



МНИАП

Статистика и тренды финансирования стартапов

Мировой опыт

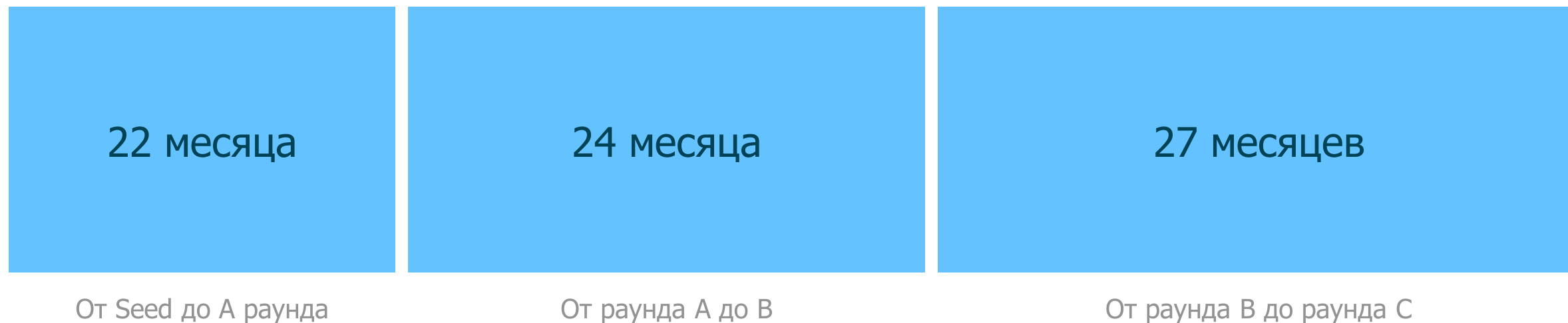
2021



Доступность инвестиций - один из ключевых факторов роста экосистемы инновационных стартапов. Средства необходимы не только для вложений в оборудование и технологии, но и для поддержания операционной деятельности. Главная цель начинающей компании - не прибыльность, а рост. По этой причине, убыточность в первые годы является нормой, все средства расходуются на развитие

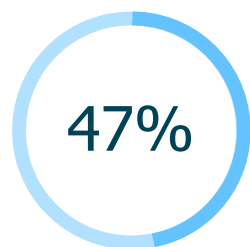
Важным инструментом, защищающим венчурных инвесторов является разделение инвестиций по раундам. Если компания не выполнила заявленные цели текущего раунда, вероятность дальнейшего успешного привлечения финансирования заметно снижается.

Средние сроки между раундами финансирования



Источник: Carta

Раунд инвестиций А - наачало активных продаж. На этом этапе расходы стартапа значительно увеличиваются, для их компенсации необходимы значительные инвестиционные вложения



Для половины
стартапов, достигших
раунда А ежемесячные
расходы составляют



\$400.000
и более

Объем инвестиций в стартапы А - раунда стабильно растет.



Источник: Tecchrunch

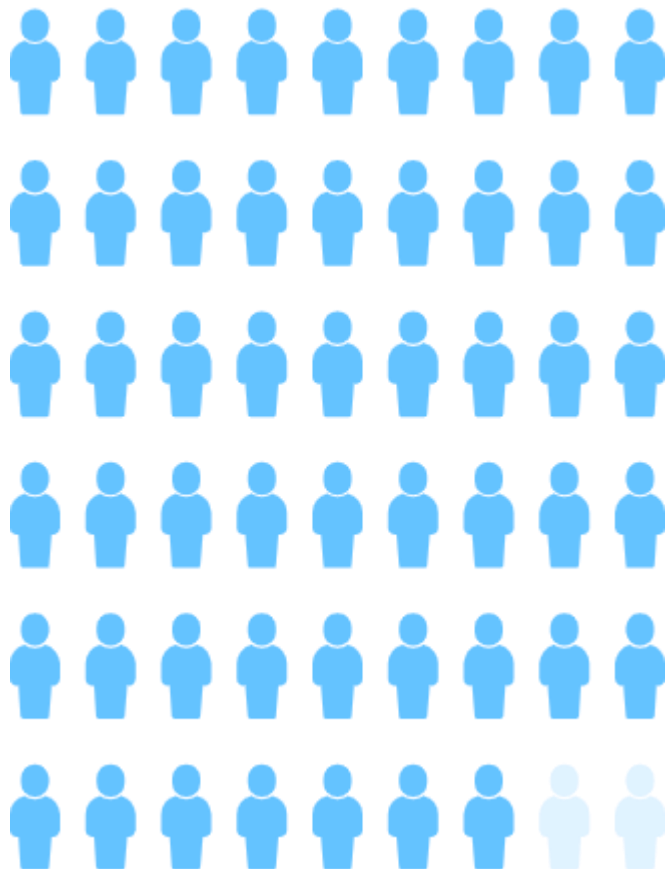
Только 67% стартапов на инвестиционном раунде А приносят доход

67%



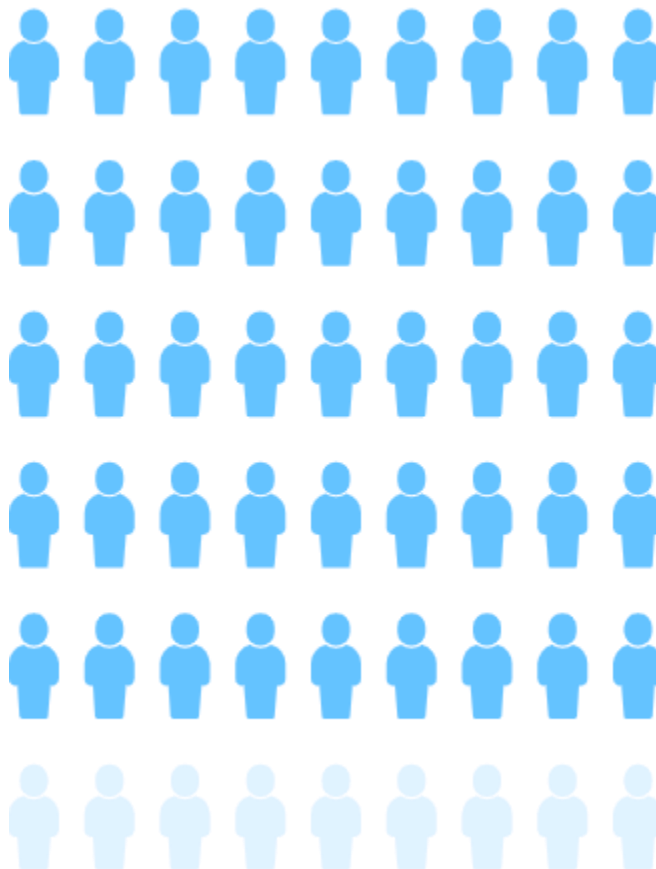
Источник: Techcrunch

95%



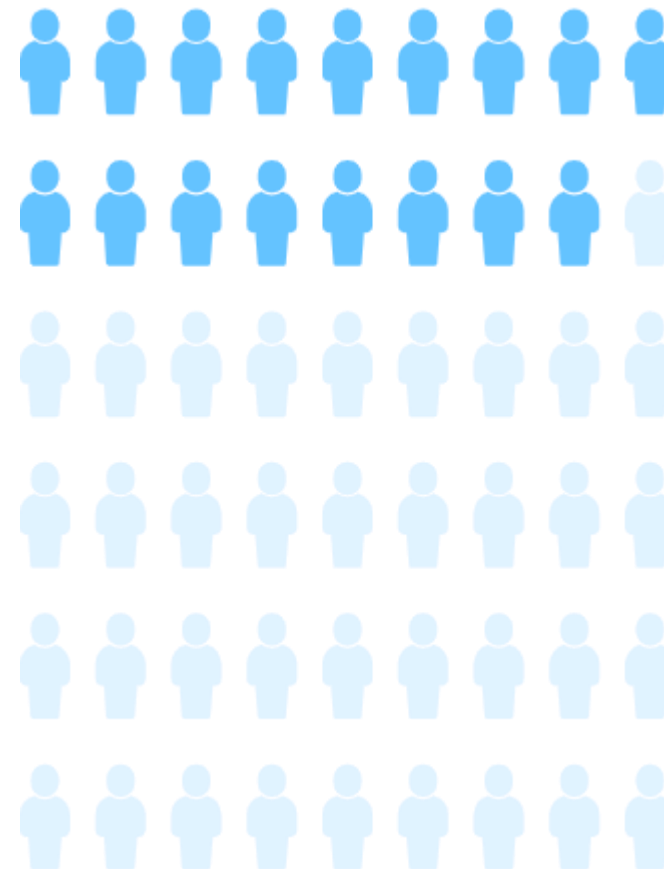
Доля инновационных
предпринимателей с
высшим образованием

82%



Предпринимателей считают
свою квалификацию
достаточной

30%



Неудач стартапов связаны с
нехваткой финансирования

Источник: CB Insight

Гендерный дисбаланс в привлечении венчурных инвестиций - важная проблема отрасли

Соотношение числаа предпринимателей

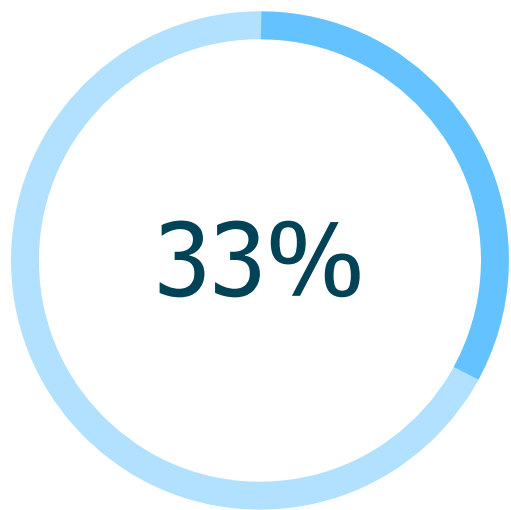


Суммы привлеченных венчурных инвестиций

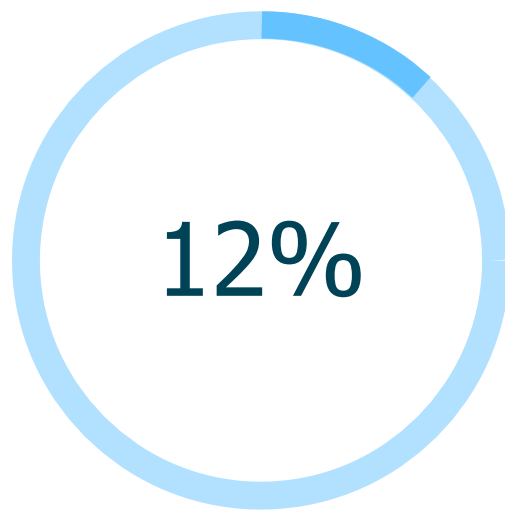


Источник Pitchbook

Структура потребностей стартапов в стартовом капитале



Менее 10 тыс.
долларов США



Более 250 тыс.
долларов США

Венчурные
инвестиционные
компании получают более
1000 предложений в год
и, в основном,
заинтересованы в
предложениях на сумму
от \$250 тыс.

Money Crasher, SBA