, альтернативная энергетика
Construction Tech	Инновационные стройматериалы, техника и конструкции, BIM, контроль и мониторинг строительных работ, строительные маркетплейсы, решения для ремонта, дизайна и отделки
Consumer Goods & Services	Решения для домашних питомцев, дейтинг-сервисы, бытовые услуги, инновационная мебель и товары для дома, решения для детей и т.п.
Cybersecurity	Защита данных от утечек и потери, защита инфраструктуры, приложений, конечных устройств, системы аутентификации и управления доступом
E-commerce	Торговые площадки и маркетплейсы
EdTech	Образовательные технологии и онлайн-платформы для обучения
Energy	Альтернативная энергетика, Smart Grid, ядерная энергетика, решения для нефтяной и газовой промышленности, электротранспорт
EventTech	Автоматизация бизнес-процессов управления офлайн и онлайн-мероприятиями
FashionTech	Мода, дизайн, новые материалы в одежде
FinTech	Автоматизация работы банков и финансовых институтов, финансовые технологии, платежные системы, InvestTech, цифровые деньги и криптоактивы
FoodTech	Инновационные продукты питания, сервисы доставки еды, обработка, упаковка, хранение продуктов, управление цепочкой поставок продуктов питания, автоматизация ресторанов и кафе
Gaming	Разработка видеоигр, киберспорт, инфраструктура и оборудование для гейминга

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

**УКРЕПИ СВОИ ПОЗИЦИИ НА ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ
ВМЕСТЕ С АКСЕЛЕРАТОРОМ
ГАЗПРОМБАНК.TEX 2026**



У ТЕБЯ ФИНТЕХ-СТАРТАП?

**ПОДАЙ ЗАЯВКУ
В ФИНТЕХ.СТАРТАПЫ**



У ТЕБЯ НАУЧНАЯ КОМАНДА?

**ПОДАЙ ЗАЯВКУ
В ФИНТЕХ.НАУКУ**



**ИЩИТЕ ИНВЕСТИЦИИ
В ЗРЕЛУЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ?**

**ПОДАЙТЕ ЗАЯВКУ
НА ГАЗПРОМБАНК.TEX | КАПИТАЛ ИННОВАЦИЙ**

**ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ, СВЯЗАННЫМ С ДАННЫМ
ИССЛЕДОВАНИЕМ, ОБРАЩАЙТЕСЬ ПО АДРЕСУ
RESEARCH@VENTURE.MOS.RU**



**МОСКОВСКИЙ
ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД**

MOSCOW.VC



VENTURE GUIDE

VENTUREGUIDE.I.MOSCOW

Материалы исследования подготовлены Московским венчурным фондом. Исключительные права на материалы принадлежат правообладателям в соответствии с законодательством Российской Федерации и/или на основании соответствующих договоров. Использование материалов допускается только в случаях и пределах, предусмотренных законодательством Российской Федерации, с соблюдением прав правообладателей. Любое изменение, сокращение, дополнение, воспроизведение, распространение, копирование, публикация или иное использование материалов вне пределов, установленных законом, допускается только с согласия правообладателей. При использовании материалов в случаях, предусмотренных статьями 1274, 1275 и 1278 Гражданского кодекса Российской Федерации, обязательно указание имени правообладателей и источника заимствования.

