



Некоммерческая организация
Фонд развития Центра разработки
и коммерциализации новых технологий
(Фонд «Сколково»)

П Р И К А З

от 15 января 2026 г.

№ 8-Пр

Москва

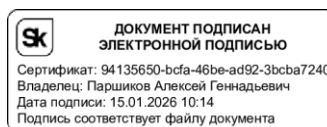
Об утверждении тарифов на услуги по организации и проведению пилотных консультационных программ Фонда «Сколково»

В соответствии с подпунктом 4.3.10 пункта 4.3 Распределения полномочий между руководством Некоммерческой организации Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (далее – Фонд), утвержденного приказом Фонда от 16 июля 2025 года № 174-Пр (в редакции приказов от 1 августа 2025 года № 210-Пр, от 20 августа 2025 года № 233-Пр, от 2 сентября 2025 года № 259-Пр)

п р и к а з ы в а ю:

1. Утвердить Тарифы на услуги по организации и проведению пилотных консультационных программ Фонда согласно приложению к настоящему приказу.
2. Признать утратившим силу приказ Фонда от 29 августа 2025 года № 256-Пр.
3. Контроль за исполнением настоящего приказа оставляю за собой.

Заместитель председателя Правления
по работе с партнерами



А.Г.Паршиков

**Тарифы на услуги
по организации и проведению
пилотных консультационных программ Фонда «Сколково»**

Наименование консультационной программы	Наименование услуги	Описание услуги	Стоимость услуги, рублей с НДС
1. Индивидуальные платные консультации	Консультационные услуги ментора для стартапа	<p>Консультационные услуги ментора для стартапа/компании.</p> <p>Оказание услуг осуществляется путем проведения индивидуальной встречи со стартапом/компанией в формате видеоконференции.</p> <p>Количество индивидуальных встреч - 1 встреча, общая продолжительность одной встречи составляет не менее 45 минут.</p> <p>Оказание услуг включает в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучение материалов о стартапе/компании; - сессия ментора и основателя/владельца (участника, акционера)/руководителя стартапа/компании; - формирование письменных рекомендаций для стартапа/компании. 	29 500

2. Подписка на индивидуальные платные консультации	Комплекс консультационных услуг ментора для стартапа	<p>Консультационные услуги ментора для стартапа/компании.</p> <p>Оказание услуг осуществляется ментором путем проведения индивидуальных встреч со стартапом/компанией в формате видеоконференции.</p> <p>Количество индивидуальных встреч в рамках одного пакета – 4 встречи, продолжительность каждой встречи составляет не менее 45 минут.</p> <p>По решению Фонда тема встреч определяется до начала оказания услуг.</p> <p>Оказание услуг включает в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучение материалов о стартапе/компании; - сессия ментора и основателя/владельца (участника, акционера)/руководителя стартапа/компании; - формирование письменных рекомендаций для стартапа/компании. 	108 000
3. Консультационная программа «Практикум по продукту» (ProdLab Sk)	Услуги по проведению консультационной программы «Практикум по продукту» (ProdLab Sk)	<p>Программа помогает стартапу/компании увеличить выручку от продаж продукта и присутствие на рынке за счет завоевания новых сегментов целевой аудитории, составления новых гипотез «Product-market fit» (соответствия продукта ожиданиям целевой аудитории) и выстраивания эффективной стратегии продаж.</p> <p>Общая длительность программы составляет не менее 3 недель.</p> <p>Программа состоит:</p> <p>1. Консультационные услуги ментора в рамках индивидуального практикума</p> <p>Оказание консультационных услуг осуществляется ментором в рамках индивидуального практикума, путем проведения встреч в формате видеоконференции.</p>	140 000

		<p>Общая продолжительность консультационных встреч в рамках оказания услуг по программе не менее 4,5 часов, количество консультационных встреч не менее 6 (шести).</p> <p>По решению Фонда встречу может проводить старший ментор или ментор программы.</p> <p>В зависимости от целей и задач программы, встреча может проводиться по одной из следующих тем из списка (но может не ограничиваться ими):</p> <ul style="list-style-type: none"> - составление новых гипотез «Product-market fit» (соответствия продукта ожиданиям целевой аудитории); - применение на практике набора инструментов для тестирования маркетинговых гипотез и создания новых продуктов, а именно методики Customer Development (Cust Dev) и/или методики Jobs To Be Done (JTBD); - рекомендации по формированию ценностного предложения, уникального торгового предложения (УТП) для стартапа/компании; - проработка бизнес-модели; - выбор эффективных каналов продаж; - формирование «Sales Kit» (набор продающих материалов); - разработка дорожной карты развития продукта. <p>В рамках индивидуального практикума разбирается выполнение участниками практических заданий в рамках заданной тематики, производится консультирование на примере разбираемых</p>	
--	--	--	--

		<p>практических заданий, проводится дискуссия в формате «вопрос-ответ» по теме встречи.</p> <p>По итогам программы стартап/компания получает артефакты (результаты), которые он может использовать в дальнейшей работе.</p> <p>Артефакты формируются в рамках индивидуальных практикумов и выполнения заданий.</p> <p>Набор артефактов может включать, но не ограничивается данным списком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проработанный «Lean Canvas» продукта (инструмент для построения бизнес-модели); - индивидуальный чек-лист по составу «Sales Kit» (набор продающих материалов); - тезисы для продающей презентации/ коммерческого предложения для заказчика; - дорожная карта развития продукта; - детальный план первоочередных действий после завершения программы. 	
--	--	--	--

4. Консультационная программа «SalesLab Sk»	Услуги по проведению консультационной программы «SalesLab Sk»	<p>«SalesLab Sk» – практикум B2B-продаж для технологических стартапов на стадии роста.</p> <p>Цель практикума – помочь технологическим стартапам выстроить системный процесс продаж, найти точки роста выручки и внедрить практические инструменты для масштабирования.</p> <p>Практикум проводится в мини-группах и состоит из лекционных блоков - воркшопов (Услуга 1) и групповых практикумов с ментором (Услуга 2). Общее количество воркшопов/групповых практикумов в рамках программы - не менее 7 (семи) общей продолжительностью не менее 7 (семи) часов.</p> <p>Программа состоит:</p> <p>1. Услуги ментора по проведению воркшопа</p> <p>Оказание услуг осуществляется путем проведения групповой лекции (воркшопа) в формате видеоконференции.</p> <p>Тема воркшопа определяется Фондом в рамках следующих основных тематических блоков (но может не ограничиваться ими):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Аудит продаж; - Сегментация клиентов и постановка целей по продажам по сегментам; - Продажа по модели SPIN, отработка сценария назначения и проведения встречи; - Подготовка Sales kit; - B2B-маркетинг; - Переход от личных продаж к системным; - Презентация и питч; - Выстраивание воронок продуктов. Оцифровка; - Структура отдела продаж, требования к кандидатам и система мотивации. 	120 000
---	---	--	---------

		<p>Продолжительность одного воркшопа – не менее 60 минут.</p> <p>2. Консультационные услуги ментора в рамках группового практикума</p> <p>Оказание услуг осуществляется путем проведения групповой встречи в формате видеоконференции.</p> <p>В рамках группового практикума разбирается выполнение участниками из состава заказчиков программы практических заданий в рамках заданной тематики, производится консультирование ментором участников практикума на примере разбираемых практических заданий, проводится дискуссия в формате «вопрос-ответ» по теме встречи.</p> <p>Продолжительность одной встречи в рамках группового практикума – не менее 60 минут.</p> <p>Общая длительность программы составляет не менее 1 недели.</p>	
--	--	--	--

<p>5. Консультационная программа «SalesLab Sk Pro»»</p>	<p>Услуги по проведению консультационной программы «SalesLab Sk Pro»</p>	<p>«SalesLab Sk Pro» – консультационная программа-практикум для технологических стартапов на стадии масштабирования.</p> <p>Практикум обеспечивает необходимыми инструментами для увеличения выручки компании за счет аудита существующих продаж, поиска точек роста, оптимизации или создания модели продаж, построения системного процесса продаж и внедрения лучших практик.</p> <p>Программа проводится в индивидуальном формате с представителями одной компании-заказчика. Программа состоит из 8 (восьми) консультационных встреч с ментором общей длительностью не менее 6 (шести) часов.</p> <p>Программа состоит:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Консультационные услуги ментора в рамках индивидуального практикума <p>Оказание консультационных услуг осуществляется ментором в рамках индивидуального практикума, путем проведения индивидуальных встреч с компаниями-заказчиками в формате видеоконференции.</p> <p>Общая продолжительность консультационных встреч в рамках оказания услуг по программе не менее 6 (шести) часов, количество консультационных встреч не менее 8 (восьми).</p> <p>По решению Фонда встречу может проводить старший ментор или ментор программы.</p> <p>В зависимости от целей и задач программы, встреча может проводиться по одной из следующих тем из списка (но может не ограничиваться ими):</p>	<p>250 000</p>
---	--	--	----------------

		<ul style="list-style-type: none"> - Аудит продаж; - Управление продажами и процессами при помощи CRM; - Разработка и внедрение стратегии повышения продаж; - Сегментация клиентов и постановка целей по продажам по сегментам; - Структура Sales-процесса в B2B; - Продажа по модели SPIN, отработка сценария назначения и проведения встречи; - Разработка модели продаж; - Корректировка пайплайна (воронки продаж в зависимости от сегментов); - Подготовка Sales kit; - Выстраивание воронок продуктов. Оцифровка. <p>В рамках индивидуального практикума разбирается выполнение участниками практических заданий в рамках заданной тематики, производится консультирование на примере разбираемых практических заданий, проводится дискуссия в формате «вопрос-ответ» по теме встречи.</p> <p>По итогам программы стартап/компания получает артефакты (результаты), которые он может использовать в дальнейшей работе.</p> <p>Артефакты формируются в рамках индивидуальных практикумов и выполнения заданий.</p> <p>Набор артефактов может включать, но не ограничивается данным списком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Продающие презентации под разные профили клиентов; 	
--	--	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> - Одностраничник для нового клиента; - Набор кейсов для презентации клиенту; - Шаблон коммерческого предложения по продуктам; - Питч для презентации продукта новому клиенту; - Сценарий встречи с заказчиком; - Скрипты для звонков клиентам; - База ответов на возражения; - Декомпозицию плана продаж по продуктам и менеджерам; - Пайплайн для ведения клиентов и др. <p>Общая длительность программы составляет не менее 6 недель.</p>	
6. Консультационная программа «Финансовый менторинг» (Sk Finance)	Услуги по проведению консультационной программы «Финансовый менторинг» (Sk Finance)	<p>Программа помогает стартапу/компании на любой стадии развития подобрать оптимальные методы финансирования, построить план привлечения финансирования, сформулировать инвестиционный запрос, а также получить рекомендации по инвестиционным материалам. Программа состоит:</p> <p>1. Консультационные услуги ментора в рамках индивидуального практикума</p> <p>Оказание консультационных услуг осуществляется ментором в рамках индивидуального практикума, путем проведения встреч в формате видеоконференции.</p> <p>Общая продолжительность консультационных встреч в рамках оказания Услуг по программе не менее 3,5 часов, количество консультационных встреч не менее 5 (пяти).</p> <p>По решению Фонда встречу может проводить старший ментор или ментор программы.</p>	140 000

		<p>В зависимости от целей и задач программы, встреча может проводиться по одной из следующих тем из списка (но может не ограничиваться ими):</p> <ul style="list-style-type: none"> - навигация по существующим методам финансирования; - подбор подходящего метода финансирования исходя из уровня развития и специфики стартапа; - оценка готовности презентационных материалов к получению любого из видов финансирования; - доработка материалов и подготовка к получению финансирования. <p>В рамках индивидуального практикума разбирается выполнение участниками программы практических заданий в рамках заданной тематики. Производится консультирование участников программы на примере разбираемых практических заданий, проводится дискуссия в формате «вопрос-ответ» по теме встречи.</p> <p>По итогам программы стартап/компания получает артефакты (результаты), которые он может использовать в дальнейшей работе.</p> <p>Артефакты формируются в рамках индивидуальных практикумов и выполнения заданий.</p> <p>Набор артефактов может включать, но не ограничивается данным списком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - инвестиционная презентация; - финансовый план; - дорожная карта привлечения инвестиций; - тизер (одностраничник); - таблица капитализации (Captable); - индивидуальный чек-лист по составу «Data Room» (пакет материалов для инвестора); - план привлечения финансирования <p>Общая длительность программы составляет не менее 3 недель.</p>	
--	--	--	--

7. Консультационная программа- практикум «Sk TechUp»	Услуги по проведению консультационной программы «Sk TechUp»	<p>«Sk TechUp»- консультационная программа-практикум для развития технологических продуктов и командной исследовательской работы стартапов разного технологического направления и уровня технологической готовности.</p> <p>Программа-практикум реализуется в индивидуальном и групповом формате. Общая длительность программы составляет не менее 2-х недель, общая продолжительность программы для участника не менее 3-х (трёх) часов.</p> <p>При реализации в индивидуальном формате, программа состоит из 4 (четырех) менторских встреч (Услуга 1.) в рамках индивидуального практикума. Общая продолжительность менторских встреч программы для участника не менее 3-х (трёх) часов, количество консультационных встреч не менее 4-х (четырёх).</p> <p>При реализации в групповом формате, группы формируются по технологическим направлениям: Искусственный Интеллект, Кибербезопасность, Виртуальная Реальность, Индустрия 4.0, IoT, Роботизация. Программа состоит: из 2-х (Двух) групповых воркшопов (Услуга 2.) и 2-х (Двух) индивидуальных практикумов с ментором (Услуга 3.). Общая продолжительность программы для участника не менее 3-х (трёх) часов.</p> <p>1. Консультационные услуги ментора в рамках индивидуального практикума (индивидуальный формат программы)</p> <p>Оказание консультационных услуг осуществляется ментором в рамках индивидуального практикума, путем проведения встреч в формате видеоконференции.</p> <p>Общая продолжительность консультационных встреч в рамках оказания Услуг по программе не менее 3х часов, количество консультационных встреч не менее 4 (четырёх).</p>	120 000
--	---	--	---------

		<p>Тема встречи определяется в соответствии с запросом на программу, текущего уровня технологического развития и стадии готовности проекта и может проводиться по одной из следующих тем из списка (но может не ограничиваться ими):</p> <ul style="list-style-type: none"> - «Оценка технологического уровня развития, текущей стадии готовности и ресурсной базы стартапа/компании»; - «Формулировка концепции технологии/продукта и возможности применения»; - «Конкурентный анализ проекта/продукта в рамках технологического позиционирования»; - «Описание технологического решения/продукта в соответствии с целями использования»; - «Архитектура решения в формате “black box”»; - «Формирование и способы проверки технологических гипотез»; - «Дорожная карта продукта, «R&D» (исследований и разработки)»; - «Техническое задание»; - «Матрица компетенций стартапа/компании»; - «Клиентский путь решения» <p>В рамках индивидуального практикума разбирается выполнение участниками практических заданий в рамках заданной тематики, проводится консультирование участников практикума на примере разбираемых практических заданий, проводится дискуссия в формате «вопрос-ответ» по теме встречи.</p> <p>Артефакты формируются в рамках индивидуальных практикумов и выполнения заданий. По итогам программы стартап/компания получает артефакты (результаты), которые он может использовать в дальнейшей работе.</p> <p>Набор артефактов может включать, но не ограничивается данным списком:</p>	
--	--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> - концепция технологии/продукта с вариантами использования; - аналитика рынка выбранной технологии/продукта; - конкурентный анализ и технологическое позиционирование продукта; - описание технологического решения/продукта в соответствии с целями использования; - архитектура решения в формате “black box”; - технологические гипотезы для развития продукта и способы их проверки; - дорожная карта развития продукта, сформированная в соответствии со стадией готовности продукта и ресурсов, «R&D» (исследований и разработки)»; - техническое задание для развития продукта; - актуальная матрица компетенций; - клиентский путь решения; - Презентация технологии проекта в формате по шаблону. <p>2. Услуги ментора по проведению воркшопа (групповой формат программы):</p> <p>Оказание услуг осуществляется путем проведения группового воркшопа в формате видеоконференции.</p> <p>По решению Фонда воркшоп может проводить старший ментор или ментор программы.</p> <p>Тема воркшопа определяется Фондом в рамках следующих основных тематических блоков в соответствии с уровнем развития технологии (но может не ограничиваться ими):</p> <ul style="list-style-type: none"> - «Конкурентный анализ и преимущества проекта/продукта в рамках технологического позиционирования»; 	
--	--	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> - «Формирование и способы проверки технологических гипотез»; - «Дорожная карта продукта, «R&D» (исследований и разработки)»; - «Архитектура решения в формате “black box”»; - «Требования к компетенциям и подходы к формированию команды. Стратегия изменения компетенций команды для внедрения Искусственного Интеллекта в процессы разработки продукта»; - «Методология и подходы использования инструментов Искусственного Интеллекта в процессах разработки продукта»; - «Методология и лучшая практика использования инструментов Искусственного Интеллекта»; <p>Продолжительность одного воркшопа – не менее 60 минут.</p> <p>3. Консультационные услуги ментора в рамках индивидуального практикума (групповой формат программы).</p> <p>В рамках индивидуального практикума разбирается выполнение участниками практических заданий в рамках заданной тематики, проводится консультирование участников практикума на примере разбираемых практических заданий, проводится дискуссия в формате «вопрос-ответ» по теме встречи и формируются артефакты.</p> <p>По итогам программы стартап/компания получает артефакты (результаты), которые он может использовать в дальнейшей работе.</p>	
--	--	---	--

		<p>Набор артефактов может включать, но не ограничивается данным списком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - концепция технологии/продукта с вариантами использования; - конкурентный анализ и технологическое позиционирование проекта; - описание технологического решения/продукта в соответствии с целями использования; - архитектура решения в формате “black box”; - технологические гипотезы для развития продукта и способы их проверки; - дорожная карта развития продукта, сформированная в соответствии со стадией готовности продукта и ресурсов, «R&D» (исследований и разработки)»; - техническое задание для развития продукта; - актуальная матрица компетенций; - клиентский путь решения; - План внедрения инструментов искусственного в бизнес-процессы/ продукт; - Методика использования инструментов искусственного интеллекта в проекте. <p>Продолжительность одной встречи в рамках индивидуального практикума – не менее 30 минут.</p>	
8. Консультационная программа «Sk TechUp Pro»	Услуги по проведению консультационной программы «Sk TechUp Pro»	<p>«Sk TechUp Pro» – консультационная программа-практикум для развития технологических продуктов и командной исследовательской работы, решения технологических задач стартапов для соответствия технологическим требованиям, отраслевым стандартам, запросам заказчиков, подготовки к масштабированию и росту без технических сбоев.</p> <p>Программа проводится в индивидуальном формате с представителями одной компании-заказчика с привлечением менторов по технологии.</p> <p>Программа состоит из 6 (шести) консультационных встреч с</p>	250 000

		<p>ментором (Услуга 1.), общей продолжительностью не менее 6 (шести) часов. Общая длительность программы составляет не менее 4 (четырёх) недель.</p> <p>1. Консультационные услуги ментора по технологии в рамках индивидуального практикума.</p> <p>Оказание консультационных услуг осуществляется ментором в рамках индивидуального практикума, путем проведения встреч в формате видеоконференции. Общая длительность программы составляет не менее 4-х недель. Общая продолжительность консультационных встреч в рамках оказания услуг по программе не менее 6-ти (шести) часов. Общее количество консультационных встреч не менее 6-ти (шести).</p> <p>Тема встречи определяется в соответствии с индивидуальными задачами, запросами стартапа/компании и может проводиться по одной из следующих тем из списка, (но не ограничиваться ими):</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка технологического уровня развития, текущей стадии готовности и ресурсной базы стартапа/компании»; - дорожная карта развития проекта; - план действий для решения технологической задачи; - матрица компетенций и ресурсов стартапа/компании; - архитектурные рекомендации для решения задач по улучшению отказоустойчивости, масштабированию, решению технологических вызовов; - системные, интеграционные требования; - план внедрения проекта у заказчика; - рекомендации по подготовке и проведению рекомендации по подготовке и проведению демонстрации решения заказчику; 	
--	--	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> - диагностика текущего пакета документации проекта участника, требования к формированию пакета технической документации; - рекомендации по изменению подходов к разработке; - рекомендации по внедрению и оценке эффективности новых инструментов разработки; - рекомендации по внедрению инструментов искусственного интеллекта в проект. <p>В рамках индивидуального практикума разбирается выполнение участниками практических заданий в рамках заданной тематики, проводится консультирование участников практикума на примере разбираемых практических заданий, проводится дискуссия в формате «вопрос-ответ» по теме встречи.</p> <p>По итогам программы стартап/компания получает артефакты (результаты), которые он может использовать в дальнейшей работе.</p> <p>Артефакты формируются в рамках индивидуальных практикумов и выполнения заданий.</p> <p>Набор артефактов может включать, но не ограничивается данным списком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дорожная карта проекта; - план действий для решения технологической задачи; - матрица компетенций и ресурсов проекта; - изменения архитектурной схемы, в соответствии с рекомендациями по улучшению отказоустойчивости, масштабированию, решению технологических задач; - техническое задание; - системные, интеграционные требования; - план внедрения у заказчика; 	
--	--	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> - изменения технической документации продукта с учетом внешних требований; - рекомендации по внедрению инструментов разработки; - план внедрений рекомендаций по изменению подходов к разработке; - рекомендации по оценке эффективности внедрения инструментов разработки; - план внедрения технологии и инструментов искусственного интеллекта в проект или процессы разработки продукта; - рекомендации по компетенциям команды для внедрения технологии и инструментов искусственного интеллекта в процессы разработки. 	
--	--	--	--

Особые условия:

1. По согласованию между Фондом «Сколково» и заказчиком услуг цены на услуги могут быть выше указанных в настоящем Приложении.
2. Тема всех встреч с менторами или экспертами определяется Фондом и спикером исходя из потребностей заказчика, а также конкретный набор услуг, количество проводимых консультационных сессий, их продолжительность и тематика определяются Фондом «Сколково» в зависимости от продукта стартапа/компании, его тематики и потребностей, и могут отличаться от указанных в настоящем Приложении. Отдельные виды услуг в интересах заказчика могут заменяться на иные услуги. Если иное не будет определено по согласованию между Фондом «Сколково» и заказчиком, такие изменения производятся без снижения стоимости услуг.