

**ОТРАСЛЕВОЙ ОБЗОР РЫНКА В СЕГМЕНТЕ
«НЕЙРОКОММУНИКАЦИИ И МАРКЕТИНГ» 2 ЧАСТЬ**

Москва, 2025

Оглавление

Введение.....	3
Анализ текущего состояния и перспектив развития рынка «НейроКоммуникации и маркетинг»	4
Основные барьеры, риски и возможности для развития рынка «НейроКоммуникации и маркетинг»	19
Источники финансирования компаний на рынке «НейроКоммуникации и маркетинг»	27
Ключевые события отрасли	29
Приложение.....	39

Введение

В рамках данного отраслевого обзора проведен систематизированный анализ рынка в сегменте «НейроКоммуникации и маркетинг». Анализ посвящен выявлению актуальных тенденций, проблем, барьеров и факторов роста рынка. В основе анализа лежит глубинное интервью с крупными акторами рынка – «iPavlov» (ООО «АйПавлов») и «SensoryLab» (ООО «Сенсорилаб»). Был также осуществлен поиск актуальных мероприятий и ключевых событий в сегменте «НейроКоммуникации и маркетинг», влияющих на его развитие и популяризацию.

Анализ текущего состояния и перспектив развития рынка «НейроКоммуникации и маркетинг»

Текущее состояние рынка

К 2035 году на рынке Нейромаркетинга прогнозируется появление следующих продуктов: автоматизированные системы расчета нейрометрики и системы аналитики категорий состояний на основе нейроданных; прототипы дешевых масштабируемых систем для снятия нейрометрики (коробочные решения); нательные устройства автоопределения эмоционального статуса; системы поддержки принятия решений; системы коммуникации «человек – домашние животные»; нейрокоммуникационные системы «человек–человек», «человек–машина», «человек–общество»; системы прогнозирования принятия решений, социальные нейросети.

Сегмент «НейроКоммуникации и маркетинг» представлен преимущественно экспертные сервисные маркетинг-системы (B2B, B2G), системы тестирования изображений и внешней аудиовизуальной среды, методы и системы выявления скрытых негативных влияний на здоровье человека в аудиовизуальном контенте, системы считывания и анализа биометрических данных посредством носимых устройств (браслет-трекер и облачная система аналитики - handyMan), платформа семантического поиска и др. Перечисленные продукты и технологии относятся к рынку-предшественнику, рынка НейроКоммуникаций.

Основной услугой на рынке нейрокоммуникаций по мнению участников рынка считается *разработка рекомендаций по увеличению эффективности контента заказчика на основании сопоставления нейрофизиологических реакций и социологических данных*. Компании в сегменте оказывают услуги по консультированию бизнеса в принятии решений на основе данных по потребителям, полученных с использованием нейротехнологий.

В ближайшем будущем к числу востребованных источников спроса на рынке будут относиться единые стандарты интерактивной нейроаппаратуры;

системы прогнозирования принятия решений; нейрокоммуникационные системы «человек-человек», «человек-машина», «человек-общество»; натальные устройства автоопределения эмоционального статуса. Основными источником спроса на данные продукты и услуги являются компании, занимающиеся маркетинговыми исследованиями, продвижением и информационно- массовыми коммуникациями.

В настоящее время рынок сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» развивается стремительными темпами за счет роста высокотехнологичных производств, бурного роста инноваций в нейротехнологиях и востребованности маркетинговых услуг. На примере крупнейших компаний отрасли виден значительный рост оборотной выручки и прибыли с 2020 года: в 5 раз у «Некс-Т», в 7 раз у «Нейротренда» и в более чем 10 раз у «Нейри».

Согласно уточненным данным, за 2024 год минимальный объём российского сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» составляет 8,14 млрд руб.

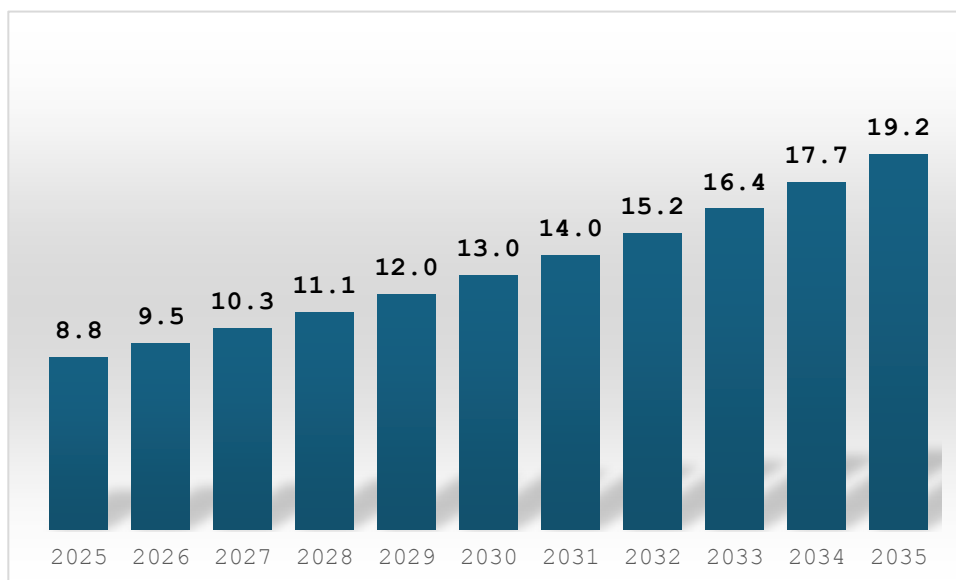


Рисунок 1. Прогноз темпов роста сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» в 2025-2035 гг. (на основе уточненных данных по объему рынка в 2024 г., в млрд руб.)

Согласно прогнозам отраслевых экспертов, объем рынка «НейроКоммуникации и маркетинг» достигнет к 2035 году 19,2 млрд руб. Среднегодовой темп роста в наблюдаемом периоде составляет 8,1%.

Основными технологическими направлениями сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» являются:

- маркетинг-системы для бизнеса (B2B, B2G)
- устройства и платформы для считывания и анализа эмоций человека и его биометрических данных, помогающие принимать решения для бизнеса
- устройства и системы считывания и анализа контекстной и внешней аудиовизуальной среды
- системы автоматического набора текста и генерации изображений, аудио- и видеоконтента.

Ключевыми технологиями сегмента являются:

- *нейрокомпьютерные интерфейсы*
- *ЭКГ*
- *ИИ*
- *компьютерное зрение*
- *технологии интеллектуального сбора и анализа больших данных*
- *облачные технологии*
- *ай-трекинг*
- *цифровые двойники*
- *полиграф.*

Для компании «Сенсорилаб» ключевыми технологиями выступают ИИ, полиграф, ай-трекинг и нейронные сети, а для компании «АйПавло» - ИИ (особенно применительно к интеллектуальному распознаванию и обработке текста и аудиовизуального контента), техническое зрение и построение моделей по нейросигналам.

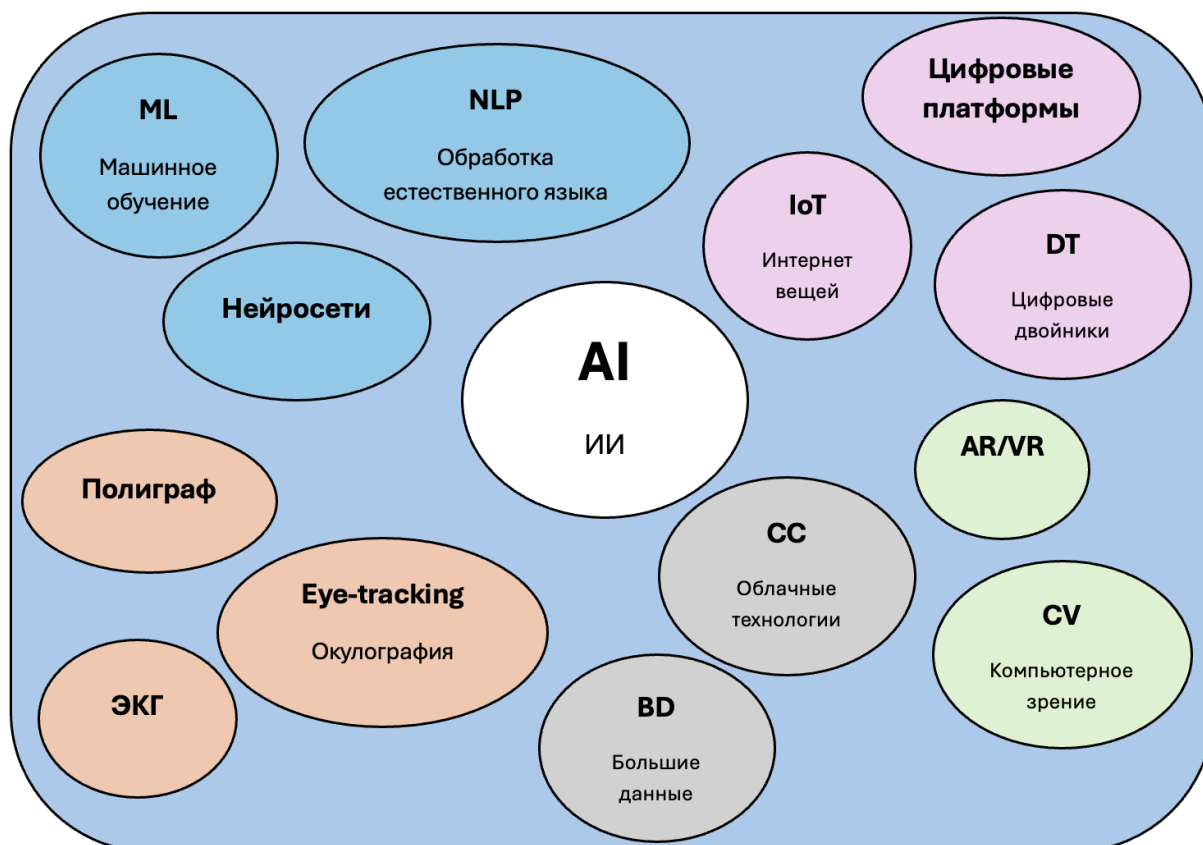


Рисунок 2. Кластеры ключевых технологий в нейромаркетинге¹

Большинство технологий, применяемых на рынке, так или иначе связаны с ИИ: являются областью искусственного интеллекта или используют технологии и решения на основе ИИ.

Приоритетными продуктами на рынке нейромаркетинга являются:

- сервисные системы для проведения нейромаркетинговых исследований
- автоматизированные системы тестирования изображений и внешней аудиовизуальной среды
- методы выявления скрытых негативных влияний информационных потоков на здоровье человека
- методы определения эмоционального статуса
- системы прогнозирования и поддержки принятия решений с использованием нейро- и биометрических данных

¹ NLP или Обработка естественного языка (Natural Language Processing) — область искусственного интеллекта, занимающаяся анализом и генерацией человеческой речи.

- экспертно-когнитивная система нейросемантического предсказательного анализа
- платформы семантического поиска: нормализация содержания сообщений для принципиально более эффективной коммуникации, обработки данных и поиска
- автоматические системы распознавания и анализа невербальных проявлений и микромимики
- сервисная система оценки и прогнозирования поведения абонентов голосовых коммуникаций
- нейрокоммуникатор - сеть кооперации проектных территориально распределенных команд и интеллектуального сервиса подбора специалистов
- системы для нейроэкономики.

Согласно оценкам экспертов, мировой рынок маркетинга и рекламы в 2035 году достигнет 140 трлн. долл. США, что составляет 0,9% от мирового ВВП. Учитывая существующий тренд на развитие сегмента Интернета, мобильного маркетинга и рекламы, на долю данного сегмента приходится 60% рынка². Рынок нейромаркетинга к 2035 году может быть оценен в 250 млрд. долл. США (что составляет около 20-25% от данных сегментов рынка). Прогнозируемая доля РФ на мировом рынке нейромаркетинга, согласно Дорожной карте «Нейронета», составляет 3-5% в зависимости от темпов развития рынка маркетинга и уровня внедрений инноваций в нейротехнологиях³.

Согласно мнению отраслевых экспертов, в частности директора компании «АйПавлов», рынок нейромаркетинга в основном состоит из двух сегментов (направлений) на основе используемых технологий и методов:

Традиционное – с использованием ЭКГ, сканеров головного мозга и магнитного поля, оценивающих нейронную мозговую активность.

² https://nti2035.ru/markets/docs/DK_neuronet.pdf

³ Там же

Инновационное – с использованием комплексных сканеров психоэмоционального состояния людей и их реакции. Данное направление менее развито из-за низкой доступности устройств, сканирующих реакцию людей. Такие устройства, как правило, весьма габаритные и дорогостоящие, в связи с чем они доступны только для крупнейших компаний с высокими финансовыми возможностями. В будущем предполагается, что такие устройства станут потребительскими, что увеличит их распространенность на рынке.

На примере ведущих компаний отрасли рассмотрены ключевые продуктовые направления рынка нейромаркетинга и их потребители.

Товары и услуги для B2C. Основные потребители: производители товаров и услуг, розничная торговля, кинопроизводство, банки, транспорт общественные организации, фонды.

Услуги для B2B. Основные потребители: агентства маркетинговых и социологических исследований, разработчики коммуникационных стратегий и интерфейсов.

Услуги для B2G. Основные потребители: вузы, научно-исследовательские команды и организации, государственные структуры.



Рисунок 3. Структура потребителей по сегментам нейромаркетинговых товаров и услуг

На основе анализа текущих тенденций отрасли и интервью с отраслевым партнером НТИ был осуществлен SWOT-анализ сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг».



Рисунок 4. SWOT-анализ сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг», где S (Strengths) – сильные стороны; O (Opportunities) – возможности; T (Threats) – угрозы; W (Weaknesses) – слабые стороны)

Крупнейшие игроки рынка и отраслевые партнеры

1	ООО "Некс-Т"	3 млрд
2	ООО "ТАРГЕТ"	1,4 млрд
3	ООО "ВижнЛабс"	1 млрд
4	ООО "Пирал Технолоджиз"	605 млн
5	ООО "Системы машинного зрения"	428 млн
6	ООО "Информационные системы и стратегии"	419 млн
7	ООО "ОКАС"	229 млн
8	ООО "Лаборатория знаний"	187 млн
9	ООО "ВИТРИНА А ГРУП"	166 млн
10	АО "Нейротренд"	161 млн

Рисунок 5. Топ-10 компаний сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» по объему выручки за 2024 год (в руб.)

Крупнейших компаний на рынке нейромаркетинга по финансовым показателям в России является «Некс-Т». «Некс-Т» - широкопрофильная компания, охватывающей разные сегменты рынка нейротехнологий.

Компания «Некс-Т» позиционируется как крупнейший российский производитель интерактивного оборудования, программно-аппаратных комплексов, а также программных решений для системы образования, в том числе для инклюзивного образования.

Компания демонстрирует значительный рост, особенно после 2020 года. Выручка компании выросла почти в 5 раз в период 2020-2024 гг. Среднегодовой темп роста компании за последние 5 лет превысил 70%.

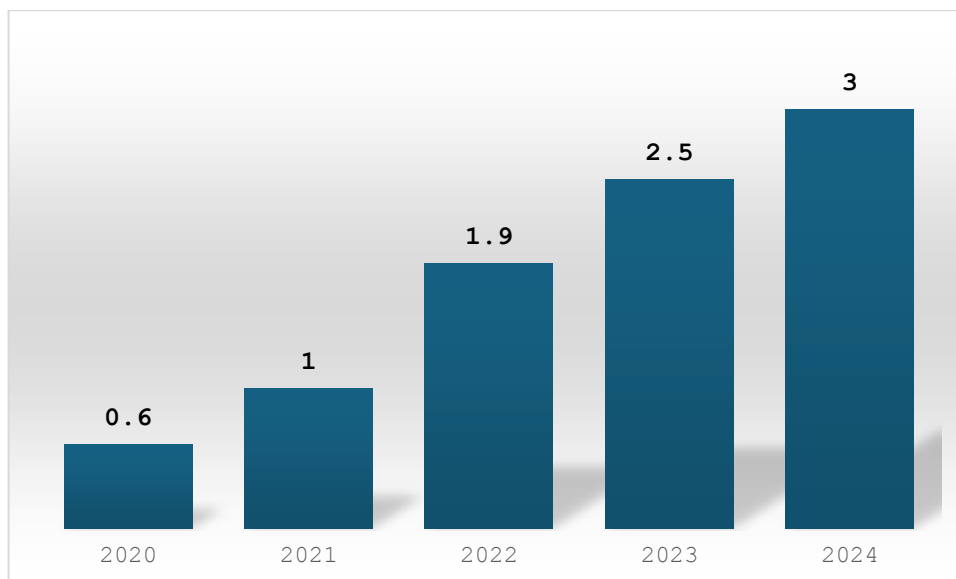


Рисунок 6. Динамика выручки компании «Некс-Т» за 2020-2024 гг. (в млрд руб.)

Компания характеризуется высокой инновационностью в связи со значительным вкладом в НИОКР. Компания увеличивала расходы на НИОКР за последние 5 лет. Рост расходов составил практически в 44 раза за 2020-2024 гг. На 2024 год они составляли 362 млн руб.

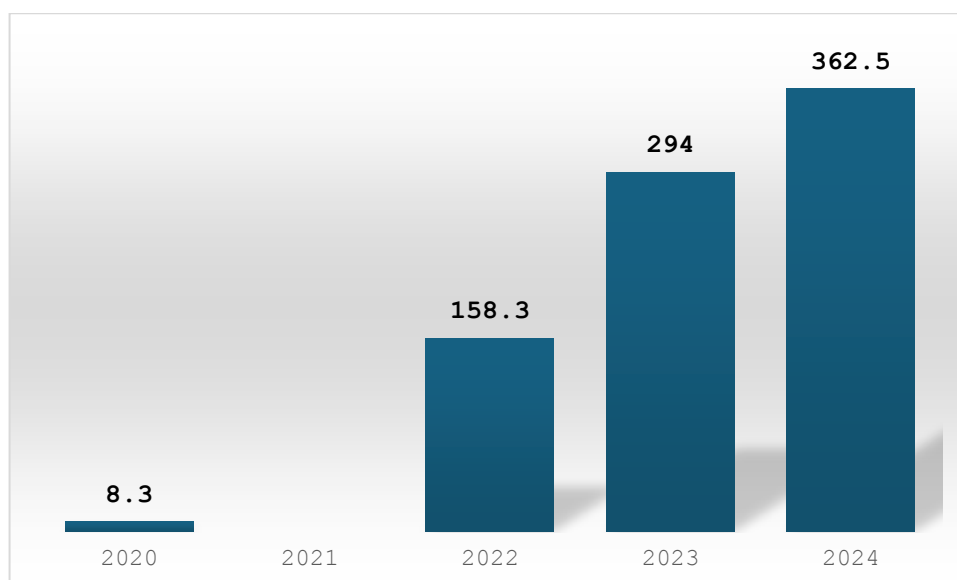


Рисунок 7. Динамика расходов компании «Некс-Т» на исследования и разработки (в млн руб.)

У компании есть свой собственный R&D-центр с 10-летней экспертизой в разработке экранов и интерактивного оборудования, что обеспечивает ей возможности для собственных исследований и новых разработок. Компания также ежегодно инвестирует в развитие собственной электронно-компонентной базы (ЭКБ). Департамент НИОКР «Некс-Т» ежегодно увеличивает объем практико-ориентированных научно-исследовательских проектов, за счет чего остро нуждается в притоке технических специалистов.

Данные по компании «Некс-Т» демонстрируют высокую долю сектора исследований и разработок на рынке нейромаркетинга.

В сегменте нейромаркетинга наблюдается относительно высокий уровень кооперации и сотрудничества как между компаниями отрасли, так и между организациями из других отраслей и вузами.

В 2025 году «Некс-Т» стала официальным партнером Группы компаний X-Com, являющейся одним из крупнейших поставщиков программно-аппаратных средств в стране⁴. С сентября 2025 года Группа компаний X-Com обладает статусом авторизованного партнера «Некс-Т». X-Com считается надежным ИТ-партнером коммерческих компаний всех сфер деятельности,

⁴ https://www.cnews.ru/news/line/2025-09-04_x-com_prodvigaet_importozameshchayushchie

крупных системных интеграторов, государственных учреждений и ведомств. Также в 2025 году «Некс-Т» заключила партнерское соглашение с холдингом «Цикада» для реализации проектов по сенсорным терминалам. Совместная работа направлена на разработку и внедрение высокотехнологичных комплексных решений для бизнеса и государственного сектора⁵.

На рисунке ниже представлена динамика выручки другой крупной компании рынка «Сенсорилаб». Несмотря на большую разницу в абсолютных показателях по сравнению с «Некс-Т» компания является значимым игроком на рынке, полностью фокусируясь на нейромаркетинге.

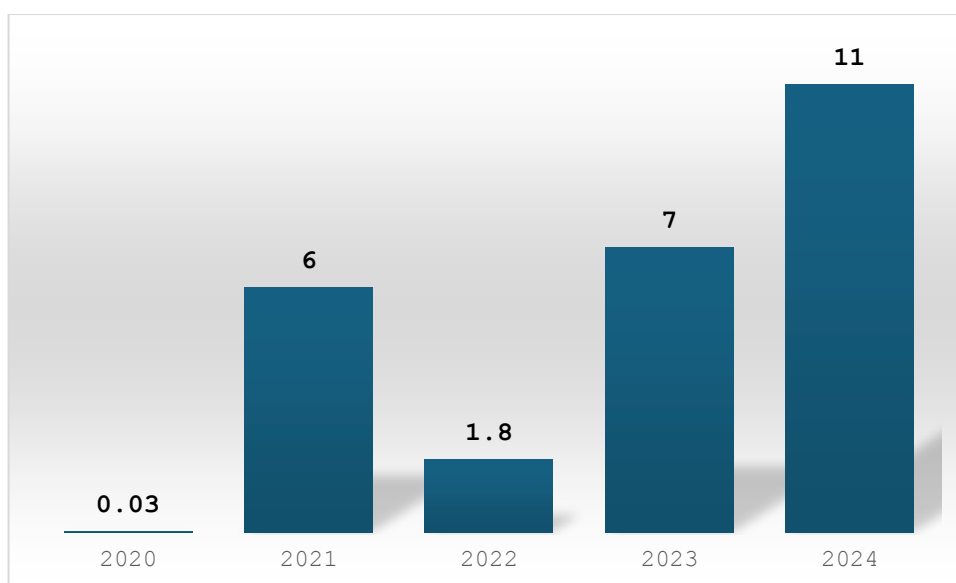


Рисунок 8. Динамика выручки компании «Сенсорилаб» за 2020-2024 гг.
(в млн руб.)

Отраслевой партнер «АйПавлов» представляет собой инновационную компанию, специализирующуюся на развитии ИИ. Она имеет 3 основных направления деятельности: Natural Language Processing, Computer Vision и Big Data и отличается фокусом на исследования и разработку прорывных технологий на основе ИИ. Компания была образована как высокотехнологичный стартап на базе лаборатории при МФТИ, что определило исследовательскую направленность компании. «АйПавлов», как и

⁵ https://www.cnews.ru/news/line/2025-03-14_holding_tsikada_i_nexttouch_obedinili

некоторые другие компании на рынке нейромаркетинга, имеет собственные R&D-центры и лаборатории.

В 2018 году компания заключила соглашение с холдингом «Швабе» (Госкорпорации «Ростех»), в рамках которого был создан НИЦ АО «Швабе» в МФТИ. НИЦ АО «Швабе» входит в Центр компетенций НТИ по направлению «Искусственный интеллект» на базе МФТИ и специализируется на трех основных направлениях: медицинская техника, оптоэлектроника и искусственный интеллект. На базе НИЦ ведется разработка ряда продуктов: оптические устройства, робототехнические автоматизированные комплексы, системы поддержки принятия врачебных решений, цифровые ассистенты, системы автоматизации металлургических производств и другие.

В 2019 году при сотрудничестве с американской компанией Virgil Security, Inc. была открыта международная лаборатория интеллектуальных криптографических систем в рамках ЦК НТИ по направлению «Искусственный интеллект» на базе МФТИ. Научно-исследовательская работа лаборатории направлена на разработку:

- *комплекса алгоритмов машинного зрения, позволяющего вести видеомониторинг и производить анализ данных без участия человека;*
- *методов поведенческой аналитики и технологий искусственного интеллекта, позволяющих определять размеры и параметры объектов и измерять объекты на разных расстояниях;*
- *криптографических технологий обработки данных с использованием технологий искусственного интеллекта.*

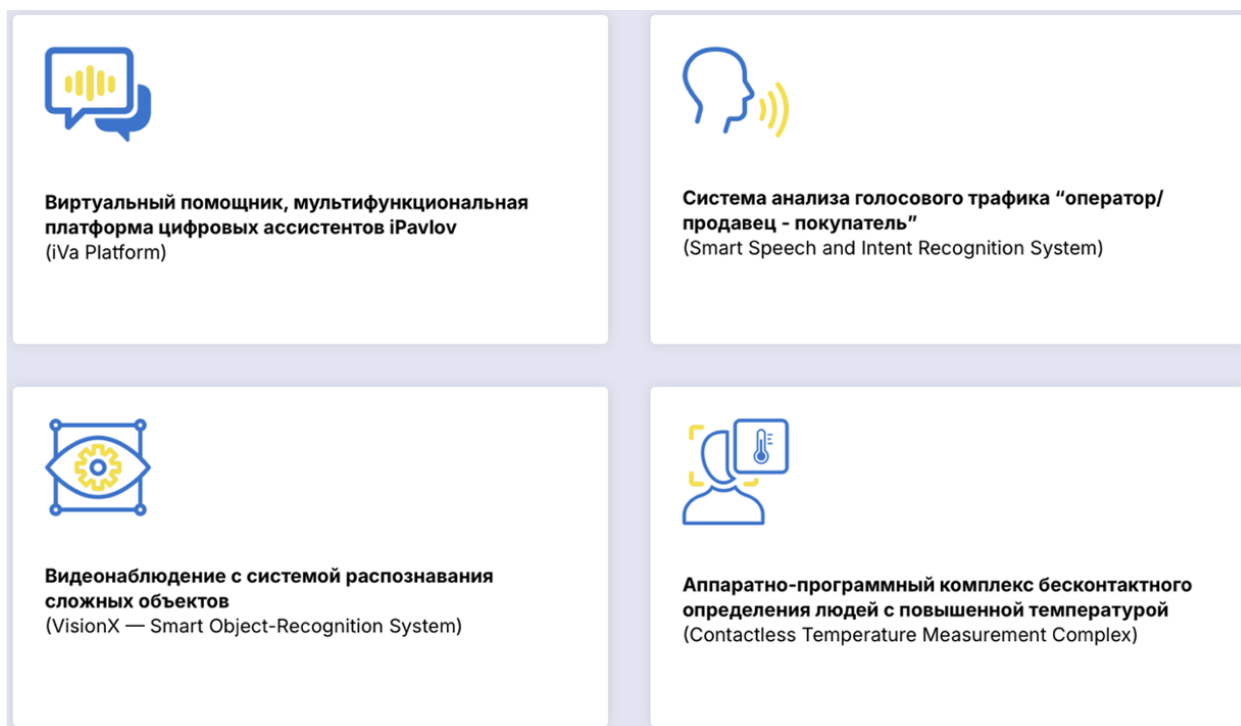


Рисунок 9. Ключевые нейромаркетинговые технологии компании «АйПавлов», применяемые в онлайн розничной торговле

Нейромаркетинговые технологии компании находят свое основное применение в онлайн розничной торговле. «АйПавлов» предлагает заказчикам анализ посетителей на основе CV и анализ диалогов «продавец-покупатель» на базе NLP. Инновационная цифровая система iPavlov Smart Retail Security System позволяет выявлять отклонения психоэмоционального состояния сотрудников и клиентов, детектировать товарные дефекты и обеспечивать забота о здоровье сотрудников и посетителей⁶.

У компании три ключевые технологические платформы:

- IVA (платформа цифровых помощников)
- EYE (платформа машинного зрения)
- ABI (платформа предиктивной аналитики).

Предиктивная (предсказательная) аналитика выступает одним из главных драйверов развития рынка нейромаркетинга и символизирует трансформацию от определения текущего состояния потребителей к прогнозированию комплекса реакций потребителей на запуск того или иного продукта или

⁶ <https://ipavlov.ai/retail/ru>

услуги, что в будущем приведет к мощным сдвигам в глобальных маркетинговых стратегиях и подходах.

В настоящее время компания вступила в стадию зрелости, установив и упорядочив свои бизнес-процессы. Компания прошла через процесс слияния и поглощения с инвестиционной группой «Максима», что еще больше повлияло на процесс стандартизации и формализации процессов.

Настоящий отраслевой обзор опирается на глубинное интервью с генеральным директором компании «АйПавлов» Лораном Джейкобсом Воном, являвшимся заместителем генерального директора одного из лидеров сегмента «НейроМедтехника» – ГК «Нейроботикс» в 2019-2020 гг.

Основные тренды и перспективы рынка

Тренды

Благодаря проведенному глубинному интервью с компанией «АйПавлов» были выявлены и экспертно подтверждены тренды относительно развития отечественного сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг». Компания представила свое видение трендов и перспектив отрасли на ближайшее будущее.

- **На рост рынка огромное значение оказывает развитие ИИ и VR/AR технологий, а также повышение доступности больших данных и инструментов для их анализа.** Для проведения инновационных маркетинговых исследований на основе нейротехнологий необходимы большие базы данных о потребителях и современные инструменты для сбора, хранения и анализа этих данных. Практически во всех современных нейромаркетинговых исследованиях применяются технологии на основе ИИ, что делает его неотъемлемой частью рынка и отличает от других сегментов «Нейронета», которые в меньшей степени зависимы от ИИ.
- **На развитие нейромаркетинга в России ключевую роль играют государственные инвестиции, в том числе различные фонды**

развития. В России наблюдается тенденция низкого интереса к новым технологиям со стороны частных инвесторов и инвестиционных фондов и активный интерес со стороны государства через гранты, субсидии и инвестиции от фондов развития. Эксперты отмечают большую роль НТИ в поддержке профильных высокотехнологичных стартапов как с точки зрения финансирования, так и с точки зрения экспертной и правовой поддержки. Эта тенденция отличает Россию от многих других стран, где инвестиционная активность в новые технологии выше среди частных инвесторов, чем от государства. Лоран Джейкобс подчеркивает, что в стране низкое доверие частных инвесторов в новые технологии, особенно в ИИ, так как они предпочитают вкладываться в более традиционные компании из-за рискофобии. Кроме того, несмотря на сложность бюрократических процедур при работе с государственными фондами они более прозрачны и эффективны в своей деятельности.

Перспективы рынка

В процессе интервью были выявлены ключевые перспективы сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» в России на ближайшие 10 лет.

- Увеличивается число образовательных программ по нейромаркетингу в российских университетах и бизнес-школах, что способствует формированию профессионального сообщества. Нейромаркетинг встраивается в образовательные программы по смежным дисциплинам, особенно связанным с ИИ и цифровыми технологиями. Особенно эта тенденция заметна у крупных федеральных вузов (например, ЮФУ, ДВФУ), где уделяется большое внимание подготовке специалистов мирового уровня, в том числе и в области нейротехнологий. Отдельно отмечаются крупные медицинские вузы, в которых активно внедряются образовательные программы и исследовательские проекты, связанные с нейротехнологиями в медицине и здравоохранении. О повышении интереса к теме нейромаркетинга также свидетельствует рост числа

научно-образовательных мероприятий с участием университетов, посвященных нейротехнологиям в маркетинге.

- Ожидается рост рынка за счет бурного развития технологий сбора и анализа больших данных и ИИ, что делает данными более доступными, а процесс их анализа проще и дешевле. Лоран Джекобс отмечает, что за последние 5 лет произошел технологический прорыв, связанный с изменением технологий обработки и анализа больших данных.
- Больше традиционных маркетинговых агентств будут интегрировать нейротехнологии в свою работу благодаря повышению доступности новых технологий и данных в текущие годы.

На основе интервью с «АйПавлов» был сделан вывод о высоком потенциале для роста рынка нейромаркетинга в России. Внутренний потребительский рынок товаров и услуг отличается высокой цифровизацией, что дает широкие возможности для использования нейромаркетинговых технологий.

Основные барьеры, риски и возможности для развития рынка «НейроКоммуникации и маркетинг»

Ключевые барьеры

- **Снижение доступности и качества статистической и аналитической информации.** В условиях кризиса прозрачность экономики снижается, что подтверждается закрытием части государственной статистики и ограничениями на отчетность системообразующих организаций. Это приводит к уменьшению доступности источников информации и ухудшению инструментария для проведения маркетинговых исследований.
- **Низкая доступность больших данных и инструментов для их анализа.** Пока еще наблюдается низкая доступность больших данных о потребителях для большинства компаний – основной объем данных хранится у крупных корпораций и экосистем (Яндекс, Сбер, Т-Банк и др.). Таким образом, на рынке большие данные, являющиеся критически важными для нейромаркетинга, находятся в руках крупных игроков рынка и недоступны для небольших компаний, которые преобладают на рынке нейромаркетинга.
- **Ограничения для масштабирования небольших компаний на рынке.** Небольшие компании и стартапы сильно ограничены в своих возможностях, как с точки зрения финансов, так и с правовой и технологичной стороны. Большие данные, инструменты для их интеллектуального анализа и инновации находятся в руках крупнейших корпораций. Маленькие компании слабо защищены в правовом смысле, особенно в рамках защиты своей интеллектуальной собственности, перед своими крупными конкурентами и ИТ-интеграторами на рынке.
- **Высокая зависимость от государственных инвестиций.** Сегмент нейромаркетинга сильно зависит от мер государственной

поддержки, являющихся ключевым источником финансирования для многих компаний на рынке. По мнению экспертов, для полноценного образования и развития рынка нейромаркетинга необходимы вложения частных инвесторов, способствующих развитию устойчивого рынка с эффективными рыночными механизмами.

- **Пессимистичность маркетингового сообщества по отношению к нейротехнологиям.** Наблюдается тенденция низкого интереса маркетингового сообщества к нейротехнологиям, которое больше предпочитает традиционные методы и стратегии. Большинство маркетологов не обладают соответствующими техническими компетенциями для проведения маркетинговых исследований с применением нейротехнологий на больших данных. В связи с этим маркетологи пока неохотно встраивают нейротехнологии в свои маркетинговые стратегии.

В отличие от других сегментов «Нейронета», сегмент «НейроКоммуникации и маркетинг» не сталкивается с как таковыми регуляторными барьерами, как по мнению «Нейротренда», так и по мнению компаний «АйПавлов» и «Сенсорилаб».

Текущие риски

- **Кадровые риски.** Связаны, с одной стороны, с нехваткой квалифицированных кадров в принципе и с высокой утечкой молодых профессионалов в последние годы, с другой стороны. Наблюдаемый отток молодых специалистов в последние годы еще не восполнился новыми кадрами. Университеты пока не выпускают достаточное число квалифицированных кадров для обеспечения текущих потребностей и использования и масштабирования в связи с узкой направленностью данного профиля подготовки. Значимый рост образовательных программ подготовки кадров по передовым технологиям наблюдается

относительно недавно. Так, например, в 2025 году в МГИМО запущена программа магистратуры «Когнитивные исследования и нейротехнологии в международных отношениях», содержащая учебные курсы по нейромаркетингу. Программа осуществляется при сотрудничестве с Лабораторией нейромаркетинга МГИМО⁷.

Риски, связанные с экономическими и геополитическими кризисами, не оказали большого негативного влияния на деятельность компаний сегмента, в частности «Сенсорилаб» и «АйПавлов», как и ранее «Нейротренд», смогли найти новые возможности для роста. Пандемийные ограничения 2020-2021 гг. способствовали росту цифровизации и пересмотру маркетинговых стратегий, что увеличило спрос на продукты и услуги нейромаркетинга. Кризис 2022 года не повлиял на экспорт технологий и международное сотрудничество для компании «АйПавлов». Несмотря на общую смену курса международного партнерства в стране услугами компании стал заинтересован японский рынок. Кроме того, нейромаркетинг не находится в столь высокой зависимости от импортных поставок оборудования и технологий, как другие сегменты «Нейронета».

На основе интервью с отраслевыми экспертами было выявлено, что в настоящее время помимо кадровых рисков отсутствуют серьезные угрозы развитию сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг».

Возможности для роста

В процессе проведения интервью были выделены следующие возможности и ключевые факторы роста компаний на рынке «НейроКоммуникации и маркетинг».

- **Государственные инвестиции в НИОКР** играют значимую роль в развитии рынка нейромаркетинга и являются одним из его

⁷ https://mgimo.ru/about/news/departments/zinoveva-kinmo/?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com

основных драйвером, так как он остро зависим от развития передовых технологий и цифровизации.

- **Консолидация компаний рынка**, которая может привести к общему ускорению разработки удобных продуктов и услуг. Сюда же относится сотрудничество в рамках исследований и общих проектов с университетами, научными институтами и другими технологичными компаниями сегмента.
- **Кооперация с университетами и исследовательскими центрами.** В связи с наблюдающейся в России концентрацией исследований и разработок, передовых научно-исследовательских проектов в университетах, сотрудничество с ними, особенно для молодых компаний, является возможностью для роста и развития. Так, например, компания «АйПавлов» образовалась в университетской экосистеме МФТИ, что позволило ей участвовать в передовых научных исследованиях и коммерциализировать новые технологии, успешно внедряя их на рынке.
- **Экспорт технологий.** Экспорт технологий в зарубежные страны, согласно мнению компании «АйПавлов», является не только возможностью для роста, но и необходимым условием для развития и масштабирования высокотехнологичного бизнеса на рынке нейромаркетинга. Для успешного ввода на рынок инновационных продуктов необходимы крупные рынки сбыта, поэтому, ввиду снижения инвестиционной активности в России и преобладания традиционного маркетинга на рынке, экспорт технологий является эффективным инструментом для роста компаний в сегменте нейромаркетинга.
- **Широкий набор мер государственной поддержки.** Для стартапов одной из ключевых возможностей для роста является использование именно государственных инвестиций через

различные фонды (например, АСИ, НТИ, ВЭБ, ФСИ и др.) нежели частных инвестиций. Частные инвестиции, как правило, удается привлечь уже состоявшимся компаниям на рынке, имеющих высокую стабильность и финансовую устойчивость.

Ключевой фактор роста сегмента, который выделяет компания «АйПавлов» — распространенность и развитие онлайн розничной торговли, который стремится к цифровизации всех процессов. Цифровые системы позволяют получать и использовать объективные данные для формирования аналитических отчетов и планирования маркетинговых стратегий руководителей предприятий розничной торговли, что способствует сокращению нецелесообразных расходов, позволяет повысить качество обслуживания посетителей. Компания особо выделяет сектор туризма как потенциальную нишу для масштабирования нейромаркетинговых услуг. Лоран Джейкобс оценивает уровень проникновения нейромаркетинговых технологий в онлайн розничной торговле в 40%, а в промышленности – около 20%.

Одним из важнейших факторов роста рынка нейромаркетинга компания считает массовый доступ к вычислительным ресурсам. Для развития и роста рынка необходимо объединение ИИ-компаний дата-игроков (компаний, являющихся обладателями больших баз данных и передовых инструментов для их обработки), как например, Яндекс.

Благодаря универсальности технологий, используемых на рынке нейромаркетинга, разработки и продукты сегмента могут применяться и в других смежных отраслях, не имеющих отношения к маркетингу. Например, в медицине (нейроинтерфейсы для реабилитации), в образовании (нейротехнологии в обучении), в геймификации (игровые нейроинтерфейсы), в безопасности (отслеживание лиц), в транспорте (нейроуправление дронами, автомобилями, системы отслеживания эмоционального состояния водителей,

распознавание лиц в общественном транспорте), в киноиндустрии (инструменты для анализа аудиовизуального контента).

Одним из факторов роста, отмеченным всеми опрошенными отраслевыми партнерами, является расширение географического охвата по экспорту продуктов и услуг. «АйПавлов» активно сотрудничает с Китаем и Эфиопией, где реализует свои новые проекты. Особенно продуктивным опытом является сотрудничество с Эфиопией, начавшееся после посещения этой африканской страны делегацией Агентства стратегических инициатив (АСИ)⁸. «АйПавлов» разрабатывает технологии для эфиопских авиалиний, местных органов внутренних дел, а также работает над технологиями для «умного» города.

Компания также имеет планы по выходу на рынок Японии, которая заинтересована в имплементации технологий распознавания и сканирования эмоций в секторе здравоохранения, в частности биофармацевтические платформы. В целом компания отмечает рынок стран БРИКС как наиболее перспективный для сотрудничества и экспорта нейромаркетинговых технологий, что соответствует приоритетным направлениям развития НТИ.

«АйПавлов» ведет разработки по созданию новых продуктов и услуг, которые будут выпущены на рынок в ближайшие два года. Эти продукты связаны с проектами, реализуемыми компанией совместно с Эфиопией. Поэтому новые продукты ориентированы преимущественно на зарубежный рынок.

У компании были нереализованные проекты в последние годы, что связано со снижением интереса со стороны ключевого инвестиционного партнера – компании «Максима». В связи с этим перспективные технологии, разработанные компанией, были реализованы на рынке Эфиопии.

Лоран Джейкобс подчеркивает, что на рынке нейромаркетинга не сложилось значимого уровня кооперации между компаниями сегмента, что, несомненно, является барьером к развитию. При этом отмечена весомая роль

⁸ <https://www.loranjacobs.com/post/quantum-computing-expert-loran-jacobs-shares-business-strategies>

сотрудничества с университетами. Сама компания «АйПавлов» была образована как университетский стартап на базе лаборатории при МФТИ, сотрудничество с которым не прекращается и по сей день. Поэтому «АйПавлов» можно назвать самым успешным кейсом университетского стартапа на отечественном рынке нейромаркетинга. Компания также активно сотрудничает с другими вузами, в частности:

- ЮФУ
- ДВФУ
- СамГМУ
- Иннополис.

Особенно активными при работе над нейротехнологиями считаются, в отличие от общепринятого тренда, крупные региональные университеты и медицинские вузы Москвы и Санкт-Петербурга.





Рисунок 10. Крупнейшие партнеры и заказчики компании «АйПавлов»

Среди партнеров/заказчиков большое число как государственных, так и частных организаций, в том числе НТИ, Яндекс, Сбер, Нейротренд, НЛМК.

Источники финансирования компаний на рынке «НейроКоммуникации и маркетинг»

Государственная поддержка является крайне значимой для роста компаний на рынке сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг».

Для развития рынка остаются крайне важны государственные субсидии в области НИОКР.

Компания «АйПавлов» за годы своего существования использовала практически все инструменты государственной поддержки, например, при сотрудничестве с РФПИ, АСИ, ВЭБ, НТИ, ФСИ и др. Наиболее эффективными компания считает НТИ, АСИ и ФСИ. В целом отмечается высокая значимость государственных фондов развития, в частности НТИ для развития рынка нейромаркетинга в целом и поддержки деятельности компании в частности. Первый сов грант во время своего запуска компания получила от НТИ при сотрудничестве со Сбером. Грант составлял 500 млн руб. (при соотношении 70% от НТИ и 30% от Сбера) и выделялся на реализацию в течение 2007-2019 гг.

Компания также отмечает опыт сотрудничества с госкорпорациями и крупными компаниями государственного значения, в частности с Гринатомом (ИТ-интегратор госкорпорации Росатом), Ростехом, Северсталью и НЛМК. Тем не менее в большинстве своем такой опыт сотрудничества не является эффективным для развития и роста самой компании, предоставляющей свои технологии. Успешным сотрудничеством считается только опыт работы с Ростехом, с которым «АйПавлов» создала Научно-исследовательский центр АО «Швабе» в МФТИ.

За последние 3 года (2022-2024 гг.) компания привлекла около 100 млн руб. инвестиционных средств, из которых 50 млн составили собственные средства, а 50 млн руб. – внешние.

Компания «Сенсорилаб», в свою очередь, выделяет Фонд Сколково и Московский инновационный кластер (МИК), от которых она получила

финансовую помощь на регистрацию государственного знака и пилотирование новых продуктов в 2023 году. Стоит отметить, что в настоящее время компания является резидентом Сколково и участником Московского инновационного кластера.



Рисунок 11. Ключевые институциональные инвесторы крупнейших участников рынка нейромаркетинга

Таким образом, «АйПавлов» регулярно привлекала инвестиции преимущественно от государственных фондов, так и от частных инвесторов.

В марте 2024 года инвестиционная группа компаний «Максима» выкупила 49% акций компании «АйПавлов», став ее крупнейшим инвестиционным партнером. Сделка стала частью стратегии ГК «Максима» по внедрению цифровых решений в промышленности и на транспорте, которая также включает разработку цифровых двойников — ключевого тренда в ИТ-отрасли России⁹.

⁹ https://www.cnews.ru/news/line/2024-03-05_gk_maksima_kupila_49_aktzij

- **Выставка ИННОПРОМ-2025**



Международная промышленная выставка ИННОПРОМ-2025, прошедшая с 7 по 10 июля в Екатеринбурге, является главной индустриальной платформой России и одной из ключевых площадок Евразии для демонстрации передовых технологий и инновационных решений. В этом году выставка объединила более 1200 компаний из России и разных стран мира, предоставив обширную площадку для обмена опытом, поиска партнеров и заключения международных контрактов. Главная тема мероприятия — «Технологическое лидерство: индустриальный прорыв», которая подчеркивает важность инноваций и технологического развития в промышленности и экономике страны.

На выставке выступают крупные государственные корпорации, частные компании, научные центры и инновационные стартапы. Одним из ключевых направлений стала демонстрация медицинских технологий, включая разработки в области диагностики, реабилитации и цифрового здоровья¹⁰.

¹⁰ <https://expo.innopro.com/>

- **Представлен нейротрекер NEYROX**

ООО «Нейротехнолоджи» представило на ИННОПРОМ-2025 инновационное решение — нейротрекер NEYROX, интегрированный в систему умного дома. Этот высокотехнологичный девайс позволяет в режиме реального времени отслеживать физиологические параметры пользователя, включая показатели стресса и общего самочувствия, и автоматически адаптировать среду обитания — температуру, освещение и влажность — для улучшения здоровья и комфорта.

Технология ориентирована на использование в бытовых условиях и способствует профилактике стрессовых состояний и поддержанию общего физического и эмоционального баланса. Презентация проекта состоялась на площадке инновационного центра «Сколково», вызвав интерес представителей промышленного сектора, страховых компаний и зарубежных партнеров. Данная разработка подтверждает растущий потенциал интеграции нейротехнологий в умные экосистемы для повышения качества жизни и здоровья населения¹¹.

- **Архипелаг 2025**



С 8 по 15 августа 2025 года в Москве в рамках форума-фестиваля «Территория будущего. Москва 2030» прошел проектно-

¹¹ <https://www.komiprop.ru/news/46/?ysclid=mc9p6ryaqx851391108>

образовательный интенсив «Архипелаг 2025» Национальной технологической инициативы. В рамках интенсива работал трек по биотехнологиям «Человек+», который включал направления «Фуднет», «Нейронет» и «Хелснет». В ходе трека эксперты и участники определяли векторы развития рынков НТИ, обсуждали роль искусственного интеллекта и возможности биотехнологий. Акцент делался на формировании технологий и сервисов, способных повысить качество питания, поддержать здоровое долголетие, а также развить нейроиндустрию и медицину¹².

- **Научная школа «Нейропластичность, обучение и память»**

С 22 по 25 августа 2025 года в Нижнем Новгороде прошла научная школа для молодых ученых «Нейропластичность, обучение и память». Мероприятие собрало 40 молодых исследователей — аспирантов и магистрантов, заинтересованных в современных исследованиях мозга и нейронауки. В программе школы были лекции, семинары и практические занятия, которые охватывали ключевые темы нейропластичности, механизмов обучения и памяти, а также экспериментальной и теоретической нейробиологии. Участники также участвовали в командном нейротурнире, обмениваясь опытом и решая научные задачи.

Школа стала частью V Международной конференции Volga Neuroscience Meeting 2025, проходившей с 25 по 29 августа и собравшей более 260 ученых из России и других стран. Школа и конференция создали уникальную платформу для междисциплинарного обмена знаниями и укрепления российской нейронауки на международной арене¹³.

- **Лекция «Нейротехнологии будущего» в рамках мероприятия Москва-2030**

¹² <https://www.mos.ru/news/item/157180073/>

¹³ <https://brain.scientificideas.org/neuroscience-school-2025/ru>

С 26 по 31 августа 2025 года в Москве на площадке нового корпуса МГТУ им. Н. Э. Баумана прошел фестиваль «Москва 2030» с насыщенной научно-популярной программой по нейронаукам. В рамках фестиваля состоялись открытые для всех лекции ведущих экспертов страны. Фестиваль проходил в инновационном центре МГТУ им. Баумана, где наука, технологии и творчество объединяются в яркие форматы мультимедийного искусства. Мероприятия были открыты для широкой публики без предварительной регистрации, что способствовало популяризации нейронаук и привлечению большого количества слушателей. Это событие стало важной платформой для сближения науки и общества, делая нейронауку и нейротехнологии более доступными и понятными для всех заинтересованных¹⁴.

- **Лекция «Neurointerfaces vs. Neurointerphases. Как договориться с нейронами?»**

Онлайн-лекция "Neurointerfaces vs. Neurointerphases. Как договориться с нейронами?" прошла 11 сентября 2025 года в рамках научного клуба ФББ МГУ. Лекцию прочитал Георгий Андреевич Носов — научный сотрудник Федерального Центра Мозга, руководитель магистратуры «Нейрокампуса», кандидат биологических наук.

В лекции подробно обсуждались современные вызовы и стратегии взаимодействия с нейронами с помощью нейроинтерфейсов. Георгий Носов объяснил принципы передачи и суммирования сигналов в нейронных сетях, особенности электрических процессов в нейронах и подходы к эффективной коммуникации между человеческим мозгом и технологическими устройствами. Основное внимание уделялось разнице между понятиями нейроинтерфейса как технического устройства и нейроинтерфейса как биологического взаимодействия, а

¹⁴ <https://neuronovosti.ru/nejronauki-na-festivale-moskva-2030/>

также способам оптимизации таких связей для создания надежных и точных систем управления¹⁵.

- **Лекция «Сильные идеи российской нейронауки и перспективы нейротеха»**

19 сентября 2025 года прошла онлайн лекция «Сильные идеи российской нейронауки и перспективы нейротеха», организованная при поддержке «Точка кипения — Москва» на платформе Leader-ID. Лекцию провел академик РАН Константин Анохин, директор Института перспективных исследований мозга МГУ имени М.В. Ломоносова. В ходе выступления он рассказал о ретроспективе сильных идей отечественной нейронауки, а также о ключевых концепциях, которые помогают формировать стратегические направления развития российской нейроиндустрии.

Мероприятие было интересно исследователям, технологам, предпринимателям, стартап-командам и педагогам, работающим в области нейротехнологий. Обсуждались возможности трансляции достижений науки в прикладные инновации и перспективные проекты в сфере нейротеха¹⁶.

- **LB Fest. «Цифровой прорыв: нейросети и инновации в креативных индустриях и бизнесе»**

Мероприятие LB Fest «Цифровой прорыв: нейросети и инновации в креативных индустриях и бизнесе», прошедшее 25 сентября 2025 года, подчеркнуло роль цифровых сервисов и искусственного интеллекта как ключевых драйверов развития креативных индустрий. В свете нового закона «О развитии креативных индустрий» 2025 года, лекторы акцентировали внимание на интеграции ИИ в процессы создания контента, повышении эффективности и новых возможностях для бизнеса и творчества. Участники познакомились с передовыми

¹⁵ <https://neuronovosti.ru/georgij-nosov-kak-dogovoritsya-s-nejronami/>

¹⁶ <https://leader-id.ru/events/571523>

решениями генеративных нейросетей для мультимедиа, методами персонализации клиентского опыта и кейсами автоматизации рекламных кампаний с применением искусственного интеллекта. Данный форум стал значимой платформой для экспертов, маркетологов, дизайнеров и предпринимателей, расширяя их знания о цифровой трансформации и стимулируя внедрение инноваций в креативные сегменты экономики, что открывает новые перспективы для творческого и коммерческого развития¹⁷.

- **Лекция «Рынок «Нейронет»: повышение производительности психических и мыслительных процессов на основе нейротехнологий»**

Визионерская лекция «Рынок «Нейронет»: повышение производительности психических и мыслительных процессов на основе нейротехнологий». В рамках мероприятия участники акселерационной программы познакомились с основными сегментами рынка «Нейронет» и проведут обзор лучших практик в области повышения производительности психических и мыслительных процессов. Также будет проведен анализ возможностей нейроассистентов и современных технологий нейромаркетинга. Мероприятие проходило 26 сентября в рамках акселерационной программы "ИнТехПолигон", которая реализуется в рамках федерального проекта «Технологии»¹⁸.

- **Лекция «Нейрообразование, нейрокоммуникации как два взаимосвязанных приоритетных сегментов рынка «Нейронет»**

¹⁷ <https://leader-id.ru/events/567144>

¹⁸ <https://leader-id.ru/events/572496?ysclid=mfxvzaijj5559817132>



Стратегическая сессия «Нейрообразование, нейрокоммуникации как два взаимосвязанных приоритетных сегментов рынка «Нейронет». В рамках мероприятия участники программы получили понимание того, что развитие высокотехнологичной педагогики, основанной на онлайн-образовании, виртуальной реальности, нейрообразовании и когнитивной психологии («педагогика Нейронета»), становится возможным благодаря нейрокоммуникациям. Участники осознали, что широкое внедрение нейротехнологий, технологий виртуальной и дополненной реальностей способствует развитию экономики страны, существенному повышению производительности и эффективности на промышленных предприятиях в рамках Индустрии 4.0, формированию новых подходов к процессу обучения и повышению уровня образования, а также качественному улучшению уровня здравоохранения и доступности медицинской помощи. Кроме того, VR/AR-технологии создают новейшие способы коммуникаций и потребительских сервисов формируя массовые медиа для современного поколения. Мероприятие проходило 29 сентября в рамках акселерационной программы "ИнТехПолигон", которая реализуется в рамках федерального проекта «Технологии»¹⁹.

¹⁹ <https://leader-id.ru/events/572500>

- **Заседание Штаба рабочей группы «Нейронет»**

Заседание Штаба рабочей группы «Нейронет», прошедшее 29 сентября 2025 года, стало ключевым мероприятием для структурирования развития сегмента нейротехнологий в рамках Национальной технологической инициативы. В ходе встречи были уточнены состав и ротация руководящего состава рабочей группы, что позволило повысить управляемость и эффективность работы. Были представлены планы Инфраструктурного центра «Нейронет» 4.0 на второй семестр 2025 года, с акцентом на развитие технологий когнитивного мониторинга, мозгово-компьютерных интерфейсов и искусственного интеллекта для нейроадаптивных систем. Итоги участия индустриальных компаний в проектно-образовательном интенсиве «Архипелаг 2025» продемонстрировали высокий уровень инновационного потенциала и сформировали базу для координации дальнейших исследований и коммерциализации. Заседание подчеркнуло важность междисциплинарного взаимодействия для создания прорывных нейротехнологических решений, которые могут найти применение в медицине, кибербезопасности и интеллектуальных системах управления, обеспечивая качественный шаг вперёд в развитии национального технологического суверенитета²⁰.

- **Акселератор роста производственного бизнеса запускают в Свердловской области**

В октябре 2025 года в Свердловской области начнёт работу новая образовательная программа для представителей производственного бизнеса. Акселератор «Траектория роста» станет катализатором качественных изменений для 37 субъектов малого и среднего предпринимательства Свердловской области. Заявки на участие принимаются до 1 октября.

²⁰ <https://leader-id.ru/events/567144>

Мероприятие проводится Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства (СОФПП) в соответствии с целями нацпроекта «Эффективная и конкурентная экономика», направленного на поддержку предпринимательства и создание условий для перехода компаний из малого в средний бизнес и дальнейшего устойчивого роста. «Наша ключевая задача — дать производственным компаниям конкретные инструменты для роста. Мы делаем ставку на технологическое развитие и импортонезависимость, потому что это прямая дорога к лидерству на федеральном и международном рынках. Акселератор — один из таких реальных инструментов, созданный по поручению губернатора для усиления регионального бизнеса», — отметил заместитель губернатора Свердловской области — министр инвестиций и развития Дмитрий Ионин.

Цель программы «Траектория роста» — повысить управленческие компетенции руководителей, усовершенствовать продукт и бизнес-процессы для эффективного развития компаний и укрепления их конкурентных позиций.

Общая трудоёмкость акселератора составит 100 академических часов и будет включать интенсивное погружение в пять блоков: бережливое производство, нейромаркетинг, большие данные и искусственный интеллект, система продаж производственного предприятия, ораторское мастерство.

В программе — лекции, практикумы, групповые консультации и индивидуальное наставническое сопровождение. Каждый участник получит 4 персональные сессии с опытными трекерами для проработки конкретных задач своего бизнеса. Занятия будут проходить в гибридном формате, онлайн и офлайн. В числе экспертов акселератора — спикер федеральных форумов по нейромаркетингу Ирина Борисова, основатель компании «Промо Эксперт», сертифицированный партнёр Яндекс и Google Евгений Летов, коуч и консультант по стратегическому

управлению Александр Меренков, продюсер, театральный режиссёр, тренер по ораторскому мастерству Артём Аксёнов и многие другие²¹.

- **Новая программа «Когнитивные исследования и нейротехнологии в международных отношениях»**

О новой программе «Когнитивные исследования и нейротехнологии в международных отношениях» рассказывает научный руководитель магистратуры Е.С. Зиновьева, профессор кафедры мировых политических процессов, главный научный сотрудник Лаборатории нейромаркетинга. Магистратура «Когнитивные исследования и нейротехнологии в международных отношениях» подойдет выпускникам бакалавриата в области социальных наук, международных отношений, психологии, нейронаук, а также специалистам, заинтересованным в междисциплинарных исследованиях, применении когнитивных технологий и нейроисследований в международных отношениях. Выпускники будут владеть навыками анализа международных процессов с позиций современной науки о мозге и когнитивных исследований. Магистратура объединяет возможности двух вузов мирового уровня — МГИМО и МГУ, и трех факультетов. Магистратура также задействует возможности Лаборатории нейромаркетинга МГИМО, которая обладает самым современным оборудованием для анализа когнитивных процессов²².

²¹ <https://sofp.ru/news//novosti/akselerator-rosta-proizvodstvennogo-biznesa-zapuskayut-v-sverdlovskoi-oblasti>

²² [https://mgimo.ru/about/news/departments/zinoveva-](https://mgimo.ru/about/news/departments/zinoveva-kinmo/?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com)

[kinmo/?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com](https://mgimo.ru/about/news/departments/zinoveva-kinmo/?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com)

Вопросы для глубинного интервью

Основной блок

1. Что является основным продуктом/услугой в нейромаркетинге?
2. Оцените свое видение перспектив развития сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» в России на ближайшие 10 лет.
3. Оцените значимость государственных инвестиций в НИОКР для развития рынка «НейроКоммуникации и маркетинг». Насколько значимы инвестиции в НИОКР для разработки, запуска и реализации проектов в сегменте «НейроКоммуникации и маркетинг»?
4. Какие существуют угрозы и риски развития сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» и вашей компании в частности?
5. Что, по Вашему мнению, является ключевым фактором развития сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» и вашей компании, в частности?
6. Какие в настоящее время существуют возможности для роста Вашей компании на рынке нейротехнологий?
7. Назовите основные проблемы развития рынка нейромаркетинга в России.
8. Присутствуют ли регуляторные барьеры на пути развития вашей компании? Если да, то какие барьеры нормативно-правового регулирования на рынке нейротехнологий вы можете назвать?
9. Как пандемия 2020 года отразилась на деятельности Вашей компании?
10. Как кризис 2022 года отразился на деятельности Вашей компании?
11. Оцените свое видение перспектив развития сегмента «НейроКоммуникации и маркетинг» в России на ближайшие 10 лет.
12. Назовите основные технологии, на которых базируется деятельность Вашей компании.

13. Были ли у Вашей компании не реализовавшиеся проекты, и если были, то по какой причине они не реализовались?
14. Оцените влияние мер государственной поддержки, в том числе посредством институтов развития, субсидий, грантов и технологических конкурсов НТИ, на деятельность Вашей компании. Какими видами инвестиционных средств привлекала Ваша компания за последние 5 лет.
15. Оцените значимость платформы НТИ для Вашей компании. Как присоединение к НТИ повлияло/влияет на деятельность Вашей компании?
16. Были ли у Вашей компании зарегистрированные патенты на разработку и производство новых нейротехнологичных продуктов, и если да, то расскажите об этих продуктах?
17. Были ли у Вас проекты сотрудничества и кооперации с технологичными компаниями из других сегментов «Нейронета». Если да, то с какими и в рамках каких общих проектов? Расскажите о своих самых успешных практиках сотрудничества с научно-исследовательскими, технологичными и иными организациями в целом.

Анкетный блок

18. Оцените степень конкурентности рынка «НейроКоммуникации и маркетинг». Насколько, по Вашему мнению, данный рынок является конкурентным?
19. Насколько, по Вашему мнению, достижимы планы по развитию рынка нейротехнологий в ближайшие 10 лет, установленных дорожной картой НТИ по рынку «Нейронет»?
20. Есть ли у Вашей компании среднесрочные планы по расширению присутствия на зарубежных рынках (в частности, в странах ближнего зарубежья)?
21. Оцените динамику спроса на услуги и продукты Вашей компании за последние 5 лет.

- 22.Оцените потенциал запуска новых высокотехнологичных проектов вашей компанией в кратко- и среднесрочной перспективе.
- 23.Есть ли у Вашей компании планы по запуску новых технологичных проектов и регистрации патентов на разработки в ближайшем будущем?
- 24.Какая форма инвестиций, на Ваш взгляд, является наиболее выгодной и эффективной для вашей компании.
- 25.Оцените объем инвестиционных средств, которые привлекла Ваша компания за последние 3 года.