

ИНКУБАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ

SK ПРО ЭКСПОРТ

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ
СЕНТЯБРЬ-ОКТАБРЬ
2026 г.

СТОИМОСТЬ
500 000 руб.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ **ТРЕК**

Сопровождение трекера

- Персональный проектный менеджер Сколково
- Закрытый чат программы с полезными материалами

ЦЕЛЬ

- Вывод на экспорт впервые
- Обучение и экспертиза

СТРАНЫ

БЛИЖНИЙ ВОСТОК, СНГ, АФРИКА, КИТАЙ
ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ, ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА



ФИШКА ПРОГРАММЫ

Дополнительные привилегии:

- Возможность участия в бизнес-миссии в ОАЭ на GITEX Global (для топ-5 участников)
- Бесплатный доступ к очным мероприятиям Технопарка

Обучение и экспертиза:

- Отраслевые и страновые вебинары
- Практические мастер-классы
- Регулярный дайджест по миру высокотеха и экспорта: тренды, кейсы, события
- Юридические аспекты экспорта и защита интеллектуальной собственности

НЕТВОРК И МЕРОПРИЯТИЯ

- Онлайн-митапы с зарубежными экспертами и акселераторами
- B2B-встречи с зарубежным бизнесом
- Питч-сессии с зарубежными заказчиками

ЭКСПОРТ **LAB 360**

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ

07.09.26-04.12.26

СТОИМОСТЬ

440 000 руб.

+60 000 руб. перелёт и проживание

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



МСП FMCG без
опыта ВЭД

ОТРАСЛЬ



Химическая
промышленность
и оборудование

СТРАНЫ

СНГ, ЕАЭС



РУДН

ФИШКА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 1

📅 7-11 сентября
ВЭД и анализ
рынка

МОДУЛЬ 2

📅 12-17 октября
Таможня и
логистика

МОДУЛЬ 3

📅 9-13 ноября
Поиск рынка и
маркетинг

МОДУЛЬ 4

📅 1-4 декабря
Бизнес-миссия

Уникальное преимущество - международная фокус-группа:

- Представители стран Африки , Азии и Латинской Америки протестируют товар, упаковку, восприятие продукта и ценовое предложение
- Вы получите обратную связь от потенциальной зарубежной аудитории

ЭКСПОРТНЫЙ МАРШРУТ

СТАРТ

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ
ОКТАБРЬ-ДЕКАБРЬ
2026 г.

СТОИМОСТЬ
500 000 руб.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Участие принимает собственник или топ-менеджер
- Выручка компаний от 100 млн рублей
- Наличие ВЭД-команды

ФОКУС ПРОГРАММЫ

- Как подтвердить спрос
- Как адаптировать продукт
- Как найти каналы и закрепится на рынке

СТРАНЫ

СНГ/ ЕАЭС+



РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИШКА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 1
Анализ рынка

МОДУЛЬ 2
Организация
экспортных
процессов

МОДУЛЬ 3
Контракты,
финансы,
логистика

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ

- Встречи с дистрибьюторами из стран ближнего зарубежья офлайн (2 и 3 модули) и онлайн должны обеспечить широкую партнерскую сеть контактов и реальную продажу
- Будут проведены встречи с представителями местных электронных площадок
- Разбор большого количества кейсов компаний по выходу на рынки СНГ и ЕАЭС с разбором типовых ошибок
- Проектная работа
- Экспертный блок
- Управленческий блок

АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ
СЕНТЯБРЬ-ДЕКАБРЬ
2026 г.

СТОИМОСТЬ
1 200 000 руб.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Высокотехнологичные компании

- С экспертными кейсами и желанием масштабироваться
- С запросами детальной проработки конкретного рынка

ЦЕЛЬ

Содействие развитию и масштабированию высокотехнологичных компаний на зарубежных рынках через системную подготовку продукта

СТРАНЫ

**БРИКС+, БЛИЖНИЙ ВОСТОК, СНГ, АФРИКА,
ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ, ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА**

Результаты

1. Индивидуальная стратегия международного развития;
2. Адаптация продукта и материалов под целевой рынок
3. Воронка зарубежных B2B-заказчиков, сформированная на основе международной партнерской сети Сколково;
4. Пилоты и соглашения с зарубежными заказчиками и партнерами

TechExport

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ
СЕНТЯБРЬ-ДЕКАБРЬ
2026 г.

СТОИМОСТЬ
650 000 руб.
(СОФИНАНСИРОВАНИЕ 487,5/162,5+)

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Зрелые МСП с экспортным потенциалом: ориентир выручки от 70 млн руб., наличие экспортных попыток, переговоров или текущих продаж за рубеж.

ОТРАСЛЬ

Сложные продукты, сервисы, технологии и производственные компетенции.

! Приоритет – несырьевой экспорт, технологичные и производственные компании.

СТРАНЫ

БЕЛАРУСЬ, КАЗАХСТАН, АРМЕНИЯ, УЗБЕКИСТАН



ФИШКА ПРОГРАММЫ

ОСОБЕННОСТЬ

- Очные модули проходят за рубежом
- Помимо экспертных блоков по ВЭД и бизнес-разборов очные модули включают B2B встречи с подобранными международными партнерами
- Участники получают технологическую экспертизу МФТИ, ресурсную сеть ClubFirst и международных партнеров

ЧТО ПОЛУЧАЕТ ЦПЭ

- Управляемый инструмент под KPI региона: рост экспортной выручки, увеличение числа экспортных контрактов, расширение географии поставок.
- Для регионов, направляющих 3+ МСП, представитель ЦПЭ может участвовать в выездных модулях без отдельной платы за программу; логистика – за свой счет

AFRICA EXPORT PRO

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ

21.09.26-04.12.26

СТОИМОСТЬ

650 000 руб.

(СОФИНАНСИРОВАНИЕ 487,5/162,5)

+250 000 руб. перелет и проживание

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Действующие экспортеры

ОТРАСЛЬ



- FMCG
- Химическая промышленность
- Оборудование

СТРАНЫ

ЗАМБИЯ/ТАНЗАНИЯ



РУДН

ФИШКА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 1

21-25 сентября
Мировой рынок
и рынок Африки

МОДУЛЬ 2

12-17 октября
Подготовка к
выходу в Замбию
и Танзанию

МОДУЛЬ 3

30 ноя.-4 дек.
Бизнес-миссии в
Замбию

Уникальное преимущество - международная фокус-группа:

- Представители стран Африки, Азии и Латинской Америки протестируют товар, упаковку, восприятие продукта и ценовое предложение
- Вы получите обратную связь от потенциальной зарубежной аудитории.

ЭКСПОРТНЫЙ МАРШРУТ КИТАЙ

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ
ИЮНЬ-СЕНТЯБРЬ
2027 г.

СТОИМОСТЬ
750 000 руб.
(СОФИНАНСИРОВАНИЕ 500/250)

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Действующие экспортеры
продажи
- Участие принимает
собственник или топ-менеджер
- Выручка компаний от 100 млн
рублей
- Наличие ВЭД-команды
- Регулярные партии продукции

ФОКУС ПРОГРАММЫ

- Как выбрать китайскую
нишу
- Как подтвердить спрос
- Как адаптировать продукт
- Как найти каналы и
закрепится на рынке

СТРАНЫ

КИТАЙ



РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИШКА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 1
Аналитика
и ниша

МОДУЛЬ 2
Продукт
и регуляторика

МОДУЛЬ 3
(выездной в Китай)
Каналы
и партнеры

МОДУЛЬ 4
Контракт
и логистика

**Выездной модуль в Китае (разнообразие форматов для
достижения практического результата)**

- Лекции и дискуссии с образовательным партнером (CEIBS / Fudan University / Shanghai University - TBD)
- Практическая часть - аналитическая и экспертная
- Культурная программа

ЭКСПОРТ БРЕНДОВ

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ
8 ОЧНЫЙ ДНЕЙ
+ ОНЛАЙН

СТОИМОСТЬ
650 000 руб.

(СОФИНАНСИРОВАНИЕ 487,5/162,5)

Организация B2B и подбор партнеров:
не входят в стоимость программы
и оплачиваются отдельно

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Предприниматели из сферы легкой промышленности с креативной составляющей
- Продюсеры, креативные дизайнеры, производств, маркетологи, директора, владельцы

ПОДХОДИТ ДЛЯ:

- Создания бренда
- Масштабирования бренда



SKOLKOVO
Московская школа
управления

ФИШКА ПРОГРАММЫ

Интенсив созданию и развитию конкурентоспособных брендов с национальной идентичностью для выхода на экспортные рынки

Цель - разработать бренд-стратегию выхода на международные рынки:

- Определить целевые рынки
- Адаптировать позиционирование и коммуникации под аудиторию
- Построить работу бизнеса и маркетинговой команды
- Разработать план продвижения бренда за рубежом

БЛИЖНЕВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ
ОКТАБРЬ - ДЕКАБРЬ 2026 г.
ФЕВРАЛЬ - АПРЕЛЬ 2027 г.

СТОИМОСТЬ
500 000 руб.
без учета перелетов и проживания
(СОФИНАНСИРОВАНИЕ 375/125)

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Компании, прошедшие отбор и имеющие опыт экспорта в страны дальнего зарубежья.
- Компании с выручкой от 120 млн. руб.
- Собственники
- Генеральные директора

ОТРАСЛЬ

- Медицина и фармацевтика
- Нефтехимия
- Косметика
- ИТ
- Металлургия
- «Зелёная» Энергетика
- АПК

СТРАНЫ

ОАЭ, САУДОВСКАЯ АРАВИЯ, ОМАН

kept

ФИШКА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 1

15-16 октября
4-5 февраля
Подготовка к
выходу на рынок

МОДУЛЬ 2

12-13 ноября
4-5 марта
Развертывание
бизнеса

МОДУЛЬ 3

7-9 декабря
5-7 апреля
Бизнес-миссия
в Оман

- Проработка дорожной карты выхода на рынок и возможность ее практической апробации на рынке Омана с получением обратной связи от локальных игроков и регуляторов в рамках курса и доработкой бизнес-кейса после завершения программы
- Живое погружение в бизнес-среду и культуру Омана в формате бизнес-миссии в Маскат
- Реальные контакты с регуляторами и бизнес-сообществом Омана
- Индивидуальное сопровождение между модулями и после завершения программы
- Возможность общения с российскими компаниями, успешно осуществившими выход в регион

ТЕРРИТОРИЯ ЭКСПОРТ

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ

IV квартал 2026 г.

СТОИМОСТЬ

от **350 000** руб.
до **500 000** руб.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Компании со сложным промышленный продукт, который относится к b2b. Не готовое изделие для конечного покупателя, а часть чужого процесса

ОТРАСЛЬ

Регион для потока можно определять с учётом национальных целей развития – не обязательно «домашний» регион ЦПЭ

СТРАНЫ

75+ стран экспорт оборудования

«Система-2»

ФИШКА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 1

Диагностика положения компании в цепочке поставок, поиск точек входа

МОДУЛЬ 2

Барьеры входа, бережливое производство и управленческая эффективность

МОДУЛЬ 3

Экспортная стратегия с учетом санкционных ограничений и поиском путей обхода

- Один регион – компании разных приоритетных отраслей.
- Программа собирается под структуру экономики региона и его действующие меры поддержки
- Например: если в регионе сильны фармацевтика и приборостроение – программа выстраивается сразу вокруг обоих кластеров с единой методологической рамкой
- Предъявляемый имиджевый и системный проект региона для экспортной повестки ЦПЭ

КЛАСТЕР ЭКСПОРТ

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ
IV квартал 2026 г.

СТОИМОСТЬ
от **350 000** руб.
до **500 000** руб.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Компании со сложным промышленным продуктом, который относится к b2b. Не готовое изделие для конечного покупателя, а часть чужого процесса

ОТРАСЛЬ

Медтех, нефтегазовое машиностроение, станкоинструментальная, спецмашиностроение и т.п.

СТРАНЫ

75+ стран экспорт оборудования

«Система-2»

ФИШКА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 1

Диагностика положения компании в цепочке поставок, поиск точек входа

МОДУЛЬ 2

Барьеры входа, бережливое производство и управленческая эффективность

МОДУЛЬ 3

Экспортная стратегия с учетом санкционных ограничений и поиском путей обхода

- Барьеры входа и сертификация разбираются один раз на весь поток – эффективнее, чем поодиночке
- Отраслевая синергия: компании обмениваются практиками, усиливают переговорную позицию друг друга перед общими заказчиками и формируют партнёрства и консорциумы
- Модуль завершается подготовкой к реальному отраслевому мероприятию – выставке, форуму, B2B-встречам: участники выходят с готовой позицией
- Можно запускать партнёрством нескольких ЦПЭ