

TechExport

акселератор
МФТИ и ClubFirst
для зрелых МСП

Программа, рабочий
процесс которой
настроен на доведение
компаний до
экспортных
контрактов, выручки и
новых стран.

Вячеслав Григорьев
Ноябрь 2026

Особенности выхода на экспорт Российских компаний сегодня

- Сильнейшая турбулентность в политическом, правовом, инфраструктурном полях
- Сильнейшая конкуренция на мировых рынках
- В итоге дорого, долго, рисковно

**Задача акселератора TechExport
вывести компании на экспорт,
снизив эти риски**

Результаты прошлого запуска **TechExport** показывают достижимую конверсию в сделки

Сформировали подтвержденную сеть партнеров акселератора и подключили представителей внешнего рынка на старте. Это позволило акселератору дать результат в виде экспортных сделок уже в ходе программы*.

17

компаний
участвовали в
потоке

7

компаний дошли
до сделки на
программе

41%

фактическая
конверсия в
сделки

112,3 млн ₽

объем сделок в ходе
акселератора

5336,8 млн ₽

расчетная экспортная
выручка за 3 года

*данные от участников акселератора на 22.01.2026

TechExport 2026 переносит доказанный ход в более сильную ресурсную архитектуру:

- к МФТИ добавляются..
- Экосистема ClubFirst
- Сквозная AI инфраструктура управления знаниями
- Очные модули на партнерских площадках за рубежом

Организатор акселератора: Московский физико-технический институт (Физтех)



Объем НИОКР на 1 научно-педагогического работника, млн руб

6,7 МФТИ **8,2** Сколтех
4,6 МИСиС

Основные направления научно-практической работы:

- Искусственный интеллект,
- Биомедицина,
- Компьютерные и цифровые технологии;
- Телекоммуникации
- Радиотехника;
- Автономная энергетика;
- Аэрокосмос и квантовые технологии;
- Электрохимия и накопители энергии.

ФИЗТЕХ ВЫПУСКНИКИ - ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
(потенциальные эксперты и инвесторы,)



Александр Абрамов
Evraz



Сергей Колесников
Технониколь



Игорь Рыбаков
Технониколь



Николай Стронский
Revolut



Алашеев Юрий
Агама



Михаил Кучмент
Hoff



Андрей Кривенко
ВкусВилл



Сергей Мусиенко
Atlas Biomed



Алексей Половинкин
Нетология



Давид Ян
ABBYY



Михаил Фролкин
HeadHunter



Павел Богданов
Almaz Capital

Генеральный партнер акселератора: ClubFirst – крупнейшее в СНГ деловое сообщество для лидеров среднего и крупного бизнеса, основанное в 2017 году

1000+

участников

83%

собственники
бизнеса

17%

топ-менеджеры
компаний

5.2 МЛРД Р

средняя годовая выручка
компаний участников

26

отраслей бизнеса

4

города присутствия
Клуба

100+

стран охватывает география
бизнеса участников CF

Внутри ClubFirst развернут практический слой внешнеэкономической экспертизы

70+ участников **ВЭД-сообщества** с подтвержденным присутствием компаний по миру

СНГ и ближнее зарубежье: Казахстан, Беларусь, Узбекистан, Армения, Азербайджан, Кыргызстан, Грузия

Азия: Китай, Индия, Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Сингапур

Ближний Восток: ОАЭ, Саудовская Аравия, Турция, Иран

Европа / Америка: Германия, Великобритания, Испания, США, Бразилия, Перу

Экспертиза

Китай и поставщики, аудит фабрик, контроль качества, логистика, таможня, ВЭД-финансы, международные перевозки, производство, инвестиции и финансирование сделок.

Международные партнеры TechExport*



NICE

Инновационный центр Китая со штаб-квартирой в Шанхае: технологическая кооперация и локальные партнеры.



DEİK

Деловая дипломатия Турции: сеть бизнес-советов и компаний для выхода на турецкий рынок.



GAFI

Египетское агентство инвестиций и свободных зон: институциональный вход на рынок Египта.



Astana Hub

Международный технопарк Казахстана: экосистема Central Eurasia, стартапы, IT и экспорт технологий.



FAST Foundation

Фонд армянской науки и технологий: science & tech контур, коммерциализация и deep tech-сообщество.



High-Tech Park Belarus

Белорусский IT-кластер: резиденты, разработчики, R&D и технологическая кооперация.



IT Park Uzbekistan

Технологический парк Узбекистана: softlanding, IT/BPO-экспорт и инфраструктура роста в Центральной Азии.

*Потенциальный партнерский контур: итоговый состав будет учитывать индустриальную специфику и выбор рынков участников группы

Партнерская архитектура

Каждый партнер закрывает отдельный дефицит экспортного движения компании.

МФТИ / Физтех

технологическая экспертиза и усиление продукта

Экосистема ClubFirst

предприниматели, доверие, деловые связи, резиденты за рубежом

Партнерские международные площадки

Казахстан, Беларусь, Армения и дополнительные выезды под профиль участников

Технологическая проработка МФТИ подключается по необходимости: она особенно ценна для компаний, где конкурентное преимущество строится на фундаментальных или прикладных технологиях.

Соединяя технологическую экспертизу, предпринимательскую сеть и экспортные площадки, **TechExport** обеспечивает конкурентоспособность продукта участников и по доверенным каналам доводит их до экспортной сделки.

ЭТО РАБОТАЕТ?

Производственная модель акселератора

Практика экспорта

- предпринимательские разборы и ресурсная карта самих участников
- технологическая экспертиза Физтеха
- контакты и рынки ClubFirst
- резиденты за рубежом

Методология экспорта

- СРТ, рынок, продукт, бизнес-модель
- дорожная карта и оргмодель
- ведущий удерживает дискурс и качество мышления



Сквозная AI инфраструктура управления знаниями

- Методология
- Фактология

- Гипотезы
- Исследования

- Упаковка
- Трекинг

Главный производственный ход акселератора

1

Ранний борд

Компания показывает кейс внешним партнерам и экспертам.



2

Дефектная ведомость

Что интересно рынку, что мешает сделке, что нужно доработать.



3

Акселерация

Продукт, модель, каналы, партнерства, переговорная позиция.



4

Коммерческий результат

Контракт, новая страна или рост экспортной выручки.

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ?

Из-за того, что внешний рынок подключается в начале программы, компании сразу получают внешнюю обратную связь, и вся работа на акселераторе дальше строится вокруг устранения препятствий к контракту.

Контракт, таким образом, появляется как часть заранее подготовленной коммерческой траектории.

Архитектура TechExport: сентябрь-декабрь 2026

Гибридный формат:

- очно – методология, доверие, сложные разборы, B2B встречи
- онлайн – фактология и контроль движения.

Все очные модули проводятся вне РФ на базе партнерских экосистем.

ОЧНО

Ноябрь

Республика Казахстан

исследование рынков, интервью, партнерские гипотезы, упаковка продукта

B2B встречи

ОЧНО

Декабрь

Республика Беларусь

цели экспорта, текущая и целевая СРТ, первичный рыночный борд

B2B встречи

ОЧНО

Февраль

Республика Армения

экспортная бизнес-модель, каналы, переговоры, ресурсная карта

B2B встречи

Ноябрь 2026 –
Февраль 2027

дельта-статус: что изменилось после переговоров, где появились новые дефициты
трекинг: движение по контактам, встречам, офферам, документам, пилотам
подготовка к выездным модулям: контрагенты, предмет встречи, переговорная позиция

онлайн

Кого берем в акселератор

Принцип отбора: помогаем перспективным и амбициозным.

70 млн руб

ориентир годовой
выручки

опыт

экспортные попытки,
переговоры или
текущие продажи за
рубеж

мандат

собственник, CEO
или директор по
экспорту

предмет экспорта

сложный продукт,
сервис, технология или
производственная
компетенция

Прагматичный смысл отбора

Участник попадает в среду зрелых предпринимателей, где каждый бизнес может стать источником опыта, связей, рынков и рабочих решений для других.

Что считается результатом

Сделка. И способность компании ее повторить.

Промежуточные артефакты

- лонг-лист клиентов и партнеров
- проведенные переговоры
- LOI и протоколы встреч
- коммерческие предложения
- тестовые поставки
- дорожная карта выхода на рынок

Зачетный результат

Письмо компании-участника в адрес РЭЦ / ЦПЭ о заключенном экспортном контракте: контрагент, страна, предмет, дата, сумма.

Целевой порог программы: не менее 30% участников с результатом в горизонте 3 лет после окончания акселератора.

Экономика участия

$$\begin{array}{ccccccc} \text{650 тыс. руб.} & = & \text{487,5 тыс. руб.} & + & \text{162,5 тыс. руб.} & + & \text{150 тыс. руб.} \\ \text{на МСП} & & \text{ориентир гос субсидии на МСП} & & \text{софинансирование от МСП} & & \begin{array}{l} \text{опционально, но} \\ \text{рекомендуем} \\ \text{дополнительный участник от} \\ \text{МСП (контрактуется отдельно)} \end{array} \end{array}$$

30-35 компаний

целевой размер потока

20 компаний

минимальный размер
потока

Важно для предпринимателя

- Командировки, зарубежные поездки, проживание и дополнительные рыночные действия не входят в стоимость акселератора и планируются компанией отдельно.
- **Основной участник** посещает все выездные модули – на них помимо B2B встреч будет прорабатываться проект каждого участника. **Дополнительный участник** может посещать модули по выбору. Оплата для него остается 150тыс. руб.



Вячеслав Григорьев,
Автор и директор акселератора,
директор центра бизнес
образования МФТИ,
сооснователь
CommunityTechUniversity



Татьяна Изосимова,
продюсер акселератора

max **+7 915 193 90 65**
telegram **@tanyakudryash**
whatsapp **+7 915 217 80 86**



@TANYAKUDRYASH