

# **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

 **Екатерина Монахова**  
Руководитель программ  
Emonakhova@sk.ru

# 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



**Соколан Дарья Сергеевна**  
Руководитель программы  
sokolan-d@rudn.ru



**Шабаркина Мария Сергеевна**  
Координатор программы  
shabarkina-ms@rudn.ru

# 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

 **Миронова Ирина**  
+7 (985) 111-05-29

# **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**

## ФИШКА ПРОГРАММЫ



### 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

 **Вячеслав Григорьев**  
Директор МФТИ  
+7 (916) 555-35-70

# 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.

 **Соколан Дарья Сергеевна**  
Руководитель программы  
sokolan-d@rudn.ru

 **Шабаркина Мария Сергеевна**  
Координатор программы  
shabarkina-ms@rudn.ru

# 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

 **Миронова Ирина**  
+7 (985) 111-05-29

# 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

 **Екатерина Шкурина**  
Продюсер  
+7 (920) 270-73-26

 **Лидия Рой**  
Директор Центра  
+7 (920) 799-73-77

# 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

 **Людмила Филиппова**  
Руководитель проекта  
+7 (967) 150-77-55

# 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

 **Антон Воропаев**

Куратор программы  
+7 (916) 031-78-88

 **Юрий Сапрыгин**

Куратор программы  
+7 (910) 511-41-67

# КЛАСТЕР 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

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

 **Антон Воропаев**  
Куратор программы  
+7 (916) 031-78-88

 **Юрий Сапрыгин**  
Куратор программы  
+7 (910) 511-41-67

# ОПРОС ПО ИНКУБАЦИОННЫМ И АКСЕЛЕРАЦИОННЫМ ПРОГРАММАМ

