



Иннопрактика

Спорттех:

исследование российского рынка
технологических проектов в спорте

При поддержке



МКБ



иннотех



Содержание

Введение	3
Приветственное слово	5
Участники и методика исследования	6
Команда проекта	8

СПОРТТЕХ: ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Что такое спорттех?	10
Международная рамка SportsTechX	12
Объем и динамика мирового рынка спорттех	14
Тренды глобального рынка спорттех	16

СЕКМЕНТЫ И УЧАСТНИКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА СПОРТТЕХ

Секменты российского спорттеха	21
Ключевые участники рынка	22
Экосистема рынка спорттех	26

ЭКОНОМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА СПОРТТЕХ

Оценка объема российского рынка спорттех	29
Ключевые характеристики экономики рынка спорттех	33
Россия на мировом рынке спорттех	38

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СПОРТТЕХ

Ключевые факторы роста и угрозы для рынка	45
Оценка влияния санкций на российский рынок спорттех	49
Инфраструктура поддержки и развития спорттеха	54

СПАСИБО!





Введение

«Спорттех» (сокращение от «спортивные технологии») представляет собой рынок решений, основанных на цифровых технологиях, которые применяются в сфере спорта и здорового образа жизни.

Экспертами выделяются следующие ключевые сегменты рынка спорттех:

- 1) мониторинг физической активности и отслеживание спортивных результатов;
- 2) решения для зрительского опыта и контент;
- 3) организация и управление в спортивной сфере.

Сегмент зрительского опыта и контента получил наибольшее развитие на мировом уровне, при этом в России основной фокус проектов направлен на физическую активность и спортивные результаты, а также организацию и управление. Кроме этого, в целях развития спортивных инноваций целесообразно учитывать и высокотехнологичные проекты смежных рынков: спортивной индустрии, медицины и реабилитации, организации спортивных мероприятий и тренировок, фитнес-индустрии.

Российский рынок спорттех активно растет, объем инвестиций за 2018 – 2023 гг. составил около 8 млрд руб., причем половина этой суммы приходится на два последних года. По данному показателю российский рынок занимает 15 место в мире (лидерами с большим отрывом являются США, Индия, Китай).

Вместе с тем, более 70% вложений в российский спорттех прямо или опосредованно составляют государственные средства, в то время как основное количество участников рынка – предприятия малого бизнеса (75% проектов имеют менее 30 сотрудников). Некоторые крупные отечественные компании-экосистемы также экспериментируют с развитием цифровых решений для спорта.

Российский спорттех географически сконцентрирован в Москве (70% проектов), что соответствует мировому тренду сосредоточения этого рынка в крупнейших городах.

Около 40% российских проектов в сфере спорттех вышли на зарубежные рынки, среди которых (в условиях санкционных ограничений) лидерами с большим отрывом





являются Казахстан и Беларусь. Объем национального рынка воспринимается большинством игроков как недостаточный для полноценной коммерциализации проектов, в том числе в связи с его низким уровнем зрелости.

При этом «эффект низкой базы» лежит в основе оптимистических ожиданий участников рынка в восприятии его перспектив развития, даже несмотря на негативное влияние санкций 2022-2023 гг.

Сильнее всего санкции повлияли на проекты, уже вышедшие на международные рынки, сформировавшие партнерства с зарубежными организациями и зависимые от поставок иностранного оборудования и комплектующих. Вместе с тем, для

ряда проектов открылось «окно возможностей», связанное с уходом зарубежных игроков и импортозамещением.

Существенным барьером на пути развития рынка спорттех в РФ является инертность спортивной сферы и традиционное восприятие спорта как социальной функции государства.

Отечественный рынок спорттех характеризуется относительно низкой активностью частных инвесторов: лишь 9% проектов привлекли венчурные средства. Роль венчура де-факто играет система грантов, однако далеко не все игроки видят ценность в подобных мерах поддержки, ссылаясь на большой объем сопутствующих «бюрократических» трудозатрат.





Приветственное слово

Дорогие друзья!

Современные технологии прочно закрепились в различных аспектах нашей жизни, включая физическую культуру и спорт. Инновации меняют подходы к организации соревнований, проведению тренировок, трансляциям спортивных событий. Продукты, основанные на искусственном интеллекте, виртуальной и дополненной реальности, анализе больших данных и других сквозных цифровых технологиях, способны не только повлиять на улучшение спортивных результатов, но и вовлечь больше людей в занятия физической культурой и массовым спортом, а также расширить аудиторию зрителей.

В нашей стране на государственном уровне уделяется большое внимание цифровизации спорта и развитию новых, высокотехнологичных видов спорта – таких как фиджитал-спорт и спортивное программирование. Однако нельзя недооценивать и других важных участников этого процесса – науку и предпринимателей. Именно на стыке интересов различных сторон и междисциплинарном взаимодействии спорта, медицины,

образования и других отраслей способны появиться по-настоящему прорывные решения.

Негосударственный институт развития «Иннопрактика» уже более 10 лет занимается развитием инноваций в различных сферах, в том числе и в спорте. Вашему вниманию предлагается отчет об исследовании российского рынка спортивных технологий (спорттех), проведенном в 2023 году экспертами «Иннопрактики» при поддержке ПАО «Московский кредитный банк».

Исследование адресовано технологическим предпринимателям, инвесторам, представителям спортивной сферы, руководителям в сфере государственного управления, экспертам профильных научных и спортивных организаций. Мы надеемся, что полученные результаты помогут создать условия для дальнейшего внедрения и продвижения российских спортивных инноваций.

С наилучшими пожеланиями,

Наталья Попова

первый заместитель
генерального директора
компании «Иннопрактика»





Участники и методика исследования

300+

компаний и проектов, о
которых были собраны данные

60%

респондентов – основатели и
первые лица
высокотехнологичных
проектов в спорте

200+

структурированных интервью
проведено

СТРУКТУРА УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ





Весна-лето 2023

период проведения опроса

Для реализации исследования использовалась методика «снежного кома» (восходящей выборки) – подход, при котором респонденты рекомендуют друг друга. Это позволило максимизировать количество респондентов и повысить релевантность выборки по сравнению со стандартной экспертной оценкой.

Опрос проводился в формате структурированных интервью по анкете из 30 пунктов. В дальнейшем осуществлялась качественная и количественная обработка полученных данных, отдельные пункты анкеты оценивались с помощью контент-анализа высказываний респондентов.

ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ-ОРИЕНТИРЫ



2021–2022, SportsTechX

Цикл ежегодных отчетов по рынку спорттех (мир в целом, Европа, Северная Америка, Юго-Восточная Азия).

Использование подхода к классификации и сегментированию проектов для обеспечения сопоставимости данных исследования.



2021, Марк Лиепинш

Уровень зрелости российского спорттеха.

Первый «подход к снаряду» в оценке российского рынка.



2016, Центр «СОЛЬ»

Исследование лидеров инноваций в российском образовании.

Удачный пример использования методики «снежного кома» (восходящей выборки), определивший подход к формированию пула респондентов исследования.





Команда проекта



Андрей Сельский

руководитель
направления
«Инновационные
спортивные технологии»
компании
«Иннопрактика»



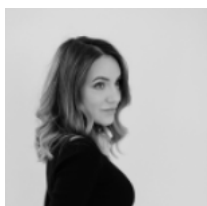
Андрей Макаров

генеральный директор
ООО «Технокрон»



Рената Джордж

управляющий партнер
венчурной платформы
IZBA



Елена Кубанцева

руководитель проекта
компании
«Иннопрактика»



Надежда Шевцова

бизнес-партнер по
инновациям и
руководитель проектов
ПАО «Московский
кредитный банк»



Александр Глухарев

главный аналитик
центра компетенций
фронт-офисных
процессов
ПАО «Московский
кредитный банк»



Анна Медведева

менеджер направления
компании
«Иннопрактика»



Дарья Косякова

менеджер направления
компании
«Иннопрактика»



Петр Городецкий

аналитик рынка ИТ (ex-
IDC)





Спорттех: глобальный контекст



Что такое спорттех?

Под термином «**спорттех**» (от «**спортивные технологии**») обычно понимают рынок решений, основанных на цифровых технологиях, которые применяются в спортивной индустрии. К спорттеху часто относят и цифровые решения для здорового образа жизни.

Успехи спорта зависят от вклада многих заинтересованных

сторон. Спортивные технологии интегрируются в работу каждой из них, расширяя возможности, повышая эффективность процессов, зрелищность мероприятий, улучшая экономические показатели, способствуя синергии при их взаимодействии. Развитие спорттеха приносит пользу всем участникам рынка.



Болельщикам

технологические решения приносят новые форматы взаимодействия со спортсменами, командой, клубом, а также друг с другом - при использовании интерактивного контента, платформ, социальных сетей, «умных» спортивных объектов.



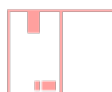
Спонсорам и медиа-компаниям

технологии спорттех помогают повысить эффективность рекламы на спортивных мероприятиях, обеспечивают более зрелищные трансляции и предоставляют глубокую аналитику по спортивному контенту и спонсорскому пакету.



Спортсменам

проекты спорттех помогают улучшать результаты с помощью анализа данных о тренировочном процессе, соревнованиях / играх, питании и т.д. Многие спортсмены сами становятся основателями или инвесторами технологических стартапов в спорте.



Поставщикам товаров и услуг

цифровые платформы дают возможность более эффективного взаимодействия организаций, реализации контрактов, оптимизации продаж и логистики.





Тренерам и спортивным менеджерам

цифровые технологии позволяют анализировать эффективность спортсменов, их вклад в команду, психологическое состояние и т.п. «Большие данные», например, показатели хода соревнований / игры, способствуют принятию решений при подборе и расстановке игроков, формировании составов команд.



Государственным органам

цифровая трансформация государственного управления позволяет развивать и популяризировать физическую культуру и спорт, внедрять цифровые сервисы для граждан, использовать цифровые технологии для обеспечения безопасности спортивных мероприятий.





Международная рамка SportsTechX

SPORTSTECHX: ЛУЧШАЯ ПРАКТИКА ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА СПОРТТЕХ

Первая глобальная оценка высокотехнологичных проектов в спорте проведена компанией SportsTechX в 2019 г., породив в дальнейшем серию ежегодных отчетов. По состоянию на 2022 г. анализируются, в частности:

- мир в целом (Global SportsTech VC)
- США и Канада (North American SportsTech Report)
- Европа + Израиль (European SportsTech Report)

- Азиатско-Тихоокеанский регион (Pacific-Asia SportsTech Report)

В исследованиях SportsTechX выделяются основные сегменты проектов рынка спорттех, оцениваются ключевые тренды и показатели инвестиций.

В соответствии с рамкой SportsTechX значимую роль на рынке помимо самих компаний / стартапов играет поддерживающая экосистема.

Компании рынка спорттех

Экосистема спорттех



Инвесторы

- Венчурные фонды
- Клубы инвесторов



Программы

- Специализированные акселераторы и инкубаторы



Инициативы

- Инновационные кластеры и другие инициативы, связанные с развитием технологий в спорте





СЕГМЕНТЫ РЫНКА В СООТВЕТСТВИИ С РАМКОЙ SPORTSTECHX

Компании рынка спорттех в исследованиях SportsTechX сегментируются по их ориентированности на три ключевые клиентские группы: спортсмены, зрители и руководители спортивной сферы.

СЕГМЕНТЫ РЫНКА СПОРТТЕХ	КЛЮЧЕВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ	КЛИЕНТСКАЯ ГРУППА
 Физическая активность и спортивные результаты	Аппаратное обеспечение (носимые устройства, оборудование и инфраструктура) Программное обеспечение для занятий спортом (трекинг и аналитика, онлайн- тренировки и т.п.) Сопровождающие сервисы (бронирование площадок / соревнований, реабилитация, обучение и сопровождение работы тренеров и скаутов)	Спортсмены (профессионалы и любители)
 Зрительский опыт и контент	Спортивный медиаконтент Опыт болельщика (вовлечение, билетные программы, мерчендайзинг) Цифровые виды спорта и беттинг	Зрители / болельщики
 Организация и управление	Управление спортивными организациями и объектами (клубы, команды, лиги, мероприятия, спортивные объекты) Медиа (управление трансляциями) Спонсорство (аналитика для спонсоров, реализация условий контрактов)	Руководители спортивной сферы





Объем и динамика мирового рынка спорттех

21,9

млрд долл.

объем мирового рынка спортивных технологий в 2022 г. по оценке MarketsandMarkets.

Ожидаемый рост к 2027 г. – до 41,8 млрд долл.

10+

млрд долл.

ежегодные инвестиции в мировой рынок спорттех по оценкам SportsTechX.

С 2014 г. наблюдается динамичный рост этого показателя.

Годы	Сумма, млрд долл.	Раунды инвестирования	Средняя сумма инвестиций, млн долл.
2014	0,84 	322 	3,21 
2015	1,92 	495 	5,07 
2016	3,45 	489 	9,58 
2017	1,18 	484 	5,01 
2018	4,87 	622 	9,90 
2019	3,30 	574 	8,00 
2020	3,70 	454 	10,50 
2021	11,70 	635 	20,60 
2022*	10,10 	353 	22,00 

* Приведена ожидаемая сумма инвестиций в 2022 г. по состоянию на 31.10.2022.





ДОМИНИРОВАНИЕ США

78%

всех мировых инвестиций в рынок спорттех приходится на Северную Америку, в первую очередь на США.

АКТИВНЫЙ РОСТ В СТРАНАХ БРИКС

Все большее развитие получают быстрорастущие рынки стран БРИКС, особенно Китая и Индии.



Оценка приведена по сумме инвестиций в высокотехнологичные проекты в спорте за 2018-2022 гг., в соответствии с данными отчетов SportsTechX 2022 года:

- Global SportsTech VC,

- European SportsTech Report,
- North American SportsTech Report,
- Pacific-Asia SportsTech Report.

Российский рынок в отчетах SportsTechX не оценивался.





Тренды глобального рынка спорттех

По сравнению со многими другими технологическими отраслями сектор спортивных технологий находится на начальном этапе своего развития. Однако в последние годы он быстро трансформируется и развивается, вовлекая в свою экосистему новые стартапы и вызывая растущий интерес бизнеса, инвесторов и государственных игроков.

К спорттеху применимы все тенденции, характерные для инновационных отраслей, а именно использование искусственного интеллекта, интернета вещей, виртуальной и дополненной реальности, блокчейн-технологий и другие. Выделим несколько тенденций рынка высокотехнологичных решений в спорте.

ПОВЫШЕННЫЙ ИНТЕРЕС К САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ ВИДАМ СПОРТА

8,4%

всех инвестиций глобального рынка спорттех в 2022 г. приходится на футбол.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ПОВСЕМЕСТНО

Активное внедрение решений на основе искусственного интеллекта характерно для всех направлений спорттеха. Примерами могут служить «умные» устройства, использование технологии компьютерного зрения для тренировок и соревнований, предиктивная аналитика для принятия управленческих решений спортивными менеджерами и многое другое. Значительные инвестиции в эту область показывают проекты из европейских стран и Израиля.





ФОКУС НА БОЛЕЛЬЩИКАХ

63%

всех инвестиций глобального рынка спорттех в 2022 г. вложено в проекты, связанные с опытом болельщика и спортивным контентом.

Эта тенденция сохраняется в течение последних 6 лет и, скорее всего, продолжится в дальнейшем. Для рынка спорттех это наиболее перспективный сегмент с точки зрения монетизации.

Зрители становятся локомотивом цифровой трансформации спорта, в том числе благодаря смене поколений и нарастанию межпоколенческих различий в потреблении контента. Для вовлечения новых поколений трансляции адаптируются под смартфоны, обогащаются данными и графикой в режиме реального времени. В работу со зрительской аудиторией в виртуальной среде активно внедряются игровые механики (геймификация). Наблюдается значительный рост применения технологий блокчейн или Web3, NFT, виртуальной и дополненной реальности, метавселенных и т.д.

Повышенное внимание уделяется решениям для увеличения зрелищности спортивных мероприятий и роста впечатлений болельщиков – как на спортивном

объекте, так и за его пределами, как во время соревнований, так и в межсоревновательный период.

ОБОРУДОВАНИЕ И НОСИМЫЕ УСТРОЙСТВА В СПОРТЕ

Во всем мире продолжается распространение и рост доступности носимых устройств, позволяющих отслеживать физическую активность. «Умные часы» и более сложное оборудование становятся все более массовыми и популярными не только в среде профессионального спорта, но и у спортсменов-любителей (физкультурников).

Тренд 2022 г. показывает смещение основного интереса инвесторов к проектам, связанным с разработкой высокотехнологичного оборудования для спорта, несмотря на их высокую капиталоемкость и длительный срок окупаемости. Здесь основная масса инвестиций приходится на рынки Северной Америки (76%) и Европы (20%).





ЦИФРОВИЗАЦИЯ СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ

Сервисы вовлечения болельщиков взаимосвязаны с цифровыми инструментами на спортивном объекте:

- **аппаратное обеспечение** включает в себя все оборудование и инфраструктуру для сбора и аналитики данных (интернет вещей), системы контроля доступа на спортивный объект (турникеты, камеры для системы распознавания лиц);
- **программное обеспечение** для спортивного объекта может включать билетные платформы, 3D карты стадионов, ИТ-решения для реализации спонсорских контрактов и другие инструменты. Подобные цифровые сервисы направлены на упрощение доступа зрителя к спортивному объекту и повышению платежеспособного спроса на сервисы внутри объекта.

ФИНТЕХ ДЛЯ СПОРТИВНОЙ СФЕРЫ

Экономика платформ развивается благодаря электронным транзакциям, и спортивная сфера не является исключением. Платежные инструменты являются неотъемлемой составляющей проектов в спорттехе.

Благодаря новейшим технологическим достижениям сферы финансовых технологий (финтеха) для спортивной индустрии открываются дополнительные возможности монетизации и вовлечения аудитории:

Новые способы оплаты

С внедрением и развитием новых платежных инструментов становится проще совершать быстрые и безопасные транзакции, например, в киберспорте, защищать данные и создавать удобные онлайн-кошельки, привязанные к банковским счетам.

Некоторые спортивные клубы начали взаимодействовать с криптовалютными проектами, чтобы предоставить возможность своим болельщикам оплачивать криптовалютой покупку товаров и

услуг (например, билеты на матчи, брендированную одежду и др.).

Смарт-контракты

У смарт-контрактов большой потенциал применения в спорте. Контроль их реализации выполняется алгоритмом. Когда условия соглашения достигаются, контракт может автоматически подтвердить платеж и зафиксировать все данные в реестре, что гарантирует полное доверие и прозрачность всем сторонам договора.





Фан-токены

С 2020 г. спортивные клубы и организации активно внедряют фан-токены для болельщиков, предоставляя им гарантированный цифровой активом доступ к специальным возможностям и развивая опыт болельщика.

NFT

(невзаимозаменяемые токены)

NFT (от англ. non-fungible tokens- невзаимозаменяемые токены), создаваемые с помощью технологии блокчейн, позволяют выпускать уникальные цифровые активы и удостоверить право собственности на них.

С помощью NFT создаются **цифровые коллекции** игровых моментов с защищенным правом владельца. NBA Top Shot – один из самых успешных подобных проектов, где стоимость некоторых активов достигает сотен тысяч долларов.

Появление **NFT-карточек игроков**, трансформирует многомиллиардную индустрию виртуального спорта и компьютерных игр. Пользователи используют эти карточки для формирования виртуальных команд и участия в турнирах.



Сегменты и участники
российского рынка спорттех



Сегменты российского спорттеха

На основе приведенной выше рамки международных исследований SportsTechX нами разработана «карта» сегментов рынка спорттех, учитывающая российскую специфику.

Три основных сегмента рынка (в части компаний и стартапов) соответствуют международной рамке, что обеспечивает сопоставимость результатов

исследования с глобальными данными.

Дополнительно в целях исследования рассмотрены смежные рынки, компании которых разрабатывают и применяют цифровые продукты, ориентированные на спортивную сферу, в качестве дополнительных к своим основным продуктам.

КОМПАНИИ И СТАРТАПЫ РЫНКА СПОРТТЕХ

Физическая активность и спортивные результаты

Аппаратное обеспечение для спорта

Сервисы для тренировок

Подготовка к спорту и опыт спортсмена

Зрительский опыт и контент

Большие данные в спорте

Спортивный контент и опыт болельщика

Спорт в виртуальной среде

Организация и управление

Управление ФКиС и спортивными организациями

Управление фитнес-индустрией

Управление спортивными объектами и мероприятиями

ИННОВАЦИОННЫЕ КОМПАНИИ СМЕЖНЫХ РЫНКОВ

Спортивная индустрия (производство инвентаря)

Медицинские технологии и реабилитация

Спортивные мероприятия и тренировки

Фитнес-индустрия

ЭКОСИСТЕМА РЫНКА СПОРТТЕХ:

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ

Цифровая трансформация госуправления в спорте

Цифровые решения спортивных федераций, лиг и клубов

Развитие инновационных видов спорта

Инклюзия в спорте

ИНФРАСТРУКТУРА РАЗВИТИЯ

Образовательная и научная инфраструктура

Профильные ассоциации

Инструменты поддержки стартапов

Эксперты и лидеры мнений





Ключевые участники рынка

КОМПАНИИ И СТАРТАПЫ РЫНКА СПОРТТЕХ

Состав участников рынка сформирован на основе мнений и рекомендаций респондентов исследования.

Позиция проекта соответствует его месту в рейтинге, составленном с учетом комплекса параметров:

- цитируемость участниками рынка в ходе опроса;
- уровень зрелости (стадия готовности продукта, уровень коммерциализации);
- заявленные участниками параметры, отражающие масштаб деятельности организации (объем инвестиций, численность персонала, количество клиентов в различных сегментах).

ФИЗИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ И СПОРТИВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Аппаратное обеспечение для спорта	Сервисы для тренировок	Подготовка к спорту и опыт спортсмена
ИНФОМАТИКА (ООО)	МОЙ СПОРТ	FITMOST
GAMESTUL	СПОРТ В КОНТАКТЕ	СПОРТ РЯДОМ (СБЕР ИНТЕГРО)
LIMETIME.IO	STAYFIT	FINDSPORT.RU
СТАНЬ ЧЕМПИОНОМ	МОЙФИТНЕС.РФ	СПОРТПРИОРИТИ
BOXGLASS VR	SIO.RUN	SPORT.INSURE
ГЕЙМ СИСТЕМС	ALIVEBE	GOGYM
MUSCLES.AI	UPT	GO2SPORT.RU
СПОРТТЕХ (ООО)	JUNISTAT	SPORTGATE
ИГИРЯ	SMART ARENA 360	ИС: ПЛАТФОРМА ДЛЯ МАССОВОГО СПОРТА
O2IN	TRISYSTEMS	СЕТКА
	RUN WITH ZIPPY	MYSPORTFILM
	B-SITE	СПОРТУНИВЕР
	FORA.VISION	СПОРТСРЕДА
	ZIHI	POLESTAR
	MOTHERFIT	FIRST PLACE
		YAN
		МОИНАГРАДЫ.РФ
		SUP UP





ЗРИТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ И КОНТЕНТ

Следует отметить интерес крупных компаний к данному направлению (Яндекс, МТС, Спортмастер). Вместе с тем, в целом, количество российских проектов в данном сегменте представляется весьма ограниченным, особенно на фоне рынков других ключевых стран мира.

В периметр текущего исследования не вошли цифровые продукты букмекерских компаний.

Большие данные в спорте	Спортивный контент и опыт болельщика	Спорт в виртуальной среде
СПОРТИВНАЯ ТЕЛЕМАТИКА	MANZANA LOYALTY SPORT	LANGAME
ИСТРА (ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА ТРАНСЛЯЦИЙ)	SELLOUT SPORT SYSTEM	GAMESTUL
ЦИФРОВАЯ БАЗА СПОРТА	СПОРТМАСТЕР (ПРИЛОЖЕНИЕ)	SGL ESPORTS
IDCHESS / IDSPORT	ЕДИНЬИЙ ЦУПИС	ESFORCE
РУСТАТ	ЯНДЕКС (СПОРТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ)	ELECTRONIC MUSHROOMS
ВИДЕОАРЕНА	МТС ЭНТЕРТЕЙНМЕНТ	BOXGLASS VR
TRISTAT	ТЕЛЕСПОРТ	ГЕЙМ СИСТЕМС
	GOODGAME.RU	VSCL.RU
	НАГРАДИОН	UCC
	ТУРФОН	ATTRACTIONS VR
	FANZILLA	
	GETSEAT	





ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Одним из ключевых отличий российского рынка от зарубежных является существенное число проектов, ориентированных на цифровизацию государственного и муниципального контура управления в сфере физической

культуры и спорта. При этом участники рынка говорят о высокой конкуренции в данном сегменте, нарастающей, в том числе с учетом внедрения на федеральном уровне ГИС «Спорт».

Управление сферой физической культуры и спорта и спортивными организациями

МОЙ СПОРТ

ЛСПОРТ

ЛИГА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
(В СОСТАВЕ ГК «РОСАТОМ»)

СМАРТСПОРТ (ФОРС)

SPORTSOFT

GOST GROUP

СПОРТ ВОКРУГ

ОЛИМП

RUSSPORTIMPORT.RU

ИС «УПРАВЛЕНИЕ СПОРТИВНОЙ
ОРГАНИЗАЦИЕЙ»

Управление фитнес-индустрией

ИС: ФИТНЕС-КЛУБ

FITMOST

СПОРТПРИОРИТИ

CLUBSYSTEM.RU

FITBASE

MOBIFITNESS

CLUBIS

Управление спортивными объектами и мероприятиями

СПОРТ РЯДОМ (СБЕР ИНТЕГРО)

ИНФОМАТИКА (ООО)

E-CHAMPS





ИННОВАЦИОННЫЕ КОМПАНИИ СМЕЖНЫХ РЫНКОВ

Развитие смежных рынков положительно влияет на продвижение инновационных технологий в спортивной сфере. При этом компании представленных ниже сегментов зачастую не позиционируют себя как технологические или как ориентированные на спорт, поскольку, в первую очередь, работают в других направлениях.

Состав компаний смежных рынков сформирован на основе мнений и рекомендаций респондентов исследования.

Позиция проекта соответствует его месту в рейтинге, составленном с учетом комплекса параметров:

- цитируемость участниками рынка в ходе опроса;
- уровень зрелости (стадия готовности продукта, уровень коммерциализации);
- заявленные участниками параметры, отражающие масштаб деятельности организации (объем инвестиций, численность персонала, количество клиентов в различных сегментах).

Спортивная индустрия (производство инвентаря)	Медицинские технологии и реабилитация	Спортивные мероприятия и тренировки
ЗАРЯД (в составе ГК «Росатом»)	СУПЕР МОТОРИКА	RUSSIARUNNING
SPORTDOTS	ТЕКСЕЛ	ЛИГА ГЕРОЕВ
SPINE	МЕДАСС	ILOVESUPERSPORT
ТЕХНОРЕСУРС	APRESPORT	МЕДИАЛИГА
IRON KING	СТЕПС РЕАБИЛ	IRONSTAR
БРО	ЛАБОРАТОРИЯ СЕНСОР-ТЕХ	БЕГОВОЕ СООБЩЕСТВО (АНО «Московский марафон»)
PRIME SNOWBOARDS	ZENOME.IO	ФИЗРА (футбольные манежи)
ECSI (Экспериментальный комбинат спортивных изделий)	DR. OSTEONONDROZ	ВСПОРТЕ.РУ
СНОУПЛАСТ	HEALTHMONITOR	RUSSIALOPPET
PROTEAM	СПОРТИВНЫЙ ФИЗИОЛОГ	KARELIASPORT
COPPLIFE		
Фитнес-индустрия		
WORLDCLASS	DDX FITNESS	NY FITSPO
X-FIT	BRIGHTFIT	





Экосистема рынка спорттех

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ

Несмотря на активную работу по цифровизации управления физической культурой и спортом в ряде регионов России, осведомленность респондентов об этих проектах может быть оценена как низкая.

В сегменте цифровых решений спортивных федераций, лиг и клубов доминируют футбол и хоккей как два наиболее коммерциализированных вида спорта.

Государством уделяется значительное внимание развитию инновационных видов спорта (фиджитал спорт, спортивное программирование и др.). Проекты в данном направлении развиваются опережающими темпами.

Очевиден слабый охват цифровыми решениями некоммерческого сегмента, в том числе в области инклюзии в спорте.

Перечень составлен на основе цитируемости проектов респондентами.

Цифровая трансформация государственного управления в спорте	Цифровые решения спортивных федераций, лиг и клубов	Развитие инновационных видов спорта
ГИС «СПОРТ» (МИНСПОРТ РОССИИ)	РОССИЙСКИЙ ФУТБОЛЬНЫЙ СОЮЗ (РФС)	«ИГРЫ БУДУЩЕГО»
ИТ-ПРОЕКТЫ МОСКОМСПОРТА (Г.МОСКВА)	КОНТИНЕНТАЛЬНАЯ ХОККЕЙНАЯ ЛИГА (КХЛ)	ФЕДЕРАЦИЯ КОМПЬЮТЕРНОГО СПОРТА РОССИИ
ИТ-ПРОЕКТЫ МИНСПОРТА МОСКОВСКОЙ ОБЛ.	ФЕДЕРАЦИЯ ХОККЕЯ РОССИИ (ФХР)	АРКИВС (АНО «Агентство развития компьютерного спорта»)
ГИС «СПОРТИВНЫЙ ПЕТЕРБУРГ» (г.Санкт-Петербург)	ФК «СПАРТАК»	ФЕДЕРАЦИЯ КОМПЬЮТЕРНОГО СПОРТА Г.МОСКВЫ
ИТ-ПРОЕКТЫ ФЦПСР (Федерального центра подготовки спортивного резерва)	ФК «ЗЕНИТ»	ВСЕРОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ ФИДЖИТАЛ СПОРТА
ИТ-ПРОЕКТЫ ДЕПАРТАМЕНТА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА ХАНТЫ-МАНСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА	ХК «АВАНГАРД»	ФЕДЕРАЦИЯ СПОРТИВНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ РОССИИ
ПЛАТФОРМА И ПРИЛОЖЕНИЕ ВФСК ГТО («Готов к труду и обороне»)	ФК «ДИНАМО»	СИБЕРТЕН.RU (проект Университета им. Лесгафта)
ИТ-ПРОЕКТЫ МИНСПОРТА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛ.	ФУТБОЛЬНАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ЛИГА (ФНЛ)	Инклюзия в спорте
ИТ-ПРОЕКТЫ МИНСПОРТА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ	ФК «ЦСКА»	
	ФК ТОРПЕДО»	
	ФК «ЛОКОМОТИВ»	
	УФС РОССИЯ	KARTADOSTUPNOSTI.ORG
	РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ БАСКЕТБОЛА	SAMESPORT
	ФЕДЕРАЦИЯ ПРЫЖКОВ НА БАТУТЕ РОССИИ	
	ХК «АК БАРС»	
	ХК «СПАРТАК»	





ИНФРАСТРУКТУРА РАЗВИТИЯ

Перечень составлен на основе цитируемости проектов респондентами.

Образовательная и научная инфраструктура	Инструменты поддержки стартапов	Профильные ассоциации
УНИВЕРСИТЕТ СИРИУС, (междисциплинарные исследования спорта)	ФОНД СКОЛКОВО (спортивное направление)	«РУССКИЙ СПОРТТЕХ»
УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ, (факультет игровой индустрии и киберспорта)	АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ МОСКВЫ (спортивное направление)	АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО СПОРТА
РЕКОРДИКА (Инновационный центр ОКР)	«СПОРТТЕХ» (всероссийский конкурс и акселератор)	АССОЦИАЦИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ НАУК В СПОРТЕ
ВНИИФК (федеральный научный центр)	«ТЫ В ИГРЕ» (всероссийский конкурс спортивных проектов)	АОФИ (Ассоциация операторов фитнес-индустрии)
МГУ ИМЕНИ М.В.ЛОМОНОСОВА (междисциплинарные исследования спорта)	ИНТЦ МГУ «ВОРОБЬЕВЫ ГОРЫ» (спортивный кластер)	АПЭОСТО (Ассоциация производителей и экспортеров отечественных спортивных товаров и оборудования)
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ СПОРТА (ГЦОЛИФК), (кафедра киберспорта, шахмат и цифровых технологий)	СПОРТИВНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР Г.КАЗАНЬ	
УНИВЕРСИТЕТ ИТМО (ИТ-решения для студенческого спорта)	СПОРТИВНЫЙ СТАРТАП- (конкурс в рамках форума «Россия – спортивная держава»)	
ЦСТ МОСКОМСПОРТА (центр спортивных технологий)	UNIVERSITY SPORTUP (конкурс инновационных проектов в спорте)	
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОРТАЛ СТУДЕНЧЕСКОГО СПОРТА		

Эксперты и лидеры мнений		
Владимир Волошин	Дмитрий Савин	Роман Ольховский
Марк Лиепинш	Ян Бравый	Кадрия Ахмерова
Дмитрий Федоров	Вадим Янгиров	Павел Чеботарев
Артем Милаков	Артем Тетерин	Владимир Агеев
Иван Рындин	Александр Кикнадзе	Ян Валле
Василий Курсин	Елена Скаржинская	Александр Чернов
Андрей Сельский	Ася Шалимова	Дарья Титова
Татьяна Ермош	Евгения Гирьятович	Денис Гусев
Егор Тимме	Александр Губарик	



Экономика
российского рынка спорттех





Оценка объема российского рынка спорттех

Анализ, проведенный на основе результатов интервью с респондентами и изучения открытых источников, позволяет оценить общий объем инвестиций в российский спорттех:

≈ 8

млрд руб.

суммарно вложено в РФ в высокотехнологичные проекты в сфере спорта и здоровья в 2018-2023 гг.

За последние 2-3 года государством и некоторыми частными компаниями инициирован целый ряд крупных проектов и реализованы масштабные инициативы («Игры будущего», ГИС «Спорт», «Мой спорт» и другие), что определило быстрый рост инвестиций в сектор даже в условиях внешних санкций.

≈ 50%

общего объема инвестиций в российский спорттех приходится на 2022-2023 гг.

«Российский рынок профессиональных ИТ-решений в спорте пока не до конца насыщен: ограниченное количество игроков, при этом у страны и общества большие амбиции в части развития массового и профессионального спорта и готовность вкладывать силы и средства в их развитие. Несмотря на это спортивная индустрия остается очень незащищенным сегментом рынка».

Артур Капитанов, руководитель Manzana Loyalty Sport





Крупные инициативы определяют общий портрет рынка - активно растущий сектор с доминирующим государственным или окологосударственным финансированием:

> 70%

объема инвестиций составляют государственные средства

Респонденты исследования, включая представителей госсектора, признают важность развития частных проектов в спорттехе:

«В отличие от некоторых западных стран, где спорт традиционно воспринимается как бизнес, в России исторически сложилась вертикаль государственного регулирования данной сферы. Поэтому развитие физической культуры и спорта, в том числе и технологическое, происходит в формате «от государства».

Но было бы ошибочно монополизировать спорттех и игнорировать частные инициативы: именно они способны породить конкурентные решения, в том числе на международном уровне. Задачей государства должно стать выстраивание институтов акселерации частных «цифровых идей», а профессиональные спортивные клубы и лиги могут быть первоочередными потребителями прорывных технологий».

Андрей Хорт, первый заместитель председателя Комитета по физической культуре и спорту Санкт-Петербурга

«Если рынку позволят развиваться как коммерческой истории, а не на госзаказах, то потенциал высокий.

В обратном случае предпринимательские проекты просто не выживут».

Один из участников исследования, спортивный предприниматель

Многие респонденты отмечают различия динамики и перспектив развития разных сегментов рынка спорттех.

«Спорттех спорттеху рознь, есть растущие подсегменты, а есть стагнирующие».

Один из участников исследования, спортивный предприниматель





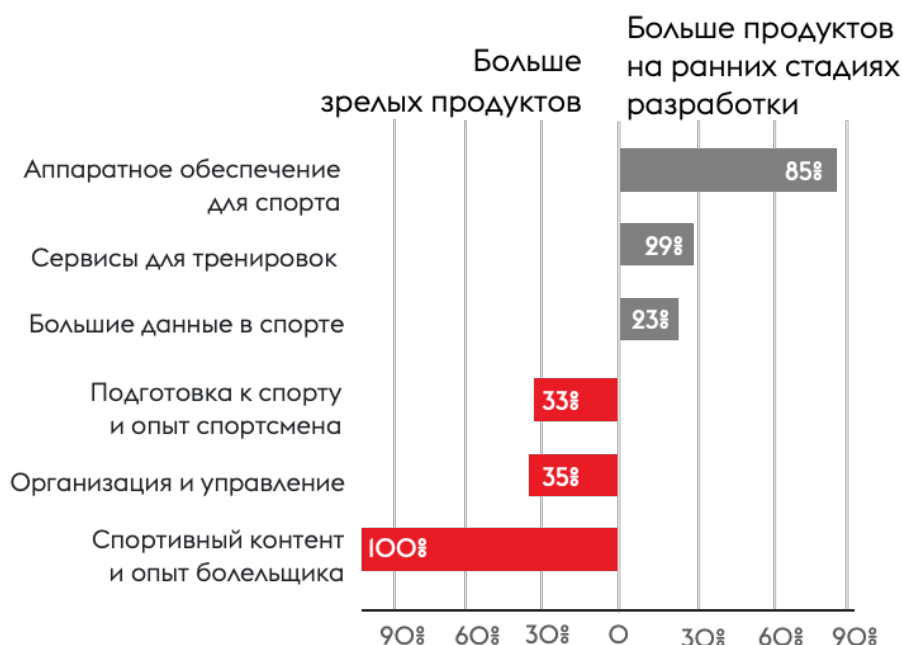
НОВЫЕ ПРОДУКТЫ КАК ИНДИКАТОР ИНТЕРЕСА К РЫНКУ

Косвенным признаком перспективности или наоборот стагнации сегмента может служить доля новых проектов по отношению к проектам, уже устоявшимся на рынке.

Преобладание продуктов на ранних стадиях разработки (MVP, альфа, бета версии) над зрелыми продуктами показывает интерес основателей к запуску новых проектов. Напротив, преобладание зрелых продуктов над продуктами на ранних стадиях косвенно может свидетельствовать о застое в сегменте.

На представленной ниже диаграмме больше всего доля продуктов на ранних стадиях разработки у таких сегментов как «Аппаратное обеспечение для спорта», «Сервисы для тренировок», «Большие данные в спорте».

В сегменте аппаратного обеспечения преобладание продуктов ранних стадий может быть обусловлено не только перспективностью сегмента, но и более долгими сроками разработки и внедрения подобных решений, их высокой капиталоемкостью.



Ниже всего доля вновь разрабатываемых продуктов в сегменте «Спортивный контент и опыт болельщика». Респонденты связывают такую ситуацию с такими факторами, как:

- санкции в отношении российских спортсменов (сокращение количества и уровня соревнований);
- внедрение Fan-ID в футбольной Российской премьер-лиге (сокращение числа посетителей футбольных матчей).





КРУПНЕЙШИЕ РОССИЙСКИЕ ПРОЕКТЫ ПО ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ

Приведенный в Во избежание раскрытия нижеследующей таблице рейтинг информации респондентов составлен на основе результатов показатели объема инвестиций интервью, анализа открытых приведены только по открытым источников, а также данных источникам. экспертной оценки.

№	Проект	Краткое описание	Головной офис	Время на рынке	Оценка объема инвестиций	Тип финансирования
1	«Игры будущего»	Организация игр в фиджитал-формате (комбинация соревнований в компьютерной и физической среде)	Москва	<2 лет	Открытые источники: гос. субсидия 1,8 млрд руб. в 2023 г.	С гос. участием
2	Мой Спорт	Дневник спортивной подготовки, обеспечивающий взаимодействие тренера, спортсмена и родителя + дашборд для принятия управленческих решений	Москва	2-3 года	Открытые источники: 774 млн руб. (договор ГЧП с Московской обл., заключенный в 2022 г.)	Частное
3	ИАС «Спорт» (Москомспорт)	Информационная система, автоматизирующая управление процессами г. Москвы в сфере физической культуры и спорта, агрегатор сервисов для населения	Москва	>8 лет	Открытые источники: Бюджет 538 млн руб. в 2021-2023 гг.	Государственное
4	Спорт Рядом (Сбер Интегро)	Решение для цифровизации спортивных объектов: CRM, автоматизация прохода на объект и пользовательское приложение-агрегатор	Москва	2-3 года	Экспертная оценка места в рейтинге	С гос. участием
5	Супер Моторика	Разработка и производство тяговых и бионических протезов, реабилитация на базе VR, соревнования по кибаддлетику	Владивосток (о. Русский)	5-8 лет	Данные опроса	С гос. участием
6	ГИС «Спорт» (Минспорт России)	ГИС, автоматизирующая госуправление в сфере физической культуры и спорта	Москва	<2 лет	Открытые источники: Бюджет 363 млн руб. в 2022-2023 гг.	Государственное
7	IS: Фитнес-клуб, IS: платформа для массового спорта	Программное обеспечение для спортивных организаций. В проекте – маркетплейс для тренеров и спортсменов	Москва	>8 лет	Экспертная оценка места в рейтинге	Частное
8	Инфоматика	Билетно-пропускные системы для спортивных объектов (программно-аппаратный комплекс)	Казань	>8 лет	Экспертная оценка места в рейтинге	Частное
9	FitMost	Платформа и приложение – маркетплейс в сфере велнес, объединяющих более 1700 фитнес-студий и клубов, салонов красоты, массажа и SPA	Москва	5-8 лет	Данные опроса	Частное
10	LANGAME	Агрегатор киберспортивных клубов и платформа для управления ими	Москва	2-3 года	Данные опроса	Частное



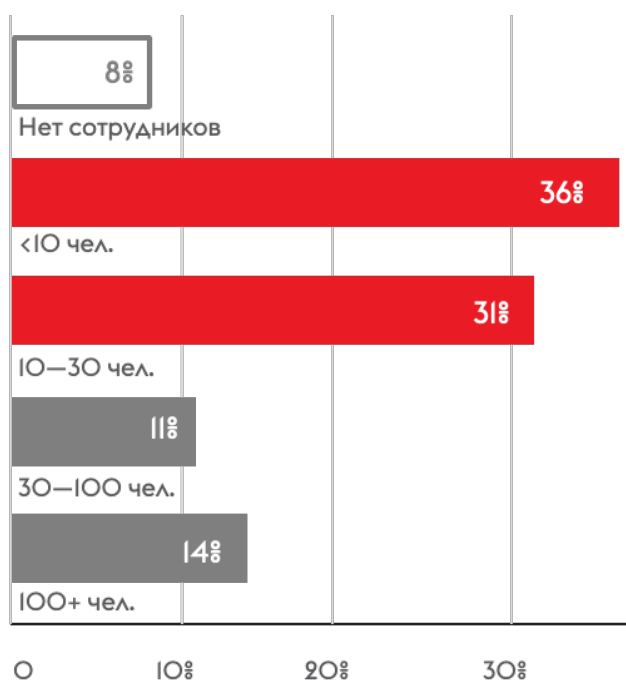


Ключевые характеристики экономики рынка спорттех

ОСНОВА РЫНКА СПОРТТЕХ – МАЛЫЙ БИЗНЕС

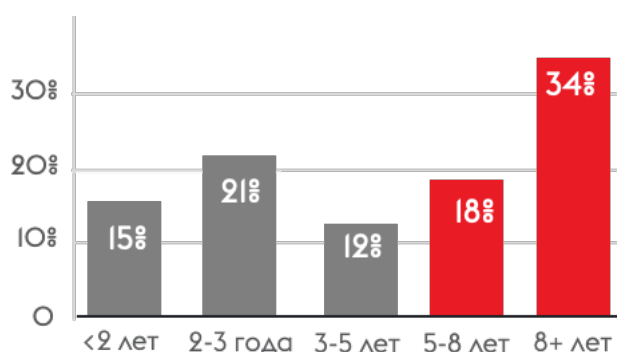
75%

проектов рынка спорттех
насчитывают менее 30
сотрудников



При этом большинство проектов существуют на рынке более 5 лет и позиционируют себя как зрелые продукты.

Время проектов на рынке



Уровень зрелости продукта (самооценка участников исследования)





ИСТОЧНИКИ И ОБЪЁМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ

Более половины российских стартапов сферы спорттех финансируются за счет собственных

средств основателей либо средств основного бизнеса из другой сферы.



«Классические» инструменты венчурного финансирования практически не применяются (как страновая, так и отраслевая специфика). Отсутствие венчура

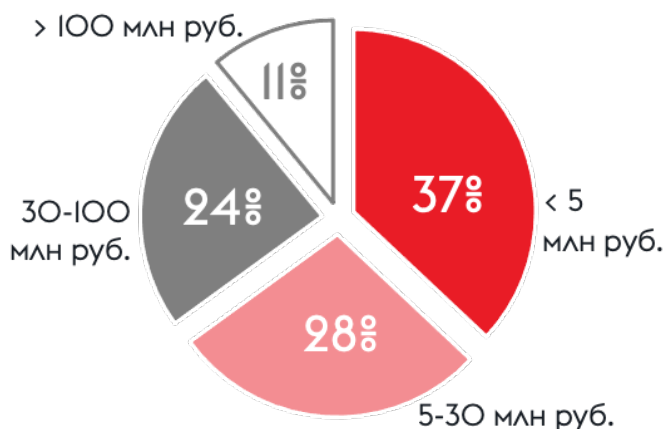
в той или иной степени замещается грантовым финансированием и инструментами государственной поддержки предпринимательства.

«В ближайшее время венчур в России, не только в спорттехе, на каникулах. Инвесторы неактивны и придерживаются очень консервативных позиций выжидания».

Один из участников исследования, венчурный предприниматель

65%

российских проектов сферы спорттех привлекли менее 30 млн руб.





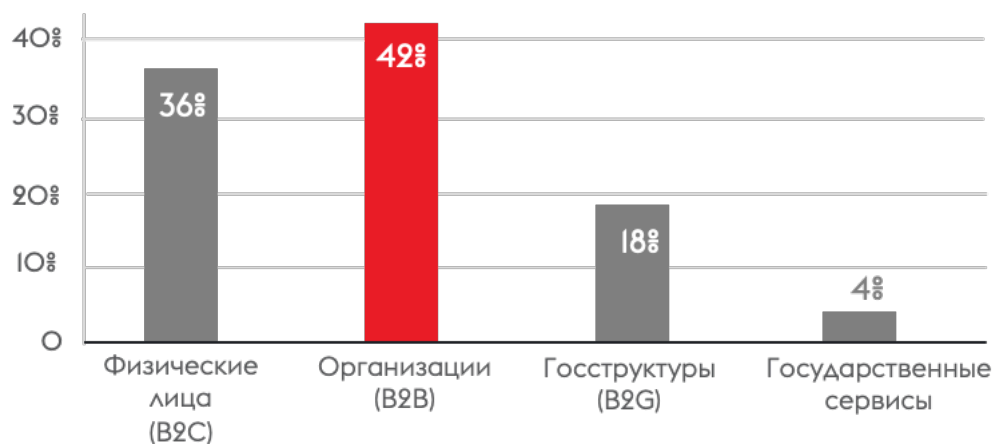
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ



Большинство продуктов подразумевает ту или иную степень коммерциализации.

Социальные предпринимательские проекты в сфере спорттех представлены на рынке РФ единично.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ПРОЕКТОВ РЫНКА СПОРТТЕХ И ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ



Модель B2B заметно более популярна, чем продажи физическим лицам. Такое положение дел во многом связано со сложностью расширения пользовательской аудитории и монетизации цифровых проектов за счет платежей физических лиц:

- низкий уровень цифровой зрелости в отношении ИТ-продуктов для спорта;
- потребительская привычка к бесплатным сервисам в спорте.

Лишь 18% проектов взаимодействуют с государственными заказчиками, несмотря на доминирующее в секторе государственное финансирование.





50%

B2C-проектов работают с аудиторией менее 10 тыс. чел.

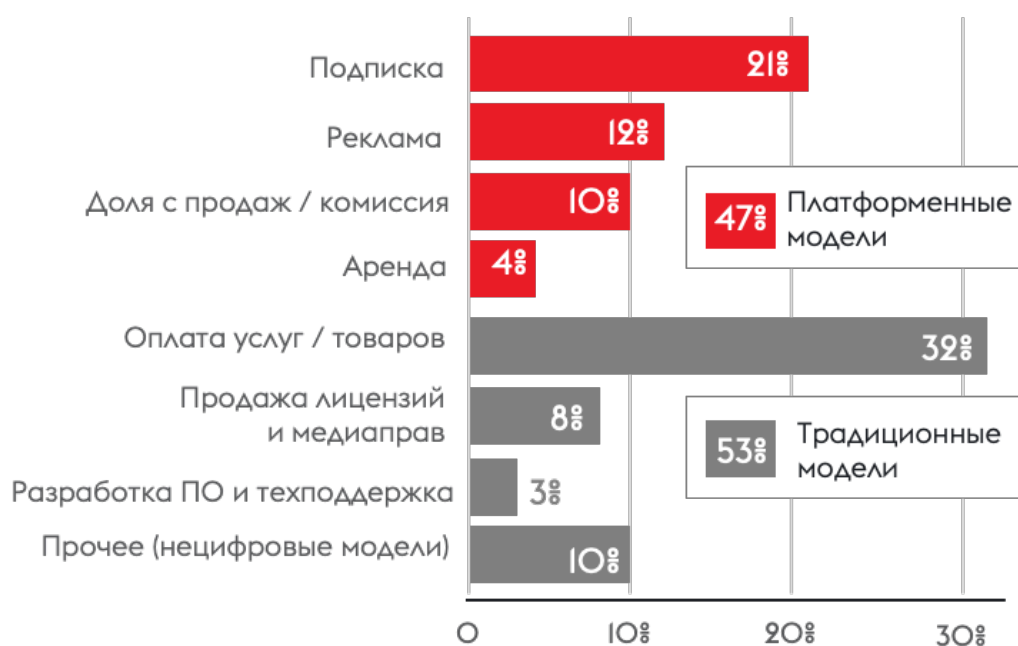
всего 15%

проектов имеет аудиторию более 1 млн пользователей (включая государственные проекты цифровизации спорта)

МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ СПОРТТЕХ-ПРОЕКТОВ

«Традиционные» модели монетизации (оплата услуг, разработка ПО и др.) более популярны на российском рынке, чем «платформенные» (подписка,

комиссия и др.), что также связано с большей ориентацией рынка на корпоративных клиентов, чем на частных лиц.

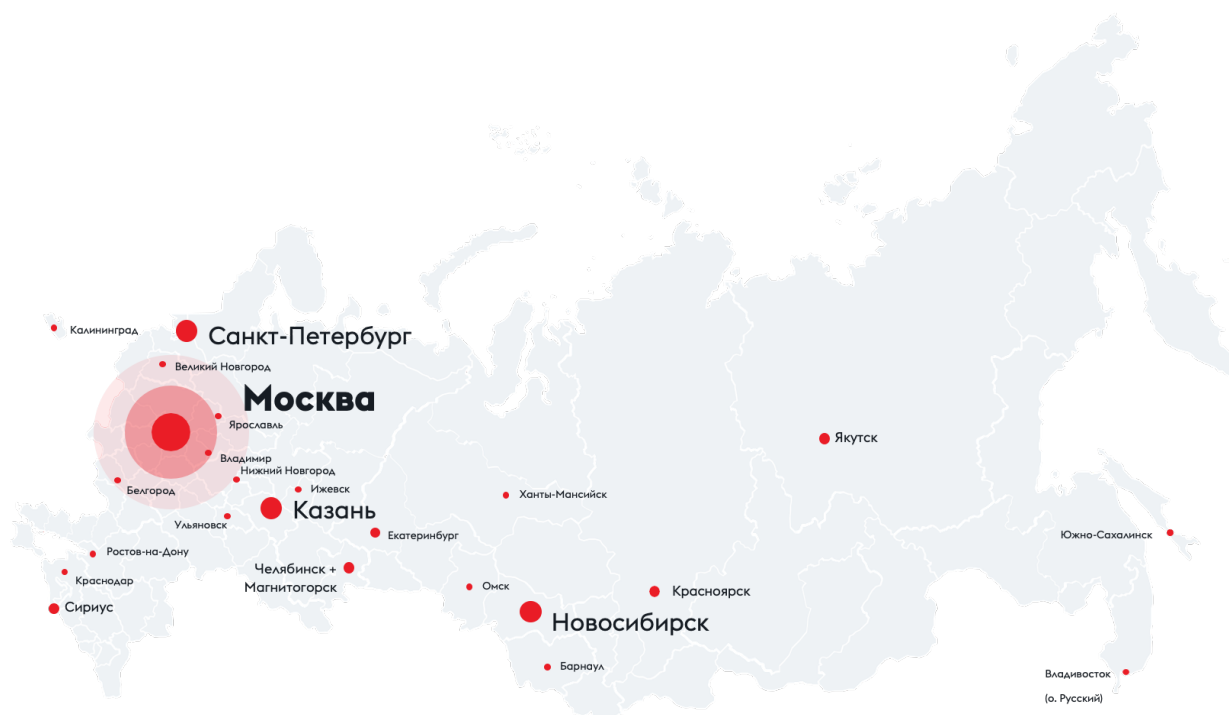




МОСКОВСКИЕ ПРОЕКТЫ ДОМИНИРУЮТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

70 %

всех российских продуктов и инициатив
в сфере спорттех появляются в Москве.
Это соответствует мировому тренду:
спорттех концентрируется
в крупнейших городах.





Россия на мировом рынке спорттех

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СПОРТТЕХ В СРАВНЕНИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ

Расчет приведенной выше оценки объема российского рынка в долларовом эквиваленте позволяет сравнить объем инвестиций

в российский рынок спорттех с зарубежными странами (расчет на основе среднего курса доллара США с янв. 2018 г. по апр. 2023 г.).

114 млн долл.

вложено суммарно в российские высокотехнологичные проекты в сфере спорта и здоровья в 2018-2023 гг.

0,34%

составляет доля российского рынка в мировом объеме инвестиций в спорттех.

Сравнив этот показатель с данными отчетов SportsTechX, можно оценить место РФ на мировом рынке спорттех. По объему инвестиций российский рынок спорттех достигает **15 места в мире**, что примерно соответствует **8 месту** в Европе и **5 месту** в Азии.

Вместе с тем, по сравнению со странами-лидерами наблюдается порядковый разрыв инвестиционного показателя.

Наиболее близкой по численности населения стране БРИКС Бразилии российский рынок уступает по объему инвестиций почти в 8 раз.

Отметим также, что приведенные нами по России данные учитывают государственные и околосударственные проекты (70% инвестиций). Однако, даже если исключить их из расчета, российский рынок спорттех все же войдет в топ-20 стран мира.





В таблице ниже приводится статистика объема инвестиций в рынок спорттех различных стран мира, включая РФ. Показатели зарубежных стран приведены в

соответствии с данными серии отчетов SportsTechX 2022, показатель РФ – в соответствии с результатами данного исследования.

Место	Страна	Объем инвестиций в 2018-2022 гг., млн долл. США
1	США	15 942,9
2	Индия	3 354,8
3	Китай	3 131
4	Канада	1 158
5	Германия	1 085,5
6	Великобритания	1 036,2
7	Франция	995,9
8	Бразилия	805,5
9	Гонконг	705,6
10	Израиль	460,5
11	Швеция	228,9
12	Румыния	193,7
13	Финляндия	154,2
14	Австралия	126,4
15	Российская Федерация	114
16	Ирландия	112,2
17	Япония	109,6
18	Дания	109
19	Испания	87,3
20	Республика Корея	20

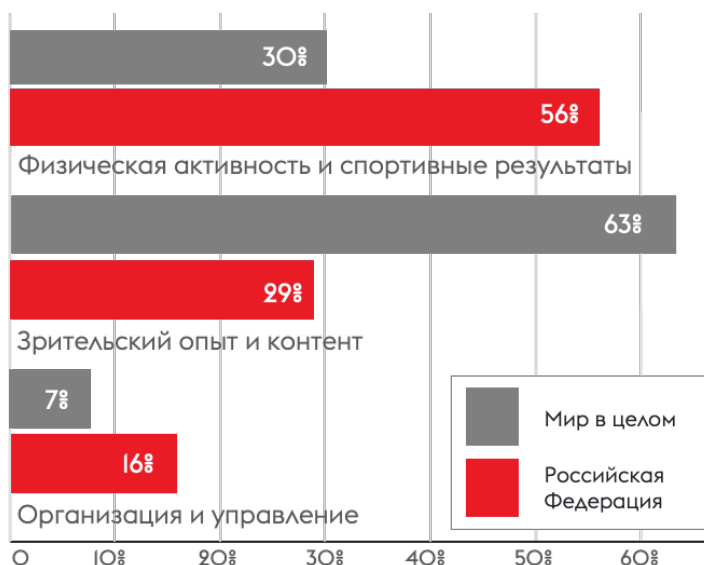




МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ РЫНОК СПОРТТЕХ: РАЗЛИЧИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

Диаграмма справа демонстрирует распределение долей отдельных сегментов спорттех (по объему инвестиций) на российском и международном рынке.

Источник: результаты интервью российских респондентов исследования, сопоставленные с данными международных отчетов SportsTechX.



Особенности сегментов российского рынка

1. В мире намного более развит сегмент «Зрительский опыт и контент», в то время как львиная доля российских проектов представляет сегмент «Физическая активность и спортивные результаты».
2. На российском рынке существенно большее внимание уделяется проектам автоматизации управления спортивными организациями, объектами и сферой физической культуры и спорта в целом.

К причинам указанных различий относятся следующие факторы:

- историческая нацеленность отечественного спорта на достижение спортивных

результатов (приоритет спортивных результатов перед коммерческими);

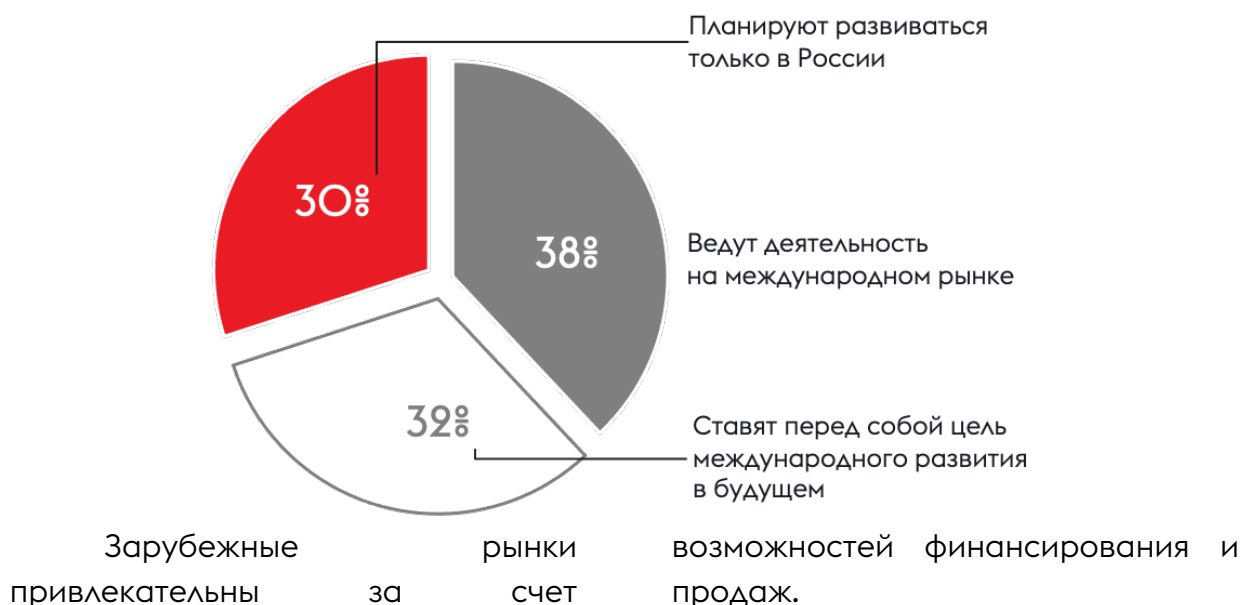
- национальная цель развития «Увеличение доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, до 70% к 2030 году»;
- активный процесс цифровой трансформации государственного управления физической культурой и спортом;
- появление отечественных аналогов зарубежных ИТ-решений для спорта и их ускоренное импортозамещающее развитие на фоне санкций и ухода из страны мировых рыночных игроков.





МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ ПРОЕКТОВ СПОРТТЕХ

Большинство проектов, исследования, представлены только рассмотренных в ходе на отечественном рынке.



«В России у нашего продукта есть потенциальные заказчики, но они гораздо менее активны, чем в других странах. Это энтузиасты на уровне отдельных тренеров и экспертов, но не на уровне лиц, принимающих решения. Российский рынок в процессе работы над продуктом изначально расценивался как слишком узкий для его развития.

Обеспечение выхода стартапов на международный уровень из России – перспективное направление для проектов поддержки предпринимательства».

Игорь Шлёнский, основатель MySwimEdge

«За пределами России у спорттеха с российскими корнями больше перспектив. В развитых странах есть «лишние» деньги, сформировался запрос на технологии, ценность здоровья и превентивного инвестирования в него взлетела после пандемии COVID-19».

Наталия Карбасова, FitTech Club (международное бизнес-сообщество в области фитнеса, здоровья и технологий)





ФАКТОРЫ УСПЕХА И БАРЬЕРЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗВИТИЯ

1. Русскоязычные пользователи за рубежом – перспективный клиентский сегмент.

«Наш самый быстрорастущий клиентский сегмент - русскоязычные пользователи, разъехавшиеся по всему миру».

Юрий Строфилов, основатель slO.run

«Спорт – это хороший вовлекающий контент для аудитории, в том числе для русскоговорящей аудитории вне России. За все время к спорту никогда не относились плохо, и сейчас он сохраняет свою роль мостика между культурами».

Один из участников исследования, представитель
технологической компании

2. Нехватка компетенций у стартапов препятствует их выходу за рубеж.

«Проекты из России за последние годы встречались нам очень редко. Это связано с непониманием российскими стартапами принципов и механизмов развития на международном рынке, нехваткой опыта международного взаимодействия, низким уровнем владения английским языком, недостаточными навыками презентации (не умеют питчить)».

При этом у них высокий уровень технического развития, схожий с зарубежными проектами, есть хороший драйв, желание быстро развиваться. А вот маркетинг хуже, чем, например, у американских проектов».

Наталя Карбасова, FitTech Club (международное бизнес-сообщество в области фитнеса, здоровья и технологий)





3. По ряду направлений российские разработки отстают от зарубежных аналогов.

«Мы сильно отстали от мировой спортивной науки в области цифровизации и математического анализа данных. Сейчас 2023 год, а у нас, например, до сих пор не внедрена математическая модель тренировочной нагрузки доза-ответ, описанная канадским физиологом Эриком Банистером еще в 1990 году».

Александр Ваваев, «Рекордика» (Инновационный центр ОКР)

«Рынок компьютерных игр в России запаздывает. Игры, разработанные сегодня, уже становятся вчерашним днем. Поэтому они не достигают популярности на мировом уровне, коммерческие разработки не становятся массовыми».

Один из участников исследования, представитель спортивной науки



ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗВИТИЯ



Наиболее популярные направления для международного развития.

№	Страна	Количество проектов
1	Казахстан	21
2	Беларусь	20
3	Китай	8
4	ОАЭ	8
5	США	7
6	Канада	4
7	Кыргызстан	4
8	Грузия	3
9	Узбекистан	3
10	Австралия	3

Большинство вышедших на международный уровень российских проектов сферы спорттех присутствуют только в Казахстане, Беларуси и других странах СНГ.

Несмотря на сложную международную обстановку и риск дискриминации проектов с российскими корнями, ряд стартапов продолжает ориентироваться на «недружественные» рынки в силу их финансовой привлекательности.



Перспективы развития российского рынка спорттех





Ключевые факторы роста и угрозы для рынка

БОЛЬШИНСТВО РЕСПОНДЕНТОВ
ОЦЕНИВАЮТ БУДУЩЕЕ РЫНКА ОПТИМИСТИЧНО

В ходе опроса респондентам было предложено выбрать как наиболее вероятный один из

четырёх возможных сценариев дальнейшего развития отечественного рынка спорттех.

ПЛАН А

Рост существенно выше среднерыночных экономических показателей, высокий потенциал для инвестирования и запуска новых продуктов.

ПЛАН В

Рост на уровне или чуть выше среднерыночных экономических показателей, наличие потенциала для инвестирования и запуска новых продуктов.

ПЛАН С

Стагнация или замедленное развитие сектора, сохранение интереса к запуску новых продуктов преимущественно у малого бизнеса, нарастание разрыва со странами-лидерами.

ПЛАН D

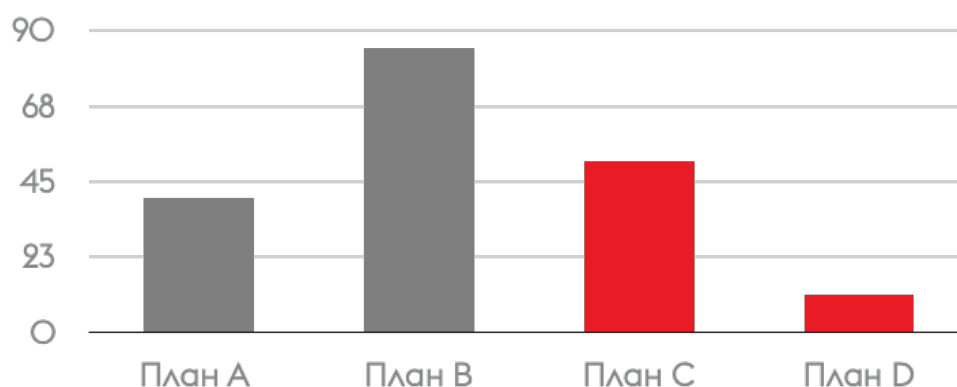
Сокращение рыночного сегмента, отсутствие целесообразности инвестирования и запуска новых продуктов.

67%

«оптимисты» (А или В)

33%

«скептики» (С или D)





ФАКТОРЫ РОСТА РОССИЙСКОГО РЫНКА СПОРТТЕХ: КОНТЕНТ-АНАЛИЗ ВЫСКАЗЫВАНИЙ РЕСПОНДЕНТОВ



УГРОЗЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА: КОНТЕНТ-АНАЛИЗ ВЫСКАЗЫВАНИЙ РЕСПОНДЕНТОВ





ПРИМЕРЫ КОММЕНТАРИЕВ РЕСПОНДЕНТОВ О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА СПОРТТЕХ

«Спорттех - узкий и понятный рыночный сегмент, развиваться будет хорошо. Опережающими темпами точно будет расти сегмент ассистивных технологий. Выше рынка будут расти информационные технологии в спорте».

Анастасия Преображенская, руководитель акселератора SportTech

«Сейчас есть реальный шанс создать уникальные продукты, срастив возможности смежных отраслей: спорта, медицины, ИТ, микроэлектроники, медиа».

Андрей Марков, генеральный директор АО «Мой спорт»

«Есть два разнонаправленных тренда. С одной стороны, рынок спорттех сильно перегрет (в основном западными сервисами), плюс изоляция. С другой стороны, открылись возможности в импортозамещении. Но в целом, уровень доверия к инвестициям в спорттех у нас низкий».

Игорь Столяров, руководитель проекта «Игры Будущего»

«Весь спорттех в стране, к сожалению, сводится к ИТ. Никто не хочет заниматься производством, особенно высокотехнологичным: на нем не заработать. Без господдержки сложно развивать высокотехнологичные проекты для профессионального спорта».

Виталий Лосев, основатель ООО «Техноресурс»





Оценка влияния санкций на российский рынок спорттех

«Спорт – это лакмусовая бумажка состояния общества и экономики: отрасль очень чувствительна к различным событиям и потрясениям».

Артур Капитанов, руководитель Manzana Loyalty Sport

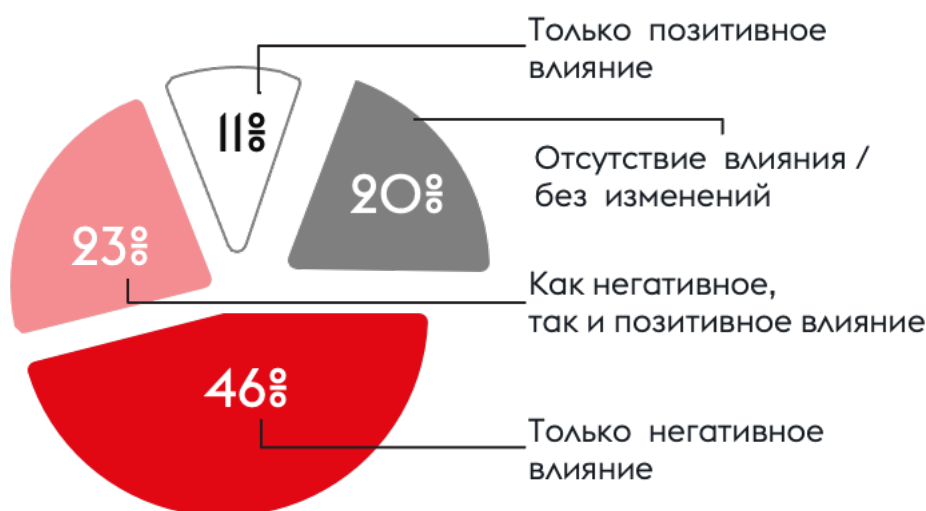
Около 70% респондентов отметили негативное влияние санкций на рынок спорттех в той или иной степени.

Наибольшие потери понесли проекты, уже вышедшие на международный рынок и ориентированные на зарубежные инвестиции.

Вместе с тем, значительная часть респондентов видит также положительные или нейтральные последствия санкций.

Оптимистично настроены, в первую очередь, поставщики импортозамещающих решений, компании, ориентированные на внутренний рынок, государственные проекты, а также научные и образовательные инициативы.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ: КОНТЕНТ-АНАЛИЗ ВЫСКАЗЫВАНИЙ РЕСПОНДЕНТОВ





НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ: КОНТЕНТ-АНАЛИЗ ВЫСКАЗЫВАНИЙ РЕСПОНДЕНТОВ



НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ: ПРИМЕРЫ КОММЕНТАРИЕВ РЕСПОНДЕНТОВ

Сокращение аудитории и снижение спроса

«Размер рынка и его структура перестали быть интересными для развития проектов. Качество оставшихся проектов снизилось, рынок стал «театром инноваций», где главные роли у околосударственных игроков».

Представитель проекта «Русский Спорттех»

«Изменились приоритеты на российском рынке – он сжался для сложных технологичных проектов в спорте. Многие программы сейчас сворачиваются, а большая часть успешно развивающихся инициатив – несодержательны».

Один из участников исследования, спортивный предприниматель





Усложнение логистики и проблемы с импортом

«Ушло много брендов «железа». Если изоляция продлится, то есть риски усугубления проблемы с компонентной базой, которая пока что решается параллельным импортом».

Павел Голубев, руководитель LANGAME

Разрыв партнерских связей

«Западные партнеры проявляют большую осторожность в работе с российскими компаниями – это связано с санкционной политикой и решениями правительств западных стран в отношении РФ».

Игорь Мельников, основатель Boxglass VR

Усложнение международного развития

«Любой русский флёр сейчас усложняет продвижение, если речь про развитие на западном рынке. Пришлось отказаться от идеи выхода на англоговорящую аудиторию и перевода продукта на английский язык».

Анна Кокорина,
соучредительница Школы Здорового Фитнеса Newyorkfitspo.ru

Сокращение инвестиций, потеря спонсоров

«Риски для инвестиций стали высокими из-за непрогнозируемого будущего. Поэтому инвестиции больше становятся государственными, в результате минимизируются рыночные механизмы поддержки».

Роман Ольховский, директор аналитического центра ИТМО

Отток кадров за рубеж или релокация проекта

«Уехали некоторые люди из команды единомышленников».

«Ситуация влияет на многих киберспортсменов — уехали».

Снижение интереса к спорту в целом

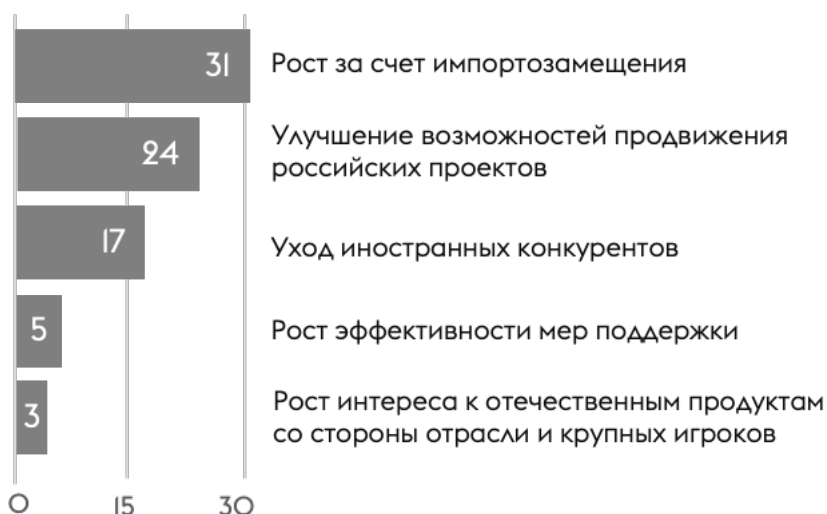
«Отсутствие международных мероприятий критически снизило динамику создания спортивной инфраструктуры».

Давид Тартаковский, генеральный директор ООО «Инфоматика»





ПОЗИТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ: КОНТЕНТ-АНАЛИЗ ВЫСКАЗЫВАНИЙ РЕСПОНДЕНТОВ



ПОЗИТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ: ПРИМЕРЫ КОММЕНТАРИЕВ РЕСПОНДЕНТОВ

Рост за счет импортозамещения

«У нашей компании сейчас две задачи: выход на полную импортнезависимость и приложение усилий к сфере ИТ и НИОКР. Рынок в России не самый большой, но сейчас самое время для входа, низкая конкуренция. Тревожит, что закончатся санкции и вернуться зарубежные компании».

Артем Артемьев, основатель Iron King

«Организаторы спортивных мероприятий стали менее скептически воспринимать отечественные продукты, в частности, хронометраж. Но с осторожностью подходят к импортозамещению: на некоторых соревнованиях на всякий случай одновременно используется и западный, и российский хронометраж».

Владимир Волошин, спортивный предприниматель





Улучшение возможностей продвижения российских проектов

«Какая-то часть игроков отфильтровалась. Но те, кто остались, понимают, что к ним появился реальный интерес. Айтишники стали смелее в реализации своих проектов, расправили крылья: я могу создать свое, российское, и меня заметят».

Татьяна Ергош, комитет по физической культуре и спорту Санкт-Петербурга

Уход иностранных конкурентов

«Изоляция от иностранных продуктов должна положительно сказаться на развитии IT-отрасли России. Возможно из-за ограничения участия в международных турнирах начнется развитие регионального киберспорта, на который не обращали внимания спонсоры. Мы со своей стороны готовы оказать поддержку в организации таких соревнований по всей стране».

Дмитрий Старчевский, основатель VSCL.ru

«На нашем рынке доминирующим продуктом было украинское решение. В марте 2022 они выключили сервера. Мы ускорились и быстро запустили свое решение, заняли нишу».

Павел Голубев, руководитель LANGAME

Рост интереса к отечественным продуктам в отрасли и у крупных игроков

«Раньше было сложно привести венчурные сделки в Россию: большой процент инвесторов был в международном контуре. Казалось невозможным занять ряд сегментов рынка. Сейчас стартапы, оставшиеся в России, сфокусировались на отечественных инфраструктурных партнерах. Появились потребности и у крупных компаний. Все стали более открыты к диалогу».

Анастасия Преображенская, руководитель акселератора SportTech





Инфраструктура поддержки и развития спорттеха

В ходе исследования респондентам задавались вопросы об их отношении к двум типам инфраструктуры поддержки и развития:

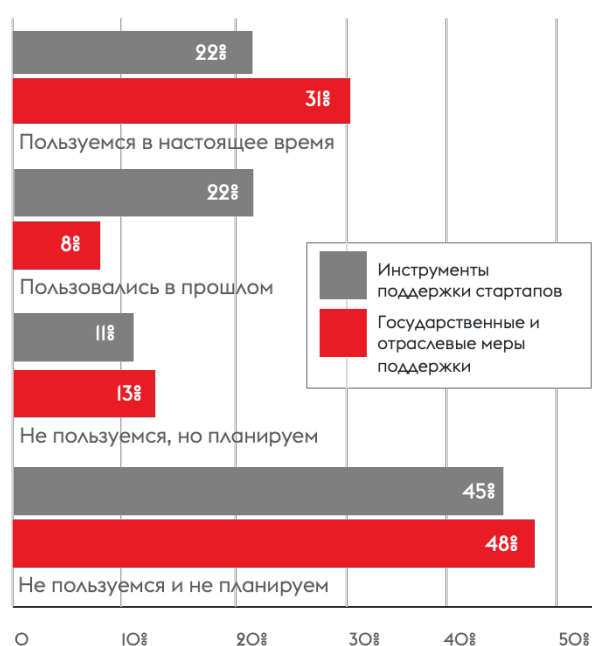
1. **Инструменты поддержки стартапов** (грантовые программы, акселераторы, конкурсы и др.)
2. **Государственные и отраслевые меры поддержки** (налоговые льготы, субсидирование, преференции для ИТ-компаний и др.).

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Пользователями мер поддержки являются около половины проектов на российском рынке спорттех.

Значительная часть проектов не пользуется и не планирует пользоваться инфраструктурой поддержки. Причины:

- принципиальная позиция основателей (фокус на развитии бизнеса своими силами);
- недостаточная осведомленность о мерах поддержки;
- необходимость дополнительных трудозатрат (например, для подготовки грантовой заявки и обеспечения затем отчетности).



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ КОМПАНИЯМИ РЫНКА СПОРТТЕХ





УПОМИНАЕМОСТЬ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ СТАРТАПОВ

Для рынка характерны как низкий уровень осведомленности бизнеса об инструментах поддержки, так и недостаточный уровень развития специализированных решений, ориентированных на спорт в целом и спорттех в частности.

1. Фонд содействия инновациям (Фонд Бортника)
2. Фонд «Сколково» (резиденты)
3. Инфраструктура поддержки предпринимательства Москвы (Московский инновационный кластер, Агентство инноваций)
4. Акселератор Open BRICS
5. Всероссийский конкурс и акселератор SportTech
6. Всероссийский конкурс спортивных проектов «Ты в игре»
7. Акселератор ФРИИ
8. Фонд президентских грантов
9. Фонд поддержки социальных проектов
10. Российский фонд развития информационных технологий (РФРИТ)

8 из 10

наиболее популярных инструментов поддержки спорттех-стартапов не являются специфичными для спортивной сферы

«Институт акселерационных программ в стране не до конца сформировался. В России нужно 3-5 специализированных акселераторов в спорттехе.

Команды проектов должны пробовать разные программы, чтобы развивать продукт и компетенции. Желательно, чтобы это были авторизованные акселераторы с жесткими правилами.

Главный жирный минус многих акселераторов в том, что проекты никто не ждет на финише, либо отсутствует заказчик на этапе разработки проекта».

Владимир Волошин, спортивный предприниматель





УПОМИНАЕМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ

Многие респонденты отмечают достаточность и полноту существующих мер поддержки.

Вместе с тем, ряд участников рынка отказывается от их использования.

1. Специальный налоговый режим (резиденты территорий опережающего развития)
2. Специальный налоговый режим (статус ИТ-компаний)
3. Гранты и субсидии федеральных ведомств
4. Реестр отечественного ПО
5. Содействие международному развитию (Российский экспортный центр, Московский экспортный центр)
6. Упрощенная система налогообложения
7. Меры поддержки отраслей, пострадавших от пандемии
8. Льготное кредитование
9. Частичная компенсация затрат на закупку отечественного ПО

Ключевые причины:

- затруднения, связанные с малым размером компании (недостаточным, например, для попадания в реестр отечественного ПО);
- необходимость ведения дополнительной отчетности и существенные для малых компаний издержки в связи с этим.

«При тех программах, которые анонсированы государством, я вижу перспективы развития. Но времени немного. У нас есть максимум 2-3 года, чтобы занять нишу иностранных производителей российскими решениями. Надо активно поддерживать наших отечественных предпринимателей».

Сергей Романов, профессиональный спортсмен, предприниматель, президент международного бизнес-клуба «Аретократия»

«В России есть компании, которые очень круто развиваются и делают классные продукты в спорттехе, но государство им не поможет. Для развития им нужны стабильная экономическая и политическая обстановка в стране. То, что рынок перспективен — это 100%, но он будет успешным только при условии, если будет общий фон нормальный, а пока его нет. Ощущение «тёмной тучи»: хочется развиваться, но опасно куда-то вкладывать».

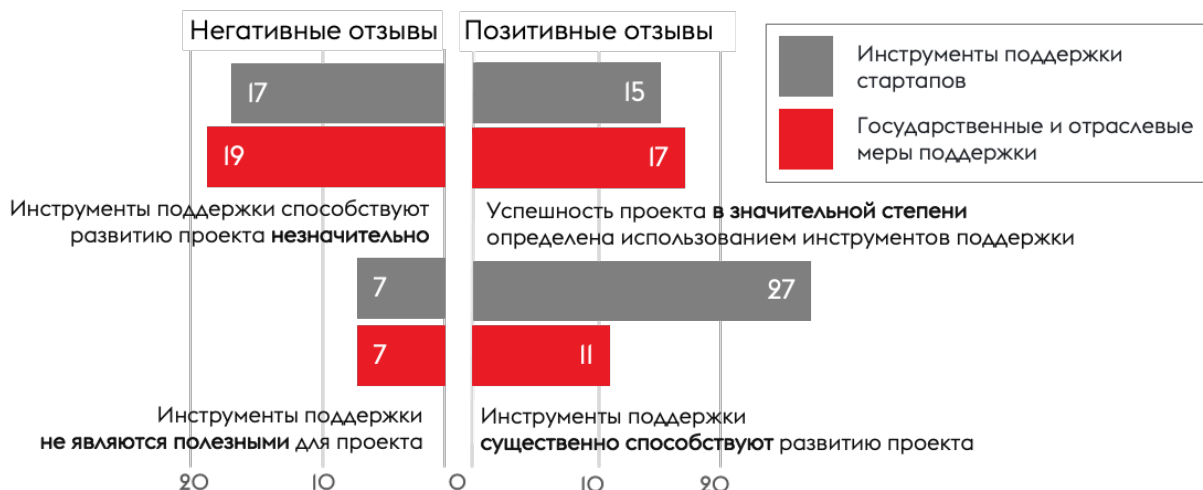
Григорий Васильцов, основатель Sport.Insure





ОЦЕНКА ПОЛЕЗНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ

Проекты, имеющие опыт использования инструментов поддержки, в большинстве отзываються о них положительно.



ПРИМЕРЫ КОММЕНТАРИЕВ РЕСПОНДЕНТОВ

«ЗА»

«Участие в акселераторе в любом случае полезно, так как идеи кристаллизуются и оформляются».

«Большую пользу в рамках акселератора приносит нетворкинг между стартапами и заказчиками, сильные образовательные программы, информация о мерах поддержки, правовая помощь».

«Все, что может государство делать для развития технологического предпринимательства, оно делает».

«ПРОТИВ»

«Инфраструктура поддержки стартапов – это даже вредно для независимого рыночного игрока».

«Проблема акселераторов – в отсутствии взаимодействия между ними и повторении ранее уже пройденного материала в каждом новом акселераторе».

«Выиграли грант – лучше бы не выигрывали. Половину денег потратили на бухгалтеров и юристов, отчет не можем сдать до сих пор, разворачивают по формальным признакам. Оказалось вредным для развития проекта».





МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ: ПРЕДЛОЖЕНИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Создание возможностей сбыта и пилотирования

«Самая важная мера господдержки - рынок сбыта. Дайте гарантированный сбыт, и я сам вложусь и сделаю».

«Деньги, которые направляются от букмекеров спортивным федерациям, было бы здорово направлять на реализацию других проектов, в т.ч. развитие высокотехнологичной спортивной индустрии».

«Нужна адресная долговременная поддержка конкретных стартапов через определенные институты. При этом, крупным корпорациям сфера спорта пока не интересна».

«Существует несколько государственных трендов, например, развитие фиджитал-спорта, где государство может стать основным заказчиком, а стартапы могут создавать продукты в формате B2G».

Развитие системы налоговых льгот

«Полезной мерой стала бы возможность налогового вычета занимающимся спортом не только для организаций с основным «спортивным» ОКВЭД. У нас основной ОКВЭД – ИТ-компания, но фактически мы предоставляем доступ пользователям к спортивным услугам».

Внимание к интересам бизнеса при реализации государственных инициатив

«Лучшая мера поддержки – перестать жестко лоббировать определенные проекты».

«Пример того, когда государственные меры только усугубляют ситуацию для спорта как бизнеса - введение Fan-ID. Это затушило работу менеджеров спортивных организаций, отбросило футбол назад в плане продукта, снизило его привлекательность в глазах инвесторов и спонсоров».





Систематизация поддержки социальных проектов

«Не хватает мер поддержки некоммерческих проектов. Социальное предпринимательство, в том числе в спорте, не обязательно должно вести к доходам. А в России если нет дохода, то не считаешься предпринимателем. Социальному проекту проще получить грант за рубежом, но тогда появляются другие риски».

Организация доступа стартапов к спецоборудованию

«Если можно было бы, например, на льготных условиях арендовать профессиональное оборудование для фото и видео съемок, и пространство под эти цели – это была бы крутая мера поддержки для начинающих».





Спасибо!

Выражаем искреннюю благодарность всем участникам исследования за то, что смогли во время забега «работа-семья-командировки-хоть немного поспать» найти драгоценные полчаса на интервью!

В поезде и в самолёте, в автомобиле, в перерывах между встречами на конференциях, из офиса, из дома, из отпуска, из лаборатории, из кафе, со стадиона, из фитнес-центра после тренировки, в очереди на автомойку, во время праздничного барбекю, во время приемки товара на складе. Не важно, откуда вы выходили на связь, - ваша заинтересованность в сотрудничестве и энергия были космическими.

Интересные мысли и идеи, примеры из жизни – каждый ваш ответ приносил в исследование много нового. Многие ваши высказывания хочется разбирать на цитаты. Что мы и позволили себе сделать при составлении отчета:)

Желаем вам драйва и здоровья для реализации множества успешных инициатив! Еще раз выражаем свою благодарность за ваше участие и внесенный личный вклад в развитие мира спорттех!

С уважением,

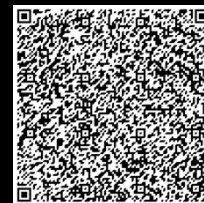
Команда исследования



Фонд «Национальное интеллектуальное развитие»
Центр национального интеллектуального резерва МГУ



Иннопрактика



При поддержке



МКБ



ИННОТЕХ

Иннотех:
ИТ-решения «Иннопрактики»
для спортивной сферы

