

PAUSE

ВЕНЧУРНАЯ ЕВРАЗИЯ

Где сохраняется капитал и какие механизмы выхода реально работают

Приветственное слово	03	Рынок СНГ	24
Классический венчур в России	07	Русскоязычные основатели за рубежом	30
T-Инвестиции: частный капитал в венчуре	15	Новые фонды и источники капитала	34
M&A, контроль и ликвидность	19	Выводы и прогнозы	37
		Методология	39



Вступительное слово

Первое полугодие 2026 года подтвердило: капитал на технологическом рынке становится избирательным и концентрированным. В России классический VC продолжает сжиматься: ранняя воронка иссякает, крупных раундов мало, а деньги распределяются между ограниченным числом компаний.

Одновременно растёт роль M&A. Для корпораций покупка готовых технологий, команд и инфраструктуры становится более понятным инструментом развития, чем долгосрочная ставка на стартап. За рубежом крупный капитал также концентрируется — вокруг зрелых технологических компаний, работающих на глобальных рынках.

В СНГ развивается отдельный процесс: локальные фонды и институты поддержки расширяют раннюю воронку, хотя инвестиции идут маленькими чеками.

Поэтому главный тренд полугодия — не ожидаемое восстановление венчура, а рост избирательности капитала. Для России ключевой вопрос — начнёт ли воронка ранних проектов восстанавливаться и появится ли капитал для следующих стадий роста.



DSIGHT

Арсений Даббах

Сооснователь

Вступительное слово

Первое полугодие 2026 года еще раз показало, насколько чувствителен технологический рынок к стоимости и доступности капитала. Ожидавшегося восстановления венчурных инвестиций пока не произошло: число российских VC-сделок сократилось, объем снизился еще сильнее, а крупные раунды остаются скорее исключением, чем правилом.

При этом мы видим важное изменение в поведении капитала. Инвесторы и корпорации становятся прагматичнее: значение имеет уже не только потенциал роста стоимости компании, но и понятный путь к масштабированию, контролю над активом и последующей ликвидности. Это хорошо видно по M&A, где 33 события в первом полугодии сформировали стоимость в \$829 млн. Стратегические покупатели приобретают компании и доли, чтобы достраивать существующие экосистемы, продуктовые линейки и инфраструктуру.

Позитивным сигналом остается появление новых фондов и форматов финансирования, в том числе ориентированных на ранние стадии. Однако пока они способны поддерживать отдельные проекты, а не компенсировать сжатие рынка целиком.

Рынок акций на фоне повышенной геополитической неопределенности продолжает демонстрировать волатильность, показывая, что окно на рынке IPO как средстве выхода еще пока не готово открываться. А корпорации на фоне этой нестабильности очень осторожны в плане инвестиционных программ и M&A. Поэтому, ждем оживления рынка акций, а за ним – новой волны IPO и M&A.



Антон Устименко

Руководитель группы по оказанию услуг по подготовке к IPO.

Руководитель направления по оказанию услуг компаниям сектора технологий, медиа и телекоммуникаций.

1—2

1П 2026: российский VC сжался, а крупный капитал ушел в M&A и глобальные раунды

Сделочная активность сохраняется, но разные сегменты рынка движутся в противоположных направлениях.

Российский VC

35 сделок / \$29,3 млн

- 35% по числу и - 62% по
объему к 1П 2025

M&A

33 / \$829 млн

Две мегасделки
дают 93% стоимости

Медианный VC-чек

\$0,21 млн

Против \$0,6 млн годом
ранее

ТОП-5 VC в РФ

82%

\$24,1 млн из \$29,3 млн

Где сохраняется ширина рынка

СНГ обгоняет Россию по количеству VC-сделок : 58 vs 35. Узбекистан формирует 76% региональной воронки



2 — 2

1П 2026: российский VC сжался, а крупный капитал ушел в M&A и глобальные раунды

Где сохраняется крупный капитал

M&A почти равен российскому VC по числу событий, но превосходит его по стоимости в 28 раз. За рубежом 76% долевого капитала дают Plata и ClickHouse

СНГ без РФ

58/ \$143,2 млн

44 сделки - Узбекистан

За рубежом

13 / \$1,07 млрд

Plata + ClickHouse – 76%

Доля Uzum в СНГ

92%

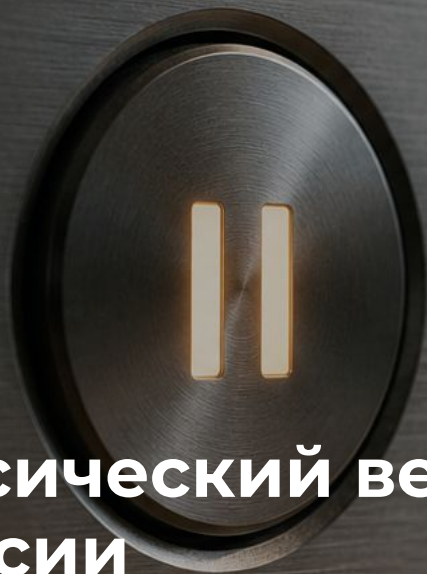
Без Uzum - \$11,7 млн



Вывод: ширина ранней воронки сместилась в СНГ, а крупный капитал концентрируется в M&A и зрелых зарубежных компаниях.



PAUSE



PLAY



STOP



SKIP



Классический венчур в России

Число сделок и объем снизились, а деньги еще сильнее сконцентрировались в нескольких крупных раундах.



Российский VC: 35 сделок и \$29,3 млн – рынок сжался по числу и объему

Количество сделок

54 → **35**
1П 2025 -35% 1П 2026

Объем

\$78 млн → **\$29,3 млн**
1П 2025 -62% 1П 2026

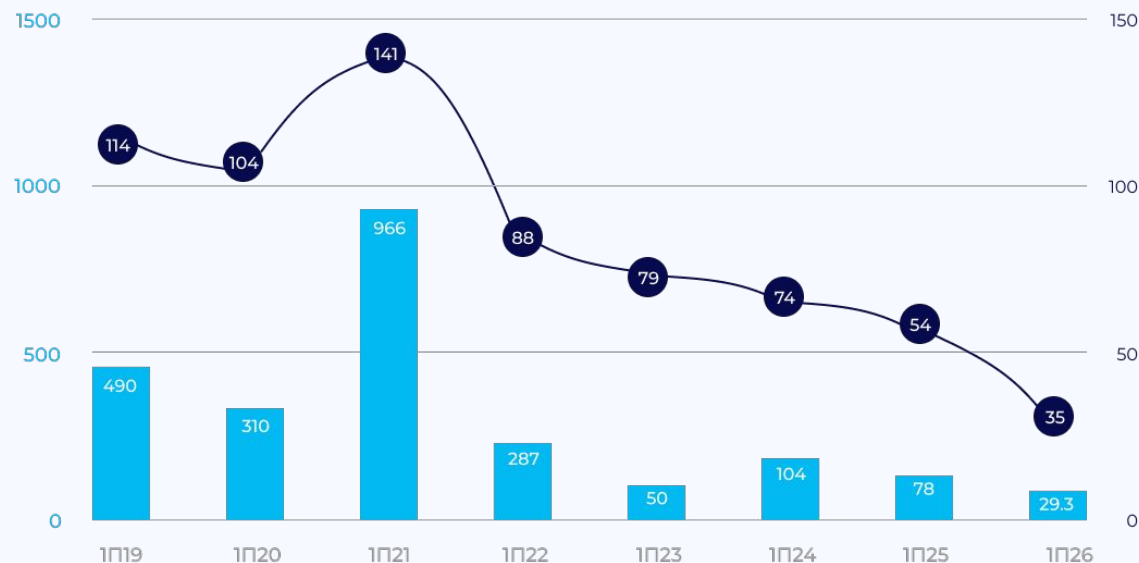
Медианный чек

\$0,6 млн → **\$0,21 млн**
1П 2025 -65% 1П 2026

\$1,05 млн — **\$0,21 млн**
Средний чек Медианный чек

Объем VC, \$ млн

Количество VC-сделок



Средний чек почти в 5 раз выше медианного – основную денежную массу дают несколько крупных раундов.

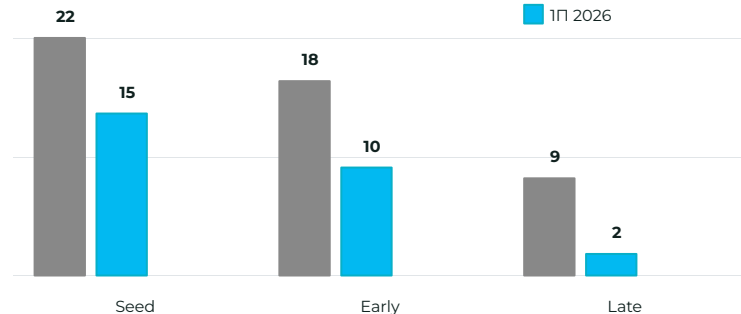
Сделок меньше на всех стадиях

54% объема дают две поздние сделки

Seed, early и late-stage сократились к 1П 2025 – сжатие идет по всей воронке.

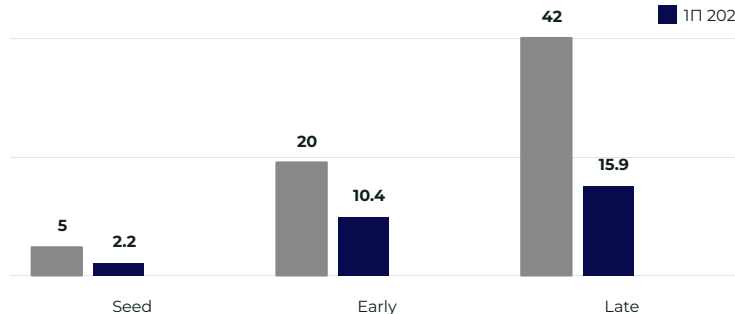
Количество сделок, шт

■ 1П 2025
■ 1П 2026



Объем, \$ млн

■ 1П 2025
■ 1П 2026



Seed-сделок

22 → **15**
1П 2025 **-31%** 1П 2026

Early-stage

18 → **10**
1П 2025 **-44%** 1П 2026

Late-stage

2/\$15,9 млн
54% от всего объема VC



Поздний объем держится на CALLISTO VISION и ROBO, а ранний рынок стал меньше и по числу, и по сумме.

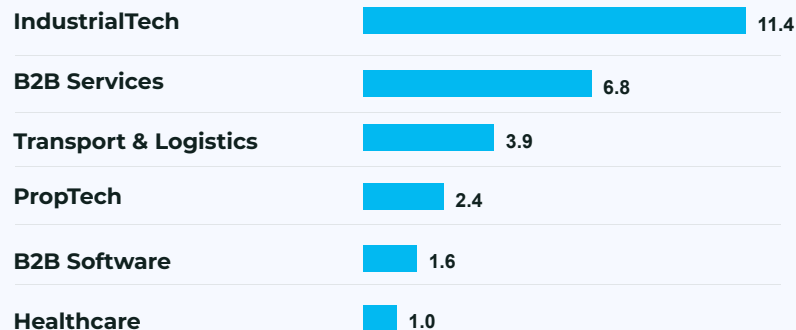
B2B Software и IndustrialTech лидируют по числу, но деньги задают отдельные крупные раунды

B2B Software и IndustrialTech чаще других привлекают инвестиции; крупные суммы дают отдельные компании.

Количество сделок, шт



Объем, \$ млн



Высокий объем вертикали может определяться единичным крупным раундом. Более широкий инвестиционный интерес показывает повторяемость сделок

Три крупнейшие VC-сделки: разные модели масштабирования

Крупнейшие раунды пришлись на промышленную маркировку, сервисную робототехнику и self-storage.



Оборудование и ПО для маркировки, инспекции и прослеживаемости.

Сделка

700 млн руб. ×  KAMA FLOW

Выручка

около 2,4 млрд руб. за 2025

Заявленная цель

**10,7 млрд руб. выручки
к 2028**



Автономные роботы для коммерческого клининга по модели Robotics-as-a-Service.

Сделка

500 млн руб. ×  KAMA FLOW

Выручка

139,5 млн руб. за 2025

Заявленная цель

**2 500 роботов
в эксплуатации к 2030**



Сеть сервисов индивидуального хранения для частных клиентов и бизнеса.

Сделка

300+ млн руб. × 

Выручка

около 50 млн руб. за 2025*

Заявленная цель

**Около 30 новых объектов до
конца 2026**



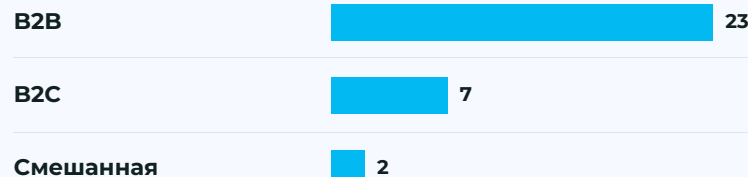
Крупные чеки идут в масштабирование уже работающих моделей;
2 из 3 крупнейших раундов профинансировал KAMA FLOW.

В2В-сделок в 3,3 раза больше В2С

Consumer-сегмент остается нишевым

В 1П 2025 DSIGHT уже называл В2С и consumer tech нишевым, в 1П 2026 В2С 7 из 35 сделок.

Структура сделок по бизнес-модели



В2С: вклад в объем



В2С дает 20% числа и 16% объема, причем 81% В2С-капитала приходится на одну сделку – Мегасклад.

В2С к В2В

7 → 23
3,3x

В2С-объем

\$4,75 млн

16% от общего VC-объема

81%

В2С-объема

Дает одна сделка - Мегасклад

ТОП-5 VC-сделок 1П 2026

Пять крупнейших раундов дают \$24,1 млн – 82% всего российского VC-объема.

Компания	Инвестор	Сумма	Вертикаль	Что делает
 Callisto Vision	 KAMA FLOW	\$9,1 млн	IndustrialTech	Маркировка и прослеживаемость для производственных линий
 R&D	 KAMA FLOW	\$6,84 млн	B2B Services	Сервисная роботизация коммерческого клининга
 МЕГАСКЛАД®	 REIN CAPITAL	\$3,86 млн	Transport & Logistics	Логистическая инфраструктура для e-commerce
 BITROBOTICS	 ВОСХОД 	\$2,41 млн	IndustrialTech	Промышленные роботизированные решения
 KEYGO	 ИНВЕСТИЦИИ + соинвесторы	\$1,95 млн	PropTech	Цифровая платформа в недвижимости

Сумма ТОП-5

\$24,1 млн

82% VC-объема

Раунда свыше \$5 млн

2 из 5

Крупные сделки остаются редкими

B2B компании

4 из 5

Мегасклад – B2C



КАМА FLOW сделал два крупнейших раунда периода, а весь ТОП-5 профинансирован частными фондами и синдикатами – крупные чеки концентрируются у ограниченного круга инвесторов.

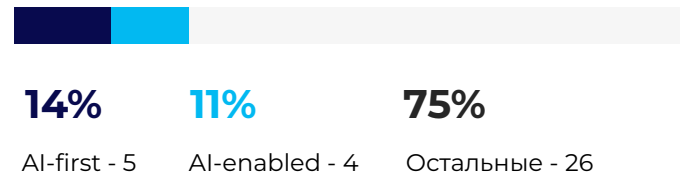
Кто поддерживает российский VC и какую роль в нем играет ИИ

Частный капитал остается основным источником: 30 из 35 сделок, ИИ-ядро продукта в 5 компаниях и существенный технологический слой еще в 4.

Структура инвесторов по числу сделок

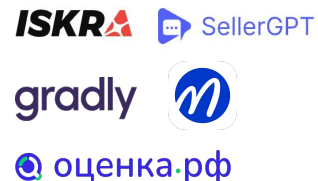
Частные фонды / синдикаты		19	54%
Бизнес-ангелы / частные		11	31%
Корпоративные / CVC		3	9%
Государственные фонды / корпорации		2	6%

Роль ИИ в продукте



ИИ в выборке

AI-first:



AI-enabled:



5 из 5

Крупнейших сделок

Частный фондовый / синдикатный капитал

На частные фонды, синдикаты и ангелов приходится 86% сделок; государственный капитал участвует в 2 из 35. ИИ заметен в 9 из 35 компаний, но только в 5 является ядром продукта.

**Т-Инвестиции: частный
капитал в венчуре**



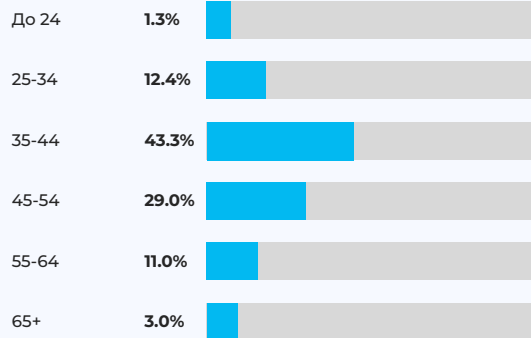
Коллективный венчур в России расширяет доступ, но остается продуктом для зрелой аудитории



Ядро аудитории — инвесторы 35–54 лет, фактический типичный чек существенно выше минимального порога входа. Профессиональные инструменты расширяют доступ за пределы московского сообщества.

Возрастной профиль аудитории

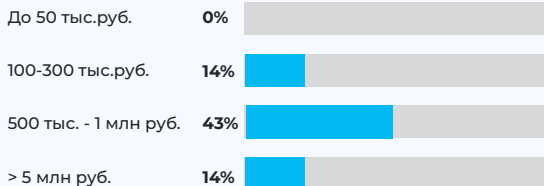
Распределение по возрасту



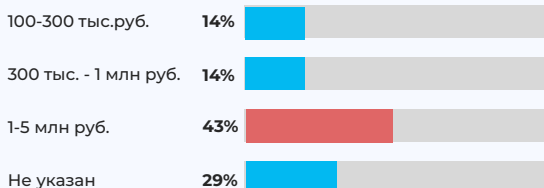
72.3% ядра аудитории приходится на возраст 35–54

Типичный чек выше минимального порога входа

Минимальный порог входа



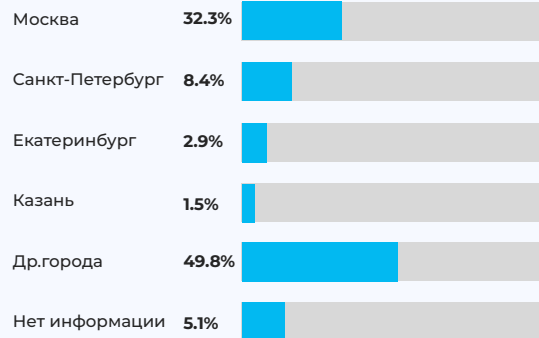
Типичный чек инвестора



43% участников указывают типичный чек 1–5 млн руб.

Доступ выходит за пределы Москвы

Распределение держателей по городам



Среди известных городов Москва - крупнейший центр, но не единственный



Частный венчур становится доступнее технологически, но по составу аудитории и размеру чека остается продуктом для зрелых инвесторов, а не массовым.

В коллективных форматах инвестор получает не «быстрые иксы», а экспертизу и доступ к долгосрочным инвестициям

Коллективные инструменты предполагают горизонт от 3 лет, раскрытие ключевых рисков и регулярную коммуникацию с инвестором после сделки. Ключевой фактор для инвестора — доверие к управляющему.

Что покупает инвестор в коллективном формате

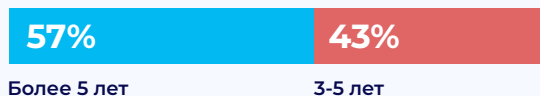


86%

ставят доверие к управляющему выше ожидания высокой доходности

Горизонт и ключевые риски инвестиций

Инвестиционный горизонт



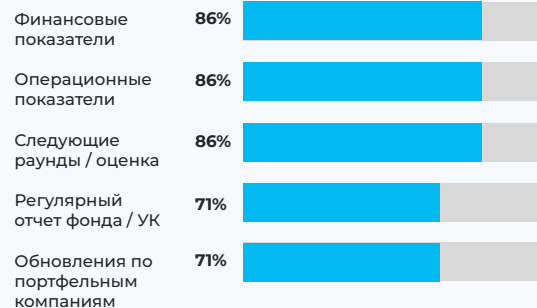
100%

участников транслируют горизонт не менее 3 лет

Какие риски объясняют



Прозрачность после сделки - часть продукта



86%

В 86% случаев инвесторам доступны: финансовые и операционные показатели, информация о следующих раундах и оценке компании



Зрелый рынок частного венчура дает инвестору доступ к венчурным сделкам, профессиональную экспертизу и сопровождение на всем инвестиционном горизонте.

Примеры инструментов коллективных инвестиций в непубличные компании



			
Формат	Венчурный ЗПИФ	Частный инвестиционный фонд; подписка на серию сделок	ЗПИФ прямых инвестиций / Private Equity
Фокус	Быстрорастущие российские технологические компании	Прибыльные растущие компании реального сектора и IT	Непубличные компании, прямые инвестиции
Механика	Инвестиционный период — 3 года, горизонт фонда — до 8 лет	Присоединение к серии из 5 сделок; чек инвестора — от 20 млн руб.	Для квалифицированных инвесторов; инвестирование через паи ЗПИФ
Запуск	2025	2022	2026 (фонд зарегистрирован)



М&А, контроль и ликвидность

Стратегические покупатели перераспределяют контроль и крупный капитал, пока классический VC остается малочеквым.



VC и M&A почти равны по числу событий, но капитал в M&A в 28 раз больше

В 1П 2026 зафиксировано 35 VC-сделок и 33 M&A-события, стоимость M&A - \$829 млн.

Количество событий



Объем / стоимость, \$ млн



VC / M&A по деньгам

\$29,3 млн **\$829** млн
28x

93%

Стоимости M&A

Дают Авто.ру и Элемент

21

Контрольная сделка

Покупка $\geq 50\%$

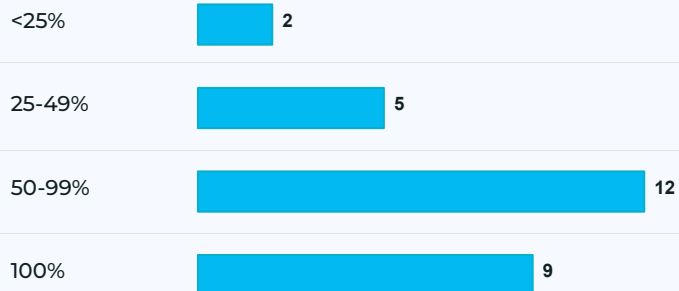


Для владельцев зрелых технологических активов M&A дает намного больший масштаб ликвидности, чем локальный VC дает нового капитала компаниям, но это разные типы денег.

Контрольные покупки доминируют, а M&A помогает стратегам углублять продуктовые контуры

21 сделка дает покупателю $\geq 50\%$; при этом события распределены сразу между несколькими технологическими отраслями.

Размер приобретенного пакета

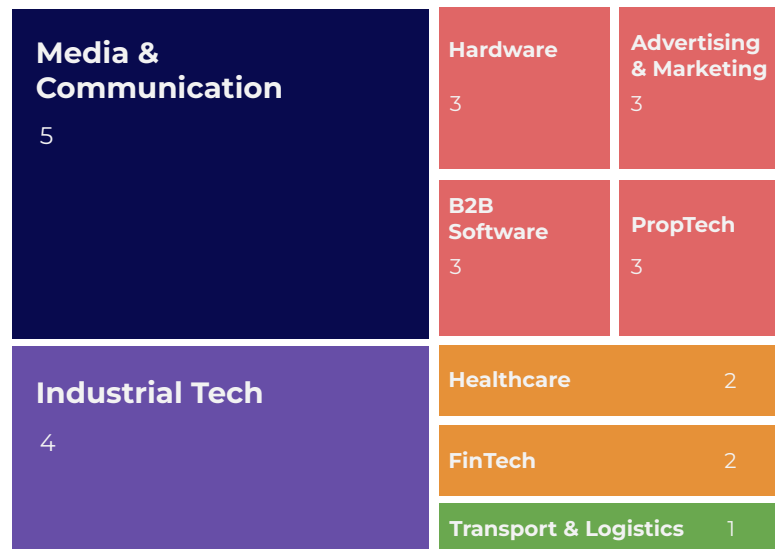


21

Контрольная сделка

Покупка $\geq 50\%$

M&A события по отраслям



Сделки идут в разных отраслях, но покупатели системно докупают соседние продукты, технологии и инфраструктуру.

М&А достраивает экосистемы вокруг уже сильных базовых активов

Покупатели используют сделки, чтобы закрывать соседние продуктовые и инфраструктурные функции.

Покупатель	Базовый контур	Сделки 1П 2026	Что достраивает
 Ростелеком  Wink	Видео + цифровые сервисы	 СМОТРОШКА  ЭРТЕК	Видеостек и инфраструктура объектов
 АСТРА	Системное ПО	 АСТРА ИИ  АКСИОМ JDC	Программный стек и платформенные технологии
 ЭР-ТЕЛЕКОМ холдинг	Телеком + домовая инфраструктура	 UJIN SENSE OF TECHNOLOGY  ЦИФРАЛ СЕРВИС	Smart building и управление объектами
 wildberries	Marketplace + логистика	 грузовичкоф  СИТИМОБИЛ  ТАКСОВИЧКОФ	Собственный транспортный контур
 группа компаний FILANCO	Телеком + cloud infra	 comiten  NetLink 1 пакетная сделка/ 2 актива	Консолидация цифровой инфраструктуры



У каждого активного покупателя есть базовый контур, а М&А ускоряет его расширение.
Filanco купила два актива одной пакетной сделкой.

Две мегасделки формируют 93% стоимости M&A

Авто.ру и Элемент резко отделяются от остальных событий; следующие крупнейшие сделки существенно меньше.

Актив	Цена	Покупатель	Пакет	Мотив
auto.ru	\$421 млн	 ТЕХНОЛОГИИ	100%	Контроль цифрового авто-классифайда
 ЭЛЕМЕНТ	\$348 млн	 СБЕР	42%	Стратегическая микроэлектроника
СМОТРЕШКА	\$48 млн	 Wink	пакет	Усиление видеосервисов
 БЭСТ	\$8 млн	 ЗАЙМЕР	50%	Платежная инфраструктура
 AXIOM JDC	\$3 млн	 АСТРА	20%	Расширение программного стека

\$770 млн

auto.ru



ЭЛЕМЕНТ

33 события

Показывают ширину рынка



Денежный рост M&A объясняется двумя крупными покупками, тогда как по числу рынков остается распределенным между десятками стратегов.

PAUSE



PLAY



STOP



SKIP



РЫНОК СНГ

СНГ обгоняет Россию по числу сделок; Узбекистан формирует три четверти региональной воронки.



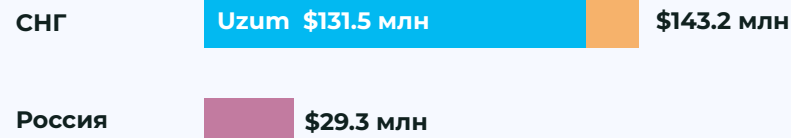
СНГ* заметно выше России по числу сделок, но 92% капитала дает Uzum

В 1П 2026 подтверждено 58 VC-сделок в СНГ без России против 35 в РФ.

Количество VC-сделок



Объем



Сделок

58 vs 35

СНГ выше РФ на 66%

Доля Uzum

92%

Один раунд определяет объем региона

Медианный чек СНГ

\$95 тыс.

Примерно вдвое ниже российского



Без Uzum объем СНГ составляет \$11,7 млн – примерно в 2,5 раза ниже российского, несмотря на большую воронку сделок.

Узбекистан формирует 76% сделок СНГ – рост поддерживают сразу несколько локальных инвесторов

44 из 58 сделок пришлись на Узбекистан, активность распределена между несколькими фондами, а не одним игроком.

Доля стран в числе сделок региона, %.



Участия ключевых узбекских венчурных фондов в сделках, шт.



76% сделок региона

Узбекистан

4 фонда

Ядро экосистемы

Yoshlar, Aloqa, IT Park, Imkon

\$10-300 тыс.

Типовой ранний диапазон

За пределами мегараунда Uzun



Высокая частота сделок в Узбекистане поддерживается сразу несколькими венчурными фондами и выглядит экосистемным явлением.

Локальные фонды расширяют раннюю воронку, а М&А в СНГ пока остается точечным

В Узбекистане два фонда увеличили капитал на \$30 млн; три закрытых М&А-события 1 П 2026 пришлись на Казахстан.

Узбекистан

Новый капитал фондов 1П 2026



+\$10 млн

Капитал вырос до \$20 млн; фонд стал одним из самых активных инвесторов ранней стадии



+\$20 млн

Капитал вырос до \$30 млн; фонд участвует в серии локальных seed-сделок

Hayot Ventures - запуск

Новый pre-seed фонд; заявлена регулярная инвестиционная активность

М&А и выходы, 1п 2026

3



М&А / exit-события

Все- Казахстан

\$30 млн



Новый капитал фондов

Узбекистан

Главный разрыв региона

Институциональный капитал уже создает поток небольших pre-seed/seed сделок. Системного канала М&А-выходов пока не сформировалось.



Инфраструктура входа в стартапы растет быстрее, чем рынок выходов – регион пока строит прежде всего раннюю воронку.

PAUSE



PLAY



STOP



SKIP



**Публичная повестка
и события**



Что обсуждал рынок в 1П 2026

155 СМИ-публикаций, 521 Telegram-пост и 51 опрос сведены в пять ключевых тем.

КОНТРОЛЬ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОКУПКИ

Сбер / Элемент, Авто.ру, активы RWB

PRE-IPO И ГОРИЗОНТ ВЫХОДА

капитал привлекается без гарантированного IPO

НОВЫЕ СПОСОБЫ ВОЗВРАТА

дивиденды, обратные выкупы, частичные продажи

ПРОЗРАЧНОСТЬ КАПИТАЛА

доля, оценка и условия выхода важнее публичной оценки компании

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

витрины сделок и раскрытие инвестиционного риска

Медиасрез: СМИ, Telegram и опросы за 01.01-30.06.2026

Экосистема активна: 125 мероприятий и отдельных сессий, из них 74 связаны с венчуром.

События важны как индикатор воронки, а не как прямой показатель сделок.

125

Мероприятий и сессий

104 мероприятия + 21 сессия

82

Капитал и венчур

Тематический кластер

64

ИТ и B2B

Ключевая тема мероприятий

Темы мероприятий

Капитал и венчур	82
ИТ и B2B	64
Глубокие технологии	42
Университеты	39
ИИ	34
Здравоохранение	20

Аудит 125 мероприятий и отдельных сессий за 01.01-30.06.2026



Повестка смещается от вопроса «где взять раунд» к вопросу «как устроить контроль, оценку и возврат капитала». Публичная инфраструктура поддерживает интерес к венчуру, но сама не решает проблему последующих раундов и экзитов.



Русскоязычные основатели за рубежом

Глобальный капитал концентрируется в нескольких зрелых финтех- и data infrastructure компаниях.



За рубежом 13 раундов дают \$1,07 млрд долевого капитала – 76% суммы приходится на Plata и ClickHouse

Крупнейшие сделки пришлись на финтех, инфраструктуру данных и прикладные решения на базе ИИ.

13**Раундов**

Русскоязычных основателей

\$1,07 млрд**Долевой капитал**

13 раундом 1П 2026

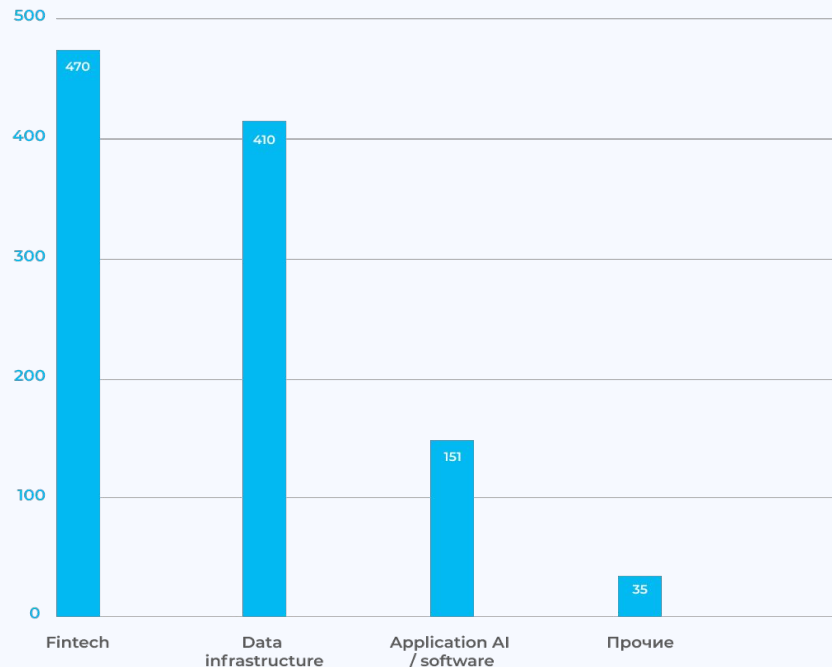
76%**Plata + ClickHouse**

\$805 млн

83%**FinTech + data infra**

\$880 млн

Объем по ключевым
темам, \$ млн



83% капитала по-прежнему дают fintech и data infrastructure, но в следующем эшелоне крупнейших сделок уже заметен application AI – Higgsfield и Luminai.

Пять крупнейших зарубежных раундов дают 92% долевого капитала

Компания	Equity	Тема	Основатели	Инвесторы
PLATA	\$405 млн	FinTech	Данил Анисимов	 Bicycle Capital (lead)
 ClickHouse	\$400 млн	Data infra	Алексей Миловидов	 (lead)
 Higgsfield	\$80 млн	Application AI	Александр Машрабов	Accel  
 Salmon	\$60 млн	FinTech	Павел Федоров Георгий Чесаков	SPiCE  MOORE STRATEGIC VENTURES, LLC 
 Luminai	\$38 млн	Enterprise AI	Дмитрий Долгополов	 (lead)   

ТОП-5

\$983 млн

92% всего долевого капитала

ТОП-2

\$805 млн

76% всего капитала

FinTech + data infra

83%

\$880 млн из \$1,07 млрд



Масштаб задают Plata и ClickHouse, а Higgsfield показывает второй слой рынка – быстрый рост application AI поверх готовых фундаментальных моделей.

Крупнейшие раунды отражают настроение рынка

Стремление сокращать операционные расходы и получать предсказуемую модель выручки. M&A входит и в стратегию развития наших портфельных компаний – через приобретения они усиливают технологическую базу и расширяют продуктовую линейку.

Во второй половине года KAMA FLOW планирует закрыть новые сделки – снижение динамики на рынке расширяет возможности для избирательного входа в качественные активы и для работы с выходами из портфеля.



 **KAMA FLOW**

Евгений Борисов

Партнер инвесткомпании KAMA FLOW

Новые фонды и источники капитала

В России появляются новые форматы капитала; зарубежные инициативы включают фонды, платформы, гранты и некоммерческие инициативы.



Новые фонды различаются по масштабу, но все нацелены на ранние технологические компании

Сравниваем новые источники капитала по одинаковым параметрам: размер/цель, стадия, чек и инвестиционный фокус.

ZeroCoder

Запуск: 1П 2026

Размер/Цель

Не заявлен

Стадия

Pre-seed / seed

Чек

5-100 млн.руб

Фокус

AI-native бизнесы, где ИИ-агенты – ядро операционной модели

ЧакVC

Публичный старт: 1П 2026

Размер/Цель

250 млн.руб

Стадия

Ранняя / pre-seed / seed

Чек

8 млн.руб

Фокус

Российские технологические стартапы

Модель

Evergreen

СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ВЕНЧУР® **РГС ЖИЗНЬ**

Запуск: июнь 2026

Целевой объем

1 млрд.руб

Стадия

Ранняя

Чек

Не заявлен

Фокус

AI, B2b software, FinTech/InsurTech, HealthTech, EdTech, AgroTech и др.

Формат

ДИТ с участием РГС Жизнь



Новый капитал появляется через разные оболочки – AI-native фонд, evergreen-модель и институциональный фонд с участием страховщика.

За рубежом русскоязычные предприниматели создают разные форматы инфраструктуры капитала

Четыре инициативы сопоставлены по единой логике: формат, масштаб, целевая аудитория и механизм работы.

 Serg Bell, Stanislav Protasov Формат VC-фонд Масштаб Fund I - \$110 млн+ Для кого Технологические компании pre-seed – Series A Как работает Equity-инвестиции; типовой чек \$1-10 млн; Deep Tech, Software Tech, Knowledge Tech	 Ratmir Timashev Формат Performance venture Масштаб \$100 млн commitment / 5 лет; цель – 100 AI-компаний Для кого AI/B2B software с выходом на рынок США Как работает Embedded GTM teams в Columbus + опцион на инвестицию	 Anatoly Knyazev Формат Грантовая программа Масштаб €1 млн; гранты €10-150 тыс. Для кого Critical open-source инфраструктура Как работает Грантовая поддержка проектов, в том числе для финансовой инфраструктуры	 Maria Ivanova Формат Nonprofit / cultivator Масштаб Инвестиционный пул не заявлен Для кого Технологические стартапы и городские проекты Как работает Запускает и ведет cultivator-программы, включая Madinah Tech Cultivator
---	--	--	---



Под общим термином инфраструктуры капитала скрываются разные инструменты – фонд, performance venture, гранты и nonprofit cultivator.

Прогноз 1П 2025 не реализовался: ожидавшегося восстановления российского VC не произошло

Год назад DSIGHT ожидал рост объема до 40% и числа сделок на 10-15% при смягчении условий капитала; факт 1П 2026 оказался обратным.

Что ожидали в 1П 2025

При снижении ставки ЦБ до 15% или ниже:

Объем VC мог вырасти на 40%

Число сделок на 10-15%



Что произошло в 1П 2026

Медианный чек снизился с \$0,6 млн до \$0,21 млн

-62% по объему

-35% по числу сделок

Базовый сценарий на 2П 2026

VC

Новые фонды поддержат отдельные pre-seed / seed раунды, но пока не видно широкого возвращения крупных чеков

M&A

Стратегические покупатели продолжат точечную консолидацию технологий, каналов и инфраструктуры

СНГ

Узбекистан и Казахстан сохраняют более широкую раннюю воронку, но региональный объем останется чувствителен к единичным мегараундам



Базовый сценарий на 2П 2026 – точечные ранние раунды и сильный M&A-контур без широкого восстановления классического VC.

ВЕНЧУРНАЯ ЕВРАЗИЯ

1П 2026

Главный вывод: рынок разделился на небольшие VC-раунды, крупный M&A и более широкую воронку СНГ

- **35 VC-сделок** и **\$29,3 млн** показывают сжатие российского венчура, тогда как **33 M&A-события** дают **\$829 млн** стоимости.
- В СНГ без России подтверждено **58 VC-сделок** на **\$143,2 млн**.
- За рубежом **13 раундов** русскоязычных основателей привлекли **\$1,07 млрд** долевого капитала.
- Новые фонды и платформы расширяют инфраструктуру капитала, но не заменяют широкого восстановления российского VC.



Венчурные инвестиции

Новый капитал в непубличную технологическую компанию: приобретение доли или акций либо конвертируемое финансирование с возможностью получения доли. Покупка доли у существующего владельца, обычный долг, гранты, коммерческие контракты и инвестиции в рыночную инфраструктуру (фонды, акселераторы, технопарки) в VC не входят. Суммы в иностранной валюте приводятся в долларах США по курсу на дату сделки.

Инвесторы разделены на 4 группы

Частные фонды

Профессиональные инвестиционные организации, управляющие капиталом нескольких инвесторов и вкладывающие его в непубличные компании.

Бизнес-ангелы и частные инвесторы

Физические лица, инвестирующие собственный капитал напрямую либо через синдикаты и совместные сделки.

Корпорации и корпоративные фонды

Компании и CVC, инвестирующие корпоративный капитал в технологические проекты, в том числе вне собственной группы.

Государственные фонды и корпорации

Инвесторы, в капитале или контроле которых государство и государственные организации играют определяющую роль.

Методология DSIGHT; опубликованные выпуски 1П 2024-1П 2025; актуализация 1П 2026



Ключевой принцип: венчурный рынок отражает новый капитал в технологические компании, а не любую смену владельца или форму финансирования.

Методология и границы выборки

Все показатели относятся к экономическим событиям 01.01-30.06.2026; исторические сравнения берутся из опубликованных отчетов DSIGHT.

Период

1П 2026 = 01.01.-30.06.2026.
Дата публикации сама по себе не переносит событие между периодами.

VC

Считаем новый капитал в технологическую компанию. Вторичные покупки, обычные кредиты и коммерческие контракты не входят в VC.

M&A

Считаем закрытый переход доли, контроля или прав на актив. Пакетная покупка нескольких активов в одной транзакции = одно событие.

География

Россия и СНГ определяются по локальной юридической и операционной базе. Зарубежные компании русскоязычных основателей идут отдельным сегментом.

Классификация

Отрасль = конечный рынок применения. ИИ, робототехника и дроны – технологические признаки и анализируются отдельными срезами.

Раскрытые суммы

Денежные метрики считаются только по сделкам с раскрытой суммой, если не указано иное. Нераскрытые сделки входят в кол-во, но не в объем, средний и медианный чек.

Методология DSIGHT; опубликованные отчеты 2022-2025; база сделок 1П 2026.



Цель методологии – сравнить одинаковые типы событий и не смешивать новый VC-капитал, вторичные сделки, M&A и долговое финансирование.



**Валерия
Майборода**

Руководитель



**Арсений
Даббах**

Методолог



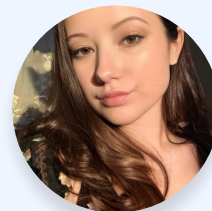
**Владислав
Рогозин**

Аналитик



**Екатерина
Желтухина**

PR-специалист



**Дарья
Климова**

Дизайн / Верстка

PAUSE

Dsight — лидер в области
аналитики технологических
рынков в России и на
растущих рынках.

➤ Стартапы

➤ Исследования

➤ Венчурный
рынок

➤ Тренды
и технологии



Сергей Канцеров |
генеральный директор
Dsight