РСХБ ВЕНЧУР

Московский Венчурный Фонд

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ФУДТЕХЕ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФУДТЕХ-РЫНКА **5**

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФУДТЕХ-РЫНКА 5

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ ПО РАУНДАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ 6

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО И МЕДИАННОГО ЧЕКА 8

СТРУКТУРА ИНВЕСТОРОВ 9

ТОП-5 ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК В 2025 ГОДУ **12**

КЛЮЧЕВЫЕ РОССИЙСКИЕ СДЕЛКИ В СЕГМЕНТЕ ДОМАШНЕЙ КУХНИ **16**

ВИТРИНА СТАРТАПОВ РСХБ: ФУДТЕХ-ПРОЕКТЫ **17**

ВЫВОДЫ О СОСТОЯНИИ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА РОССИИ В ФУДТЕХЕ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА **18**

ПРИЛОЖЕНИЕ **19**

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ **22**

РСХБ ВЕНЧУР

Венчурная студия РСХБ — это единое окно для стартапов, молодых специалистов и инвесторов, заинтересованных в развитии технологий и инноваций, развитии экспертизы и запуске новых актуальных для рынка проектов в сфере АПК. Основной задачей проекта является содействие командам в реализации их идей от этапа концепции до масштабирования бизнеса.

Московский Венчурный Фонд

Московский венчурный фонд объединяет экспертизу и лучшие практики венчурного рынка, чтобы создавать эффективные инструменты поддержки для технологического бизнеса. Фонд сопровождает предпринимателей на всех этапах развития — от запуска проекта до выхода на публичный рынок — и предоставляет финансовую поддержку. Сейчас доступны три основные программы: льготные целевые займы на развитие проектов, их масштабирование и подготовку к IPO. За все время работы фонд поддержал более 180 компаний на сумму два миллиарда рублей и помог привлечь свыше пяти миллиардов рублей инвестиций.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

×2,2

РОСТ ОБЪЕМА ФУДТЕХ-РЫНКА ПО СРАВНЕНИЮ С 2024 ГОДОМ

55%

ДОЛЯ СДЕЛОК С+ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ РЫНКА 2025 ГОДА

+110%

УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ ЧАСТНЫХ ФОНДОВ

+80%

УВЕЛИЧЕНИЕ РАЗМЕРА СРЕДНЕГО ЧЕКА ПО СРАВНЕНИЮ С 2024 ГОДОМ

ЕЛЕНА БАТУРОВА

Заместитель Председателя Правления АО «Россельхозбанк»

Фудтех становится одним из ключевых направлений технологической трансформации агропромышленного комплекса. Анализ, приведенный в настоящем отчете, показывает переход российского фудтех-рынка на новую стадию развития. Инвесторов в первую очередь будут интересовать решения с устойчивой бизнес-моделью и потенциалом масштабирования.

Для РСХБ поддержка фудтех-проектов — это создание новых возможностей для стартапов, которые предлагают решения для пищевой индустрии будущего. Венчурная студия формирует среду, в которой инновационные идеи получают экспертизу и возможность выйти на рынок.

ЮЛИЯ ПОВОЛОЦКАЯ

Генеральный директор Московского венчурного фонда

Объем инвестиций в российские фудтех-проекты в 2025 году вырос более чем в два раза, а на рынке впервые за несколько лет появились сделки на стадиях C+. Это говорит о том, что инвесторы всё чаще делают ставку на масштабирование состоявшихся проектов, а не только на ранние стадии, как было до этого.

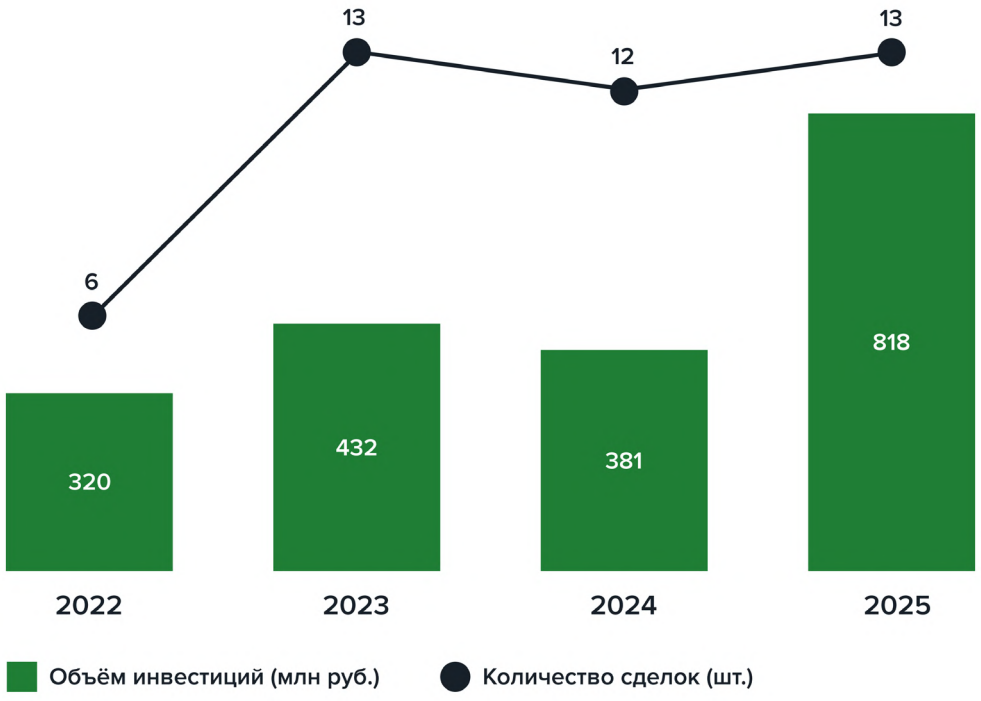
В портфеле Московского венчурного фонда также есть фудтех-компании — и мы готовы продолжать поддерживать такие решения как через льготные займы, так и с помощью нефинансовых мер поддержки.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФУДТЕХ-РЫНКА

Сегодня продовольственная система находится на пороге изменений под влиянием климатических, демографических и социальных факторов. Изменение климата уже влияет на урожайность и устойчивость цепочек поставок. В результате пищевая промышленность и общественное питание постепенно переходят к новым производственным моделям, включая робототехнику и цифровые решения. Одновременно меняются потребительские ожидания: растет спрос на продукты, которые поддерживают здоровье и качество жизни. Эти изменения формируют спрос на технологические решения и открывают новые возможности для фудтех-стартапов. Поэтому фудтех становится важным направлением для венчурных инвестиций: капитал направляется в проекты, способные повысить эффективность производства, сократить издержки, укрепить цепочки поставок и предложить потребителям новые продукты и сервисы. Рассмотрим российский рынок венчурных инвестиций в фудтехе по итогам 2025 года.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФУДТЕХ-РЫНКА

За последние четыре года российский рынок венчурных инвестиций в сфере фудтеха прошел этап восстановления после спада и к 2025 году продемонстрировал рекордные показатели. С 2022 по 2025 год на рынке было закрыто 44 сделки с совокупным объемом инвестиций свыше 1,95 млрд рублей. При этом именно 2025 год стал точкой наиболее заметного роста, когда сформировавшийся за предыдущие годы потенциал проявил себя в полную силу.

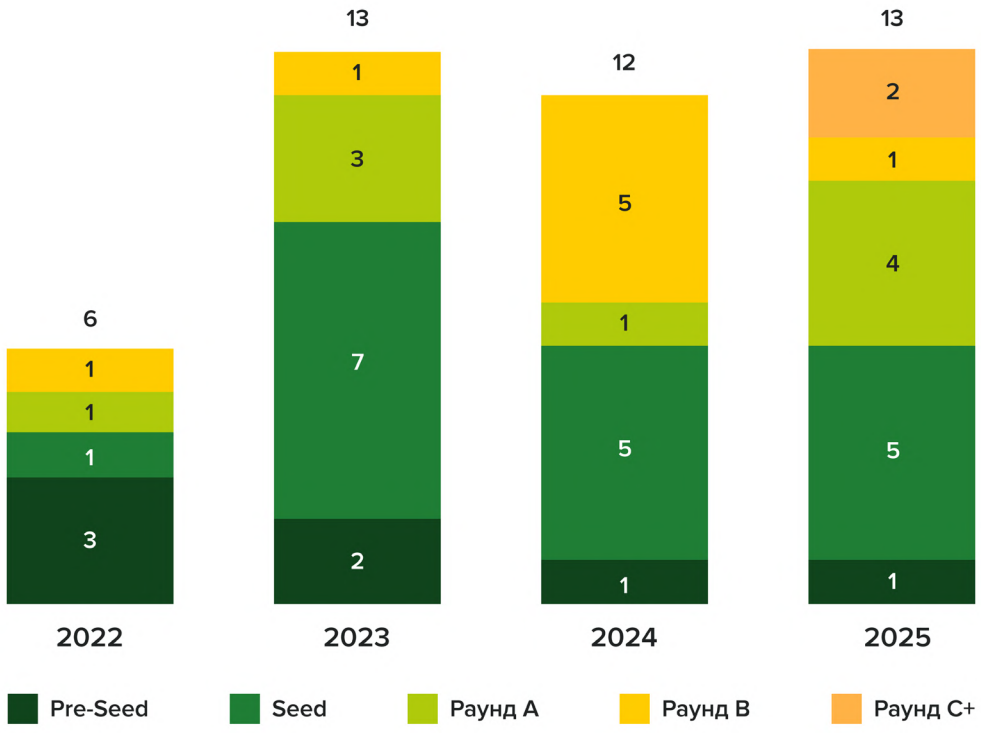


Динамика развития фудтех-рынка России в 2022–2025 годах.

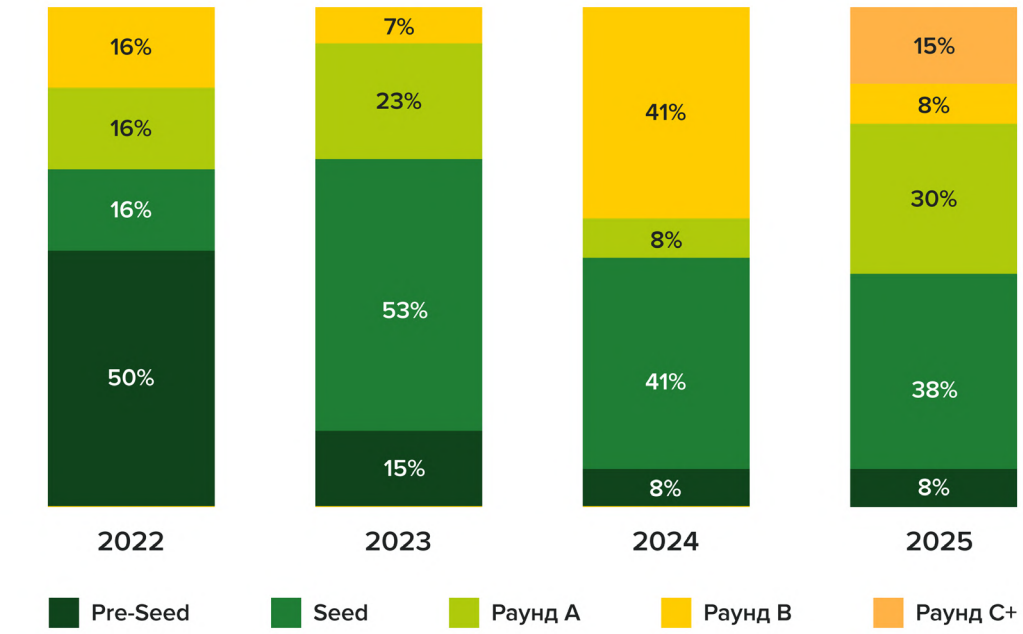
В 2025 году объем инвестиций в российские фудтех-проекты достиг 818 млн рублей, что стало максимальным показателем за последние годы. Сопоставимый уровень инвестиционной активности наблюдался только в 2020 году на фоне пандемии, когда резкий рост спроса на дистанционные форматы потребления сформировал краткосрочный импульс для рынка. Вместе с тем текущий рост носит принципиально иной характер. По сравнению с 2024 годом объем инвестиций увеличился в 2,2 раза при практически неизменном количестве сделок. Подобная динамика свидетельствует о смещении интереса инвесторов в сторону более крупных компаний с подтвержденными бизнес-моделями, устойчивыми операционными показателями и высоким потенциалом масштабирования.

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ ПО РАУНДАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

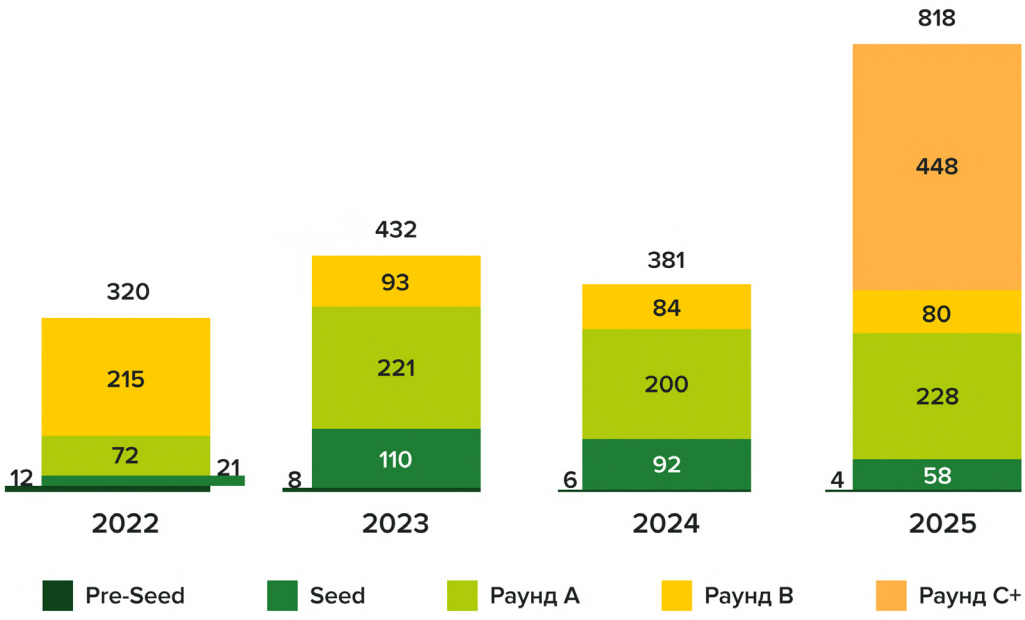
Начальные стадии привлечения инвестиций (Pre-Seed и Seed) сохраняют прежнюю долю в структуре сделок. Количество сделок на Раунде А увеличилось, что указывает на рост интереса инвесторов к компаниям, уже подтвердившим продуктовую гипотезу и переходящим к росту. Кроме того, на рынке вновь появились сделки на стадии Раунда С+, то есть более поздние инвестиционные раунды для зрелых компаний, которые уже имеют устойчивую бизнес-модель и привлекают капитал для дальнейшего масштабирования. В предыдущие три года такие сделки в фудтех-сегменте не фиксировались.



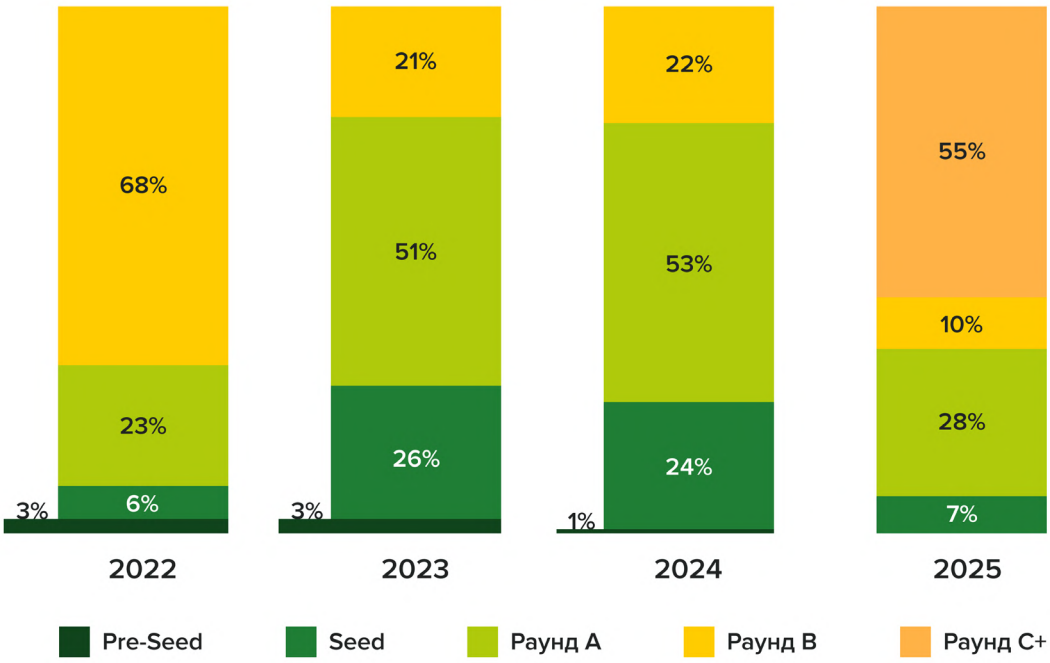
Распределение сделок по раундам в 2022–2025 годах.



Соотношение сделок по раундам в общем количестве сделок в 2022–2025 годах.



Распределение сделок по раундам в 2022–2025 годах (млн руб.).

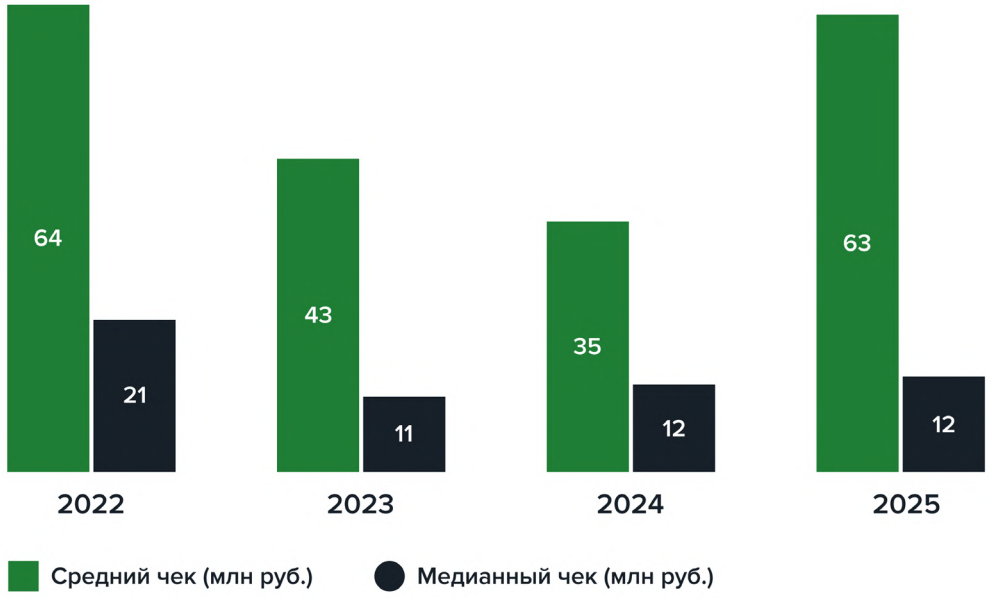


Соотношение сделок по раундам в общем объеме инвестиций в 2022–2025 годах.

Ключевым структурным изменением 2025 года стало возвращение крупных поздних инвестиционных раундов. На протяжении предыдущих лет рынок постепенно смещался от финансирования ранних стадий к поддержке более стабильных компаний, и в 2025 году данный тренд получил наиболее выраженное развитие. Поздние раунды сформировали около 65% совокупного объема инвестиций года, существенно усилив свое доминирование в структуре рынка. Одновременно доля ранних стадий сократилась почти вдвое по сравнению с предыдущим годом. При этом более половины всего инвестиционного объема 2025 года обеспечили две сделки на стадии С+, что указывает на высокую концентрацию капитала вокруг ограниченного числа наиболее масштабируемых проектов.

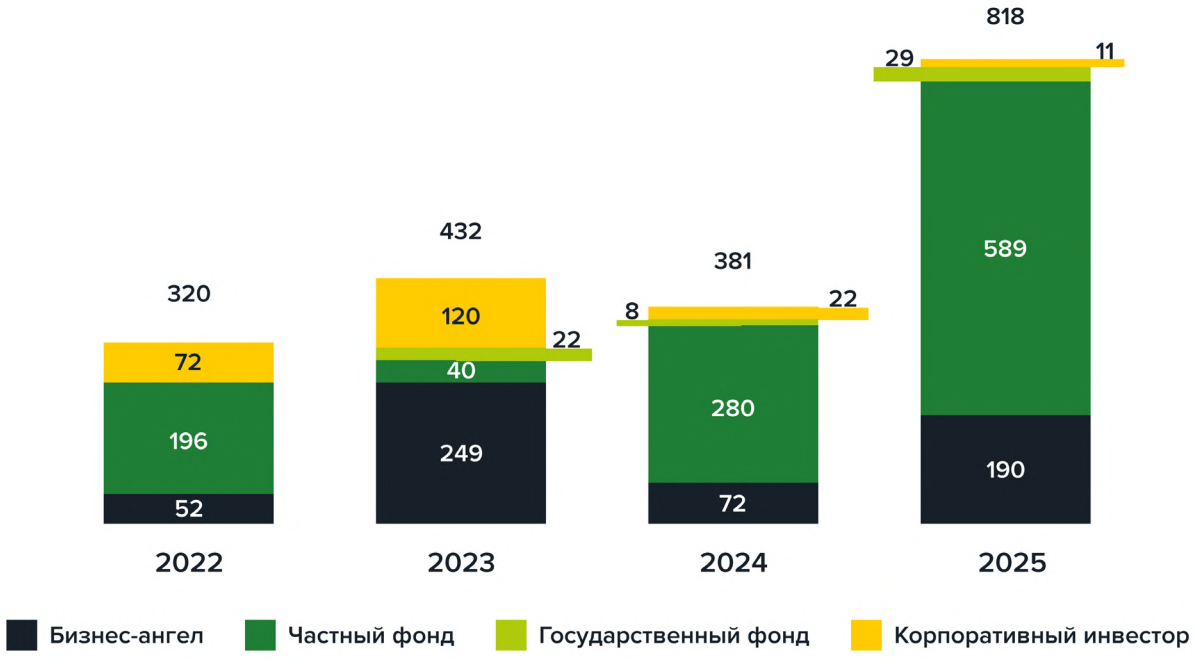
ДИНАМИКА СРЕДНЕГО И МЕДИАННОГО ЧЕКА

Динамика среднего чека показывает, что к 2025 году рынок практически компенсировал двухлетнее снижение и приблизился к уровням 2022 года. Средний чек в 2025 году увеличился на 80% относительно показателя 2024 года. Медианный чек растет более сдержанно, однако положительная динамика сохраняется третий год подряд, и в среднем прирост составляет около 1 млн рублей ежегодно. Подобная структура роста свидетельствует о постепенном созревании всей воронки фудтех-проектов.



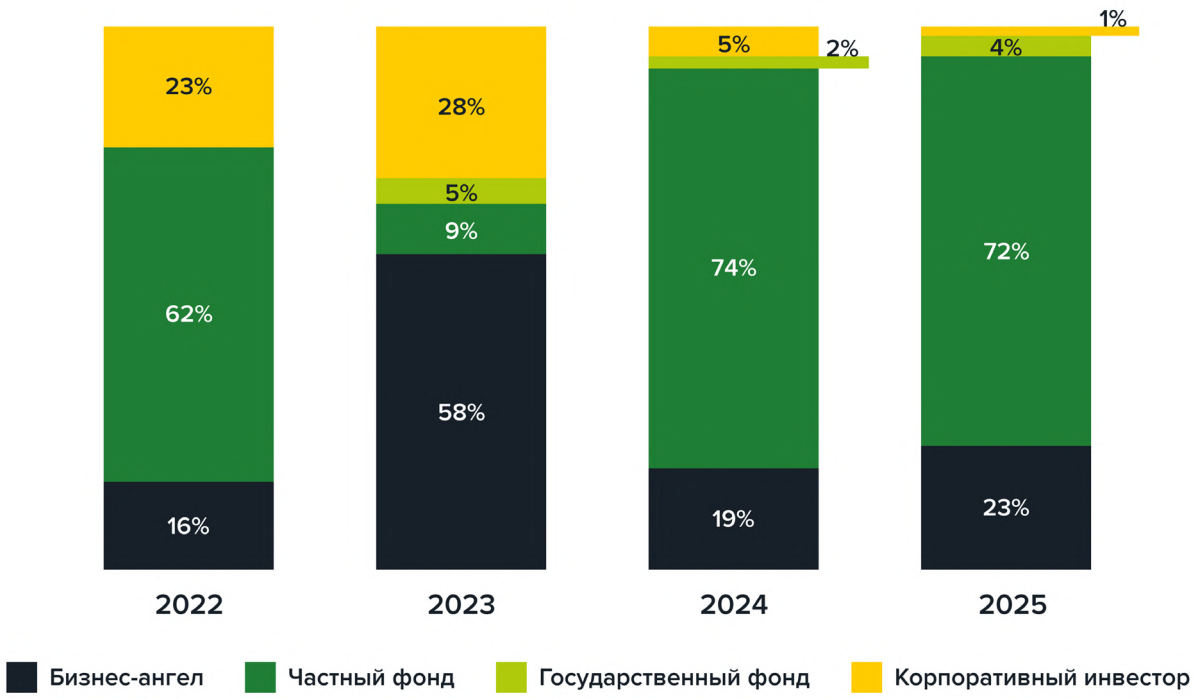
Динамика среднего и медианного чеков в 2022–2025 годах.

СТРУКТУРА ИНВЕСТОРОВ



Распределение инвестиций по типам инвесторов в 2022–2025 годах (млн руб.).

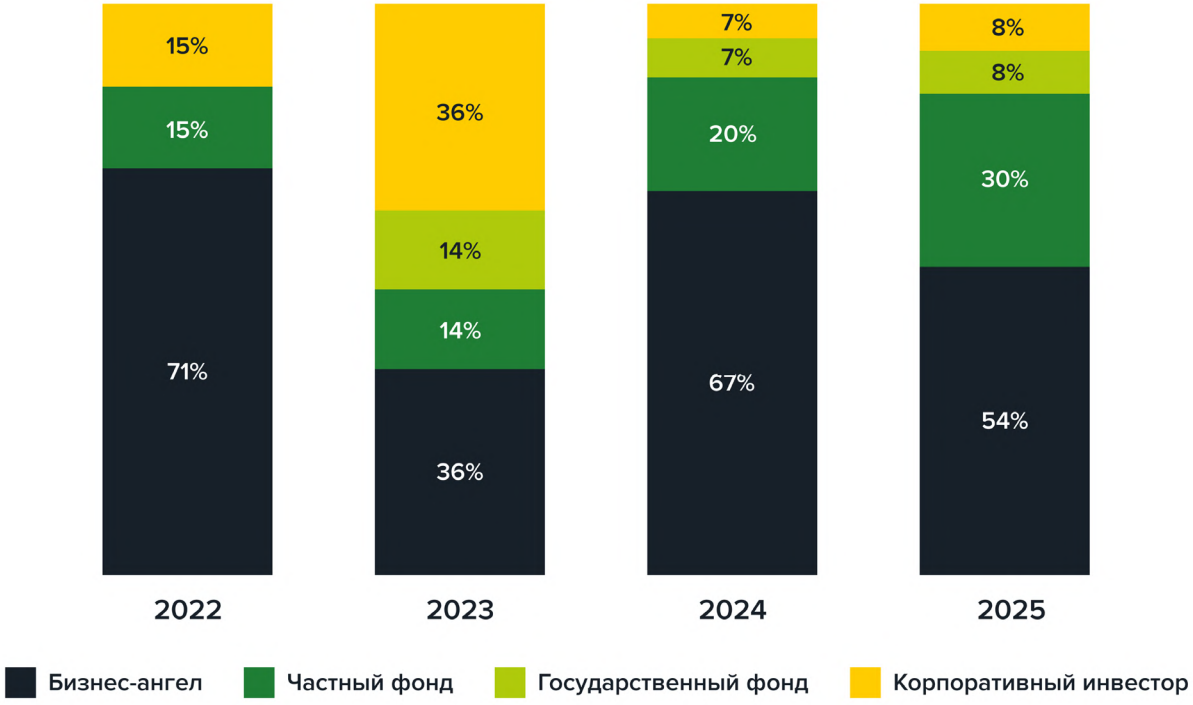
За четыре года рынок сменил ведущего игрока по объему капитала. Частные фонды аккумулировали почти три четверти совокупного объема инвестиций в 2025 году. При этом бизнес-ангелы сохранили присутствие на рынке, однако их роль изменилась. Теперь они все чаще выступают не столько источником капитала, сколько каналом раннего выявления и подготовки перспективных проектов.



Соотношение сделок по типам инвесторов в общем объеме инвестиций в 2022–2025 годах.

Картина соответствует тому, что происходит на венчурном рынке в целом. По данным Московского венчурного фонда, в 2025 году частные фонды нарастили объем инвестиций в 1,8 раза, тогда как активность ангелов по всему рынку упала на 44%. В фудтехе падения не случилось. Бизнес-ангелы сохранили как количество сделок, так и присутствие на ранних стадиях финансирования. Сегмент по-прежнему понятен частному инвестору, что во многом определяется сочетанием низкого порога входа, выраженной потребительской логики и осязаемого характера конечного продукта.

При этом разрыв между количеством сделок и объемом привлеченного капитала остается существенным. Бизнес-ангелы обеспечивают более половины сделок, однако держат менее четверти капитала. Фонды, напротив, участвуют в меньшем числе сделок, но именно они формируют основной объем рынка. Это объясняет рост среднего чека при почти неизменном количестве сделок, расширение рынка происходит преимущественно за счет увеличения объема инвестиций частных фондов.



Соотношение сделок по типам инвесторов в общем количестве сделок в 2022–2025 годах.

Таким образом, изменения в структуре венчурного рынка фудтеха являются отражением более широких трансформаций пищевой индустрии, где технологические и инвестиционные решения напрямую влияют на формирование продуктового предложения. Концентрация капитала в более зрелых сегментах усиливает фокус на масштабируемых решениях.

Информация собрана и обработана с использованием Venture Guide – крупнейшей базы венчурных сделок на российском рынке.

ТОП-5 ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК В 2025 ГОДУ

В период с 2022 по 2025 год сегмент общественного питания сохранял лидирующие позиции среди других фудтех-направлений как по количеству инвестиционных сделок, так и по совокупному объему привлеченного капитала. Устойчиво высокая активность в этом направлении свидетельствует о сохраняющемся интересе инвесторов к технологическим и сервисным решениям для ресторанной индустрии, включая цифровые системы управления и автоматизации операционных процессов, новые потребительские форматы и модели взаимодействия с аудиторией. Вместе с тем географическая концентрация большинства проектов наблюдается в Москве и Санкт-Петербурге, городах, которые являются крупнейшими агломерациями страны, где сфера общественного питания характеризуется высокой плотностью спроса, развитой инфраструктурой и ускоренным внедрением инновационных решений.

КОМПАНИЯ	ИНВЕСТОРЫ	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ (МЛН РУБ.)
1 Qummy («КЬЮМИ»)	Фонд «Восход», совместное pre-IPO фонда «Восход», Альфа-Банка и Т-Банка	440
2 «Вендинг Будущего»	Бизнес-ангел	101,5
3 «Плавно»	Бизнес-ангел	86
4 «Мой повар»	Бизнес-ангел	30
5 Eat&Meet	Частные инвесторы платформы brainbox.VC	3,8

СТАРТАП QUMMY («КЬЮМИ»)

Одной из наиболее заметных инвестиционных сделок на российском фудтех-рынке в 2025 году стало привлечение стартапом Qummy («КЬЮМИ») 440 млн рублей от фонда «Восход», а также совместного pre-IPO фонда «Восход», Альфа-Банка и Т-Банка. В 2023 году компания также получила финансовую поддержку от Московского венчурного фонда.

Компания специализируется на производстве готовых блюд с применением собственной технологии глубокой заморозки «Умный лед», позволяющей сохранять продукцию до 360 дней без существенной потери вкусовых и потребительских характеристик. Дополнительным элементом экосистемы выступает роботизированная печь Qummy, которая автоматически распознает тип блюда и подбирает оптимальный режим приготовления.

Масштаб привлеченного финансирования фактически вывел Qummy в число наиболее капиталоемких фудтех-компаний российского рынка за весь период наблюдений, что дополнительно подтверждает высокий инвестиционный интерес к сегменту технологизированной готовой еды.

КОМПАНИЯ «ВЕНДИНГ БУДУЩЕГО»

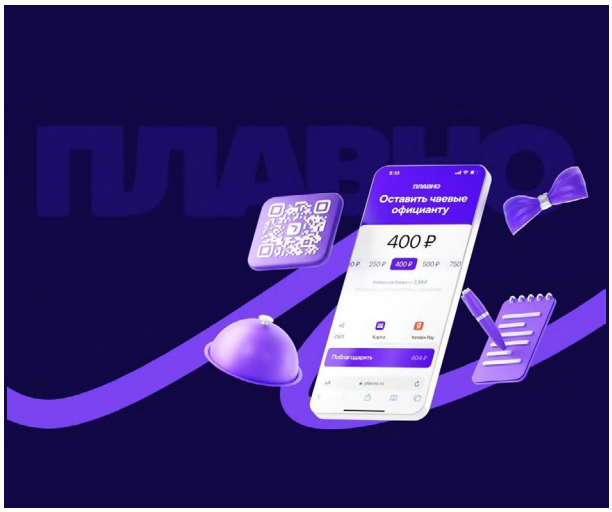
«Вендинг Будущего» привлек 101,5 млн рублей от бизнес-ангела. Компания развивает франчайзинговую модель в сегменте кофейного вендинга и одновременно формирует собственную цифровую инфраструктуру для управления сетью. В портфель брендов входят HOHORO и Lifehacker Coffee, а ключевым элементом экосистемы выступает IT-платформа, обеспечивающая контроль продаж, расходов и операционных процессов в режиме реального времени. Бизнес-модель компании ориентирована на масштабирование через франчайзинг и цифровизацию управления распределенной сетью торговых точек. Помимо технологической составляющей, компания делает акцент на сопровождении партнеров на всех этапах запуска и развития бизнеса, что позволяет снижать операционные барьеры для новых участников рынка.

ПЛАТФОРМА «ПЛАВНО»

В число значимых сделок 2025 года также вошло привлечение платформой «Плавно» 86 млн рублей от бизнес-ангела.

Компания развивает цифровой сервис для приема онлайн-чаевых, который позволяет сотрудникам сферы услуг получать выплаты без комиссии и налоговых выплат, а бизнесу — выстраивать дополнительные каналы взаимодействия с клиентами через систему обратной связи и оценки сервиса.

Функционально платформа выходит за рамки классического инструмента для безналичных чаевых и постепенно трансформируется в элемент инфраструктуры клиентского сервиса, объединяющий механики мотивации персонала, сбор пользовательского опыта и аналитику взаимодействия с потребителями.
Дополнительным фактором устойчивости проекта выступает наличие крупных корпоративных клиентов, среди которых «Газпром», «Роснефть» и сеть АЗС «Трасса». Это свидетельствует о растущем спросе на цифровые сервисы в индустрии гостеприимства и сервисной экономике в целом, где автоматизация клиентских платежей и обратной связи становится частью операционной системы бизнеса.

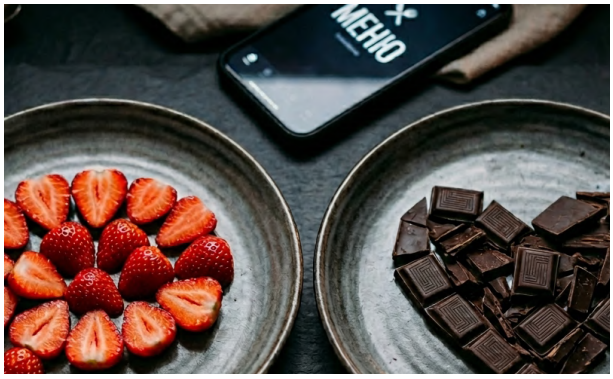


КОМПАНИЯ «МОЙ ПОВАР»

Среди сделок более ранних стадий 2025 года можно выделить компанию «Мой повар», привлекшую 30 млн рублей от группы бизнес-ангелов. Проект развивает гибридную модель, совмещающую сервис доставки домашней еды и маркетплейс частных поваров. Платформа позволяет пользователям заказывать блюда домашнего формата напрямую у локальных производителей, а поварам — монетизировать собственное производство без необходимости открытия полноценного заведения общественного питания. Интерес инвесторов к подобным проектам отражает растущий спрос на персонализированные сервисы еды, а также развитие платформенной экономики в сегменте питания. Кроме того, популярность подобных решений усиливается на фоне потребительского тренда на домашнюю еду, локальные продукты и более индивидуализированный клиентский опыт.

СТАРТАП EAT&MEET

Стартап Eat&Meet развивает платформу на стыке пищевых технологий и сервисов для знакомств и общения. Проект ориентирован на знакомство пользователей с новыми людьми, гастрономическими заведениями и форматами совместного досуга через посещение ресторанов и тематических встреч. В 2025 году частные инвесторы платформы brainbox.VC вложили в развитие проекта 3,8 млн рублей. Интерес к подобным решениям отражает расширение границ рынка пищевых технологий. Растет значение потребительского опыта, социальных взаимодействий и новых пользовательских сценариев досуга.



Анализ сделок за последние четыре года показывает, что в российском фудтех-сегменте сформировалось несколько устойчивых инвестиционных направлений. Речь идет о повторяющихся моделях, которые последовательно подтверждают свою востребованность и продолжают привлекать капитал.

Одним из ключевых направлений остается снижение операционной зависимости бизнеса от персонала. Развитие автоматизированного приготовления, распространение вендинговых форматов, внедрение систем дистанционного контроля оборудования и цифровизация операционных процессов формируют единый рыночный тренд, направленный на стандартизацию бизнес-процессов и снижение зависимости от человеческого фактора. Наиболее показательными примерами 2025 года стали Qummy с роботизированной системой приготовления и компания «Вендинг Будущего», развивающая цифровую инфраструктуру кофейного вендинга. Однако об оформленности данного направления свидетельствуют и процессы консолидации рынка, в частности, приобретение сети «Даблби» стратегическим инвестором. Это подтверждает, что автоматизация и технологическая управляемость бизнеса постепенно становятся важным фактором инвестиционной привлекательности в сфере общественного питания. Технологическая надстройка над физической инфраструктурой оказалась достаточно ценным активом, чтобы стать предметом сделок по слиянию и поглощению.

Еще одним устойчивым инвестиционным направлением становятся инфраструктурные решения, интегрирующиеся в уже сформированные процессы ресторанной индустрии. Речь идет о небольших цифровых продуктах с прозрачной моделью монетизации, которые не требуют перестройки потребительского поведения или конкуренции с крупнейшими игроками рынка, а точечно закрывают отдельные элементы операционной цепочки. Показательным примером подобной модели в 2025 году стал сервис «Плавно». Одним из факторов роста сервиса стало точное попадание в запрос рынка на удобные цифровые инструменты для безналичных чаевых и взаимодействия между клиентом и персоналом сферы обслуживания. За счет точного соответствия потребностям рынка сервису удалось подключить крупные топливные сети и привлечь один из наиболее заметных ангельских чеков года.

Также устойчивым направлением остаются специализированные сервисные форматы, ориентированные на узкие рыночные ниши, работа в которых оказывается экономически менее эффективной для крупных агрегаторов. Как правило, подобные проекты фокусируются на локальных потребительских сценариях, в которых ключевое значение имеет точность сервиса, низкий уровень конкуренции и высокая пользовательская лояльность. Показательными примерами подобных моделей являются сервис «Еду-Ем», специализирующийся на доставке еды к железнодорожным вагонам, а также платформа «Мой повар», совмещающая функции доставки домашней еды и маркетплейса частных поваров. Оба проекта развиваются в сегментах с ограниченной, но устойчивой аудиторией и закрывают специфические потребности пользователей, которые остаются вне фокуса крупнейших игроков рынка. Для инвесторов ранних стадий подобные модели представляют интерес прежде всего за счет понятной экономики, низкой конкуренции и возможности постепенного масштабирования внутри четко определенной сферы.

Динамика 2025 года показывает, что все три инвестиционных направления продолжают демонстрировать устойчивость. Средний размер инвестиционных сделок показывает стабильную тенденцию к росту, что отражает общее усложнение и институционализацию рынка, а также повышение требований инвесторов к качеству бизнес-моделей и предсказуемости доходности. Параллельно с этим растет уровень сформированности отрасли, выражающийся в переходе от экспериментальных решений к более структурированным и масштабируемым инвестиционным кейсам.

В этих условиях наибольшую устойчивость демонстрируют проекты, интегрированные в существующую отраслевую инфраструктуру и обладающие прозрачной, экономически верифицируемой моделью монетизации. Развитие российского ресторанного фудтеха в текущем цикле преимущественно определяется последовательным внедрением инструментов автоматизации, цифровизации операционных процессов и точечным устранением функциональных и логистических ограничений внутри действующей промышленной модели.

КЛЮЧЕВЫЕ РОССИЙСКИЕ СДЕЛКИ В СЕГМЕНТЕ ДОМАШНЕЙ КУХНИ

В 2025 году не было зафиксировано венчурных сделок в сегменте домашней кухни. Однако сделки последних пяти лет показывают, что на российском рынке уже сформировались решения, отвечающие на ключевые потребности потребителей: удобство, персонализация питания, контроль рациона и снижение временных затрат на приготовление еды.

«ШЕФМАРКЕТ»

Российский сервис доставки продуктовых наборов для приготовления блюд по рецептам. Сделка с участием компании была зафиксирована в сентябре 2021 года: проект привлек инвестиции от HelloFresh в рамках раунда C+. Размер сделки не раскрывался. Решение «Шефмаркета» направлено на упрощение домашнего приготовления: пользователь получает набор ингредиентов в нужных пропорциях и пошаговый рецепт.

BASILDOC

Сервис онлайн-подбора диеты из Ростова-на-Дону. В январе 2023 года проект привлек 6,8 млн рублей. Решение включает шесть авторских диет, систему тестирования для подбора подходящего рациона и конструктор питания, который позволяет собрать диету с учетом индивидуальных предпочтений. Дополнительно пользователь может заказать продукты для приготовления выбранных блюд через «ВкусВилл». Таким образом, Basildoc объединяет подбор рациона, планирование питания и покупку ингредиентов в единую пользовательскую воронку.

JUSTFOOD

Сервис доставки готовых наборов здорового питания. В октябре 2024 года проект привлек 166,7 млн рублей в рамках раунда A. Среди инвесторов сделки — «Авенир», Сергей Лудин и Александр Глебов. Justfood предлагает пользователям готовые наборы питания, сформированные профессиональным диетологом с учетом индивидуальных целей.

Таким образом, хотя в 2025 году в сегменте домашней кухни не наблюдалось заметной венчурной активности, сделки последних лет показывают интерес инвесторов к решениям, которые делают домашнее питание более удобным, персонализированным и менее затратным по времени. Наиболее крупной из рассмотренных сделок стала инвестиция в Justfood на сумму 166,7 млн рублей, что указывает на высокий интерес к моделям доставки готовых рационов питания. При этом «Шефмаркет» и Basildoc отражают другой важный вектор развития — поддержку самостоятельного приготовления путем предоставления готовых продуктовых наборов, цифрового подбора меню и интеграции с сервисами покупки ингредиентов.

ВИТРИНА СТАРТАПОВ РСХБ: ФУДТЕХ-ПРОЕКТЫ

Витрина стартапов РСХБ — единое окно для инвесторов, молодых специалистов и зрелого бизнеса. Платформа помогает запускать и развивать инновационные проекты в финансовой сфере и сельском хозяйстве. Сейчас на ней размещено 464 стартапа, включая 26 решений в сфере фудтеха. Рассмотрим некоторые фудтех-стартапы, представленные на Витрине.

ABA ROBOTICS («АБА РОБАТИКС»)

Роботизированный бургерный ресторан: круговой конвейер с возможностью производства до 230 бургеров в час с 96 вариациями рецепта. Технология снижает временные затраты для клиента, расходы на аренду и повышает качество блюд для бизнеса за счет интеграции искусственного интеллекта в процесс готовки. На данный момент решение находится на стадии MVP.

АКУСТИЧЕСКАЯ ЗАМОРОЗКА AEF

Технология AEF подразумевает нанокристаллизацию льда, которая обеспечивает длительные сроки хранения продуктов. Технология позволяет сохранять целостность не только стенок клеток, но и ядер, не допустить дегидратации протеинов и полностью сохранить нутриентный состав и вкус продуктов в отличие от технологии шоковой заморозки Quick (Blast) freezer. Качество продуктов после акустической заморозки подтверждено многочисленными научными исследованиями отраслевых институтов.

«НЕМЯСО»

Производитель продуктов из растительного белка, которые изготавливаются по собственной уникальной рецептуре компании. Продукция позиционируется как полностью идентичная традиционным мясным продуктам по своему вкусу, текстуре и внешнему виду.

NINJA GOODS («НИНДЗЯ ГУДС»)

Сервис доставки микрозелени, съедобных цветов и салатов для ресторанов и других предприятий общественного питания. Выращивание продукции происходит в контролируемой среде на вертикальных гидропонных фермах в пределах города. Технология позволяет экономить до 75–95% воды, выращивать продукцию без использования почвы и химикатов.

ВЫВОДЫ О СОСТОЯНИИ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА РОССИИ В ФУДТЕХЕ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА

За последние четыре года российский рынок венчурных инвестиций в фудтех увеличился в два с половиной раза. За это время было закрыто 44 сделки с совокупным объемом инвестиций свыше 1,95 млрд рублей. В 2025 году объем инвестиций вырос в 2,2 раза год к году при практически неизменном количестве сделок.

Рост был обеспечен укрупнением инвестиционных раундов, что указывает на смещение интереса инвесторов в сторону компаний с подтвержденными бизнес-моделями и потенциалом масштабирования. Ключевым изменением стала концентрация капитала на более поздних стадиях финансирования. Возвращение сделок на поздних стадиях показывает, что на рынке появились зрелые фудтех-компании, способные привлекать крупный капитал для дальнейшего роста. Динамика среднего и медианного чека также подтверждает постепенное развитие рынка. Рост среднего чека связан с увеличением объема крупных инвестиций со стороны частных фондов, тогда как более сдержанный, но стабильный рост медианного чека отражает улучшение качества всей воронки фудтех-проектов. Структура инвесторов показывает усиление роли частных фондов, которые формируют основной объем капитала в отрасли.

В то же время бизнес-ангелы сохраняют важное значение на ранних стадиях: они помогают выявлять перспективные проекты на начальном этапе. Корпоративные инвесторы практически не финансируют фудтех-проекты. Позитивная динамика 2025 года указывает на интерес инвесторов к зрелым фудтех-проектам, а также на рост привлекательности российского фудтех-рынка. При этом у начинающих стартапов также сохраняются возможности для привлечения капитала, если они способны продемонстрировать потенциал масштабирования.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ИНВЕСТОРЫ

ТИП	ОПИСАНИЕ
Государственные фонды	Непубличные хозяйственные общества и управляющие компании, зарегистрированные в России, контрольный пакет в которых принадлежит Правительству России или государственным учреждениям.
Частные фонды	Юридические лица, которые аккумулируют капитал из нескольких источников и профессионально инвестируют его в непубличные компании в форме прямых инвестиций.
Корпоративные инвесторы	Частные или государственные компании, которые инвестируют в технологические проекты напрямую либо через фонды, сформированные за счет внутренних ресурсов компании-учредителя.
Бизнес-ангелы	Частные инвесторы, которые вкладывают собственные средства в непубличные компании в обмен на долю в акционерном или уставном капитале.

РАУНДЫ И ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ

Классификация сделки по раунду основывается на стадии развития стартапа, истории предыдущего финансирования компании и объеме инвестиций.

РАУНД СДЕЛКИ	СТАДИЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА
Pre-seed	Идея (идея, проект бизнес-плана, прототип продукта)
Seed	Посевная (MVP, продажи отсутствуют или единичны)
Раунд A	Ранний рост (готовый продукт и присутствие продаж)
Раунд B	Расширение (масштабирование и увеличение объема производства)
Раунд C+	Зрелость (компании, демонстрирующие устойчивый и постоянный рост, как правило, менее бурный, чем на предыдущих стадиях)

КЛЮЧЕВЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

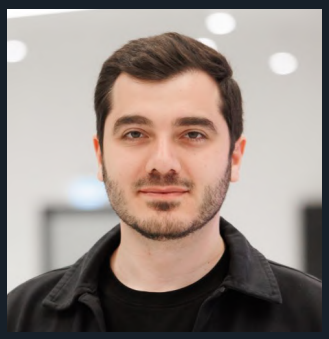
Фудтех (FoodTech)	Экосистема, объединяющая предпринимателей и стартапы, которые внедряют инновации в процессы производства, доставки и потребления продуктов питания*
Общественное питание (Foodservice)	Стартапы, которые меняют индустрию гостеприимства. Они внедряют решения для управления ресторанами и кафе, а также участвуют в создании ресторана будущего — с использованием робототехники, автоматизации и облачных кухонь.
Пищевые технологии (Food Science)	Стартапы, которые разрабатывают новые ингредиенты, продукты и пищевые технологии, меняющие подход к производству и потреблению еды.
Цепочки поставок (Supply Chain)	Стартапы, которые создают решения для логистики, управления поставками и продуктового ритейла: от цифровизации процессов до их автоматизации.
Доставка (Delivery)	Стартапы, которые развивают сервисы заказа и доставки продуктов, готовых блюд и наборов для приготовления еды.
Потребительские технологии (Consumer Tech)	Стартапы, разрабатывающие сервисы и устройства, которые помогают готовить, выбирать подходящие продукты, следить за питанием и достигать личных целей.

* Определение DigitalFoodLab

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

ВИТАЛИЙ СОЛДАТЕНКО

Руководитель Венчурной студии, АО «Россельхозбанк»



АЙК ДЖУЛАКЯН

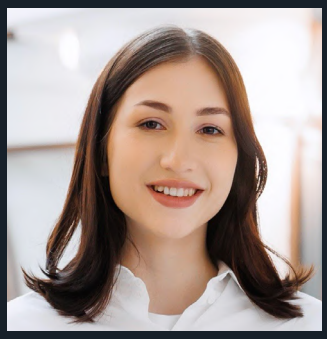
Управляющий директор по партнерствам и коммуникациям, Московский венчурный фонд

АРТЕМ НАЙДЕНОВ

Менеджер аналитических проектов, Московский венчурный фонд

НАТАЛЬЯ ЧЕРНЫШЕВА

Управляющий директор по технологическому развитию АПК, АО «Россельхозбанк»



НАТАЛЬЯ МИЛЬКО

Руководитель направления аналитики Венчурной студии, АО «Россельхозбанк»

АНАСТАСИЯ ЦАРЕВА

Ведущий специалист центра дизайна, АО «Россельхозбанк»

Московский Венчурный Фонд

Московский венчурный фонд

РСХБ ВЕНЧУР

Венчурная студия РСХБ