

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Мировой SportTech в 2026 году

Инвестиции, консолидация и новая инфраструктура спорта

По материалам Global Sports Tech Ecosystem Report 2026

Автор: Дмитрий Огородов
Руководитель сообщества Инноспорт

Октябрь 2026





Об издании

Русскоязычный обзор подготовлен Инноспорт по открытым материалам девятого выпуска Global Sports Tech Ecosystem Report 2026. Структура обзора повторяет основные блоки SportsTechX: инвестиционные данные, три рыночных тренда, три углублённых анализа, карта экосистемы, голоса экспертов и список компаний, за которыми стоит следить.

Документ не является официальным переводом и не воспроизводит оригинальный дизайн или полный авторский текст. Данные и выводы SportsTechX переданы на русском языке в форме аналитического пересказа. Дополнительные российские оценки и материалы исключены.

Ключевые показатели

\$35,8 млрд

инвестиции
2021–2025

\$8,7 млрд

инвестиции
в 2025

46

единорогов

87%

M&A со SportTech-
покупателем

Содержание — нажмите на раздел

- 01 Данные в полном объёме
- 02 Тренд: SportTech покупает сам себя
- 03 Тренд: подъём массового бега
- 04 Тренд: спорт переходит к DTC
- 05 Deep Dive: частный капитал в спорте
- 06 Deep Dive: NBA Europe
- 07 Deep Dive: кто контролирует доход спортсмена
- 08 Глобальная экосистема
- 09 Компании, за которыми стоит следить
- 10 Итоги и источники



01

Данные в полном объёме

В 2021–2025 годах SportsTech-компании привлекли \$35,8 млрд. После рекордного 2021 года объём резко сократился, а в 2025 году вернулся примерно к уровню 2022 года.

Мировое финансирование SportTech, \$ млрд

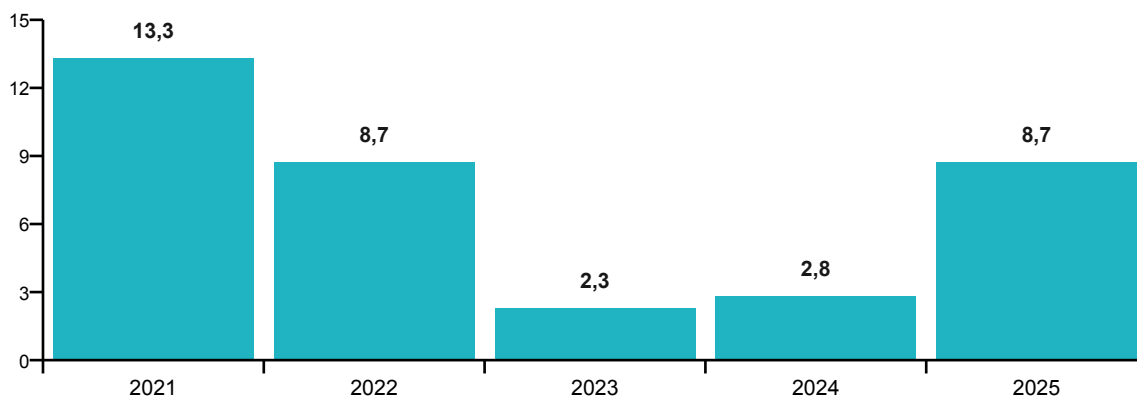


Рисунок 1. Финансирование SportTech, \$ млрд. Источник: SportsTechX, Data in Full.

В анонсе отчёта указано \$8,7 млрд за 2025 год, а в публикации Data in Full — \$8,6 млрд. На графике сохранено округлённое значение \$8,7 млрд.

Размер раунда

В 2025 году прошло около 200 раундов против 194 годом ранее, но средний объём сделки вырос с \$28,1 млн до \$43,6 млн. Практически неизменное число раундов при резком росте среднего чека указывает на концентрацию капитала в более крупных сделках.

194

раунда
в 2024

200

раундов
в 2025

1,55×

рост среднего
чека



01

География инвестиций

В 2025 году Европа впервые обошла Северную Америку по годовому объёму финансирования: \$4,5 млрд против \$4 млрд. На Европу пришлось 51% капитала, вложенного за год.

Финансирование по регионам в 2021–2025 годах, \$ млрд

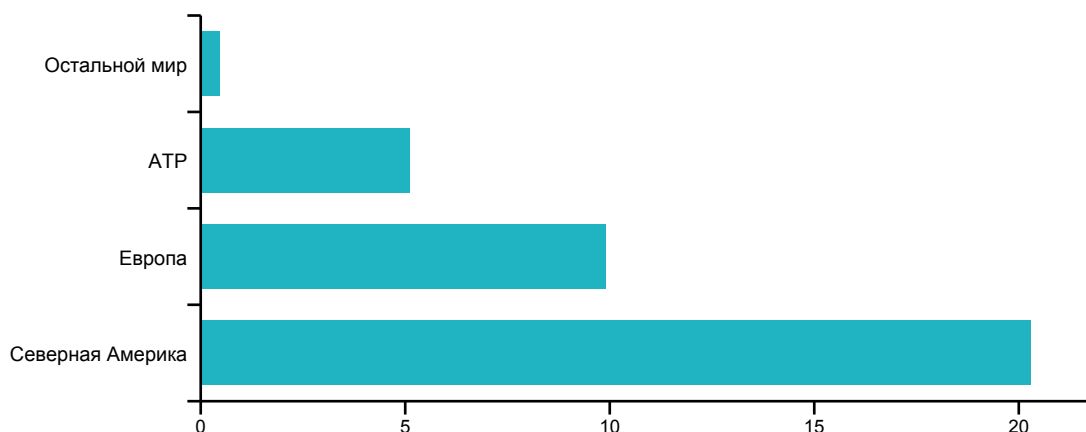


Рисунок 2. Финансирование по регионам за 2021–2025 годы.

Регион	Капитал	Сделки
Северная Америка	\$20,3 млрд	1 012
Европа	\$9,9 млрд	593
Азиатско-Тихоокеанский регион	\$5,1 млрд	273
Остальной мир	\$472 млн	43

За пятилетний период Северная Америка сохраняет заметное лидерство. Среди отдельных стран первые позиции занимают США — \$19,3 млрд, Великобритания — \$3,7 млрд и Индия — \$2,9 млрд.

\$19,3 млрд

США

\$3,7 млрд

Великобритания

\$2,9 млрд

Индия

Распределение инвестиций по категориям

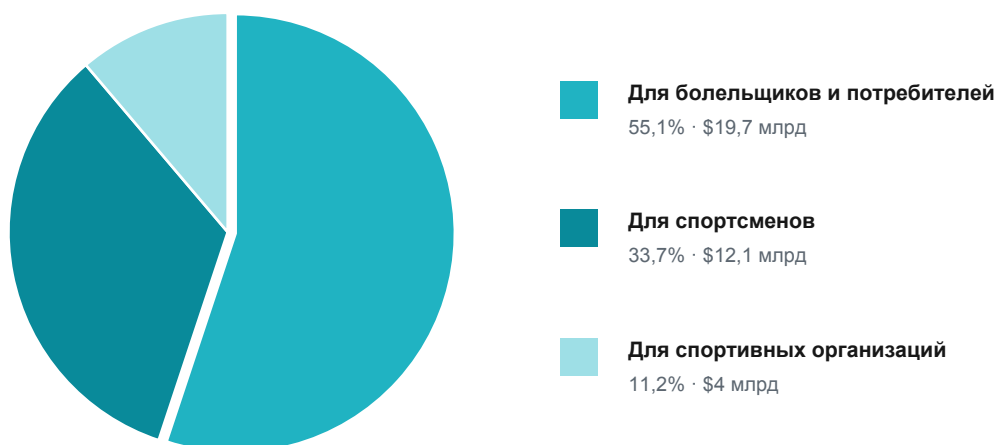


Рисунок 3. Распределение капитала по трём категориям SportsTechX.

Категория For Fans получила 55,1% всего капитала. В неё входят решения для контента, трансляций, фитнеса, развлечений, вовлечения и коммерческого взаимодействия с аудиторией.

Регион	Наиболее финансируемые компании за 2021–2025 годы
Северная Америка	Napster Corp. — \$3,4 млрд; Fanatics — \$3,2 млрд; Dapper Labs — \$555 млн; Mindbody — \$500 млн; Attentive — \$470 млн
Европа	DAZN — \$2,4 млрд; ŌURA — \$2,1 млрд; Sorare — \$728 млн; EGYM — \$494 млн; OneFootball — \$422 млн
Азиатско-Тихоокеанский регион	Dream11 — \$1,2 млрд; Animoca Brands — \$793 млн; Keep — \$398 млн; Hero Esports (VSPO) — \$325 млн; FITURE — \$301 млн

46

единорогов

\$210,2 млрд

совокупная
оценка

58

новых инвесторов
и инициатив



02

SportTech покупает сам себя

Первая структурная тенденция отчёта — ускоряющаяся консолидация внутри самой индустрии. Число приобретений, где покупателем выступала SportTech-компания, выросло с 21 в 2016 году до 68 в 2025 году.

Приобретения SportTech-компаний другими SportTech-игроками

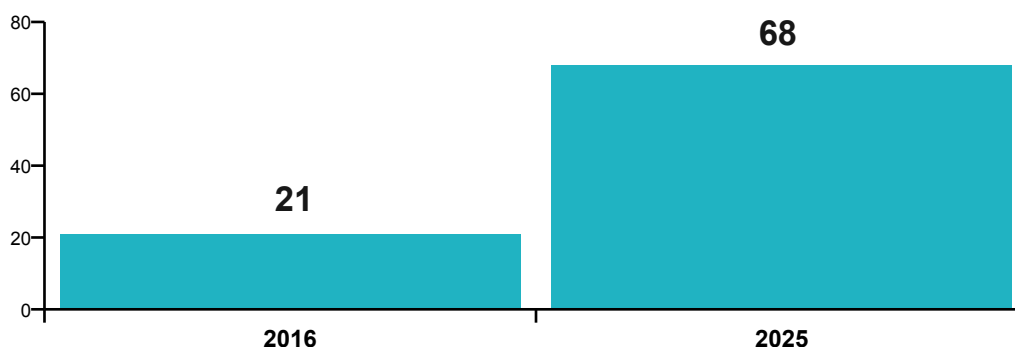


Рисунок 4. Внутритраслевые приобретения: 2016 и 2025 годы.

87%

приобретений в 2025
со SportTech-покупателем

62%

доля за весь период
2016–2025

3,2×

рост числа внутренних
сделок

Самые активные покупатели

Компания	Количество приобретений
Teamworks	13
NODWIN Gaming	10
Hudl	8
Sportradar	7
Fanatics	6

Логика консолидации — собрать набор взаимодополняющих возможностей и стать единым поставщиком для клуба, лиги или федерации. Покупаются не только клиенты, но и данные, аналитика, рабочие процессы и специализированные команды.



02

M&A: стоимость и характер сделок

Денежный объём M&A; достиг \$10,9 млрд в 2023 году, затем снизился до \$6,7 млрд в 2024 году и \$2,9 млрд в 2025 году. При этом структура рынка продолжила меняться за счёт точечных приобретений технологий.

\$10,9 млрд

M&A в 2023

\$6,7 млрд

M&A в 2024

\$2,9 млрд

M&A в 2025

Примеры, выделенные в материалах отчёта

- покупка PrizePicks компанией Allwyn за \$1,6 млрд — более половины раскрытого объёма M&A; 2025 года;
- приобретение Catapult компании Impact примерно за \$91 млн;
- покупка Catapult компании Perch примерно за \$28 млн.

Крупнейшая сделка может существенно менять годовую статистику. Одновременно сделки среднего размера показывают другую сторону консолидации: платформы целенаправленно докупают конкретные функции, которые дополняют существующий продукт.

Структурный эффект

По мере укрупнения платформ независимым решениям приходится либо занимать узкую защищённую нишу, либо становиться частью более широкого технологического стека. Это типичная стадия взросления отрасли.



03

Подъём массового бега

Вторая тенденция — рост соревновательного бега. SportsTechX фиксирует рекордное число финишёров, рост выручки и превращение марафонских выходных в самостоятельный туристический и развлекательный продукт.

Финишёры крупнейших марафонов в 2025 году

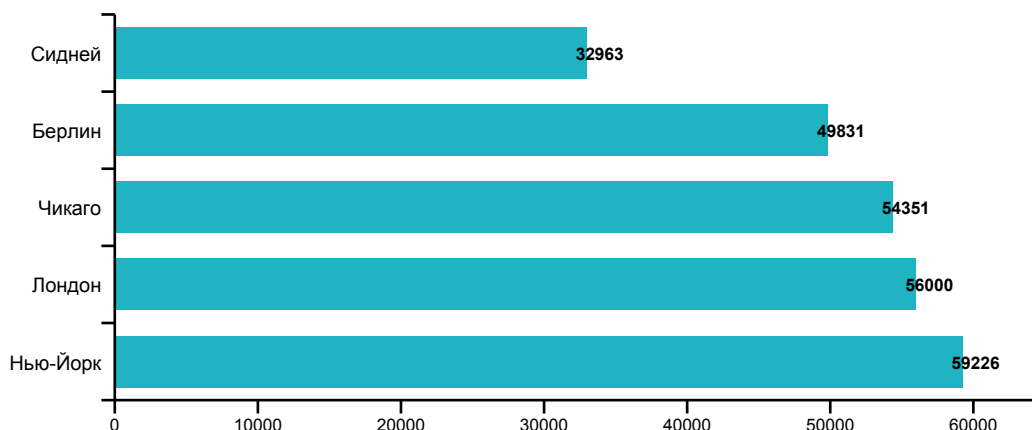


Рисунок 5. Число финишёров на крупнейших марафонах в 2025 году.

59 226

Нью-Йорк — крупнейший забег в истории США

3,1%

минимальный уровень оттока гонок

+63%

рост финишёров Сиднея год к году

Рынок марафонских мероприятий оценивался в \$13,8 млрд в 2024 году; прогноз на 2033 год — \$23,6 млрд. Рост поддерживается не только регистрационными взносами, но и расходами на поездки, размещение, экипировку, цифровые сервисы и восстановление.

Race weekend как продукт

Участник покупает не только место на старте. Он приобретает подготовку, путешествие, сообщество, контент и измеримый личный результат. Это расширяет пространство для платформ регистрации, тренировочных приложений, тайминга, биометрии, фото- и видеосервисов.



04

Спорт переходит к DTC

Третья тенденция — переход правообладателей к прямой дистрибуции. По оценке SportsTechX, в 2025–2026 годах DTC перестал быть теоретической альтернативой традиционному вещанию.

22 из 30

клубов MLB с локальным
DTC к марту 2026

1 млн+

подписчиков Ligue 1+
за первый месяц

29

франшиз, затронутых
крахом RSN

Ключевые запуски 2025–2026 годов

Правообладатель	Модель
MLB	Atlanta Braves и Detroit Tigers запускают DTC-сети; Astros уже управляет собственной
NBA	Ускоренная подготовка стримингового хаба на сезон 2026/27; переговоры с Amazon, YouTube TV, ESPN и DAZN
Ligue 1+	Запуск в июле 2025 года после неудачи традиционной продажи внутренних медиаправ
TOP 14 Rugby TV	Глобальный запуск в ноябре 2025 года более чем на 170 территориях
Premier League+	Анонсированный тест в Сингапуре на сезон 2026/27

В США переход ускорил кризис региональных спортивных сетей. На других рынках DTC становится инструментом международного роста, накопления данных об аудитории и прямой монетизации отношений с болельщиком.



05

Частный капитал в профессиональном спорте

Первый Deep Dive отслеживает двухдесятилетний путь private equity в профессиональный спорт — от сделки CVC с Formula 1 до полноценного допуска фондов во все основные североамериканские лиги.

Год	Событие
2005–2006	CVC приобретает Formula 1 примерно за \$2 млрд
2016	Liberty Media покупает Formula 1 у CVC за \$8 млрд
2019	MLB первой в Северной Америке формализует правила PE-владения
2020–2021	NBA, NHL и MLS открываются для институционального капитала
Август 2024	Владельцы NFL голосуют 31–1 за допуск PE
Март 2025	Boston Celtics продаётся за \$6,1 млрд
Июнь 2025	Lakers оцениваются в \$10 млрд
Август 2025	Сделки со спортивными клубами достигают \$23,6 млрд
Февраль 2026	KKR приобретает Arctos примерно за \$1,4 млрд

К августу 2025 года стоимость сделок со спортивными клубами на 42% превысила предыдущий годовой рекорд. Спорт стал самостоятельным институциональным классом активов.



05

Три модели частного капитала

Игрок	Подход, выделенный в отчёте
Arctos Partners	Модель миноритарных долей сразу в нескольких видах спорта и крупнейших лигах Северной Америки
RedBird Capital Partners	Контрольные позиции в недомонетизированной спортивной интеллектуальной собственности и профессионализация коммерческих операций
CVC Capital Partners	Доли в целых лигах и сериях; активы LaLiga, Ligue 1, Six Nations и WTA объединены в Global Sport Group

\$13,6 млрд

оценка спортивного
подразделения CVC

\$1,4 млрд

сделка KKR — Arctos
в феврале 2026

31–1

голосование NFL
в августе 2024

Отчёт отмечает напряжение между финансовой доходностью и долгосрочной идентичностью спорта. PE привносит капитал и коммерческую дисциплину, но одновременно меняет горизонт принятия решений и структуру власти вокруг спортивного актива.



06

NBA Europe: создание новой системы

Второй Deep Dive рассматривает предполагаемый запуск европейской лиги NBA в октябре 2027 года. Это не простое расширение календаря, а попытка построить новую коммерческую и технологическую инфраструктуру европейского баскетбола.

16

постоянных
франшиз

\$500 млн–1 млрд

ожидаемый взнос
за франшизу

1 из 6

игроков NBA
родом из Европы

Пять из семи последних наград MVP получили игроки европейского происхождения. Талант и аудитория уже существуют; задача NBA — создать единую коммерческую модель вокруг фрагментированного европейского рынка.

Целевые города

Лондон · Париж · Манчестер · Мадрид · Барселона · Рим · Милан · Берлин · Мюнхен · Лион · Афины · Стамбул

Технологический слой

- билетные и идентификационные системы;
- централизованная инфраструктура данных;
- платформы взаимодействия с болельщиками;
- медиаправа, вещание и DTC;
- технологии арен и операционное управление;
- локализация продукта для нескольких языков и рынков.

Greenfield-проект позволяет строить технологический стек без необходимости поддерживать множество устаревших систем. Именно поэтому SportsTechX рассматривает NBA Europe как отдельную рыночную возможность.

07

Кто контролирует доход спортсмена

Третий Deep Dive анализирует, как способ оплаты определяет распределение риска и власти. Футболист с гарантированным контрактом и теннисист, зависящий от результатов конкретной недели, находятся в принципиально разных экономических системах.

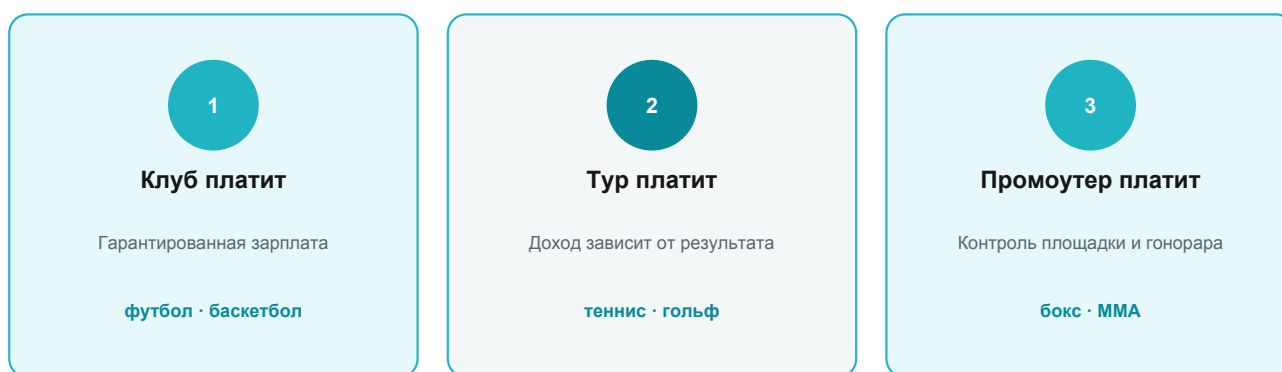
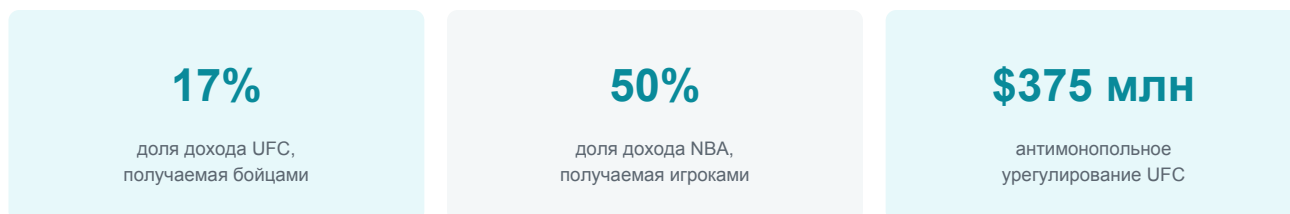


Рисунок 6. Три модели вознаграждения спортсменов в классификации SportsTechX.



События, изменившие баланс

- LIV Golf заставила PGA Tour увеличить призовые на \$153 млн всего за один сезон;
- антимонопольный спор вокруг UFC завершился урегулированием на \$375 млн в 2025 году;
- режим NIL дал спортсменам студенческих лиг возможность получать доход от имени, изображения и узнаваемости.

SportsTechX делает вывод, что у спортсменов впервые одновременно появляются капитал, данные и альтернативные каналы дистрибуции. Это расширяет их возможности становиться владельцами и создателями новых спортивных активов.



08

Глобальная экосистема

Отчёт картирует инвесторов, корпоративные и лиговые инициативы, акселераторы и инновационные программы. В опубликованной сводке указаны 688 инвесторов, 96 инициатив и 44 программы.

Организации экосистемы, представленные в региональных срезах

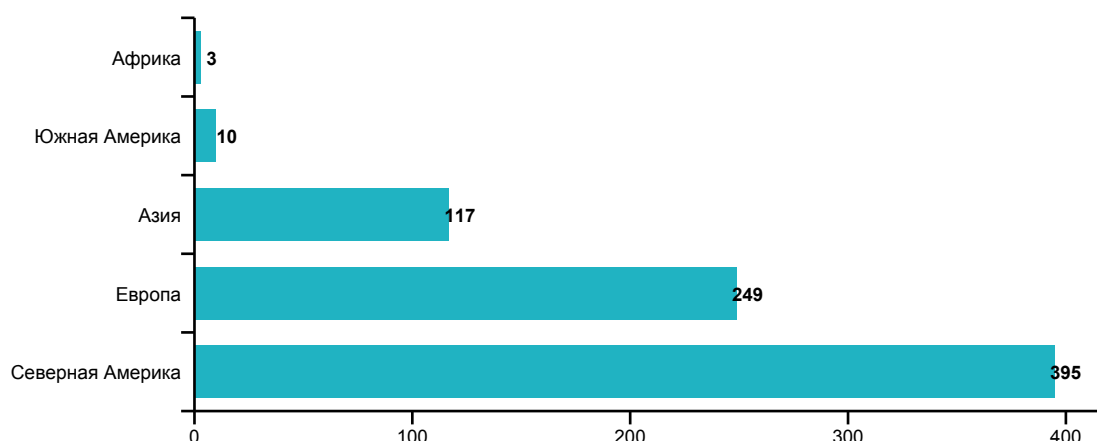


Рисунок 7. Региональные срезы карты SportsTechX. Показатели публиковались поэтапно и отражают состояние базы на дату соответствующей публикации.

Регион	Примеры участников
Северная Америка	Arctos, RedBird, KKR, Blackstone, NBA Launchpad, MLS Innovation Lab, Groundbreakers Challenge
Европа	Red Bull Ventures, BITKRAFT, APEX Capital, Juventus WeSportUp, Barça Innovation Hub, UEFA Innovation Hub
Азия	Rainmatter, Dream Sports Investments, Lumikai, Qatar Sports Investments, Mubadala, StarLab, PSG Labs
Южная Америка	Go4it, Sports Angels, Arena Hub, Sportheca

Главный разрыв карты — концентрация капитала и программ поддержки в Северной Америке и Европе. Это влияет на то, где создаются компании, где им проще найти наставников и где формируется плотная сеть заказчиков.



08

Голоса отрасли

В отчёте представлены мнения 12 лидеров спортивных инноваций. Три позиции особенно точно описывают сдвиг рынка:

ИНФРАСТРУКТУРА	Следующая компания стоимостью более миллиарда долларов может стать универсальным инфраструктурным слоем для спорта — объединяющим операции, данные и коммерческие процессы.
МАССОВЫЙ СПОРТ	Низовой и общественный спорт остаётся значительно хуже обеспечен современными технологиями, чем профессиональные соревнования.
3D-ДАННЫЕ	Полный трёхмерный трекинг способен изменить анализ, производство контента и персонализацию трансляций для каждого зрителя.

Участники блока Innovators

Alexander Janssen · Anatoly Evdokimov · Carolina Chiappero · Chad Wilton · Dilip Kumar · Dr. Hendrik Weber · Jeffrey Hintz · Juan Fuentes Fernández · Koen Bosma · Lloyd Danzig · Mike Kurt · Rebecca Hopkins

Общий мотив этих позиций: SportTech перестаёт быть набором отдельных инструментов и превращается в операционный слой современного спорта.



SportsTechX распределяет компании по трём источникам отбора: рекомендации участников Innovators, финалисты PEAK Startup World Cup и собственный выбор аналитической команды.

Категория	Компании
Выбор отраслевых лидеров	Sherpa Sports AI · Refquest · Dawako Medtech · Courtyard.io · StepOut · aiball · DHTA Sports · Homefans · CycloWatt Switzerland · TIVA Performance
Финалисты PEAK Startup World Cup	KinetikIQ · STAXY · Scoutz · Rival · Catch · SPODA AI · Theo Health · SuperQuickQuestion · Mveo
Выбор SportsTechX	AHOTU · GAMECODE.AI · Prematch · Athrise · Rox t · Next Fit · INTVL · Audazzio · OTTO SPORT AI · CricHeroes

Список охватывает решения для аналитики, искусственного интеллекта, медицинских технологий, скаутинга, вовлечения болельщиков, массового спорта и управления соревнованиями. Он не является рейтингом и не означает инвестиционной рекомендации.

Как читать список

- смотреть не только на технологию, но и на покупателя и модель внедрения;
- отделять проекты, масштабируемые через программное обеспечение, от решений, требующих физической инфраструктуры;
- оценивать доступ к уникальным данным и способность встроиться в существующий рабочий процесс;
- учитывать географию регулирования, продаж и партнёрств.



10

Итоги отчёта

Девятое издание Global Sports Tech Ecosystem Report описывает отрасль, перешедшую от фазы экспериментов к стадии формирования платформ, консолидации и институционального капитала.

- после коррекции 2023–2024 годов объём финансирования восстановился до уровня около \$8,7 млрд;
- Европа впервые опередила Северную Америку по годовому объёму привлечённого капитала;
- средний размер сделки вырос при почти неизменном числе раундов;
- SportTech-компании стали главными покупателями других SportTech-компаний;
- массовый бег превратился в растущий рынок событий и цифровых сервисов;
- DTC становится базовой стратегией правообладателей;
- частный капитал влияет на собственность и экономику профессионального спорта;
- новые лиги создают крупный спрос на технологическую инфраструктуру;
- модель оплаты определяет баланс власти между спортсменом и организатором.

Формула отчёта

Sports technology is not a trend. It is the infrastructure of modern sport.

Спортивные технологии — не временный тренд. Это инфраструктура современного спорта.

Инноспорт

Telegram: [@InnoSportRus](https://t.me/InnoSportRus)

Сайт: innosportrus.com

innosportrus@yandex.com



Источники и методологические примечания

Первичные материалы SportsTechX

- [Global Sports Tech Ecosystem Report 2026](#) — официальный анонс.
- [Интерактивная версия GSTER26](#).
- [Data in Full](#).
- [Competitive Running](#).
- [Sport Is Going Direct](#).
- [How Private Equity Got Into Sport](#).
- [The NBA Comes to Europe](#).
- [Who Holds the Power](#).
- [Companies to Watch](#).

Методология обзора

- в текст включены только сведения, опубликованные SportsTechX в рамках GSTER26 и связанных официальных материалов;
- формулировки переведены и сжато пересказаны на русском языке;
- аналитические выводы о российском рынке и собственная модель кластера удалены;
- инвестиции означают раскрытый капитал и не равны выручке или общему объёму рынка;
- некоторые показатели обновлялись SportsTechX после запуска отчёта, поэтому возможны небольшие расхождения между публикациями;
- все денежные значения приведены в долларах США.

Рекомендуемое цитирование: Мировой SportTech в 2026 году. Русскоязычный аналитический обзор Global Sports Tech Ecosystem Report 2026. Инноспорт, 2026.

© Инноспорт, 2026. Права на исходный отчёт, данные и оригинальные материалы принадлежат SportsTechX и соответствующим правообладателям.