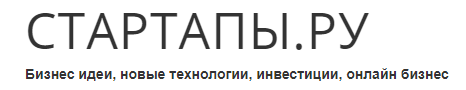
****

**Бизнес идеи**

Добро пожаловать в мир невероятных прибылей и сверхсовременных бизнес-идей! На СТАРТАПЫ.РУ вы встретите множество оригинальных, нетривиальных и иногда даже шокирующих идей, на которых можно построить прибыльное дело. Хотите знать больше о бизнес-идеях и о том, как пользоваться ими? Читайте дальше, будет интересно!

Бизнес идеи: что это и зачем нужно?

Технологических и терминологических новинок во всех областях деятельности человека стало довольно много – всё благодаря интернету, развитию субкультур, появлению заимствованных из английского языка выражений. В частности, термин «бизнес-идея» звучит не совсем понятно, но достаточно привлекательно, раз вы сейчас читаете этот текст.

Итак, бизнес-идея в общем смысле означает концептуальное понимание того, что будет будущая компания (или существующая в случае расширения деятельности) продавать потенциальным клиентам. Также бизнес-идея позволяет понять, кто будет этим самым потенциальным покупателем.

Таким образом, бизнес-идея – концепция, определяющая ответы на 2 главных вопроса предпринимателя в экономике: что продавать, кому продавать.



Зачем искать бизнес-идею?

«Что за глупость, зачем мне нужны ответы?!», могут возразить многие. Невелика сложность – придумать, чем торговать, куда сложнее – найти деньги, найти сырье или специалистов и прочая, прочая. Но вот вам несколько причин, по которым стоит искать и присматриваться к самым перспективным и иногда «шальным» бизнес-идеям:

на [СТАРТАПЫ.РУ](http://startapy.ru/) представлены только те бизнес-идеи, которые уже окупились и принесли своим владельцам немалую прибыль, что гарантирует вам инвестирование собственных средств в заведомо успешный проект;

многие бизнес-идеи еще не реализованы в России, что предоставляет возможность занять большую часть ниши, поднять дело без конкуренции, что значительно упрощает и удешевляет процесс;

новые бизнес-идеи всегда ориентированы на клиента и имеют 100 % полезность для потенциальных потребителей, что обуславливает высокий спрос и преданность лояльных клиентов на длительное время.

Кроме того, большая часть бизнес-идей, которые представлены на сайте СТАРТАПЫ.РУ – это истории успеха людей, у которых не было ровным счетом ничего, кроме энтузиазма, желания сделать «открытие» в области торговли товарами и услугами. Так что поиск бизнес-идеи поможет вам вдохновиться, получить заряд нужной мотивации, способной заставить вас «перевернуть горы».

Как выбрать лучшую бизнес-идею: советы бизнес-тренеров и коучей

Любые новые начинания должны быть оправданы и прибыльны, иначе бизнес приведет только к потерям и банкротству. В связи с этим предлагаем вашему вниманию несколько рекомендаций, которые вы могли бы услышать на тренинге или на семинаре для начинающих бизнесменов.

*Повторные продажи – залог стабильной прибыли.*

Обратите внимание на товары или услуги, которые продаются не по одному разу. Например, услуги по маркетинговому исследованию рынков нужны самым разным корпорациям, в различное время, обычно, когда открываются новые производственные линии или представительства в других странах. Продажа товаров и услуг «одноразового» потребления, например, автомобиль, квартира, приговорят вашу компанию к постоянному поиску новых клиентов, готовых расстаться с крупной суммой.

Открытие бизнеса, предлагающего тренинги для женщин, занимающих руководящие должности – хорошая идея. Потому что темой тренинга может быть любая проблема, интересующая потенциальную клиентку. А вот открытие компании, проводящей тренинги по достижению руководящей должности в области информационных технологий – слишком рискованный проект, который потребует постоянных финансовых влияний на поиск новых слушателей курса.

*Бизнес – командная игра.*

Как бы вам ни хотелось в одиночку пожинать лавры успеха, придется работать в команде. Вам нужны будут рекламщики, сотрудники, осуществляющие операционную деятельность, да просто курьеры, в конце концов. Даже лучшая бизнес-идея на 2 млрд. долларов может обернуться крахом, если с вами будут работать ленивые, незаинтересованные, немотивированные люди.

Да, вам придется побыть HR-специалистом, чтобы подобрать себе команду специалистов, которые будут не только профессионально подкованы, но и настроены, что называется, на одну волну с вами. Вам нужны те, кому интересна найденная вами бизнес-идея, кто действительно считает ее лучшим решением для открытия фирмы. Только крепкий костяк, фундамент из человеческого ресурса может привести вас к реальному успеху на стезе предпринимательства.

Можно привести еще множество разных причин, по которым вам стоит остановиться на какой-нибудь бизнес-идее, но, вероятно, полезнее всего вам будет ознакомиться со стартапами, о которых мы рассказываем на страницах сайта.

**Старта́п** (от [англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *startup company, startup*, букв. «стартующий») — [компания](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F) с короткой историей [операционной деятельности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C)[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-definition-oed-1). Термин впервые использован в журнале [Forbes](https://ru.wikipedia.org/wiki/Forbes" \o "Forbes) в августе 1973 года и [Business Week](https://ru.wikipedia.org/wiki/Business_Week" \o "Business Week) в сентябре 1977 года[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-definition-oed-1). Понятие закрепилось в языке в 1990-е годы и получило широкое распространение во время возникновения [экономического пузыря доткомов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%83%D0%B7%D1%8B%D1%80%D1%8C_%D0%B4%D0%BE%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%B2)[[2]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-term-history-fifteen-2).

**Customer development**

Разработанная и представленная Стивеном Бланком в книге *«Четыре шага к озарению»* модель основана на понимании потребностей клиентов компании. Эта модель описывает четыре этапа, на протяжении которых стартап преобразуется в стабильную компанию:

* *«Выявление потребителей»*, в течение которого стартап строит гипотезы о том, как его продукт решает проблемы потенциальных клиентов.
* *«Верификация потребителей»*, этап проверки гипотез и подготовки плана продаж, маркетинговой стратегии, поиска ранних последователей компании. В случае неудачи на этом этапе стартап возвращается к выявлению своих потребителей.
* *«Привлечение потребителей»* после подтверждения полезности продукта компании. Стартап переходит к продажам продукта и инвестициям в маркетинг.
* *«Создание компании»* — конечная цель стартапа, создание формальной структуры компании и бизнес-процессов для дальнейшего развития.

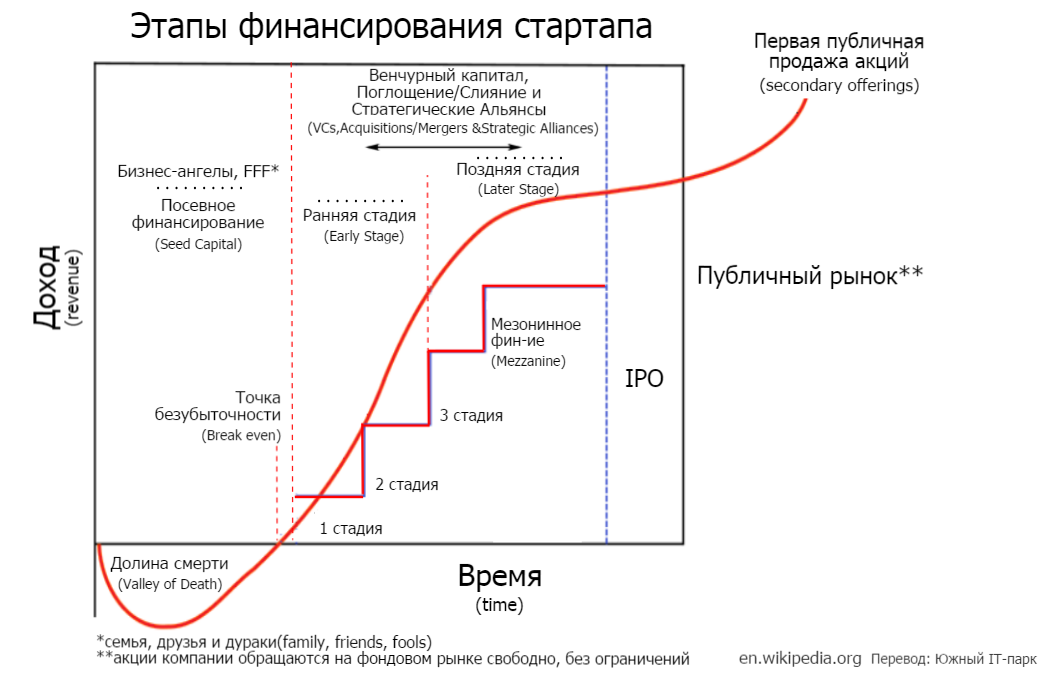
Этот подход предполагает бережливое расходование средств и постепенное развитие стартапа. Процесс *«развития потребителей»* в противовес *развитию продукта*, сформулированный Бланком, стал краеугольным камнем философии бережливого стартапа Эрика Риса[[14]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-cd-ibusiness-14).

**Финансирование**

Сложившаяся практика [венчурных инвестиций](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) предполагает несколько этапов финансирования стартапов, на каждом из которых компания привлекает достаточно средств для поддержания роста и достижения следующего раунда инвестиций. Поскольку [инвестор](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80) получает доход от увеличения стоимости его [доли в капитале](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) компании, предполагается кратный рост компании между [инвестиционными раундами](https://en.wikipedia.org/wiki/Venture_round) (англ.)[русск.](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A0%D0%B0%D1%83%D0%BD%D0%B4_%D0%B8%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B9&action=edit&redlink=1), делающий стартап привлекательным для нового инвестора[[15]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-rounds-silicon-15).

Большинство подходов к описанию этапов финансирования, с некоторыми вариациями, аналогичны представленному в эссе Пола Грэма *«Как профинансировать стартап»*[[16]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-rounds-graham-blog-16):

* [*Посевные инвестиции*](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5) — первый этап привлечения средств, на котором инвесторами зачастую выступают основатели стартапа, их родственники или друзья. В английском языке закрепилось сокращение *3 F*, описывающее первых инвесторов большинства стартапов — friends, family and fools (с [англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) — «друзья, семья и дураки»)[[17]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-3f-forbes-17). Первоначальные средства покрывают расходы команды на проживание, разработку [бизнес-плана](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD) и [прототипа](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BF%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5) будущего продукта. В исключительных случаях посевным инвестором выступает венчурный фонд — а сумма инвестиций увеличивается на порядок.
* [*Ангельские инвестиции*](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%B5%D0%BB) предоставляют частные инвесторы, заинтересованные в участии в развитии компаний. Входящий в капитал компании бизнес-ангел обычно получает место в [совете директоров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%82_%D0%B4%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2) и возможность [блокировать](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE_%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%BE) решения основателей, которые сочтёт неразумными. На этом этапе стартап получает возможность расширить штат, закончить работу над первой версией продукта, привлечь первых клиентов — [«ранних последователей»](https://en.wikipedia.org/wiki/Early_adopter) (англ.)[русск.](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A0%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C&action=edit&redlink=1).
* *Раунд «А»* — привлечение средств [венчурного фонда](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4) в компанию с работоспособным продуктом, клиентами и планами развития. Сумма инвестиций значительно превышает полученные прежде, и стартап начинает строить формальную структуру и расширяться. За раундом «А» могут последовать раунды «B», «C» и последующие — они обозначаются буквами [латинского алфавита](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B0).



Oписанная в эссе Пола Грэма последовательность условна и служит примером. Работы других авторов дополняют эту модель. Например, профессор [финансов в предпринимательстве](https://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneurial_finance) (англ.)[русск.](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B_%D0%B2_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5&action=edit&redlink=1) [калифорнийского](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D1%8F) колледжа [Вестмонт](https://en.wikipedia.org/wiki/Westmont_College) (англ.)[русск.](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%B6_%D0%92%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%82&action=edit&redlink=1) и писатель Дэвид Ньютон отдельно отмечает этап привлечения [заёмных средств](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%91%D0%BC%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB), в том числе [промежуточного кредита](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%80%D0%B8%D0%B4%D0%B6-%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82) *(также называемого бридж-кредитом)* для погашения текущих обязательств стартапа[[18]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF" \l "cite_note-newton-entre-18). Ещё одним этапом привлечения финансирования является [первичное публичное предложение](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5), IPO — размещение акций компании на бирже. Выход на IPO обычно становится основной целью стартапа на поздних этапах развития[[19]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-ipo-founders-19).

### Другие подходы

Помимо описанных моделей, ориентированных на *«развитие клиентов»* и финансирование стартапов, существуют привязанные к изменениям [бизнес-процессов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81) или роли на рынке. Несмотря на использование разных критериев, все модели могут быть условно привязаны к общей временной шкале[[13]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-stages-techasia-13)[[20]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-model-inc-20). Подобный гибридный подход к жизненному пути стартапа был предложен [консалтинговой](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3) компанией *Startup Commons* в их модели развития стартапов

### Стартап-экосистема в России

Особенность [российской](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F) стартап-экосистемы — значительная роль [государства](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) в её функционировании и развитии[[33]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-ecosystem-def-article-33). Программа поддержки небольших компаний из [научно-технической сферы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%98%D0%9E%D0%9A%D0%A0) была запущена [Министерством экономического развития](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9_%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8) в 2005 году. В рамках программы было создано 20 региональных [государственно-частных](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE-%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%BD%D1%91%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) венчурных фондов, перешедших год спустя под управление созданной министерством [Российской венчурной компании](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F)[[42]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-russia-ernst-42).

Среди основных государственных институтов поддержки стартапов [Агентство стратегических инициатив](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85_%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2), [инновационный центр Сколково](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BE_(%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80)), [Фонд развития интернет-инициатив](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D0%BD%D0%B4_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82-%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2). Российская венчурная компания играет роль фонда фондов, выступая партнёром частных учреждений в формировании венчурных фондов и управляет собственным фондом посевных инвестиций[[43]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-russia-strf-43)[[44]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-russia-village-44). Крупные инкубаторы открываются при университетах — например, [Высшей школе экономики](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%98%D0%A3_%D0%92%D0%A8%D0%AD), [Финансовом университете при Правительстве РФ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82_%D0%BF%D1%80%D0%B8_%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9_%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8), [Московском государственном университете](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%93%D0%A3). Технопарки и инновационные центры создаются в рамках амбициозных проектов — таких как Сколково или [Иннополис](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%81" \o "Иннополис)[[45]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-russia-iidf-habr-45).

Российское венчурное финансирование сосредоточено в [Москве](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%B2%D0%B0)[[44]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#cite_note-russia-village-44). Здесь расположены офисы крупных венчурных фондов и самые активные программы акселерации — акселератор [ФРИИ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D0%BD%D0%B4_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82-%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2), [GenerationS](https://ru.wikipedia.org/wiki/GenerationS" \o "GenerationS), API Moscow, Fastlane, Farminers, Global TechInnovations, MetaBeta