



НОВЫЕ ТАРИФЫ УЧАСТИЯ В АССОЦИАЦИИ для компаний

Планируются ввести с марта 2026 года

Утверждаются Общим собранием участников Ассоциации



Стоимость участия

СТАРТАП

Ассоциированное членство

Выручка
до 10 млн. руб. в год

24 000

руб. в год

МАЛАЯ ИТ-КОМПАНИЯ

Выручка
от 50 до 300 млн. руб. в год

120 000

руб. в год

ЗРЕЛАЯ ИТ-КОМПАНИЯ

Выручка
от 1 млрд. до 2 млрд. руб. в год

360 000

руб. в год

Растущий СТАРТАП

Выручка
от 10 до 50 млн. руб. в год

60 000

руб. в год

ИТ-КОМПАНИЯ

Выручка
от 300 до 1 млрд. руб. в год

240 000

руб. в год

КРУПНАЯ ИТ-КОМПАНИЯ

Выручка
от 2 млрд. до 3 млрд. руб. в год

480 000

руб. в год



Стоимость участия

МАЛАЯ ИТ-КОРПОРАЦИЯ

Совокупная выручка связанных ИТ-компаний от 3 млрд. до 4 млрд. руб. в год

720 000

руб. в год

ИТ-КОРПОРАЦИЯ

Совокупная выручка связанных ИТ-компаний от 4 млрд. до 10 млрд. руб. в год

1 200 000

руб. в год

КОРПОРАЦИЯ

Выручка от 10 млрд. руб. в год

2 400 000

руб. в год

РЕГИОНАЛЬНЫЕ/ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НКО

Региональные и федеральные ИТ-ассоциации, отраслевые ассоциации, союзы, АНО и пр.

120 000 / 240 000

руб. в год

ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ

Венчурные фонды, Ассоциации инвесторов, клубы бизнес-ангелов

300 000

руб. в год

ИТ-ЮРИСТЫ

Юридические и консалтинговые компании, прочие организации работающие в ИТ-отрасли

720 000

руб. в год



Зачем вступать в МИТ?

Ассоциация предоставляет **компаниям любого масштаба** доступ к рынкам, государственным инициативам, корпоративным заказчикам, юридической защите и международному продвижению. Каждый уровень членства усиливает позиции компании: от роста стартапа до влияния на отраслевую политику.

Предлагаем проект ценностей для разных категорий участников

Финальная карта ценностей будет сформирована сообществом в ходе реализации концепции



Матрица ценностей

Подробнее на сайте mit-union.ru

Категория компании

Ключевые ценности

Включенные сервисы

СТАРТАП (до 10 млн)

Быстрый старт и первые клиенты

Юридическая база, Клуб стартапов, каталог решений, размещение новостей, скидки на мероприятия

Растущий стартап (10–50 млн)

Рост в 2–3 раза, PR и инвесторы

Питч-сессии, кейсы, участие в клубах, консультации по реестру ПО, наставники

Малая компания (50–300 млн)

Доступ к корпорациям и защита интересов

Рабочие группы, B2B-встречи, медиация, новости и пресс-релизы, грантовая поддержка

ИТ-компания (300 млн – 1 млрд)

Приоритет к заказчикам и внешним рынкам

Неограниченные клубы, закрытые брифинги, пилоты, международная аналитика, кейсы, стенды

Зрелая ИТ-компания (1–2 млрд)

Доступ к государству и стратегии

Стратегические сессии, выделенный юрист, импортозамещение, зарубежные B2B

Крупная компания / корпорация (2+ млрд)

Влияние на отрасль и глобальное продвижение

Со-председательство клубов, сопровождение IPO, M&A, международный PR/GR, стандарты