

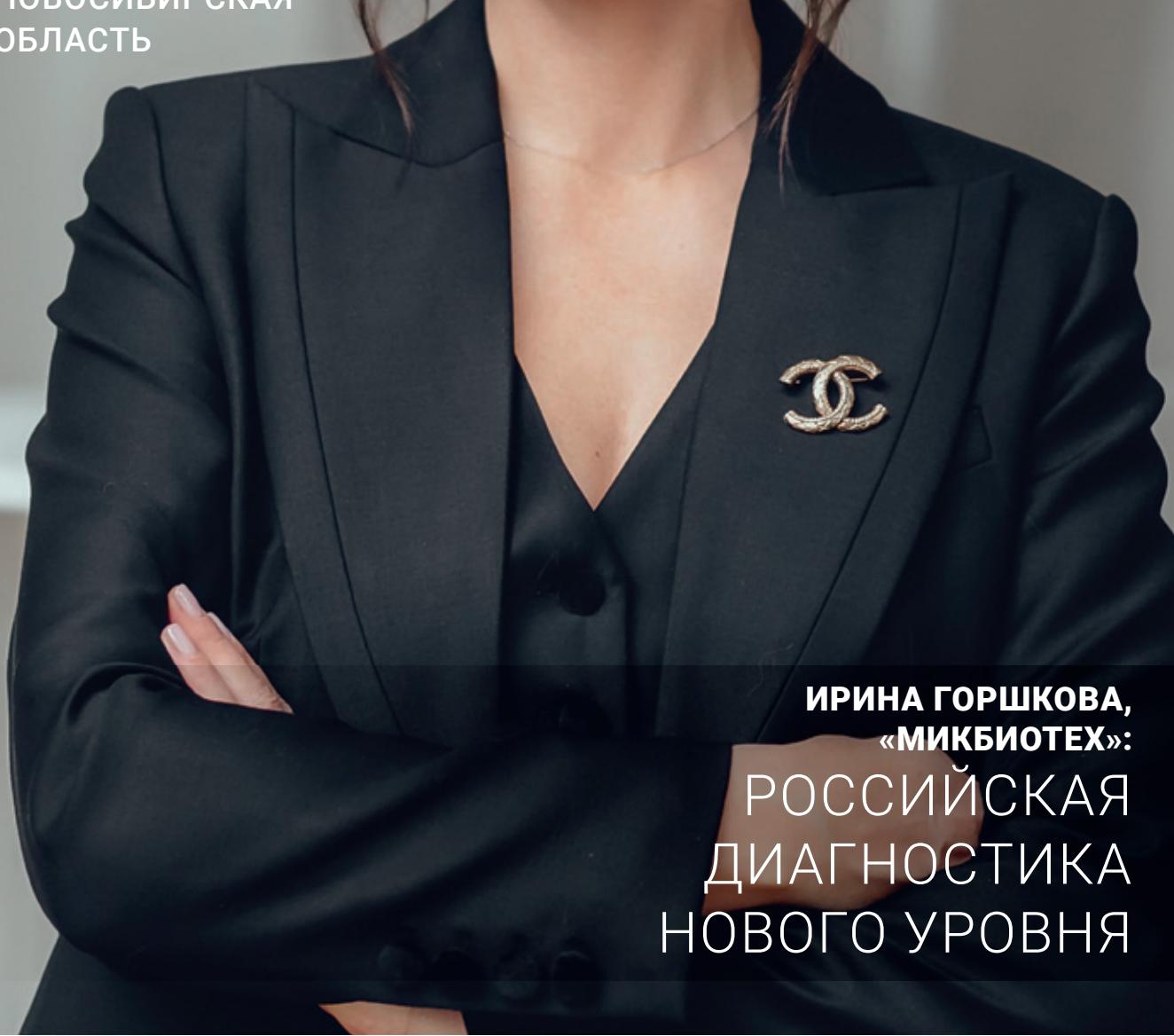
RBG

48/333
декабрь
2025

With the
support of the
CCI of Russia

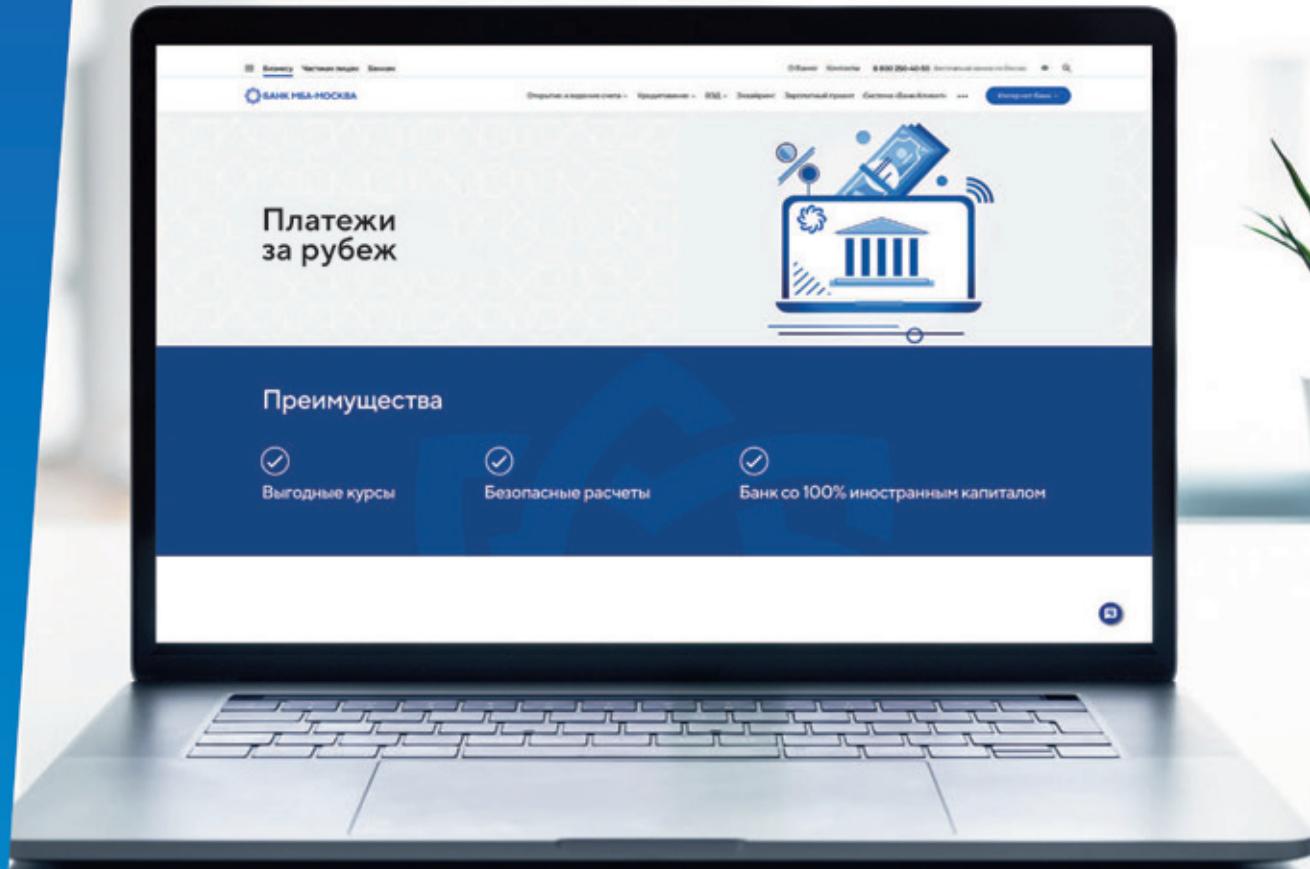
ИТОГИ ГОДА-2025: СТРАТЕГИИ УСПЕХА

РЕГИОН НОМЕРА:
**НОВОСИБИРСКАЯ
ОБЛАСТЬ**



**ИРИНА ГОРШКОВА,
«МИКБИОТЕХ»:
РОССИЙСКАЯ
ДИАГНОСТИКА
НОВОГО УРОВНЯ**





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО

Реклама

6+

 БАНК МБА-МОСКВА

RBG

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Ольга Иванова, Кира Кузмина

Журналисты: Елена Александрова, Алина Волкова,

Анна Добринина, Вячеслав Колесников

Фото: Андрей Волков, Роман Новиков

<https://www.nso.ru/>, <https://ru.freepik.com>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,
г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,
публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не
обязательно должно совпадать с мнением редакции.
Перепечатка материалов и их использование в любой
форме допускается только с разрешения редакции
издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции и издателя: 143966, Московская
область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23
E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий и
массовых коммуникаций. Регистрационный номер
средства массовой информации ПИ № ФС77-70487
от 25 июля 2017.

RBG № 48/333 декабря 2025

Подписано в печать: 15.12.2025

Дата выхода в свет: 25.12.2025

Тираж: 15 000. Цена свободная.

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,
prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: Maria Suvorovskaya

Deputy Marketing Director: Irina Dlugach

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Designer: Alexander Lobov

Directorate for Development and PR:

Olga Ivanova, Kira Kuzmina

Journalists: Elena Alexandrova, Anna Dobrynina,
Vyacheslav Kolesnikov, Alina Volkova

Photo: Andrey Volkov, Roman Novиков,

<https://www.nso.ru/>, <https://ru.freepik.com>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,
ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as
advertising. The opinion of the authors does not necessarily
coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials
and their use in any form is allowed only with the
permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

E-mail: mail@b-d-m.ru

Tel: +7 (495) 528-17-35

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of
Communications, Information Technology, and Mass
Media. Media registration number PI # FS77-70487
from July 25, 2017.

RBG № 48/333 December 2025

Signed to the press: 15.12.2025

Date of issue: 25.12.2025

Edition: 15 000 copies. Open price.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНО

- 4 «НЕЖНЫЙ ГРАНТ – 2025»:
«МЫ НЕ СЛЕДУЕМ ТРЕНДАМ В БИЗНЕСЕ –
МЫ ИХ СОЗДАЁМ!»

- 6 КРЕАТИВНЫЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТЫ СО ВСЕЙ РОССИИ
ПОЛУЧИЛИ НАГРАДЫ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 10 «МИКБИОТЕХ»:
РОССИЙСКАЯ ДИАГНОСТИКА НОВОГО УРОВНЯ

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

- 16 «КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ»:
БЕЗОПАСНОСТЬ – ЭТО СТРАТЕГИЯ, А НЕ ФОРМАЛЬНОСТЬ

- 20 АЛЕКСАНДР АРОНОВ:
«ОБЕСПЕЧИВАЕМ ЮРИДИЧЕСКУЮ ЗАЩИТУ
В СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНОМ РЕГИОНЕ»

- 24 МИР СВОБОДЫ, ДРАЙВА И ОТКРЫТИЙ

- 28 «ФК ГРУПП»:
«НАША ЗАДАЧА – БЫТЬ НЕЗАМЕНИМЫМ ПАРТНЁРОМ
ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ»

- 32 ГАБРИЭЛЛА ЮЮКИНА: МИССИЯ ЖЕНЩИНЫ – ЖЕЛАТЬ!

- 34 «ОПТИКА ФАВОРИТ»:
«СДЕЛАТЬ ЗАБОТУ О ЗРЕНИИ ПРЕКРАСНЫМ ИСКУССТВОМ»

НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ – ТЕРРИТОРИЯ ИННОВАЦИЙ

- 36 АНДРЕЙ ТРАВНИКОВ:
СИБИРСКАЯ НАУКА МНОГОГРАННА
И МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНА

- 38 ТПП НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

- 40 НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ:
СОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСУ В ПРИОРИТЕТЕ

- 42 «АРНЕГ».
ВСЕГДА ПЕРЕДОВЫЕ РЕШЕНИЯ
В ТОРГОВОМ ОБОРУДОВАНИИ

- 46 НОВОСТИ РЕГИОНА



RBG



КУЛЬТУРНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР В ОДИНЦОВО

Московская область,
Одинцовский район,
Б.Вяземы, Можайское шоссе 2а

+7 968 005 9035

info@volinexpo.ru



«НЕЖНЫЙ ГРАНТ – 2025»:

«МЫ НЕ СЛЕДУЕМ ТРЕНДАМ В БИЗНЕСЕ – МЫ ИХ СОЗДАЁМ!»

27 ноября 2025 года
в конференц-зале
АДЦ «Новатор»
на территории Правительства
Московской области
состоялся грандиозный
финал V Межрегионального
конкурса профессионального
мастерства среди женщин-
предпринимателей «Нежный
грант». Инициатор и
учредитель – всероссийское
сообщество женщин-
предпринимателей «Нежный
бизнес» и НКО «Союз
“Содействие женскому
предпринимательству”».
Церемонию вручения премии
поддержали Правительство
Московской области, Фонд
региональных социальных
программ «Наше будущее»,
Министерство инвестиций,
промышленности и науки
Московской области, Торгово-
промышленная палата
Московской области, МОРО
«Союз женщин России»,
Альфа-Банк, издательско-
коммуникационная группа
«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА».



В финале встретились 18 сильнейших участниц из Москвы, Московской и Тверской областей, которые боролись за гранты на развитие своего бизнеса.

Торжественную церемонию открыли обращения от заместителя председателя правительства – министра инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерины Анатольевны Зиновьевой и председателя Московского областного регионального отделения Союза женщин России Екатерины Юрьевны Богдановой.

С почётной миссией вручения благодарностей огромному числу руководителей крупного бизнеса, меценатов, поддержавших премию, на сцену многократно выходила президент Союза «Содействие женскому предпринимательству» Наталья Владимировна Муравьёва. Она подчеркнула значимость конкурса как платформы для раскрытия потенциала, обмена опытом и поддержки деловых инициатив женщин.

Кульминацией события стали выступления финалисток: каждая участница за 6 минут должна была представить видеовизитку и провести мастер-класс по построению имиджа компании.

Выступления оценивало авторитетное жюри, в состав которого вошли:

региональный управляющий Акционерного общества «Альфа-Банк» в Московской области Сирена Джабраиловна Гаджимурадова;

президент НКО «Союз “Содействие женскому предпринимательству”», амбассадор Союза женщин России Наталья Владимировна Муравьёва;

руководитель дирекции проектов Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» Екатерина Владимировна Коренкова

исполнительный директор Торгово-промышленной палаты Московской области Лина Викторовна Орлова;

исполняющая обязанности уполномоченного по защите прав предпринимателей в Московской области Наталья Юрьевна Чудакова;

коммерческий директор сети оптик «Оптика Фаворит» Юлия Игоревна Депутатова; уполномоченный по защите прав предпринимателей в Тверской области Антон Владимирович Стамплевский;

председатель Совета по цифровой трансформации и развитию искусственного интеллекта Международной организации развития БРИКС Василий Васильевич Байковский;

заместитель генерального директора по вопросам развития туризма Объединения «Гжель» Галина Николаевна Голинкова;

предприниматель, меценат Александр Владимирович Авраменко;

собственник глэмпинга «Ягодка-Малинка», баниного пространства «Калина Красная», победитель II Межрегионального конкурса «Нежный грант – 2022» Анна Павловна Невидомская.

Яркими моментами программы стали: модный показ от модельного агентства «Grand» с эксклюзивной коллекцией;

церемония награждения партнёров и вручение знака «Признание» за весомый вклад в развитие женского предпринимательства;

балетный номер в исполнении артистки Театра перформативных искусств Екатерины Кузнецовой.

Абсолютными победителями и обладателями грантов в размере 100 000 рублей стали три предпринимательницы из трёх субъектов России:

- Элина Игоревна Третьяк из Москвы с бизнесом по производству хлеба и хлебцев из зелёной гречки;

- Ольга Владимировна Михеева из Подмосковного Раменского с бизнесом по пошиву русских народных и карнавальных костюмов;

- Ксения Сергеевна Вирес из Лихославля Тверской области с бизнесом по производству бытовой химии.

Специальные призы и награды в пяти номинациях получили:

«Лучший семейный бизнес»; приз – 50 тысяч рублей от Альфа-Банка, Галина Владимировна Шпилева, Бронницы;

«Многодетная бизнес-мама»; приз – сумка от «Торжокских золотошвей», Анжела Геннадьевна Домбровская, Красногорск;

«Лучший социальный проект»; приз – шкатулка от «Федоскино», Анастасия Павловна Герасимова из Ивантеевки;

«Лучшая реализация франшизы»; приз – шкатулка от «Федоскино», Анастасия Павловна Герасимова из Ивантеевки;

«Лучший проект импортозамещения»; приз – ваза, расписанная золотом, от Объединения «Гжель», Анна Сергеевна Алексанян из Красногорска.

Дополнительные призы от уполномоченного по защите прав предпринимателей Московской области вручены Анастасии Александровне Даниловой из Фрязино, сертификат на участие в качестве модели в показе от Модного дома «Grand» – Татьяне Владимировне Кокоревой из Мытищ.

Финалистки получили возможность отдохнуть в Дворцовом комплексе «Малаховка Пэлас» и в глямпинге «Ягодка-



Малинка». Подарки предоставили «Философи академия красоты», клубная стоматология CLUBSTOM, сеть кондитерских «Тортолла», оздоровительный центр «Ян-Шэн терапия», бренд мерча «Подмосквич», сеть частных клиник «МЕДОК», банный комплекс премиум-класса «Бутик баня 17». Девушек поддерживали делегации от городов. Когда жюри удалилось на совещание, в зале прошло активное общение и обмен контактами, совместные проекты создавались по горячим следам.

Пятый конкурс «Нежный Грант» прошёл в формате красивого праздничного события и подтвердил статус значимой площадки для поддержки, вдохновения и объединения женщин-предпринимателей, вносящих существенный вклад в экономику и социальную жизнь регионов.

*С уважением,
президент Союза «Содействие
женскому предпринимательству»
Н.В. Муравьёва*



КРЕАТИВНЫЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТЫ СО ВСЕЙ РОССИИ ПОЛУЧИЛИ НАГРАДЫ

Победителей Всероссийского Кубка креативных бизнес-проектов наградили в рамках Московского областного фестиваля «100% креатив».



15 августа подмосковный Орехово-Зуево стало центром притяжения предпринимателей, творцов, креаторов и любителей культуры из разных уголков страны. Здесь прошёл форум-фестиваль «100% Креатив», в рамках которого состоялось торжественное награждение победителей Всероссийского Кубка креативных бизнес-проектов.

Всероссийский конкурс для творческих предпринимателей «Кубок креативных бизнес-проектов» призван стимулировать системное развитие креативной экономики в России, а также стать площадкой для продвижения и развития креативных бизнес-проектов и создания профессионального комьюнити с межрегиональным взаимодействием.

Кубок 2025 года показал себя как масштабная площадка для обмена опытом и формирования устойчивого креативного бизнеса. На кубок было принято более 500 заявок, порядка 350 предпринимателей вошли в образовательно-акселерационный этап, 150 участников вышли на защиту, по результату которой в шорт-лист попало около 100 проектов и 52 проекта стали победителями по 6 направлениям: «Наследие», «Искусство», «Дизайн», «Медиа», «Образование в креативных индустриях», «Кластеры и события», по 3 номинации в каждом: «Стартап» – проекты до 1 года с минимально жизнеспособным продуктом, «Становление» – проекты от 1 года до 3 лет и «Успех» – проекты свыше 3 лет деятельности.

Организатором кубка выступило Московское областное отделение Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» по инициативе Комитета по развитию креативных индустрий, поддержанное «ОПОРОЙ РОССИИ» федерального уровня, Комитетом по образованию, культуре, науке, туризму, спорту и молодёжной политике Московской областной Думы, Министерством инвестиций, промышленности и науки Московской

области, Российским экспортным центром, Российской центром оборота прав на результаты творческой деятельности.

Генеральный партнёр Кубка-2025 – СберБизнес.

Оператор Кубка – АНО ДПО «Центр креативных инициатив и развития территорий».

Организационную и информационную поддержку проекту оказали Школа дизайна и Институт развития креативных индустрий НИУ ВШЭ, Высшая школа креативных индустрий РЭУ им. Г.В. Плеханова, Федерация креативных индустрий, Научно-образовательный центр интеллектуальной собственности и цифровой экономики Digital IP, Онлайн Патент, федерация МОДА. РФ, АНО «Семейная традиция», компания Afespro, редакция журнала Russian Business Guid, международный журнал TopBrand Magazine и медиаагентство «Наше медиа».

Более 20 экспертов из сферы управления бизнесом, работы с культурным наследием, дизайна, брендинга, коммуникаций, интеллектуальной собственно-



сти, экспорта и других сфер каждый день на протяжении трёх недель вели вебинары и передавали участникам бесценную информацию. Около 40 наставников, в том числе из Федерального комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по наставничеству, месяц работали с участниками и помогли не только собрать структурную презентацию о проектах, но и продумать позиционирование, стратегию развития и саму бизнес-модель с учётом креативности и новизны авторской идеи проектов.

В своём приветственном слове руководитель оргкомитета конкурса Ирина Патрикеева сказала: «Мы искренне рады успеху победителей кубка – это действительно выдающиеся проекты, которым мы предоставляем мощный импульс для продвижения и дальнейшего роста. Важно отметить, что для нас ценность представляет каждый участник – именно готовность развиваться, находить оригинальные подходы, совершенствовать собственные творческие продукты и осваивать международные рынки определяет облик будущей креативной отрасли».

Среди членов экспертного жюри финала Кубка-2025, который прошёл в центральном офисе генерального партнёра кубка – СберБизнеса, – директор Федерации креативных индустрий Игорь Намаконов, председатель Комитета по образованию, культуре, туризму, спорту и молодёжной политике Московской областной Думы Линара Самединова, эксперты по культурному наследию Надин Кулешова и Надежда Кузнецова, эксперт «Амедиа Продакшн» Любовь Щипцова, федеральный куратор по креативной экономике «ОПОРЫ РОССИИ» Светлана Гиляровская, эксперт сферы образования, председатель Комиссии по дошкольному, школьному и дополнительному образованию «ОПОРЫ РОССИИ» Денис Бикбаев, эксперты по фэшн и моде Диляра Садриева и Оксана Дегтярь, эксперт по экономике впечатлений Оксана Богданович, руководитель направления Sber AI Ксения Кузнецова, эксперт по инженерному проектированию Антон Оника, основатель АНО «Семейная традиция», создатель Международного фестиваля семейной истории «ГЕНЭКСПО» Михаил Шевелёв, руководитель орга-

низационного партнёра кубка – агентства «Наше медиа» Ольга Вишнякова, представители Института развития креативных индустрий НИУ ВШЭ и Высшей школы креативных индустрий РЭУ им. Г.В. Плеханова.



«Кубок выявил десятки инициативных людей, готовых заниматься креативным предпринимательством. Их пример иллюстрирует, что мы полны идей и нужно только проявиться, чтобы получить внимание и поддержку. Многим проектам ещё не хватает оригинальности, но она появится как необходимый фактор развития продукта и конкурентной борьбы», – заявил Игорь Намаконов в телеграм-канале Федерации креативных индустрий.

Торжественную церемонию награждения финалистов Кубка на сцене в Орехово-Зуево открыл ряд значимых персон, представляющих разные сферы поддержки предпринимательства. Среди выступавших:

– Ирина Патрикеева, руководитель оргкомитета Кубка и председатель Комитета по развитию креативных индустрий подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ», которая поздравила финалистов с победой. «Участие в кубке креативных бизнес-проектов позволяет креативным предпринимателям продемонстрировать свои идеи широкой аудитории, получить обратную связь от

ИЗ ИСТОРИИ КУБКА

Кубок креативных бизнес-проектов пилотно был проведён в Московской области в 2024 году. Было подано более **150** заявок. Кубок собрал **123** участника, **69** проектов в шорт-листе, **18** финалистов, **9** победителей в трёх номинациях, **2** победителя в спецноминациях от партнёров.

В результате более **50%** участников кубка усилили свои или открыли совместные проекты, вышли на внешний рынок, запатентовали свои торговые марки и идеи, нашли новых партнёров, клиентов, расширили горизонты.





экспертов, привлечь инвестиции и наладить полезные деловые контакты. Это отличная возможность для развития бизнеса, расширения сети партнёров и повышения узнаваемости бренда», – добавила она.



– Владислав Корочкин, председатель Московского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» отметил, как важно сегодня объединять креативных предпринимателей на площадке «ОПОРЫ РОССИИ». «Блестящая реализация конкурса вновь доказала свою способность объединять предпринимателей и вдохновлять инновационные идеи! Кубок креативных бизнес-проектов стал великолепной площадкой для обмена опытом, демонстрации талантов и продвижения перспективных стартапов. Организованная атмосфера, компетентные эксперты и искренняя поддержка участников создали идеальные условия для раскрытия потенциала каждого проекта», – отметил лидер подмосковной «ОПОРЫ РОССИИ».

– Денис Бикбаев, член президиума, председатель Комиссии по дошкольному, школьному и дополнительному образованию «ОПОРЫ РОССИИ», подчеркнув-

руя их искать свежие идеи и предлагать необычные решения. Во-вторых, участники получают уникальную возможность общаться с коллегами, учиться у лучших профессионалов рынка, устанавливать полезные контакты и межрегиональные связи. Этот процесс формирует поколение перспективных креативных предпринимателей, готовых вести отрасль в завтраших день», – подчеркнула она.

– Никита Грэзин, главный территориальный менеджер по работе с партнёрами управления развития малого бизнеса Среднерусского банка Сбербанка – генерального партнёра Кубка. Он отметил важность поддержки инновационных проектов в регионе и выразил уверенность в успешном будущем участников конкурса.

– Анастасия Крылова, территориальный менеджер по работе с партнёрами управления развития малого бизнеса Среднерусского банка Сбербанка, отметила роль креативных инициатив в развитии местного бизнеса.

– Алексей Соколов, директор по развитию и взаимодействию с регионами Российского центра оборота прав на результаты творческой деятельности (РЦИС) отметил вклад региональной политики в поддержку предпринимательской активности.

– Александр Захаренко, директор Департамента по взаимодействию с органами государственной власти РЦИС акцентировал внимание на значении партнёрства между бизнесом и властью для устойчивого роста экономики региона.

Победители Кубка-2025 получили ценные призы от организационных партнёров на общую сумму более 3 млн рублей, продвижение проектов через информационных партнёров и возможность презентовать свои идеи широкой аудитории.

Посмотреть список победителей Кубка креативных бизнес-проектов можно на сайте: сайт art-mosreg.ru





52 ПОБЕДИТЕЛЯ ПО 6 НАПРАВЛЕНИЯМ В ТРЁХ НОМИНАЦИЯХ

НАСЛЕДИЕ

Номинация «Стартап»

1-е место – Овсянкин Иван, «Пешеходные IT-квесты», Архангельская обл.

2-е место – Берген Лариса, «Живые пространства», Тверская обл.

3-е место – Кийко Юлия, «Эко-пространство «Косметическая мануфактура»», Тверская обл.

Номинация «Становление»

1-е место – Мамыш Юлия, «Пуховая нить: Возрождение традиций», Оренбург. обл.

2-е место – Феоктистова Оксана, «Городская раскраска», Кировская обл.

3-е место – Воробьёва Евгения, «Душа города в керамике», Московская обл.

Номинация «Успех»

1-е место – Ионова Наталья, «Земля беспечальных людей», Ивановская обл.

2-е место – Косяненко Наталья, проект «Палех», Московская обл.

3-е место – Яковлева Надежда, «Формирование смыслов пространств», Воронежская обл.

ИСКУССТВО

Номинация «Стартап»

1-е место – Яшкина Александра, «Арт-галерея "Кроличья нора"», Новосибирск

2-е место – Кулабина Наталья, «Автопортретная Сокол», Самарская обл.

3-е место – Иваненко Ирина, «Русский арт-код», Московская обл.

Номинация «Становление»

2-е место – Трубецкая Анна, «Арт-резиденция "Сотворение"», Москов. обл.

Номинация «Успех»

1-е место – Колдашова Наталья, «Театр авторских сказок», Московская обл.

2-е место – Абрамов Олег, проект «Эуфониум по-русски», Москва

3-е место – Кожуховский Сергей, экопроект «Такое не выбрасывают», Москва

МЕДИА

Номинация «Стартап»

1-е место – Кондратьева Ирина, «Series – платформа интерактивных новелл», Московская обл.

2-е место – Калинина Анастасия,

«Мед-аватар – цифровой аватар пользователя для отслеживания состояния здоровья», Рязанская обл.

3-е место – Степанов Андрей,

«SMARTTOUR – веб-сервис для самостоятельных виртуальных путешествий по России», Тамбов

Номинация «Становление»

1-е место – Кондюков Константин, «Игра Сумо Татами», Санкт-Петербург

2-е место – Шишов Глеб, «Цифровая платформа RuChamp», Москва

3-е место – Овсянников Артём, «Путешествие в город СИБА», Иркутская обл.

Номинация «Успех»

1-е место – Шорохова Алена,

«Мультимедийные спортивные шоу», Челябинская обл.

2-е место – Козырев Пётр, Группа проектов «Хочу в Жуковский», Московская обл.

3-е место – Матюшенко Нелли, «Мультимедийные проекты креативного агентства "эР-АРТ"», Ростовская обл.

ДИЗАЙН

Номинация «Стартап»

1-е место – Дементьева Надежда, проект «Функциональная одежда для детей Milunakids», Томская обл.

2-е место – Черноусова Оксана, «Одежда с культурным кодом "Нити судьбы"», Оренбургская обл.

3-е место – Кокорева Татьяна, «Украшения ручной работы», Москва

Номинация «Становление»

1-е место – Кобец Ирина, «Производство дизайнерских изделий», Волгоградская обл.

2-е место – Каракетова Ирина, «Любите друг друга – выставка природной скульптуры», Краснодарский край.

3-е место – Пивоваров Александр, проект «Авторская мебель "Руки помнят"», Новосибирская обл.

Номинация «Успех»

1-е место – Завидонова Александра, «Bagandmusic – чехлы для музыкальных инструментов», Московская обл.

2-е место – Оглоблина Анастасия, «Уникальные изделия из Байкала FERZDECО», Иркутская обл.

3-е место – Бадмаева Гиляна, «Алтн Зюн-золотая игла», Республика Калмыкия

ОБРАЗОВАНИЕ

Номинация «Стартап»

1-е место – Бочарова Ирина, «Онлайн-школа машинной вышивки "ЭмброЛайф"», Московская обл.

2-е место – Запорожцева Кристина, «Школа шитья "Закреп.КА"», Воронежская обл.

3-е место – Михель Галина, «Школа юного экскурсовода», Новосибирск

Номинация «Становление»

1-е место – Сосина Ольга, «Медиашкола ПРОГОВОРИ», Москва

2-е место – Костина Дарина, проект «Школа дизайна karma.web», Московская обл.

3-е место – Малинина Татьяна, «Центр классической хореографии Школа балета "Антре"», Московская обл.

Номинация «Успех»

1-е место – Гончар Анастасия, «Школа Архидиз», Московская обл.

2-е место – Васильева Евгения, «Школа вышивки высокой моды "Ева"», Москва

3-е место – Селендеева Оксана, «Кодди – международная школа программирования и дизайна для детей», Москва

КЛАСТЕРЫ-СОБЫТИЯ

Номинация «Стартап»

1-е место – Соловатникова Мария, «Танцевальная Битва поколений», Калужская обл.

2-е место – Стручков Роман, «АртГеймДжем», Калининград

3-е место – Молотова Марина, «Городское общественное пространство "Арт-Шкатулка"», Республика Адыгея

Номинация «Становление»

1-е место – Маринина Юлия, «Арт-бистро #ЖУЙконтент», Ивановская обл.

2-е место – Желанова Елена, «Международный фестиваль конного искусства», Москва

3-е место – Гуло Елена, «Miss Humanity», Республика Башкортостан

Номинация «Успех»

1-е место – Дружинин Павел, «Сеть туристических центров "История Мesta"», Московская обл.

2-е место – Таова Сусанна, «Кластер "Событие"», Республика Адыгея

3-е место – Мацнина Светлана, «Конкурсы искусств "Своя волна"», Ростовская обл.

Также в рамках фестиваля прошёл круглый стол с участием депутата Мособлдумы, председателя Комитета по образованию, культуре, науке, туризму, спорту и молодёжной политике Линары Самединовой, финалистов Кубка креативных бизнес-проектов и членов подмосковного отделения «ОПОРЫ РОССИИ». Депутат напомнила, что закон о развитии креативных индустрий в Московской области действует всего несколько месяцев, но уже сегодня мы обсуждаем, как сделать его инструментом для роста: «Наша задача сейчас – понять, какие направления могут стать драйверами развития для Подмосковья, где мы можем быть конкурентоспособны в России. Это требует объединения усилий власти, бизнеса и творческого сообщества, чтобы креативные индустрии стали значимой частью экономического роста региона».



«МИКБИОТЕХ»:
Российская диагностика
нового уровня

В год стремительных перемен в биотехнологической отрасли компания «Микбиотех» закрепляет за собой статус перспективного игрока на рынке клинической диагностики. Её основатель Ирина Горшкова – представитель редкой категории лидеров, которые совмещают научную экспертизу, предпринимательскую смелость и тонкое понимание человеческого измерения в бизнесе.

За короткое время «Микбиотех» вывел на рынок востребованные решения для микробиологической диагностики и антибиотикочувствительности. Профессиональное сообщество это признало: компания стала лауреатом II Международной премии «За вклад в здоровье нации» и партнёром Ассоциации здоровья БРИКС. Стратегия строится на глубокой научной базе, честном международном диалоге и философии «делать бизнес по любви», где ключевым ресурсом становятся люди и их ценности. В интервью кандидат биологических наук Ирина Горшкова рассказывает о создании компании, технологических прорывах, трансфере передовых решений, партнёрстве с другими странами, роли женщины в высокотехнологичном предпринимательстве и о том, почему вера в дело и сильное окружение иногда оказываются решающими факторами для технологического роста страны.

– Ирина Алексеевна, за последний год компания представила несколько прикладных разработок: панели для урогенитальных, грамположительных и грамотрицательных бактерий, полуавтоматический анализатор. В чём главное отличие ваших решений от конкурентов? Какие решения вы считаете прорывными для клинической практики?

– Наш подход сочетает три компонента. Первый – клиническая применимость. Мы проектируем панели так, чтобы они покрывали реальные запросы врачей. Например, комплексные панели для урогенитальных инфекций или отдельные – для ключевых групп патогенов.

Второй компонент – интеграция в полуавтоматический анализатор. Он сокращает ручной труд и снижает вариабельность результата.

Третий – локальное производство и логистика. Лаборатории могут рассчитывать на стабильные поставки и сервис.

Для практики прорыв – это часто комбинация: тест-система даёт быстрый и точный результат, прибор минимизирует ошибки оператора и ускоряет цикл исследования. Именно над этим мы работали в прошедшем году.

– 2024–2025 годы остаются непростыми. Какие стратегические решения приняла компания, чтобы сохранить темпы разработки, обеспечить устойчивость и продолжать инвестировать в инновации?

– Турублентность требует адаптации на трёх уровнях.

Первое – поставки. Мы локализовали ключевые элементы производства и наладили собственные склады для критичных компонентов. Это снизило зависимость от внешних цепочек.

Второе – продуктовый портфель. Мы сделали ставку на решения с высокой клинической значимостью и широким спектром применения. Панели можно использовать в разных типах лабораторий.

Третье – финансовая гибкость. Пере-смотрели цикл расходов: сохранили инвестиции в R&D, но оптимизировали маркетинговые и административные затраты. Резервируем ресурсы на разработку и сервис клиентам.

Благодаря этому сохранили поставки в регионе и продолжили участие в профильных мероприятиях и выставках.

– Расскажите, как родилась концепция компании. Почему вы выбрали такие сложные направления?

– «Микбиотех» – проект, к которому я шла долго. Как учёный я понимала: наука и бизнес живут параллельно, причём везде, по всему миру. Мне хотелось создать площадку, которая их объединит.

Изначально компания задумывалась как мост между научными разработками и их коммерческим применением в медицине.

Первым шагом стала технология для определения антибиотикочувствительности. Это самый простой и востребованный метод диагностики – в любой клинике, в любой лаборатории.

После ухода западных компаний возник дефицит качественных тестов и оборудования. Наша разработка стала особо актуальной.

Почему именно антибиотикорезистентность? В моём окружении много людей, которые так или иначе связаны с решением этой проблемы. Для всех нас совершенно очевидно, что бесконтрольное применение антибиотиков требует немедленного решения.

COVID-19 продемонстрировал последствия чрезмерного употребления этих препаратов – они перестают работать. Разработка новых антибиотиков – длительный и дорогостоящий процесс. Крайне важно сохранять эффективность существующих.

Наша технология предлагает доступное и простое решение. Любая лаборатория может определить, будет ли антибиотик эффективен для конкретного пациента. Этот бюджетный метод можно внедрить в любой клинике.

«МЫ ПРОЕКТИРУЕМ ПАНЕЛИ ТАК, ЧТОБЫ ОНИ ПОКРЫВАЛИ РЕАЛЬНЫЕ ЗАПРОСЫ ВРАЧЕЙ: БЫСТРЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, ТОЧНОСТЬ, ОПТИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ».

– Важнейшая задача компании – интегрировать в систему здравоохранения принцип осознанного применения антибиотиков. Как вы продвигаете эту идею?

– Мы – часть масштабного движения. Идея создания диагностики появилась благодаря дискуссиям со специалистами, в частности с экспертами Смоленского НИИ антимикробной химиотерапии, которые отслеживают ситуацию с резистентностью микроорганизмов в стране.

Они разработали образовательные программы для детских садов, школ: объясняют, что приём антибиотиков должен предваряться консультацией с врачом. Мы наладили взаимодействие с аптеками.

В некоторых московских аптеках антибиотики отпускаются без рецепта, но большинство всё же требует его. Активная работа ведётся в регионах: охватываем аптеки, провизоров и клиники. Это длительный процесс.

Как помогает «Микбиотех»? Наша технология предназначена для клинического использования. В тяжёлых случаях врачи часто назначают антибиотики широкого спектра действия.

Если улучшение не наступает за 3–5 дней лечения, причина может быть в неверном выборе препарата. Для некоторых пациентов это критический срок.

Своевременная и точная диагностика – залог правильного лечения. Это соответствует тренду персонализированной медицины, когда подход к каждому пациенту индивидуален.

Фармацевтические компании уже создают БАДы и витамины, учитывающие индивидуальные потребности на основе результатов полного обследования в частных клиниках.

Мы пока не достигли такого уровня. Наша задача – предоставить востребованый и простой инструмент диагностики с клиентским сервисом и поддержкой.

Планируем обучать врачей-бактериологов, проводить научные школы и семинары. Цель – обеспечить правильное использование технологии и донести важность проблемы. От своевременной диагностики зависит жизнь пациентов и ответственное отношение к приёму антибиотиков в целом.

– Технологии, которые использует компания, российские?

– У нас трансфер передовых технологий и развитие собственных разработок. Один из проектов – автоматизированный прибор, полностью созданный российскими

специалистами. Сейчас готовимся к патентованию и дальнейшему масштабированию производства.

По тест-системам придерживаемся стратегии трансфера. Я считаю, надо использовать лучший мировой опыт, адаптируя и модернизируя его для российских нужд. Нет смысла изобретать то, что уже эффективно работает.

Я с большим уважением отношусь к вкладу российских учёных. В нашей стране много интересных разработок. Однако для успешной коммерциализации необходимо тщательно адаптировать их к современным рыночным реалиям.

Уникальность российских продуктов часто ограничивает целевую аудиторию. Интеграция с мировыми трендами и расширение функциональности сделает продукт более востребованным и масштабируемым.

Несмотря на молодость, компания стремится к синergии между трансфером и собственными разработками. У меня есть мечта: создать кластер учёных, где их идеи и интеллектуальная собственность будут оперативно монетизироваться для решения актуальных задач рынка.

– Синергия науки и бизнеса – ключевой, но непростой элемент в процессе трансфера передовых технологий. Какие вызовы встают на этом пути?

– Основные препятствия сегодня – санкции, время, закрытость границ, сложности с платежами и логистика.

Но приятно, что компании, с которыми мы начинаем переговоры о трансфере, демонстрируют открытость и готовность к сотрудничеству. Доверие и то, с каким посылом ты приходишь к партнёрам, не важно, в какой стране они находятся, – самые важные аспекты.

И в России, и за рубежом, если ты запрекомендовал себя как профессионал, представил чёткий и обоснованный бизнес-план, партнёр будет уверен, что его продукт представят достойно.

Даже после трансфера, адаптации и модификаций продукт не потеряет в качестве. Партнёры в России смогут заместить зарубежные компоненты: химикаты или другие элементы – за счёт локализации.

Всё дело в переговорах и в целеустремлённости. Эпоха быстрого бизнеса по принципу «купи–продай» постепенно уходит в прошлое.

«МИКБИОТЕХ» – ЭТО МОСТ МЕЖДУ НАУЧНЫМИ ОТКРЫТИЯМИ И ИХ КОММЕРЧЕСКИМ ПРИМЕНЕНИЕМ В МЕДИЦИНЕ.

– Как вы привлекаете партнёров к сотрудничеству и внедрению разработок?

– Секрет прост – честность. Мы открыто говорим партнёрам, что горизонт планирования – 3–5 лет и наша цель не просто привезти, зарегистрировать и продавать продукт.

Тем более что мы прекрасно знаем: процесс регистрации в России долгий. Мы предлагаем партнёрам больше чем сделку. Представляем дорожную карту, которая показывает, что наше сотрудничество – взаимовыгодное предприятие.

Независимо от страны, а сейчас мы ориентируемся на дружественные, партнёр заинтересован в прибыли, расширении зоны влияния и обмене опытом.

Меня приятно удивил интерес к российским разработкам и предложениям. Не стоит недооценивать их потенциал – нам есть что предложить миру.

Например, мы занимаемся трансфером технологии компаний, существующей на рынке уже 25 лет. Успех сотрудничества с ними основан на любви к делу, честности и доверии. Для них рукопожатие имеет большее значение, чем любые формальности.

Сейчас мы сотрудничаем с Китаем. Партнёр, ранее не работавший с другими странами и не имевший подобных планов, расширяет производственные мощности специально для нас. За последнее время мы



создаём производственные мощности практически с нуля – это как строительство дома.

– В публичных выступлениях вы говорили, что бизнес можно вести «по любви». Что вы вкладываете в это понятие применительно к разработке медицинских продуктов и работе с командой?

– «По любви» – это не романтика, а ответственность и преданность делу.

В нашем контексте это означает работать с искренним желанием улучшить здоровье людей. Не гнаться за быстрой прибылью ценой потери качества, сохранять уважение и долгосрочное видение во взаимодействии с партнёрами и заказчиками.

Важно ответственно относиться к сотрудникам: инвестировать в их обучение и создавать среду, где можно ошибаться и учиться. Только так рождаются настоящие инновации.

Когда команда искренне верит в миссию, это увеличивает её выносливость в сложные периоды и повышает качество проектов. Это и есть «бизнес по любви» в практическом выражении.

– Какие дружественные страны вы видите в качестве перспективных партнёров для российских медицинских компаний?

– На самом деле мне интересен весь мир. Ограничивать себя рамками отдельных стран – значит обеднять потенциал. Комфорт и удобство не должны быть определяющими факторами.

Я с уважением отношусь к разработкам европейских коллег. Если продукт качественный и эффективный, он заслуживает внимания. Мы продолжим изучать, анализировать, участвовать в международных выставках и конференциях, поддерживать профессиональное общение.

Я верю, что время ограничений рано или поздно закончится. Обмен опытом, знаниями и технологиями – необходимое условие для прогресса.

В настоящий момент для меня особенно перспективно сотрудничество с Китаем и странами БРИКС. Мы активно взаимодействуем, предлагая решения и разработки. Я убеждена, что дружба, обмен лучшими практиками и интеграция – путь к всеобщему благу.

– Возвращаясь к синergии науки и бизнеса: как представить научную разработку потенциальным инвесторам? Дайте совет начинающим.

– Я считаю, что стартапам в начале пути всегда крайне сложно, вне зависимости от сферы деятельности. Вроде ты начал, горишь идеей, но ещё не видишь результатов – и эта неуверенность считывается.

Инвесторы, как и фармацевтические компании, хотят быстрой прибыли. Они смотрят на то, как быстро возвратятся инвестиции, а стартап – это риск, когда идёт игра вдольную.



Что делать основателям? Нужно пробовать и презентовать. Чем больше ты презентуешь, тем больше внутренней уверенности в достижении цели. Необходимо создать безупречный бизнес-план – не набросок на коленке, а чёткую стратегию, и грамотно упаковать продукт.

К сожалению, в России искусство презентации развито слабо. Мы умеем создавать, но не умеем эффектно демонстрировать результат, как это делают в Европе и в других странах. Возможно, виной тому наша природная скромность. Порой, даже обладая глубокими знаниями и готовой презентацией, чувствуешь, чего-то не хватает.

Общение с людьми, обратная связь – вот ключ к успеху. Именно она рождает тот самый вай-эффект, заставляющий воскликнуть: «Почему я не догадалась об этом раньше?».

Чем больше общаешься с потенциальными инвесторами, тем больше ценной информации получаешь. Подмечашь моменты, вызывающие сомнения, требующие доработки. Не стоит этого бояться – воспринимайте как бесценный опыт, как возможность сделать проект совершеннее.

Для меня в выборе ключевым критерием является совпадение ценностей ведения бизнеса. Мои нынешние партнёры, прежде чем начать работу, запросили бизнес-план на 5–10 лет для интеграции в стратегию. Это стало решающим фактором – многие инвесторы сегодня избегают долгосрочного планирования.

Ещё важно чувствовать себя комфортно с человеком, видеть в нём не только инвестора, но и единомышленника.

Коллaborации для стартапа – это всегда усиление, возможность разделить ношу. Ведь стартап часто держится на энергии и вере основателя. И если у него что-то случится, всё может рухнуть в одно мгновение – команда не вытянет проект в одиночку.

– Для тех, кто начинает бизнес, объединяющий научные исследования и инновации, важна поддержка грантов, партнёров, инвесторов. Предпринимателю предстоит выстроить целую экосистему. Можно ли осилить это в одиночку или нужен инкубатор?

– Поделюсь личным опытом. Я прошла этот путь сама. Движущая сила – любовь и



непоколебимая вера в дело. В сложные моменты они не дают опустить руки. Нельзя заниматься тем, что не любишь.

Знания можно черпать отовсюду: сейчас вовсе не обязательно идти учиться в вузы – море информации в открытом доступе. Но не факт, что этого будет достаточно, чтобы добиться успеха.

Что для меня действительно важно? Вера, любовь к делу, окружение высокого уровня. Я всегда стремлюсь окружать себя людьми сильнее меня. В команде должны быть те, у кого есть чему поучиться, – это лучшая мотивация.

Видишь чужой успех и думаешь: «Чем я хуже?». Если у человека получилось, почему у тебя не получится? И учишься, растёшь.

Забудьте об отдыхе и мысли «получил диплом – жизнь удалась». Учитесь, обменивайтесь опытом, налаживайте связи. Ищите правильные места, где одна фраза, одна мысль может перевернуть всё и стать настоящей работающей идеей.

И важна критическая обратная связь, но только от тех, кому вы доверяете. Диванная критика часто вредит. Окружайте себя своими людьми, которые в трудную минуту поддержат и укажут на ошибки.

Как говорила Ирина Хакамада, прежде чем искать интересного собеседника, спросите себя: «А интересен ли я ему?».

Занимайтесь саморазвитием, растите над собой – и люди потянутся к вам, им будет с вами интересно. Нельзя пытаться влиться в крутую экосистему, ничего из себя не представляя. Люди это чувствуют. Работайте над собой, верьте в себя, а остальное подключится.

Не упускайте счастливые случаи, умейте их распознавать и использовать. Встречи, знакомства – человеку нужен человек.

Говоря деловым языком, нетворкинг и общение имеют огромное значение. Расширяйте круг деловых контактов – это откроет новые горизонты. Больше мероприятий, встреч, единомышленников, людей, которым интересно, кто чем занимается и куда движется.

Даже компании и бизнесы, столкнувшись с неудачами, могут подняться на новый уровень благодаря поддержке и обмену опытом. Главное – верить. Опыт провалов тоже важен: в следующий раз вы увидите риски, в отличие от тех, кто ни разу не оступался.

ВАЖНАЯ ЧАСТЬ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ – НЕ ТОЛЬКО ПРОДАЖА ПРОДУКТА, НО И ОБМЕН ОПЫТОМ, КЛИНИЧЕСКАЯ ВАЛИДАЦИЯ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ И УСТАНОВКА СЕРВИСНЫХ СТАНДАРТОВ.

– В 2024–2025 годах «Микбиотех» стал партнёром Ассоциации здоровья БРИКС и завоевал победу в международной премии «За вклад в здоровье нации». Расскажите, какие именно проекты были отмечены. Как эти достижения повлияли на планы экспорта и международного сотрудничества? В каких социальных проектах вы участвуете?

– Да, одним из важных внешних признаков стала премия «За вклад в здоровье нации», которая отметила наши комплексные диагностические решения и их роль в повышении качества диагностики инфекций. Это стало подтверждением того, что разработки отвечают клиническим ожиданиям и стандартам.

Мы активно развиваем международное направление. Партнёрство с Ассоциацией здоровья БРИКС помогает выходить на новые рынки и выстраивать экспертные связи с лабораториями и профильными институтами в странах-партнёрах.

Это важная часть экспортной стратегии – не только продажа продукта, но и обмен опытом, клиническая валидация в разных регионах и установка сервисных стандартов.

В направлении социальной ответственности мы фокусируемся на проектах, которые повышают доступность диагностики: поставки в региональные медицинские центры, образовательные программы для лаборантов и участие в отраслевых инициативах по повышению качества лабораторных исследований.

В среднесрочной перспективе планируем масштабировать образовательные модули и совместные пилотные проекты с клиниками в регионах БРИКС для повышения устойчивости локальных систем здравоохранения.

– Ирина Алексеевна, вы женщина-основатель в сфере высоких биотехнологий. Как женский взгляд влияет на постановку научных приоритетов, взаимоотношения в команде и культуру компании? Есть ли конкретные управленческие практики, которые вы привнесли как руководитель-женщина?

– Для меня женский взгляд – это сочетание заботы о людях и умения держать долгосрочный фокус.

В практическом смысле это выражается в трёх вещах. Первое – внимательное отношение к развитию команды и её профессионального потенциала.

Второе – стремление к открытому диалогу между научными и коммерческими подразделениями, чтобы разработки не застревали в лаборатории, а доходили до клиник.

Третье – гибкость в управлении. Готовность оперативно менять планы, если появляются новые данные или клинические потребности.

Мы формируем подход, при котором важнее не «кто прав», а «что полезно пациенту и рынку». Это уменьшает внутренние барьеры, ускоряет принятие решений и делает компанию более устойчивой в условиях турбулентности.

– У вас правильный, философский взгляд на бизнес. Ваша предпринимательская деятельность гармонично переплетается с масштабной общественной работой. Планируете ли вы поддержать молодых учёных или выступить наставником для тех, кто стремится внедрять инновации?

– Я уверена, этот момент обязательно наступит. Моя жизненная позиция – делать проекты максимально качественно. Я прекрасно помню, как нелегко самой было искать инвесторов и как это всё сложно, особенно когда ты молод. Сейчас у меня уже есть определённый опыт, которым я готова делиться.

Мой старший сын, к примеру, в пятнадцать лет уже зарабатывает первые деньги. Уверена, что к двадцати он придёт ко мне с каким-нибудь интересным проектом. И таких энергичных, талантливых ребят сейчас очень много. Важно их услышать, понять и оказать поддержку.

Чем больше целеустремлённой молодёжи будет успешно самореализовываться и служить примером для других, тем скорее в нашей стране сформируется новое поколение смелых, инициативных управленцев, бизнесменов и предпринимателей. Они не будут бояться брать на себя ответственность и создавать что-то новое.

*Беседовала
Алина Волкова*





БЕЗОПАСНОСТЬ – ЭТО СТРАТЕГИЯ, А НЕ ФОРМАЛЬНОСТЬ

как Федеральная Сеть Экспертизы промышленной безопасности «КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ» меняет подход к рискам на российских предприятиях

В 2025 году вопросы промышленной безопасности в России вышли на первый план. Высокие нагрузки на производство, износ инфраструктуры и кадровые challenges требуют системного ответа. Основатель и директор по устойчивому развитию и промышленной социальной ответственности компании «Ключевые Компетенции» Антон Суруткин, имеющий более 20 лет опыта в отрасли, рассказал о создании федеральной сети экспертизы. Её цель – не просто проводить проверки, а формировать новую философию управления рисками, где безопасность становится драйвером устойчивого развития бизнеса.

– Антон Юрьевич, что стало катализатором для запуска федеральной сети в 2025 году?

– Инициатива выросла из двух источников. Во-первых, из моего управленческого опыта: если браться за дело, то выводить его в лидеры. Во-вторых, и это главное, из тревожной системной ситуации в отрасли.

Мы наблюдаем цепочку рисков: износ фондов, хроническая экономия на безопасности, ослабление госнадзора в предыдущие годы, потеря преемственности в управленческих кадрах. Молодые руководители часто незнакомы с планово-предупредительной системой советской школы. На этот фундамент легла текущая максимальная нагрузка на предприятия.

В итоге безопасность часто выпадает из оперативной повестки. Не потому что неважна, а потому что горит производство. Но именно такое отношение создаёт предпосылки для инцидентов. Я из своего опыта знаю, что системная профилактика всегда дешевле любой аварии – финансово, репутационно и, что главное, по человеческим последствиям. Федеральная сеть – это инструмент для возвращения непрерывного, а не аврального подхода к безопасности.

– Какие первые проекты подтвердили жизнеспособность вашей модели?

– Показателен пример Электростали – центра атомной и тяжёлой промышленности. Предприятия там работают на пределе мощностей, выполняя критически важные госзаказы. При этом руководители, погруженные в операционку, физически не успевали уделять достаточно внимания безопасности.

Мы предложили не разовую услугу, а комплексную стратегию: от диагностики до построения полной системы промбезопасности, охраны труда, экологического и пожарного надзора. По сути, взяли на себя весь блок превентивных мер. Это позволило клиенту не просто избежать нарушений, а кардинально изменить внутреннюю культуру. Данный опыт стал для нас эталоном и доказал, что системный подход работает в любой отрасли и регионе.



КЛЮЧЕВЫЕ
КОМПЕТЕНЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ ЭКСПЕРТИЗЫ

ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ОПО
НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ



Центр:

- ❖ Московская обл.
- ❖ Москва
- ❖ Орёл

Поволжье:

- ❖ Казань

Урал:

- ❖ Челябинск

Сибирь:

- ❖ Томск

Дальний Восток:

- ❖ Хабаровск

– В чём заключается миссия сети для клиентов и отрасли?

– Наша миссия звучит как «Безопасность миллионов – наша забота». Это не слоган, а мировоззрение. Мы работаем с тем, что влияет на жизни людей, стабильность предприятий и регионов.

Мы хотим сформировать у руководителей понимание: производственная безопасность – это не техническая функция, а часть стратегического управления. Делая безопаснее предприятия, мы делаем безопаснее жизнь вокруг них. Эта философия – стержень всей нашей сети.

– Как вы оцениваете эффективность? Это просто отчёты или что-то большее?

– Мы интегрируемся в управлеченческую структуру клиента. Каждый контракт – часть его долгосрочной стратегии. Мы анализируем состояние объекта, его инвестиционные планы, результаты проверок, формируем годовую стратегию промышленной безопасности с разбивкой по кварталам и бюджетом.

Мыствуем в советах директоров, отчитываемся о ходе работ так же, как по финансам или продажам. Безопасность становится полноценной управленческой линией. По первым комплексным контрактам всё запланированное выполнено на 100% и в срок.

– Вы изменили восприятие экспертизы как бюрократической процедуры. Как?

– Раньше это был пожарный режим: срочно подготовиться к проверке, срочно устраниить замечания. Предприятия несли лишние расходы и теряли время.

Мы предложили планово-стратегический подход. Клиент заранее знает график, требования и риски. Экспертиза становится элементом планирования, а не реакцией на внешнее давление. В 2025 году все наши заключения в Ростехнадзоре прошли регистрацию с первого раза. Мы превратили экспертизу из обременительной обязанности в инструмент управления рисками.

– Как вы обеспечиваете единый стандарт качества при быстром росте сети?

– Два ключевых принципа: наставничество и универсальность. Новый специалист работает на реальных объектах под руководством опытного эксперта. При этом наши сотрудники не привязаны к одному региону или отрасли. Мы используем матричную систему: эксперт из направления «нефтехимия» может участвовать в проекте по металлургии. Это расширяет компетенции и обеспечивает единый стандарт в любой точке сети.

– Каковы стратегические цели компании на 2026–2028 годы?

– Мы укрепили лидерство в промбезопасности ОПО. Следующий шаг – занять такую же позицию в смежных областях: в пожарной безопасности и в экологиче-

ском надзоре. Наша цель – предложить рынку не разрозненные услуги, а единую комплексную систему управления рисками. Это логичное развитие нашей философии.

– Какую роль играет сотрудничество с государством, предприятиями и вузами?

– Это многоуровневая стратегия.

1. С бизнесом. В каждом новом регионе мы входим в ТПП и отраслевые комитеты, проводим собственные форумы, где обсуждаем регуляторные изменения и предлагаем опережающие решения.
2. С государством. Диалог ведём через экспертные площадки, формируя культуру compliance.
3. С образованием. Ключевое направление. Я лично вхожу в аттестационную выпускную комиссию в РАНХиГС при Президенте РФ. Также мы начинаем работать со студентами инженерных и управленческих специальностей в ряде вузов, включая мою альма-матер. Задача – вернуть утраченную преемственность и воспитывать новых руководителей, для которых безопасность – это базовая установка.

– Что стало главным прорывом 2025 года?

– Досрочное создание федеральной сети из семи представительств. Это изменило сам стандарт скорости в отрасли. Теперь наш эксперт может появиться на объекте клиента в течение 12 часов после обращения. Раньше ожидание могло длиться неделями. Мы сделали высокий уровень экспертизы доступным и оперативным по всей стране.

– Что бы вы сказали руководителю, который до сих пор экономит на безопасности?

– Посмотрите на открытую статистику аварий последних лет: миллиардные убытки, остановки производства, судебные разбирательства, репутационные катастрофы. А самое страшное – человеческие жизни, которые невозможно вернуть.

Мой совет: относитесь к безопасности так же серьёзно, как к финансовому планированию. Это не статья экономии, а зона вашей прямой ответственности.

– Какое наследие вы хотите оставить?

– Мы хотим, чтобы через 5–10 лет комплексный подход к безопасности стал для нового поколения руководителей такой же ментальной нормой, как составление бизнес-плана. Чтобы ответственность за безопасность: на производстве, в экологии, в отношениях с людьми – стала их внутренней культурой. Если нам удастся посадить это зерно в управленческое мышление, значит, мы выполнили свою главную миссию.

Беседовала Алина Волкова



**«МЫ СОЗДАЁМ
БЕСШОВНУЮ
СИСТЕМУ: НЕ
ОТ ПРОВЕРКИ
К ПРОВЕРКЕ, А
НЕПРЕРЫВНЫЙ
ПОДХОД,
КОТОРЫЙ
ДОЛЖЕН СТАТЬ
НОРМОЙ
ОТРАСЛИ».**

Федеральная Сеть Экспертизы промышленной безопасности



7 представительств

20+ лет опыта

100+ компаний из списка Forbes среди клиентов



8-929-911-59-83

Рекламодатель ООО «Ключевые Компетенции» ИНН 5030105240. Еrid: 2VSb5yxM05K

2025 год для МКА «Аронов и Партнёры» стал годом стратегического расширения и важных профессиональных побед, среди которых – открытие первого дальневосточного офиса во Владивостоке, укрепление уголовно-правовой практики и получение высшей отраслевой оценки в рейтинге «Право-300». Сегодня Владивосток превращается в ключевую точку входа для крупных инфраструктурных, девелоперских и международных проектов, а вместе с этим растёт и запрос бизнеса на высококлассное юридическое сопровождение, способное закрывать риски в режиме реального времени.

Александр Аронов, ведущий адвокат и управляющий партнёр МКА «Аронов и Партнёры», автор книги «Антирейдер. Незаконные корпоративные захваты. Проблематика и защита», благотворитель и обладатель 1 бэнда по уголовному праву и здравоохранению согласно главному юридическому рейтингу страны «Право-300» 2025 видит в Дальнем Востоке территорию роста и юридических вызовов нового уровня — от споров в сфере строительства и государственных закупок до сопровождения проектов комплексного развития территорий.

В интервью Russian Business Guide он рассказывает, почему Владивосток стал естественным этапом развития Коллегии, какие правовые тенденции формируют региональную повестку ближайших лет и как команда выстраивает систему превентивной защиты бизнеса там, где цена ошибки особенно высока.

Александр Аронов: «ОБЕСПЕЧИВАЕМ ЮРИДИЧЕСКУЮ ЗАЩИТУ В СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНОМ РЕГИОНЕ»



– Александр Владимирович, на ВЭФ-2025 вы говорили о том, что Владивосток становится одной из ключевых точек роста строительных и инфраструктурных проектов. Как это ощущается уже сейчас в практике МКА «Аронов и Партнёры» во Владивостоке: с какими запросами к вам приходят девелоперы и предприниматели Дальнего Востока?

– На сегодняшний день МКА «Аронов и Партнёры» во Владивостоке решает огромное количество запросов: от недвижимости и строительства до сопровождения клиентов в области государственного и муниципального заказа, защита интересов доверителей в сфере антимонопольного регулирования.

Помимо этого, мы активно развиваем уголовно-правовую практику, привлекая высококвалифицированных экспертов для ведения уголовных дел, представления интересов в судах и антимонопольных спорах, а также для сопровождения в сфере государственных закупок. Особое внимание уделяем разработке и внедрению превентивных B2B-продуктов, направленных на минимизацию рисков уголовного преследования в сфере госзакупок.

В частности, мы предлагаем решения, позволяющие оценить риски, связанные с размещением документов, техники и оборудования с точки зрения правоохранительных органов. МКА «Аронов и Партнёры» создаёт такие превентивные механизмы, которые позволяют значительно снизить вероятность возбуждения уголовных дел и привлечения к ответственности. Если же претензии со стороны правоохранительных органов всё же возникают, мы обеспечиваем полноценную защиту интересов наших клиентов.

Особое внимание мы уделяем разработке и внедрению превентивных B2B-продуктов, направленных на минимизацию рисков уголовного преследования в сфере госзакупок.

Очень часто уголовные дела возникают из антимонопольных соглашений, признаваемых моделью группового поведения хозяйствующих субъектов, которую правоохранительные органы всё чаще рассматривают как сознательную кооперацию, наносящую ущерб государству.

Для констатации антиконкурентного соглашения необходимо проанализировать ряд косвенных доказательств, сопоставив каждое из них с другими, поэтому защита в таких делах должна быть превентивной, направленной на снижение рисков уголовного преследования.

– Ваше выступление на ВЭФ было посвящено в том числе рискам банкротства подрядчиков и уголовным делам в строительстве. Как вы видите применение предложенной вами стратегии о

передаче материалов и оборудования заказчику на практике именно в дальневосточных проектах – от портовой инфраструктуры до комплексного развития территории?

– Для реализации моей стратегии, предложенной на ВЭФ, местоположение не имеет значения. Важно то, что необходимо об этом думать уже сегодня и стараться разрабатывать механизмы, приводящие фактическое положение дел в соответствие с реальными обстоятельствами. Нужно уходить от ситуаций, когда компания не может доказать объём выполненных работ. Для этих целей я и выступил на ВЭФ с данной инициативой. К сожалению, пока она не получила развития, но мы продолжаем искать подходы к её реализации.

«ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ МЫ УДЕЛЯЕМ РАЗРАБОТКЕ И ВНЕДРЕНИЮ ПРЕВЕНТИВНЫХ B2B-ПРОДУКТОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА МИНИМИЗАЦИЮ РИСКОВ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК».



– Открытие офиса во Владивостоке мы назвали логичным шагом в расширении географии коллегии. Почему именно этот регион стал первым российским филиалом и какую стратегическую роль филиал во Владивостоке играет для всей сети «Аронов и Партнёры»?

– Мы рассуждаем так же, как рассуждает предприниматель: исходя из того, что основными торговыми партнёрами России на сегодняшний день являются Китай и Индия, а товарооборот осуществляется через владивостокский порт и железнодорожные пути, мы отлично понимаем, что Владивосток – стратегически важный регион, точка входа в Россию, новые ворота в нашу страну. И статус этого города как ключевого логистического узла очень сильно возрастает.

Кроме того, развитие транспортной инфраструктуры, в частности строительство дорог, соединяющих Китай и Россию, а также ежегодные масштабные инвестиции в регион, включая возведение уникального ансамбля мостов – подобного нигде в мире нет, а также развитие острова Русский делают присутствие надёжного юридического партнёра во Владивостоке крайне важным для безопасного ведения бизнеса.

Мы убеждены, что наша команда, наш региональный офис во Владивостоке – лучший в регионе, и мы видим растущий спрос на наши высококлассные, высокоспециализированные услуги. Адвокаты МКА «Аронов и Партнёры» и так работают по всей стране, но нам, конечно же, нужно иметь свои сильные команды во всех отдалённых уголках России.

Обстоятельства так сложились, что в то время, когда мы вели несколько дел во Владивостоке, мы познакомились с прекрасными людьми, высочайшими профессионалами, которых присоединили к нашей команде. В Приморском крае мы ведём очень много проектов, и открытие офиса МКА «Аронов и Партнёры» во Владивостоке – скорее, ситуативное человеческое решение, а не экономическое.

Возглавляемый Анной Ячиной владивостокский офис представляет собой команду первоклассных специалистов, разделяющих ценности и вектор развития «Аронов и Партнёры». Рассматривая расширение и в другие регионы России, такие как Новосибирск, Екатеринбург, Краснодар, Сочи и Крым, мы в первую очередь ищем людей, с которыми совпадаем в мышлении и традиционных ценностях.

– Команду владивостокского офиса возглавила Анна Ячина, к ней присоединились сильные процессуалисты и специалист по уголовно-правовой практике Андрей Кипрай. Как выстраиваете разделение ролей между центром в Москве и

региональной командой во Владивостоке, чтобы клиент чувствовал «одну фирму», а не просто удалённое представительство?

– В нашей работе нет места разделению на «центр» и «периферию». Во-первых, при возникновении кейса в Москве, затрагивающего Приморский край, мы, безусловно, подключаем к работе привычную для клиента команду и наших коллег из владивостокского офиса. Это позволяет нам оперативно реагировать на ситуацию, исключаятрату времени на перелёты, так как у нас есть профессионалы на месте.

Во-вторых, если задача, проект или доверитель находятся во Владивостоке и нуждаются в правовой помощи там, мы можем усилить владивостокскую команду московскими экспертами, если это необходимо. И напротив, если проект, начатый во Владивостоке, получает продолжение в других регионах, в том числе в Москве или в Центральной России, к нему подключается московский офис МКА «Аронов и Партнёры».

Наш офис во Владивостоке – это полноценное представительство, укомплектованное одними из лучших экспертов в своей области, признанными лидерами. Это не просто представители на местах, это опытные профессионалы, обладающие глубокими знаниями специфики региона.

– Дальний Восток – территория крупных инфраструктурных и девелоперских проектов, в том числе в формате КРТ. С вашей точки зрения, какие правовые риски для инвесторов и девелоперов на Дальнем Востоке сегодня недооценены и как вы их закрываете силами владивостокской команды?

– Я полагаю, что говорить о недооценке рисков на Дальнем Востоке не приходится. Скорее, это осознанный выбор каждого участника рынка. Сегодня в регионе активно работают девелоперы и застройщики, возводящие жилые дома, инфраструктурные и культурные объекты. Приморский край в лице своих государственных органов в полной мере достойно защищает и продвигает интересы предпринимателей, создавая благоприятную среду для достижения бизнес-целей.

Безусловно, экономическая конъюнтура оказывает влияние на результаты деятельности. Однако риски, с которыми сталкиваются инвесторы в Приморском крае, в целом сопоставимы с рисками в других регионах России.

На сегодняшний день в Приморском крае виден мощный туристический поток из соседних государств и, честно сказать, ощущается дефицит современной отельной и жилой инфраструктуры. Следовательно, все реализуемые проекты должны найти своего покупателя и принести положительный финансовый результат.



«НАШ ОФИС ВО ВЛАДИВОСТОКЕ – ЭТО ПОЛНОЦЕННОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО, УКОМПЛЕКТОВАННОЕ ОДНИМИ ИЗ ЛУЧШИХ ЭКСПЕРТОВ В СВОЕЙ ОБЛАСТИ, ПРИЗНАННЫМИ ЛИДЕРАМИ».

– МКА «Аронов и Партнёры» активно участвует в обсуждении законодательных изменений – от строительного регулирования до банкротства. Есть ли у вас отдельная повестка по дальневосточным регионам, предложения, которые родились именно из владивостокской практики и работы с местными кейсами?

– Самая острая проблема 2025 года – это волна исков о деприватизации, по данных Генеральной прокуратурой в Приморском крае. Мы пристально следим за ростом числа этих исков, поскольку эта ситуация оказывает существенное влияние на весь регион. Для успешной реализации комплексного развития территории необходимо урегулировать вопросы владения землей. И, по всей видимости, предпринимаются различные меры для достижения этой цели, включая изъятие объектов

у собственников посредством исков. Эти изъятия могут быть как возмездными, так и безвозмездными, безусловно, они создают значительные риски для бизнеса в регионе.

– На ВЭФ вы фактически предложили модель, при которой государство и бизнес меньше теряют при срывах строительных контрактов. Как вы считаете, могут ли Владивосток и Приморье стать试点ной площадкой для опробования подобных правовых решений и готовы ли вы к диалогу с региональными властями на эту тему?

– Безусловно. Любой субъект может послужить такой площадкой, и Приморский край – не исключение. МКА «Аронов и Партнёры», конечно, открыты к диалогу с властью, чтобы совместно искать пути минимизации рисков как для бизнеса, так и для государства, стремясь оградить обе стороны от убытков.

– Сейчас Владивосток для многих российских компаний – точка выхода на азиатские рынки. Как часто клиенты приходят к вам во Владивостоке не только с локальными спорами, но и с задачами на стыке российского и азиатского права, например по сделкам с китайскими или корейскими партнёрами?

– Здесь, скорее, наши адвокаты во Владивостоке консультируют иностранцев, которые хотят вести бизнес в России, а не россиян, желающих вести бизнес в Азии. Их спектр деятельности – российское право и всё, что находится внутри страны.

Часто нашими доверителями становятся китайские компании, осуществляющие туристическую деятельность, поставку товаров, участвующие в строительстве на территории края. Применимое к их сделкам право – российское. К нам обращаются для ведения переговоров, претензионной работы и оценки контрактов с точки зрения их соответствия российскому праву.

– Для бизнеса важна не только защита в судах, но и превентивная работа. Какие форматы превентивного сопровождения вы планируете развивать именно для дальневосточных компаний: регулярные правовые аудиты, антикризисные пакеты для девелоперов, сопровождение на стадии планирования КРТ-проектов?

– Наша Коллегия предлагает широкий спектр комбайн-продуктов, комплексных решений, охватывающих различные области права, от корпоративного до уголовного. В целом мне очень нравится наш тренд, связанный с тем, что благодаря B2B-сервисам мы можем предотвратить возникновение проблем у наших доверителей, исключить саму возможность для уголовного преследования.

Разработка и продвижение таких превентивных инструментов – наша ключевая задача сегодня. Это продукты, ориентированные не только на девелоперов, но и на управляющие компании, работающие с территориями опережающего развития (TOP), а также на тех, кто планирует создание личных фондов.

– Владивостокский офис изначально позиционировался как центр развития уголовно-правовой практики на Дальнем Востоке. Какие тренды в экономических и коррупционных делах региона вы уже видите и как наличие сильной команды на месте меняет исход таких дел для бизнеса?

– Наша работа здесь только набирает обороты, и мы уже вовлечены в целый ряд дел, сопровождение которых планируем расширять. Мы оцениваем ситуацию во Владивостоке в русле общероссийских тенденций, каких-либо исключительных особенностей не наблюдается. Единственным фактором, вносящим свою специфику, является наличие развитой портовой инфраструктуры.

– Если говорить об итогах 2025 года, что вы считаете показателем того, зачем МКА «Аронов и Партнёры» пришла на Дальний Восток?

– Если говорить об итогах 2025 года, выделить что-то одно невозможно. Однако знаковым событием стало прекращение уголовного преследования по 210-й статье Уголовного кодекса в одном прецедентном уголовном деле, где наша Коллегия обеспечила защиту. Кроме того, в Приморском крае мы одержали победу в арбитражном споре на полтора миллиарда рублей, что также является достойным результатом. И, конечно, стоит упомянуть множество других успешно завершённых дел во Владивостоке.

Но главным достижением 2025 года, безусловно, является получение первого бэнда по уголовному праву согласно рейтингу «Право-300». Это свидетельствует о том, что команда МКА «Аронов и Партнёры» является признанным лидером в области защиты по уголовным делам на территории всей России. Мы считаем это чрезвычайно важным достижением, особенно учитывая подтверждение нашего прошлогоднего лидерства по фармацевтике и здраво-

охранению, которое мы планируем активно развивать в регионе.

– И последний вопрос: какой сигнал вы бы хотели отправить предпринимателям Дальнего Востока и инвесторам, которые думают о проектах во Владивостоке, но боятся юридических и регуляторных рисков – о том, какую роль ваша коллегия готова сыграть, для того чтобы эти проекты всё-таки состоялись?

– Мы готовы выступить надёжным партнёром по развитию всех инициатив законных предпринимателей на территории Приморского края. У нас уже выстроены отношения с государственными органами Приморского края, в настоящий момент мы налаживаем взаимодействие с омбудсменом по защите прав предпринимателей. Мы стремимся реализовать все наши московские практики в Приморском крае для защиты интересов наших доверителей и дать им возможность в полной мере реализовать потенциал для развития бизнеса на этой благодатной территории, потенциал которой сейчас огромен благодаря стечению целого ряда благоприятных факторов.

Беседовала Алина Волкова





МИР СВОБОДЫ, ДРАЙВА И ОТКРЫТИЙ

С развитием внутреннего туризма караванинг в России набирает всё большую популярность. Заметная роль в его продвижении принадлежит главе компании «Автокемпер Пром», московскому предпринимателю Юрию Елашкину. Родился он в Новосибирске, образование получил там же – в Институте связи. В 1980-е годы работал в Министерстве связи СССР, ему даже довелось организовывать первые «перестроечные» телемосты с США.

Со временем род его деятельности кардинально изменился: в 2008 году Юрий основал компанию по продаже автодомов «Автокемпер», которая со временем превратилась в полноценное производство.

«Очень многое, если не сказать – всё, достигнуто благодаря командному подходу в работе и уникальным специалистам, которые помогают компании двигаться к самым труднодоступным вершинам в нашем бизнесе, – подчёркивает Юрий Елашкин. – Я не представляю «Автокемпер Пром» без Ивана Николаевича Левшича, нашего генерального конструктора, и без директора выставки «Караванэкс» Елены Николаевны Пашкиной. Это ключевые фигуры, на которых держится вся работа».

ЖИЗНЬ НА КОЛЁСАХ

В «нулевые» Юрий Елашкин с семьёй искал множество стран, посетив самые красивые города. Специально для удобства в автопутешествиях он даже приобрёл минивэн. Стало комфортнее, но всё равно чего-то не хватало. Так появилась мысль приобрести «дом на колёсах».

«В 2008 году во время путешествия по Германии я как-то задумался о вариантах путешествия с семьёй именно в автодоме. Там мы объездили несколько дилерских центров, присматривались. В итоге выбрали наш первый автодом. Но столкнулись с неожиданной трудностью. Я обратился к одним, другим, третьим дилерам в Москве и Питере. Время шло – машину мне упорно не везли. И тут я понял, что это отличная ниша для бизнеса, потому что при таком уровне сервиса, считай, что и конкуренции нет», – рассказывает Юрий Елашкин о зарождении своего бизнеса, которому он в дальнейшем посвятит годы жизни. Что же касается того автодома, в итоге всей организацией транспортировки пришлось заниматься ему самому: «Это был отличный опыт – я понял, что хочу развивать это направление», – вспоминает Юрий.

ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ

Как-то с такими мыслями Юрий посетил по делам подмосковную Коломну и, по словам предпринимателя, влюбился в этот старинный город. Начал здесь работу с создания кемпинга, а потом уже подыскал подходящую для производства автодомов площадку. Ею стала разорённая в 1990-е бывшая фабрика «Текстильмаш», где ему предложили арендовать цех. «Здание принадлежало акционерам, и на тот момент это уже были голые стены. Мне посоветовали приобрести немного акций, 10–15%. И вот, будучи акционером, я подумал: как-то не-прилично в центре города иметь развалины! Начал потихоньку их восстанавливать. Многие меня тогда не поняли: зачем деньги тратить, если акционеры должны их получать! Пришлось выкупить всю фабрику. Так я и стал “патефонщиком”, – смеётся Юрий.

Сегодня «Патефонка» – это арт-квартал, который создан на месте развалин, креативный кластер с уникальным дизайном помещений в стиле лофт, ставший вторым домом для множества людей творческих профессий. Регулярно, с непосредственным участием арендаторов, здесь проходят масштабные выставки и фестивали.

Само название «Патефонка» привычно для жителей Коломны. Ещё в 1930-е годы здесь размещался патефонный завод, известный многим меломанам Советского Союза благодаря своей продукции. Кемпинг, с которого начинал здесь Юрий Елашкин, также называется «Патефонка». Примечательно это место и тем, что здесь

же, в одном из зданий бывшего фабричного комплекса, разместился завод по производству автодомов «Автокемпер Пром».

ОТ ПАТЕФОНОВ К АВТОДОМАМ

Как-то с такими мыслями Юрий посетил по делам подмосковную Коломну и, по словам предпринимателя, влюбился в этот старинный город. Начал здесь работу с создания кемпинга, а потом уже подыскал подходящую для производства автодомов площадку. Ею стала разорённая в 1990-е бывшая фабрика «Текстильмаш», где ему предложили арендовать цех. «Здание принадлежало акционерам, и на тот момент это уже были голые стены. Мне посоветовали приобрести немного акций, 10–15%. И вот, будучи акционером, я подумал: как-то не-прилично в центре города иметь развалины! Начал потихоньку их восстанавливать. Многие меня тогда не поняли: зачем деньги тратить, если акционеры должны их получать! Пришлось выкупить всю фабрику. Так я и стал “патефонщиком”, – смеётся Юрий.

«АВТОКЕМПЕР ПРОМ» – ЕДИНСТВЕННАЯ В РОССИИ КОМПАНИЯ, ВЫПУСКАЮЩАЯ АВТОДОМА ИМЕННО ЗАВОДСКОЙ СБОРКИ.

Сегодня «Патефонка» – это арт-квартал, который создан на месте развалин, креативный кластер с уникальным дизайном помещений в стиле лофт, ставший вторым домом для множества людей творческих профессий. Регулярно, с непосредственным участием арендаторов, здесь проходят масштабные выставки и фестивали.

Само название «Патефонка» привычно для жителей Коломны. Ещё в 1930-е годы здесь размещался патефонный завод, известный многим меломанам Советского Союза благодаря своей продукции. Кемпинг, с которого начинал здесь Юрий Елашкин, также называется «Патефонка». Примечательно это место и тем, что здесь же, в одном из зданий бывшего фабричного комплекса, разместился завод по производству автодомов «Автокемпер Пром».

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

«Более 20 лет мы всей душой болеем за создание инфраструктуры и популяризацию автопутешествий по России. Ведь караванинг – это путь в мир свободы, драйва и бесконечных открытий, – рассказывает Юрий. – Сейчас мы строим экосистему для этой отрасли и ключевых инструментов у нас несколько. Прежде всего это завод “Автокемпер Пром” как двигатель инноваций и локализации, где производство – не просто цеха, а научно-производственное подразделение, которое решает стратегические задачи».

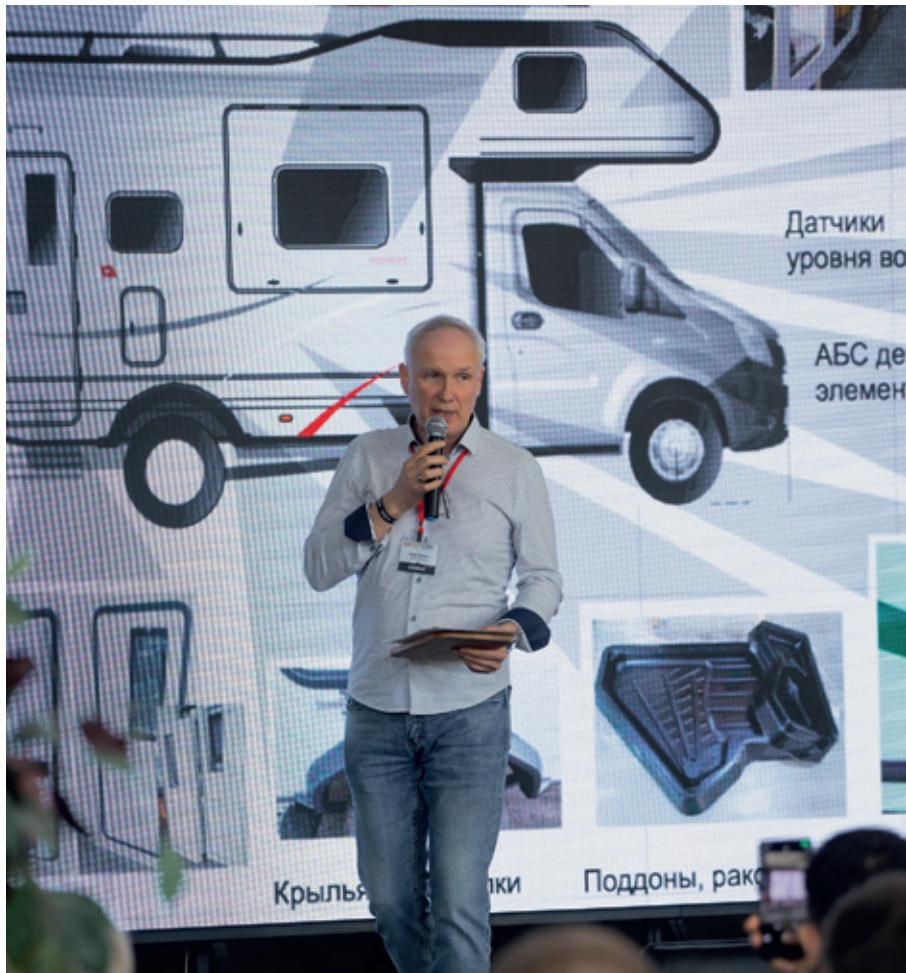
В условиях глобальных санкций и разорванных между странами деловых и взаимовыгодных отношений на «Автокемпер





Пром» в целях импортозамещения были разработаны и внедрены полностью российские технологии для производства корпусов, окон, дверей, люков, инерционных тормозных систем, дизельных бойлеров и электроники, используемых при сборке автодомов. Причём всё это создавалось с учётом современных реалий, из доступных комплектующих: «Мы делимся этими наработками со всеми участниками рынка, потому что верим: чтобы отрасль росла, нужно расти вместе. В нынешней ситуации у нас нет конкурентов, есть коллеги, с которыми у нас общая цель, – развитие караванинга в России».

«ПАТЕФОНКА» – АРТ-КВАРТАЛ, СОЗДАННЫЙ НА МЕСТЕ РАЗВАЛИН, КРЕАТИВНЫЙ КЛАСТЕР С УНИКАЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ ПОМЕЩЕНИЙ В СТИЛЕ ЛОФТ, СТАВШИЙ ВТОРЫМ ДОМОМ ДЛЯ МНОЖЕСТВА ЛЮДЕЙ ТВОРЧЕСКИХ ПРОФЕССИЙ.



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Надо заметить, что сегодня «Автокемпер Пром» – единственная в России компания, выпускающая автодома именно заводской сборки, а не занимающаяся только их переоборудованием. Этот опыт позволяет запускать уникальные проекты. Как пример, первый полностью российский серийный автодом на базе LADA Granta, на новой расширенной платформе. Это будет полноценный дом на колёсах с четырьмя спальными местами. Для «Автокемпер Пром», по сути, это собственный национальный проект. В компании надеются, что этот опыт подтолкнёт и других автопроизводителей таких, как УАЗ, ГАЗ, Соллерс, к созданию специализированных платформ.

«Совместно с компанией «Свобода» из Санкт-Петербурга мы запускаем проектирование и производство автодомов на базе автомобилей компании «БН-моторс» в Брянске. Кроме того, разрабатываем линейку доступных жилых прицепов. Первичный – полноразмерный караван «Рысь» стоимостью от 430 тыс. рублей, в планах ещё две новые модели. Но самая амбициозная наша цель – создание центра компетенций и испытательной базы для всей отрасли производства техники для путешествий», – делится задумками Юрий Елашкин.

НЕ КОНКУРЕНТЫ, А ЕДИНОМЫШЛЕННИКИ

Новинки и достижения всей отрасли автотуризма в целом демонстрируются на ежегодной Международной выставке-фестивале автодомов и караванов «КараванЭкс», которая также проходит на площадке арт-квартала «Патефонка». В 2026 году, с 29 по 31 мая, она будет проходить уже в 15-й, юбилейный, раз. Это заметное отраслевое событие традиционно собирает всех ключевых игроков – производителей автодомов, модулей на пикапы, жилых прицепов, комплектующих и экипировки. «КараванЭкс» – пока что единственная в России специализированная площадка, где технику можно не только посмотреть, но и сразу купить. В то же время это фестиваль единомышленников, куда приезжают семьями, где выступают знаменитые путешественники и собираются создатели самодельных автодомов, площадка для живого общения с аудиторией, реальных демонстраций и деловых связей. На юбилейном фестивале, крупнейшем за все годы его проведения, будет представлено более 100 единиц техники от 60 производителей.

Ещё одно заметное мероприятие для «КараванЭкс» – это «КемперФорум». «Несколько лет назад, столкнувшись с общими вызовами, мы поняли: нужно объединяться. Так родился ежегодный закрытый «КемперФорум» для собственников бизнеса, топ-менеджеров и ведущих конструкторов, – рассказывает Юрий Елашкин. – Это место для честного разговора, “переопыления” идей, выработки общих стандартов и решения внутренних проблем. Именно здесь рождаются прорывные инновации и понимание, как двигаться дальше. «КемперФорум» показал: многим проблемам нет решения внутри сообщества. Нужен инструмент для диалога с государством, инвесторами и смежными отраслями. Так мы создали Национальный союз профессионалов индустрии

кемпингов и автотуризма в новом, эффективном формате. Задачи союза – защита интересов производителей, лоббирование инициатив, работа с регуляторами, привлечение инвестиций, повышение квалификации кадров».

Сегодня Национальный союз профессионалов индустрии кемпингов и автотуризма – единственная в России профессиональная организация в автомототуризме и караванинге. Она объединяет компании, участвующие в эксплуатации, проектировании, производстве оборудования и строительстве объектов для размещения самостоятельных туристов и их транспортных средств. Члены и партнёры союза – это компании, участвующие в производстве, продаже и использовании (в том числе сдаче в аренду) транспортных средств, а также в поставке специализированных товаров и услуг для производства и сервисного обслуживания как транспортных средств, так и объектов туристской инфраструктуры.

КАРАВАНИНГ – В МАССЫ!

Возвращаясь к юбилейному «КараванЭкс», можно сказать, что он получит цифровое продолжение. Запланирован запуск отраслевого онлайн-каталога «КараванЭкс» в качестве глобальных B2B- и B2C-площадок, где будет B2C-витрина для покупателей с удобным подбором и сравнением моделей и B2B-каталог поставщиков для формирования надёжных цепочек снабжения внутри отрасли. Получит своё дальнейшее развитие и приложение для автотуристов RVLand (в партнёрстве с инфопорталом RVLand) – каталог проверенных кемпингов и сервисов, работающий по принципу Booking.com.

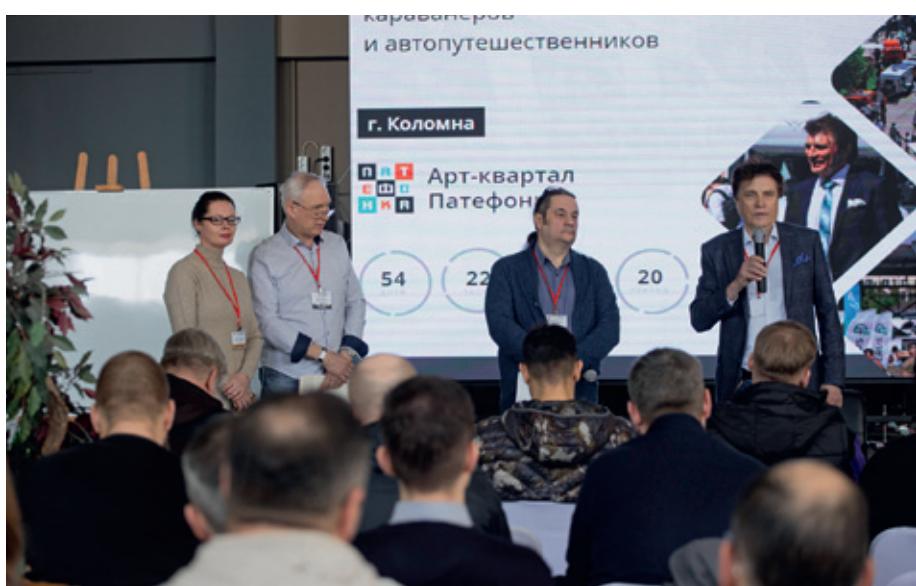
«Сегодня наша миссия – это не просто строить автодома. Мы создаём полноценную экосистему: от фундаментальных технологий и заводского производства через профессиональное сообщество

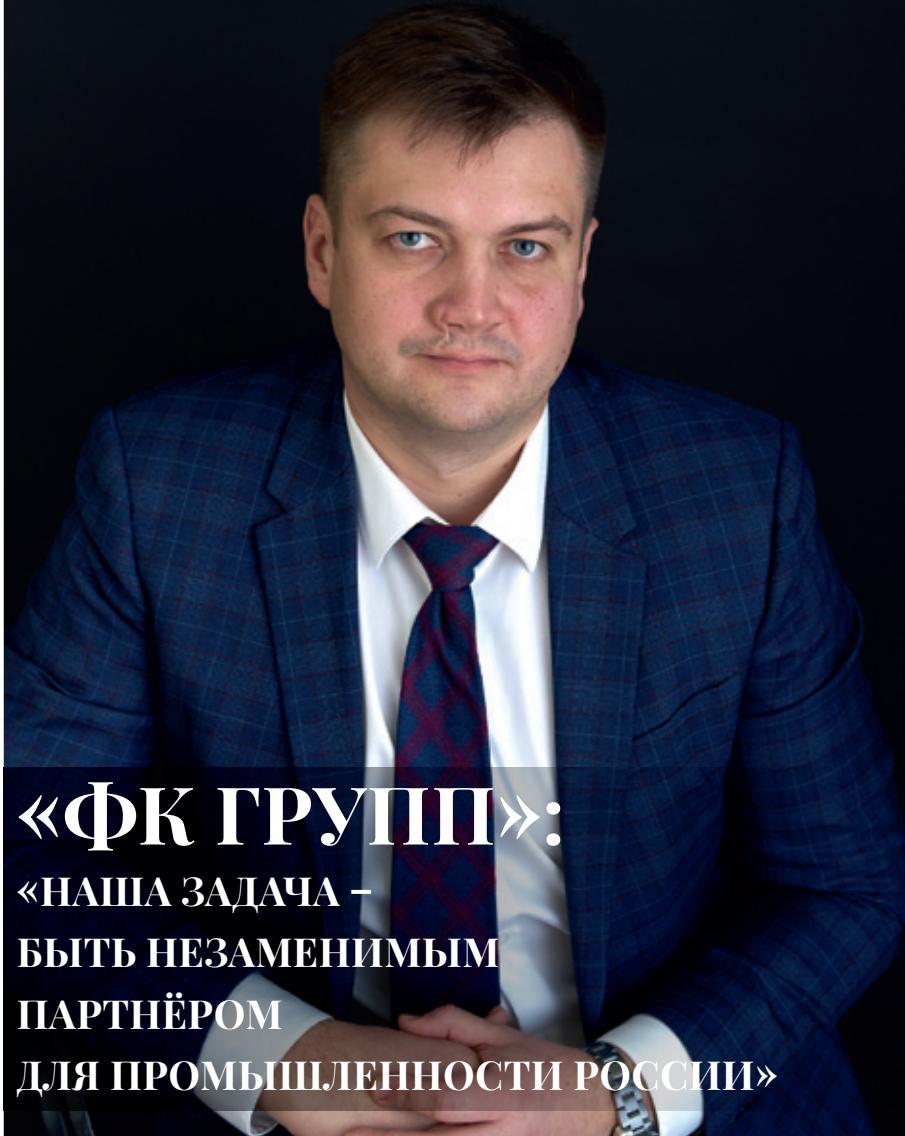
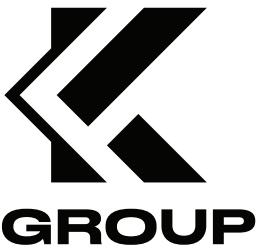
(“КемперФорум” и Союз НСПК) до главной отраслевой витрины (“КараванЭкс”) и цифровых сервисов будущего. Мы верим, что путешествовать по необъятной России на отечественной технике – великолепно, перспективно и, конечно, это должно быть доступно», – уверен Юрий Елашкин.

АВТОДОМ (КЕМПЕР, ТРЕЙЛЕР, КАРАВАН)

**– СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ТРАНСПОРТ,
ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЙ СОБОЙ
ГИБРИД АВТОМОБИЛЯ
И БЛАГОУСТРОЕННОГО
ДОМА СОВРЕМЕННОГО
ТИПА. КАРАВАНИНГ –
ИДЕАЛЬНЫЙ ФОРМАТ
ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОГО
ПУТЕШЕСТВИЯ,
С ОСТАНОВКАМИ
В ЖИВОПИСНЫХ МЕСТАХ,
С ПРОЖИВАНИЕМ ПРИ
ЭТОМ НЕ В ОТЕЛЕ ИЛИ В
ПАЛАТКЕ, А В ДОМЕ НА
КОЛЁСАХ. КЛАССИЧЕСКИЙ
КЕМПЕР – ЭТО
КОМБИНАЦИЯ МАШИНЫ
И БЛАГОУСТРОЕННОГО
ДОМА, В КОТОРОМ,
ПОМИМО СПАЛЬНЫХ
МЕСТ, ЕСТЬ КУХНЯ,
ВОДА, ЭЛЕКТРИЧЕСТВО,
ТУАЛЕТ, КОНДИЦИОНЕР
И ДАЖЕ ОТОПЛЕНИЕ
ДЛЯ КРУГЛОГОДИЧНЫХ
ПУТЕШЕСТВИЙ.**

Подготовил Вячеслав Колесников





«ФК ГРУПП»: «НАША ЗАДАЧА – БЫТЬ НЕЗАМЕНИМЫМ ПАРТНЁРОМ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ»

– Николай Александрович, ООО «ФК ГРУПП» выполняет полный цикл работ для промышленных объектов. В чём заключается основное конкурентное преимущество компании: в глубине экспертизы, широте ассортимента, гибкости логистики или в чём-то другом? Что позволяет эффективно реагировать на вызовы и поддерживать репутацию надёжного партнёра?

– Наше ключевое преимущество – синергия глубокой инженерной экспертизы и управляемости полного цикла. Мы проектируем, строим и вводим объекты в эксплуатацию собственными силами, берёмся за объекты, которые многих пугают своей сложностью, например сжатыми сроками, сложными грунтами или уникальными технологическими требованиями.

Синергия экспертизы и управляемости позволяет нам:

- управлять сроками и не зависеть от подрядных разрывов. Мы не тратим время на выяснение отношений между субподрядчиками, не зависим от их загруженности. Наши сроки – это наши обязательства, которыми мы эффективно управляем;
- контролировать себестоимость;

– отвечать за конечный результат, а не за этап. Клиент получает не набор разрозненных услуг, а готовый объект «под ключ».

Средний срок реализации промышленного объекта «под ключ» нашими силами на 20–30% ниже среднеотраслевого благодаря управляемой логистике и отсутствию согласований с внешними подрядчиками.

Мы не гонимся за рекордной маржинальностью в ущерб стабильности, а реалистично оцениваем сроки и бюджеты. Доверие заказчиков – наш главный актив.

И, что ещё немаловажно, мы обладаем высокой степенью мобильности, быстро перестраиваемся под любые обстоятельства. Можем оперативно перестроить логистику, заменить поставщиков, адаптировать проектные решения – у нас всегда есть проработанные альтернативы.

В основе нашей фундаментальной бизнес-модели лежат принципы:

- вертикальной интеграции;
- минимизации разрывов ответственности;
- строгого риск-менеджмента;

Именно эти принципы формируют нашу репутацию. Репутацию не просто исполни-

В условиях перестройки экономических связей и курса на технологический суверенитет строительная отрасль становится ключевым игроком. Сжатые сроки, сложные грунты, уникальные технологические требования и необходимость на лету подстраиваться под новые реалии – таковы сегодняшние вызовы промышленного строительства. В этой высокой степени сложности одни видят непреодолимые риски, а другие – пространство для роста.

Генеральный директор компании «ФК ГРУПП» Николай Киндра рассказал нашему журналу о том, как компания не только адаптируется к новым реалиям, но и формирует их, делая ставку на сложные инженерные проекты и подготовку кадров.

теля, а надёжного партнёра, который не только берёт на себя риски, но и обладает всей полнотой инструментов, чтобы ими управлять. Мы не просто строим объекты, мы создаём предсказуемый результат.

– Расскажите о тенденциях, которые сегодня прослеживаются в отрасли промышленного строительства. Какие вызовы вышли на первый план?

– Отрасль переживает необходимую трансформацию. Лидерами станут те, кто сможет вести сложные и технологичные проекты, работать со знаниями и решать проблему дефицита кадров.

Сегодня прослеживаются три ключевых тренда:

Импортозамещение. Здесь речь идёт об инженерном и технологическом оборудовании. Происходит переформатирование всей логистики и проектирования. Новое оборудование часто имеет иные габариты, требования к фундаментам, интерфейсам и энергопотреблению. Проекты приходится адаптировать на лету.

Ужесточение сроков при одновременном росте сложности проектов. Сейчас

нет времени на длительные изыскания и отработку решений. Поэтому так важна кадровая экспертиза.

Острая нехватка квалифицированных инженерных кадров – специалистов ПТО, ГИПов, технологов – серьезно затрудняет выполнение работ в установленные сжатые сроки.

Главный вызов – не деньги, а люди и цепочки поставок. Рынок труда не успевает реагировать на взрывной спрос. Опыт нельзя создать мгновенно. Успех теперь определяют не столько финансовые ресурсы, сколько гибкость и адаптивность, глубина экспертизы и способность находить нестандартные инженерные решения, надёжные партнёры в цепочке поставок и пул проверенных подрядчиков, инвестиции в кадры.

«НАША МИССИЯ – СТРОИТЬ ФУНДАМЕНТ СУВЕРЕНИТЕТА В БУКВАЛЬНОМ СМЫСЛЕ. КАЖДЫЙ ЗАВОД, ПОЛИГОН, ЛОГИСТИЧЕСКИЙ УЗЕЛ – ЭТО НЕЗАВИСИМОСТЬ СТРАНЫ».

– Приведите пример реализованных проектов в этом году? Какими проектами гордитесь и почему?

– Мы строим инфраструктуру стратегического масштаба, и участие в таких проектах, как полигоны в городах Клин и Вышний Волочёк, для изготовления железобетонных коробчатых балок пролётного строения в рамках строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва–Санкт-Петербург – предмет профессиональной гордости.

Другой пример – индустриальный парк в Люберцах. Мы спроектировали в сжатые сроки проект быстровозводимых промышленных решений площадью свыше 30 000 м².

Наша компания работает по всей России. Портфель сложных реализованных проектов достаточно большой. Наши заказчики – это структуры оборонно-промышленного комплекса, крупные промышленные холдинги, включая предприятия, связанные с машиностроением, логистикой и инфраструктурным строительством.

– Одна из главных тем в промышленном секторе – импортозамещение и пере-

стройка цепочек поставок. Как «ФК ГРУПП» адаптировалась к этим изменениям?

– Мы системно перешли на отечественных производителей. Сегодня доля российских материалов и оборудования у нас превышает 90%.

Параллельно мы усилили входной контроль всех используемых материалов и компонентов. Качество не упало – наоборот, стало прогнозируемым.

– Сейчас много говорят о роли строительной отрасли в обеспечении технологического суверенитета страны. Как в эту большую задачу вписывается миссия вашей компании?

– Наша миссия – строить фундамент суверенитета в буквальном смысле. Каждый завод, полигон, логистический узел – это независимость страны.

Мы работаем именно в этой логике.

Например, строя завод по производству рельс, мы закрываем сразу несколько цепочек: обеспечиваем самих себя, партнёров и в итоге снижаем критическую зависимость отрасли.

Мы участвуем в государственных проектах, взаимодействуем с экспертизами, заказчиками, инфраструктурными операторами. В будущем планируем участвовать в рабочих группах по разработке стандартов индустриального строительства.

– В основе философии компании лежит слоган: «Строй не для отчёtnosti, а для будущих поколений». Что для вас является маркером того, что построенный вами объект если не войдёт в историю, то на долгие годы останется актуальным и вос требованным?

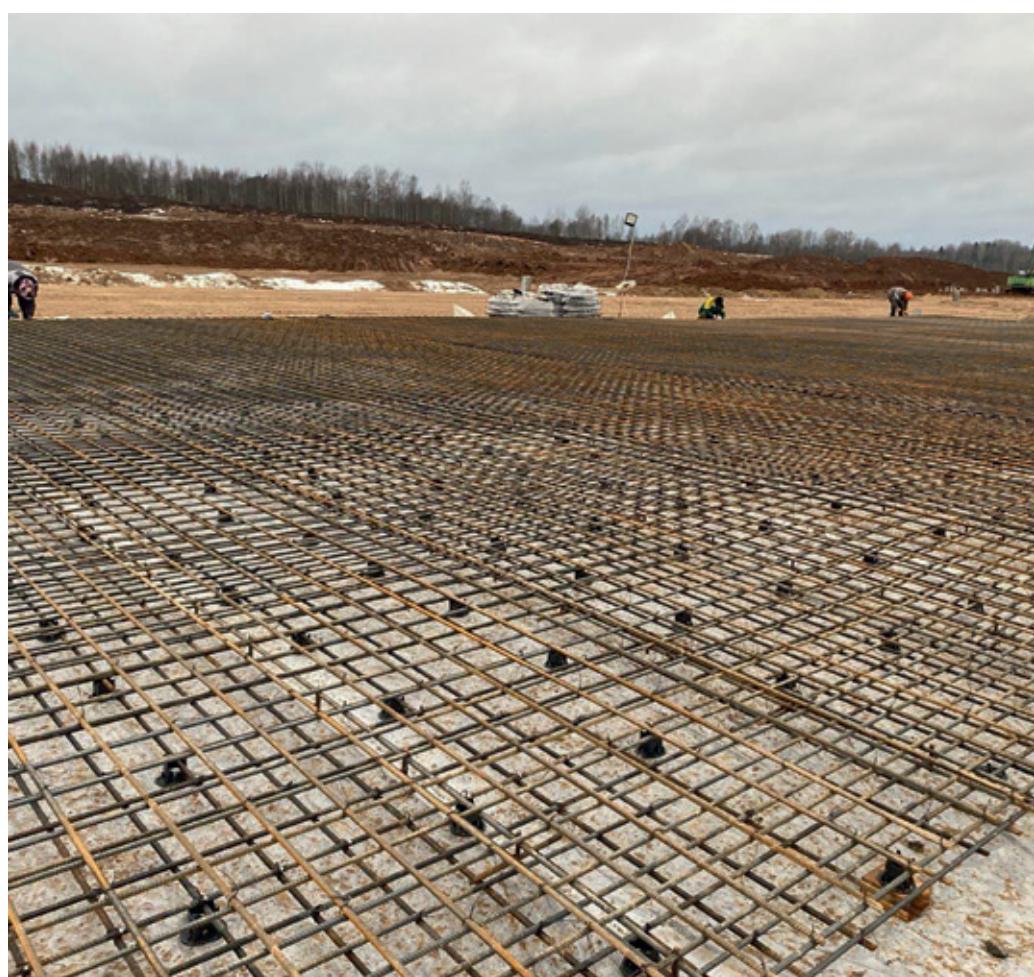
– Принцип «строить для будущих поколений» – это отказ от сиюминутной экономии и парадных фасадов в пользу создания инженерного капитала. Это переход от мышления «строителья» к мышлению «архитектора будущего». Грамотно заложенная инженерная идея, способная к трансформациям, – это актив, который начинает раскрывать свой потенциал во время эксплуатации объекта.

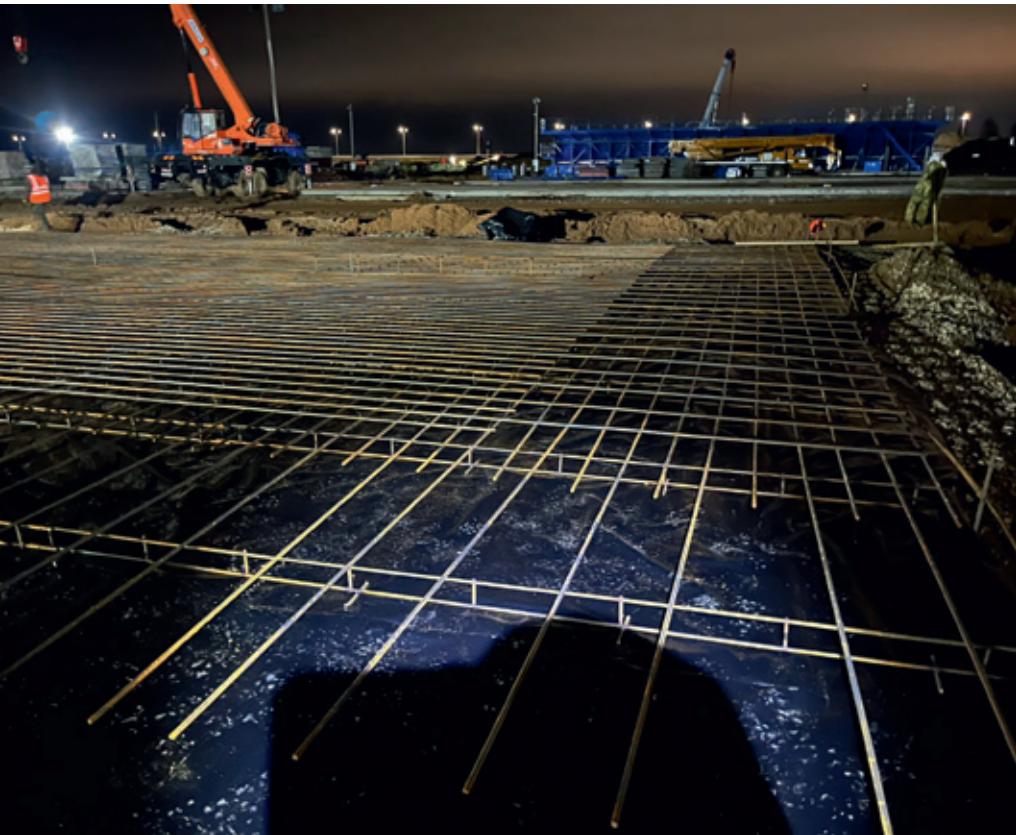
Маркерами качества для нас являются запас прочности не по норме, а по смыслу, ремонтопригодность и адаптивность объекта под новые технологии.

Хороший промышленный объект – это не красивый фасад, а инженерный ресурс на 30–40 лет вперед.

– Расскажите о своей команде.

– Я стою команду не из исполнителей, а из соавторов результата. У нас в компании сильный инженерный блок; профессиональный и оперативный блок снабжения полного цикла; опытные производственники с военным, гражданским,





мостовым и гидротехническим строительным бэкграундом.

Средний управленческий стаж ключевых специалистов – от 10 лет.

– В компании существует система наставничества? Вы берёте молодых специалистов? По данным отраслевых конференций, лишь 20% выпускников строительных колледжей через 3 года остаются в профессии. Что в такой ситуации может сделать компания, чтобы не просто найти, но и удержать ценного молодого сотрудника?

– Да, обязательно. Современная молодёжь – поколение, выросшее в мире информационной прозрачности и бесконечных возможностей. Удержать талантливых, амбициозных и скептически настроенных молодых специалистов – задача непростая. Наш опыт и данные с рынка труда однозначно показывают: работают только три фундаментальные вещи.

Наставничество. Для молодёжи ценен осмысленный контакт с опытным профессионалом, который видит в них не стажёра, а будущего коллегу. В эпоху удалённого формата работы и цифрового общения именно человеческое, персональное внимание становится редким и самым ценным ресурсом.

Реальные карьерные траектории. Молодые специалисты хотят видеть понятную и достижимую карту роста – не абстрактную вертикаль, а конкретные ступени, навыки и проекты, которые нужно освоить, чтобы перейти на следующий уровень. Наша задача – сделать эти пути прозрачными.



Карьерная траектория должна быть гибкой: кто-то захочет углубиться в техническую экспертизу, кто-то – вырасти в управленца. Оба пути равнозначны и должны быть прописаны.

Участие в сложных, значимых проектах. При желании зарплату можно получить где угодно. А вот возможность изменить го-

родскую среду, построить технологически уникальный объект, решить задачу, которую до тебя не могли решить, – это предложение, от которого не отказываются. Молодые таланты ищут вызов.

Молодёжь удерживает не зарплата, а смысл и рост. Этим факторам наша компания уделяет основное внимание в кадровой политике.

«КОГДА ВСЕ ПОНИМАЮТ НЕ ТОЛЬКО ЧТО ДЕЛАТЬ, НО И ЗАЧЕМ И КАК ЭТО СВЯЗАНО С ОБЩИМ РЕЗУЛЬТАТОМ, ЭТО СНИМАЕТ 90% ПРОТИВОРЕЧИЙ И ВЫВОДИТ РАБОТУ НА СОВЕРШЕННО ИНОЙ УРОВЕНЬ».

– Какие, на ваш взгляд, профессии будущего появятся на стройплощадке в ближайшие 5 лет и готовите ли вы к ним свою команду уже сейчас?

– Строительная отрасль переживает революцию. Если раньше цифровизация касалась в основном офисов, то теперь она кардинально меняет промышленные объекты, логистику и жизненный цикл сооружений. В будущем будут востребованы такие специалисты, как:

Цифровые ПТО-аналитики. Их задача – в реальном времени анализировать потоки данных с объекта, прогнозировать риски перерасхода или задержек и оперативно предлагать оптимизационные решения.

Специалисты по промышленной логистике. Эти специалисты будут управлять потоками материалов, оборудования и людей на стыке производства, транспорта и стройплощадки. Их цель – бесшовная и безотходная поставка нужного компонента в нужное место и в нужную секунду, что сэкономит миллионы и сократит сроки.

Инженеры по жизненному циклу объекта (LCC). Их работа начинается на стадии проектирования: заложив определённые материалы и технологии, они сразу моделируют будущие затраты на энергопотребление, ремонт, модернизацию и утилизацию.

Мы инвестируем в формирование этих профессий уже сегодня: через целевое обучение, партнёрство с вузами и внедрение BIM-технологий. Мы создаём внутри компании среду, где традиционные инженеры могут развивать цифровые компе-

тенции, а IT-специалисты – погружаться в реалии строительного производства. Наша цель – не ждать будущего, а формировать его, вырастив первое поколение этих уникальных специалистов внутри наших собственных команд. Мы уже закладываем этот цифровой фундамент.

– Как лидер как вы находитите баланс между необходимостью жёстко контролировать риски и важностью стратегического, отстранённого взгляда на развитие компании? Есть ли у вас свой приём в тайм-менеджменте?

– Мои главные приёмы – это жёсткое расписание и доверие команде.

– Если вернуться в начало вашей карьеры, какой навык, помимо чисто профессиональных, оказался самым важным для достижения сегодняшней позиции?

– Когда все понимают не только что делать, но и зачем и как это связано с общим результатом, это снижает 90% противоречий и выводит работу на совершенно иной уровень.

– Какой основополагающий принцип вы заложили в компании? На что ориентируются сотрудники?

– В компании все сотрудники придерживаются «семейного принципа». У нас доверительные, сплочённые и ответственные отношения внутри всего коллектива. В нашей команде принято отвечать за результат, помогать и держать слово.

– Как вызовы последних лет изменили вашу операционную деятельность? Какие показатели рентабельности удается сохранять?

– Рентабельность действительно снизилась с докризисных показателей в 18–20% до 10–12%. Однако благодаря диверсификации поставщиков, жёсткому управлению фондом оплаты труда и накладными расходами, грамотному управлению ресурсами мы сохраняем стабильную устойчивость.

– Если смотреть на перспективу, какие новые рынки, продукты или сервисы вы рассматриваете как точку роста для «ФК ГРУПП»?

– Как компания с сильным промышленным и строительным ДНК мы рассматриваем для себя развитие в создании промышленных технопарков и Light Industrial нового поколения, хотим внедрить вертикальную интеграцию и расширить собственные производственные мощности по производству металлоконструкций под собственные нужды. Это станет полигоном для внедрения новых технологий и позволит нам предлагать рынку не просто строительные услуги, а инженерно-технические решения «под ключ».

Также мы хотим сфокусироваться на дорожной инфраструктуре и строительстве искусственных сооружений. Это вершина инженерно-строительного мастерства и область с высоким порогом входа.

Но главная перспектива заключается не в отдельных направлениях, а в их мощной взаимосвязи, что обеспечит устойчивый рост на десятилетия вперёд.

стремимся быть самыми большими, мы хотим быть самыми технологичными и надёжными в своей нише.

Для достижения этих целей мы планируем усилить проектный блок, будем развивать собственные производства, продолжим внедрение цифровых технологий и программных продуктов для автоматизации и оптимизации работы инженеров ПТО, будем готовить кадры на базе собственного научно-технического центра, а также укреплять наш бренд в сегменте сложных промышленных и инфраструктурных объектов. Задача на ближайшие 5 лет войти в топ-5 лидеров рынка индустриально-инфраструктурного строительства в России по скорости реализации и качеству управления циклом.

– Какое наследие вы как лидер хотите оставить после себя? Какую компанию хотите передать следующему поколению управленцев?

– Я хочу оставить после себя не компанию, а экосистему. Систему подготовки кадров, отлаженные технологические стандарты и, что самое важное, репутацию. Чтобы через 20 лет любой серьёзный игрок на рынке, задумывая сложный проект, говорил: «Это нужно строить так, как умеют в «ФК Групп». Чтобы наши технологии и наш подход к делу продолжали работать и задавать планку. В этом и есть настоящая долгосрочная ценность.



Беседовала Анна Добрынина

На правах рекламы





Габриэлла Ююкина: «Миссия женщины – ЖЕЛАТЬ!»

Габриэлла Ююкина – собственник компании «Чиста вОда» по производству бутилированной воды в Курске.

Однако, по словам Габриэллы, сегодня компания – это не просто представитель МСП, а социально ориентированное предприятие и даже социокультурное явление.

«Чиста вОда» является обладателем ряда отраслевых наград и бизнес-премий федерального уровня: «100 лучших товаров России», «Золотой Меркурий», «РОСГЛАВВОДА», «Предприниматель года», топ-100 АПК рейтинга «Соль земли» («Коммерсантъ») и других.

Но, помимо этого, в компании трудится больше половины сотрудников с различными ограничениями по здоровью, а также предприятие ведёт активную благотворительную деятельность.

О том, что важнее всего в бизнесе и как добиться успеха, не растеряв моральных принципов, читайте в нашем интервью с Габриэллой.

– Габриэлла, что, по вашему мнению, является ключевым фактором для создания собственного бизнеса?

– Миссия женщины только одна – это Желать. И бизнес – не исключение. Можно много говорить о профессионализме, о навыках и soft skills, но, по сути, первично желание. Желание и намерение что-то строить, возводить и давать жизнь. И если желания идут рука об руку с Божиим промыслом – вся Вселенная приходит на помощь, изо всех уголков мира стекаются нужные мысли, средства, встречаются партнёры и заключаются сделки. Порой только спустя годы понимаешь, что тот или иной провал – тоже путь к тому, что получилось сегодня, т.е. минусы были не «за что», а «ради чего».

– Может показаться, что всё работает по принципу «желаю – получаю». Но вашу жизнь никогда нельзя было назвать лёгкой. Как вы всё-таки вы стали предпринимателем?

– Желание было моим единственным капиталом в 16 лет. Именно в этом возрасте я начала работать и стала себя обеспечивать. Разумеется, когда я говорю о магии желания и намерения, я имею ввиду то, что нужно что-то делать, а не только мечтать. И когда я начала действовать, в моей жизни стали возникать самые наилучшие предложения и обстоятельства, которые развивали и учили меня, дали возможность получить отличный опыт к тому моменту, когда я была готова стать предпринимателем.

За 8 лет работы в крупнейшей корпорации страны GRINN я выросла от рядового сотрудника до директора подразделения, мне повезло в этой жизни учиться у лучших учителей бизнеса.

А в 2017 году мне встретился главный единомышленник и любовь всей жизни Геннадий Давидович, с которым мы создали компанию «Чиста вОда», родили двоих детей, построили дом и посадили дерево.





– Что для вас бизнес – прибыль, возможности, исполнение желаний?

– Деньги как таковые в моей жизни не являются абсолютом. Я считаю, что деньги – это чистая энергия, никак не окрашенная эмоционально, это инструмент. С их помощью можно делать разные дела – и плохие, и хорошие. Поэтому я вижу не цифры с количеством нулей, а средства для достижения и переформирования компании вокруг себя.

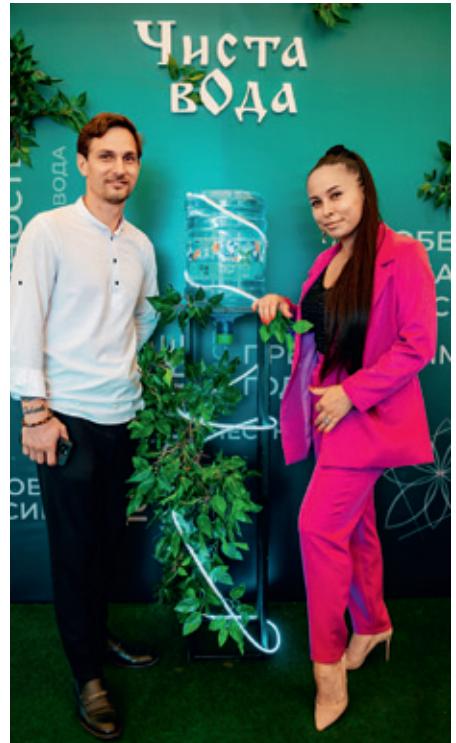
Предприятие «Чиста вода» своей миссией выбрало две задачи – производить качественную и доступную всему населению питьевую воду и решать проблемы людей с инвалидностью. И я счастлива, что мои желания находят единомышленников, партнёров и бесценных соратников.

Сегодня более 50% штата нашей компании – люди с инвалидностью по слуху и речи. Ограничения в здоровье не мешают им добиваться высоких профессиональных результатов, общаться в коллективе, помогать финансово своей семье и жить полной жизнью. Быть причиной этого положительного изменения как в их жизни, так и в менталитете общества – для меня огромное счастье и мотивация.

Таким образом, деньги для меня не ради денег, а деньги ради чего-то. Сегодня я мечтаю создать городок или ЖК с условиями, подходящими для людей с ОВЗ и дающими им новый уровень жизни. Уверена, я – не одна, у меня много единомышленников. Рядом со мной прекрасные люди – чудесные, светлые; они победили свой недуг и выстроили целую культурную среду, где им хорошо. Не я им помогаю, они – мне. Уверена, что мы справимся.

– Бизнес в Курске – это не только предпринимательство, но и, наверное, служение, учитывая ситуацию...

– С началом ведения активных боевых действий в Курской области за счёт собственных, в том числе заёмных средств, «Чиста вода» отгрузила более 70 тонн гуманитарной помощи участникам СВО,



быстрая система взаимодействия бизнеса и власти. Нас, сектор МСП, слушают. Это отрадно и внушает большие надежды.

Недавно на нашем предприятии прошло выездное заседание Курской областной думы, все депутаты и представители администрации смогли воочию увидеть результаты нашего взаимодействия. Оценили и обсудили на моём примере точки роста: как льготное кредитование «Мой бизнес» и субсидирование Минпромторга Курской области дали возможность предприятию расти и развивать бренд.

Регион в нашем лице получил награды качества за товары, был отмечен вклад компании в развитие импортозамещения в масштабах всей страны.

Я считаю, это хороший пример энергобмена и того, как бизнес решает проблемы социума через качественные инструменты, предоставленные властью. Будем счастливы вести диалог и на федеральном уровне!





«Оптика Фаворит»: «СДЕЛАТЬ ЗАБОТУ О ЗРЕНИИ ПРЕКРАСНЫМ ИСКУССТВОМ»

ГДЕ СОЗДАЮТ НОВЫЙ СТАНДАРТ ОПТИКИ В РОССИИ

Забота о зрении давно перестала быть лишь медицинской необходимостью. Сегодня это сложный сплав передовых технологий, экспертного сервиса и безупречного стиля, где каждая деталь имеет значение. О том, как сеть салонов, основанная более 20 лет назад, превратилась в законодателя оптической моды и создала на Тверской пространство-событие, мы поговорили с Юлией Депутатовой, коммерческим директором сети «Оптика Фаворит».

– Юлия Игоревна, сеть «Оптика Фаворит» – 20 лет бизнеса в нашей стране... А это очень серьёзно, если вспомнить, что за это время пережито... В чём секрет вашей устойчивости и роста?

– Вы правы, мы начали свой путь в 2001 году, и сегодня у нас 32 салона в Москве и области. Разгадка, на мой взгляд, в балансе между неизменными ценностями и постоянным развитием. Наш фундамент – безупречное качество услуг: профессиональная диагностика, точное изготовление очков и внимательный подход к каждому клиенту. Мы видим, как люди, впервые пришедшие к нам за советом в начале 2000-х, теперь приводят своих детей. Это лучшая оценка.

Но мир меняется, и мы меняемся вместе с ним. Нельзя быть успешными, предлагая вчерашние тренды. Мы непрерывно обновляем парк медицинского и торгового оборудования, следим за мировыми тенденциями, ищем новые форматы диалога с клиентом.

– Таким новым форматом стал ваш флагманский салон на Тверской, 15, открытый в 2024 году. Какие цели вы преследовали, открывая этот бренд-салон международного класса?

– Мы хотели создать не просто точку продаж, а пространство-посыл. Место, где забота о зрении превращается в прекрасный, вдохновляющий и комфортный опыт. Два этажа – это возможность представить всю палитру оптического мира, от культовых марок до эксклюзивных селективных брендов. Мы гордимся тем, что даже в текущих условиях можем оперативно предлагать новинки, которые только что были представлены на мировых показах. Этот салон – наше заявление о том, что Москва и её жители достойны лучшего из того, что есть в глобальной индустрии.

– Не пугает ли такой ассортимент своей масштабностью обычного покупателя?

– Напротив! Мы считаем, что широта выбора – это свобода. А чтобы эта свобода не стала причиной растерянности, в нашем

салоне на Тверской к услугам клиента – не просто консультанты, а оптик-стилисты – профессионалы, которых мы подготовили по мировым стандартам. Как говорит наш главный оптик-стилист Алексей Александров, подбор оправы – это искусство, которое учитывает не только анатомию, но и ваш характер, стиль жизни, цветотип и вкусы. Наша задача – не продать любой ценой, а найти идеальный вариант, который сделает человека красивее и увереннее. Наши стилисты с ходу могут предложить с десяток оправ индивидуально для вас.

– Но и самую красивую оправу нужно оснастить точными линзами. Как вы обеспечиваете медицинскую часть?

– Это святое. Диагностика – краеугольный камень нашей работы. У нас современная аппаратура, позволяющая провести проверку с точностью до 99,9% за 20 минут. Но, как подчёркивает главный врач сети Александра Агаева, техника – это инструмент. Ключевой фактор – экспертиза наших оптометристов. Они умеют точно интерпретировать данные и понять, какие линзы не просто корректируют зрение, но и обеспечивают максимальный комфорт при нашем динамичном ритме. Человек получает не просто очки, а новое качество жизни. И мы производим самые сложные варианты, включая линзы индивидуального дизайна, рекордно быстро – за 1 день.

– Салон на Тверской позиционируется ещё и как место для встреч. Это маркетинг или философия?

– Это естественное развитие нашей концепции. Когда ты создаёшь по-настоящему красивое и технологичное пространство, где собраны лучшие бренды и эксперты, оно само становится магнитом для людей, ценящих качество, моду и заботу о себе. Мы проводим здесь презентации новых коллекций, мастер-классы по стилю, лекции о здоровье глаз. «Оптика Фаворит» на Тверской – не просто салон, это клуб единомышленников. Мы хотим, чтобы люди приходили сюда, не только когда пора менять очки, а регулярно, чтобы быть в курсе трендов, получать экспертные советы и просто приятно проводить время.

– Какое слово вы бы назвали главным для «Оптики Фаворит» сегодня?

– Искусство!
Искусство видеть мир чётко.
Искусство преображать человека с помощью аксессуаров.

Искусство сочетать медицинскую точность с эстетическим совершенством.

Именно в этом мы совершенствуемся уже более 20 лет, чтобы дарить нашим клиентам радость отличного зрения и безупречного стиля.

СЕТЬ САЛОНОВ «ОПТИКА ФАВОРИТ» ЭТО:

- 32 салона в Москве и области с 2001 года.
- **Флагман на Тверской, 15** – двухэтажный бренд-салон международного класса.
- **Эксклюзивные бренды и мировые новинки:** от Versace и Prada до селективных Pugnale и Shelter.
- **Оптик-стилисты** – новая услуга в России для идеального подбора оправы.
- **Диагностика с точностью 99,9%** и изготовление сложных очков за 1 день.
- Культурное пространство для ценителей моды, стиля и здоровья.



ПРИРОДНАЯ МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА СЕВЕРА РОССИИ



VETLUGA.COM

Реклама



Андрей Травников: «СИБИРСКАЯ НАУКА МНОГОГРАННА И МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНА»

Главным преимуществом и спецификой Новосибирской области является развитый сектор научных исследований, представленный высокой концентрацией научно-исследовательских институтов и образовательных организаций высшего образования. О том, как научно-образовательный потенциал становится основой инновационного развития региона, рассказывает губернатор Новосибирской области А.А. Травников.

– Андрей Александрович, на прошедшем в этом году международном форуме «Технопром» ключевыми темами стали наука, кадры, индустрия. Почему правительство делает акцент именно на этих направлениях?

– Россия должна сохранять конкурентоспособность по ключевым направлениям развития, и важнейшую роль в этом играет наука. Без передовых исследований и разработок невозможно создавать новые технологии, продукты и решения, которые будут конкурентоспособными на глобальном рынке. Поэтому мы уделяем особое внимание поддержке научных исследований, внедрению инноваций и развитию научно-исследовательской инфраструктуры.

Однако, чтобы научные разработки находили практическое применение и способствовали экономическому росту, нужны специалисты, способные генерировать уникальные решения, в том числе для новых, только формирующихся индустрий, готовые использовать передовые методы проектирования и конструирования.

Среди вызовов, которые стоят перед нами, заметную роль играет дефицит инженерно-технических кадров. На рынке труда наблюдается нехватка специалистов в этих областях, что создаёт серьёзные проблемы для развития промышленности и инноваций.

Для решения этой проблемы необходимо стимулировать приток молодёжи в технические специальности, повышать престиж инженерного образования и создавать условия для профессионального роста специалистов. Важную роль в этом процессе играют образовательные учреждения, которые должны предлагать современные и востребованные программы обучения, а также обеспечивать практическую подготовку студентов.

– Как сегодня складывается ситуация на рынке труда Новосибирской области?

– Ситуация на рынке труда Новосибирской области остаётся стабильной, сохраняются исторически низкие показатели безработицы.

В июле текущего года уровень зарегистрированной безработицы составлял 0,5% от численности рабочей силы. Показатель общей безработицы, рассчитанный Росстатом на основе опросов населения, в марте-мае 2025 года в среднем составил 3,2%. Официально зарегистрированы в качестве безработных 7380 жителей (это на 4,0% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Сохраняется дефицит кадров практически во всех отраслях экономической дея-

тельности. В региональном банке вакансий около 30 тысяч предложений работы. Это превышает численность потенциальных соискателей в 4 раза.

Наибольшее число сотрудников требуется в промышленности – это 19% от общей кадровой потребности. Сохраняется большая потребность в кадрах в строительных организациях, учреждениях здравоохранения и образования.

По профессиональной принадлежности в большей степени востребован инженерный и производственный персонал, а также медицинские и педагогические работники. Не хватает неквалифицированной рабочей силы (грузчики и разнорабочие – это около 8% всех вакансий).

– Какие у региона сегодня основные зарубежные партнёры?

– В рамках ЕАЭС и СНГ научные организации Новосибирской области участвуют в межрегиональном взаимодействии с Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Республикой Таджикистан и Киргизской Республикой.

Наиболее тесно Новосибирская область в рамках Союзного государства взаимодействует с Республикой Беларусь. Реализуемые и перспективные совместные

проекты с Республикой Беларусь могут оказать существенное влияние на экономическое развитие нашего региона.

Так, Институт теплофизики им. С.С. Кутателадзе вместе с партнёрами от Национальной академии наук Беларусь – ИТМО ГНУ «Институт тепло- и массообмена им. А.В. Лыкова» реализуют проект «Селективная металл-индуцированная кристаллизация аморфного кремния, инициированная короткими и ультракороткими лазерными импульсами». Результаты проекта найдут применение в таких областях, как оптоэлектроника и солнечная энергетика.

Федеральный исследовательский центр «Институт цитологии и генетики» СО РАН осуществляет научное сотрудничество с целью создания новых сортов овса посевного для почвенно-климатических условий Западно-Сибирского, Восточно-Сибирского регионов Российской Федерации и Республики Беларусь с Республиканским унитарным предприятием «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларусь по земледелию».

Сибирский научно-исследовательский институт механизации и электрификации сельского хозяйства совместно с белорусскими партнёрами ведёт разработку основ и методов различных типов рабочих органов для минимальной обработки почвы.

Международный томографический центр СО РАН реализует совместные мероприятия для развития сотрудничества на тему «Композиционные материалы на основе полизэлектролитов и металл-органических координационных полимеров для эпи- и трансдермальной доставки лекарственных соединений» с ГНУ «Институт химии новых материалов Национальной академии наук Беларусь».

Институт химии твёрдого тела и механохимии СО РАН осуществляет сотрудничество с организациями Республики Казахстан, включая стажировки научных сотрудников. Также действует Соглашение о сотрудничестве института с Акционерным обществом «Международный научно-производственный холдинг “Фитохимия”» в области разработки оригинальных фитопрепаратов из растительного сырья с использованием механохимических технологий. В 2022 году подготовлен совместный проект с участием сотрудников ИХТМ СО РАН по разработке метода синтеза механохимических комплексов на основе антиатеросклеротического средства леукомизина для участия в конкурсе на грантовое финансирование Министерства образования и науки Республики Казахстан.

– Как правительство поддерживает науку?

– В Новосибирской области научные разработки находят своё применение практически во всех сферах жизни. Ежегодно проводится конкурс на предостав-

ление субсидий субъектам инновационной деятельности – юридическим лицам, расположенным на территории Новосибирской области, на подготовку, трансфер и коммерциализацию технологий, включая выпуск опытной партии продукции, её сертификацию, модернизацию производства и прочие мероприятия. В 2025 году на данный конкурс из средств бюджета Новосибирской области выделена субсидия в размере 170 млн рублей.

Также предоставляется господдержка из бюджета Новосибирской области (гранты в форме субсидий) некоммерческим организациям по результатам региональных конкурсов фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований, проводимых Российским научным фондом и Новосибирской областью.

Из областного бюджета Новосибирской области на поддержку проектов фундаментальных научных и поисковых научных исследований в интересах социально-экономического развития региона в 2025 году профинансировано 63 проекта на сумму 86 млн рублей, аналогичная сумма на реализацию проектов направлена Российским научным фондом.

В рамках задачи по выявлению талантливой молодёжи и создания условий для её успешного участия в научной, научно-технической деятельности и технологическом предпринимательстве были проведены конкурсы правительства Новосибирской области на предоставление грантов, премий и стипендий молодым учёным. Общий объём финансирования из областного бюджета составил 23 млн рублей.

Для развития и поддержки научной деятельности активно действуют молодёжные лаборатории в рамках нашего научно-образовательного центра мирового уровня «Сибирский биотехнологический научно-образовательный центр». Общий объём финансирования в 2023–2025 годах составил 135 млн рублей.

– Если говорить о передовых новосибирских разработках, какие именно вы бы назвали самыми важными для государства?

– Сибирская наука многогранна и мультидисциплинарна. В регионе установлены 24 отраслевые приоритетные задачи. Новосибирская область относится к числу наиболее инновационных регионов России. Здесь сосредоточены значительные научные и образовательные ресурсы, а также создана экосистема для поддержки инновационных компаний.

В НСО ведутся прикладные разработки по большинству существующих в России технологических платформ, в числе которых технологии мирового уровня: катализаторы, ускорители, лазеры и приборы на их основе, нанопорошки, нановолокна, нанотрубки, тепловизоры, приборы ноч-

ного видения, программное обеспечение и многое другое.

Назову только некоторые ключевые направления, которыми особо гордится регион:

1. Институт ядерной физики СО РАН является одним из крупнейших мировых центров исследований ускорителей частиц и плазмы. Здесь разрабатываются уникальные установки и технологии, применяемые в медицине, энергетике и промышленности, в том числе оборудование синхротрона «СКИФ» для фундаментальных научных исследований и прикладных технологий.

2. Сибирский федеральный научный центр агробиотехнологий занимается разработкой новых сортов растений, устойчивых к неблагоприятным условиям окружающей среды, что имеет огромное значение для сельского хозяйства России.

3. Национальный медицинский исследовательский центр имени академика Е.Н. Мешалкина ведёт разработки инновационных методов лечения сердечно-сосудистых заболеваний, включая новые хирургические методики и устройства.

4. Филиал ФНКЦ физико-химической медицины Федерального медико-биологического агентства, НИИУЭЛ (филиал ИЦиГ СО РАН) работает над созданием новых лекарственных препаратов и медицинских устройств, улучшающих диагностику и лечение различных заболеваний.

За три последних года в рамках флагманского проекта правительства НСО «Сибирского биотехнологического научно-образовательного центра» мы привлекли в инновационные проекты около 400 млн рублей, а объём выполненных работ превысил 1 млрд рублей, количество разработанных и переданных для внедрения в производство конкурентоспособных технологий и высокотехнологичной продукции составило почти 500 единиц.

Среди них разработка и государственная регистрация серии экологичных гуминовых микробиологических препаратов фунгицидного и инсектицидного действия (наложен серийный выпуск препарата фунгицидного направления), разработка биотехнологии массового тиражирования высококачественного посадочного материала для тепличных комбинатов, плодово-ягодных хозяйств и питомников. Также разработан первый прототип программно-аппаратного комплекса «Сейфвижн» – автоматизированная диагностика и постоянный мониторинг пациента на основе алгоритмов искусственного интеллекта для применения в частных и государственных медицинских учреждениях.

Эти разработки позволяют региону играть важную роль в технологическом развитии России, обеспечивая безопасность, здоровье нации и повышение конкурентоспособности отечественной экономики на международной арене.



– Анна, сколько членов палаты насчитывается на сегодняшний день? Есть тенденция к росту их числа?

– В Союзе «ТПП Новосибирской области» состоит более 300 предпринимателей и партнёров. За последние полгода мы увидели значительный рост интереса предпринимателей к нашей деятельности. Для кого-то это площадка для поиска союзников и единомышленников, где можно реализовать свои идеи, внедрить проекты. Для других – это поиск партнёров, получение конкретных услуг, способ выйти на новые рынки, в том числе международные. Представительства ТПП РФ находятся по всему миру. И на наш взгляд, эта тенденция будет только усиливаться.

– Какие услуги, предлагаемые ТПП на сегодняшний день, наиболее востребованы?

– Большую часть услуг составляют сертификация, независимая и судебная экспертиза. Но в последние годы также растёт интерес к зарубежным рынкам и, соответственно, запрос предпринимателей на услуги по внешнеэкономической деятельности. Это оформление карт АТЭС, которые позволяют без визы посещать страны – участницы Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества с бизнес-целями.

Пользуется спросом оказание переводческих услуг – мы можем это сделать в кратчайшие сроки на любой язык мира. И конечно, мы организуем деловые миссии

ТПП НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

Новосибирская область – один из самых крупных промышленных центров страны с высоким торгово-промышленным и научным потенциалом. Она занимает выгодное экономико-географическое положение, а также имеет статус центра Сибирского федерального округа. Общая граница с Казахстаном, выгодное соседство с Омской, Томской, Кемеровской областями и Алтайским краем делает её ядром экономической активности макрорегиона с населением 11,5 млн человек и радиусом доступности 300–600 км.

Также Новосибирская область находится на пересечении сразу нескольких федеральных авто- и железнодорожных магистралей, а аэропорт Толмачёво входит в пятёрку российских лидеров по объёмам грузоперевозок.

Более 10 лет в регионе развиваются кластерные формы поддержки предпринимателей – современные территории и сооружения с полным комплексом инженерной и дорожно-транспортной инфраструктуры для развития бизнеса и реализации инвестиционных проектов с экономией временных, трудовых и финансовых ресурсов инвесторов. Это технопарк Новосибирского академгородка, технопарк «Ново-Николаевский», Биотехнопарк, Промышленно-логистический парк Новосибирской области, ТОР «Линёво» и другие. Также в 2025 году официальный статус получила ОЭЗ «Новосибирск».

О работе с представителями бизнеса в непростых экономических условиях и о дальнейших перспективах рассказывает Анна Некрасова, руководитель отдела партнёрских отношений и развития предпринимательства Союза «Торгово-промышленная палата Новосибирской области».

в другие регионы и страны при сотрудничестве с отраслевыми государственными учреждениями.

Поскольку ТПП – это глобальная система, охватывающая около 170 стран и позволяющая выстраивать взаимовыгодное сотрудничество, у предпринимателей есть возможность получать рекомендации ТПП для осуществления своей деятельности в другой стране, гарантирующие крепкую деловую репутацию компании.

– Как отразилась на деятельности палаты современная экономическая обстановка?

– Это дало нам импульс и стимул для укрепления внутренней экономики и отечественного производства. При этом мы

не утратили связи с нашими иностранными партнёрами. С кем-то они пока на паузе, с кем-то продолжаем активное сотрудничество, даже в условиях санкций зарубежные представительства ТПП России продолжают свою работу.

Основные усилия сейчас направляются на оказание помощи бизнесу в развитии деловых связей со странами СНГ, с Китаем, Индией, Индонезией, Турцией, Ираном, ОАЭ и другими странами Азии и Ближнего Востока, а также с Латинской Америкой.

Без сложностей в бизнесе, конечно, не бывает. Но надо отметить, что, например, невозможность закупить необходимое оборудование у привычных поставщиков открыла для предпринимателей новые рынки, усилила взаимодействие между регионами.

– Расскажите о внешнеэкономической деятельности палаты.

– Сейчас мы сотрудничаем с представительством российского экспортного центра в Новосибирской области, с центром экспорта «Мой бизнес».

Кроме того, при выходе предпринимателя на экспорт палата предоставляет ему сертификаты, подтверждающие страну происхождения товара, которые предъявляются таможенным органам импортирующей страны.

За последние 2 года выросла доля экспорта сельхозпродукции. Основные позиции продовольственного экспорта, по которым выдавались сертификаты, – это зерновые, растительные масла, рыба и морепродукты, овощи, бобовые, шоколад, мясо, птица. Основные страны – импортёры российской сельхозпродукции – Китай, Турция, Казахстан, Египет, Белоруссия.

ТПП Новосибирской области как часть большой системы торгово-промышленных палат по-прежнему старается вывозить представителей бизнеса за рубеж и принимать встречные делегации в регионе для участия в выставках, конференциях и для знакомства с экономическим потенциалом страны или региона посещения.

Совместное формирование делегаций с палатами СФО даёт возможность наладить не только внешние связи, но и поучаствовать в большом нетворкинге. Для членов региональных палат мы систематично проводим b2b-встречи как очно, на территории промышленных предприятий, так и в онлайн-режиме.

– Многие представители бизнеса Новосибирской области экспортноориентированы?

– Сегодня отмечается спрос на российские товары и в странах СНГ, а также в Африке, в Латинской Америке и на Ближнем Востоке. Поэтому многие потенциальные экспортёры прорабатывают варианты и

стратегии выхода за рубеж, в том числе обращаются к нам за содействием.

Из удачных примеров отметим члена ТПП Новосибирской области ООО «РостАгро» – крупного производителя и переработчика масличных и зернобобовых культур. Сейчас это достаточно крупный экспортёр в Китай, Сингапур, Южную Корею, Бангладеш, Литву, Латвию, Польшу, Германию, Йемен, Казахстан, Белоруссию, Узбекистан, а также во Вьетнам, в Киргию и Турцию.

– Какие финансовые инструменты предусмотрены для поддержки бизнеса?

– Регион сохраняет субсидии на часть затрат при покупке оборудования в полном объёме, эта мера поддержки пользуется наибольшим спросом. Мэрия Новосибирска ежегодно организует конкурс на получение грантов в среде учёных. Широкий спектр финансовых и ресурсных услуг предоставляет правительство Новосибирской области.

В нашем регионе продолжает работу Фонд развития промышленности, который разрабатывает специальные финансовые продукты поддержки предприятий в рамках программы «Технологический потенциал». Сумма займа составляет от 5 до 50 млн рублей до 3 лет. Исходя из типа поручительства действуют разные процентные ставки: 2,5% при условии обеспечения рабочими местами молодых специалистов, 3% годовых – банковская гарантия или поручительство Гарантного фонда НСО, 5% при другом обеспечении.

Промышленным предприятиям также устанавливаются пониженные налоговые ставки по налогу на прибыль: 13,5% – для включённых в сводный реестр проектов программы реиндустириализации экономики Новосибирской области; 14,5% – для обеспечивших превышение налоговой базы отчётного (налогового) периода. Существует также ряд льгот по налогу на имущество организаций.

– Часто ли приходится решать вопросы юридической направленности по запросам предпринимателей?

– Как правило, компании имеют свои юридические службы, поэтому обращений по юридической тематике не так много. Но если предприниматели обращаются в ТПП, безусловно, мы такую помощь оказываем. Отмечу, если каких-то услуг нет в самой палате, мы всегда можем подсказать, к кому из наших членов можно обратиться по тому или иному вопросу. Тем более многие из них аккредитованы в так называемой карте лояльности – в системе скидок, предоставляемых членами палаты друг для друга.

Отдельное направление работы – законотворческое. Это и участие в мониторинге правоприменения, а также в оценке

регулирующего воздействия, и подготовка инициатив на базе общественных формирований региональной ТПП.

На базе ТПП НСО работает Коллегия посредников: квалифицированные медиаторы готовы проконсультировать и помочь бизнесу в досудебном урегулировании того или иного вопроса.

– Как палата помогает бизнесу решать вопросы импортозамещения?

– Как я уже отмечала, палата имеет представителей в различных странах. Это позволяет предпринимателям одной палаты обратиться для поиска партнёров в другое представительство как в России, так и за рубежом. А участие в организации выставок на территории регионов, а также в странах СНГ и Восточной Европы позволяет подготовить персонализированные очные встречи для предпринимателей при формировании бизнес-миссий. Мы проработали возможность размещения коллективных стендов для членов ТПП в ключевых мероприятиях России и Новосибирске в частности.

Также в некоторых регионах представлена Биржа субконтрактации ТПП РФ – информационная площадка (онлайн-система), созданная для поиска партнёров в сфере производства и услуг. Она помогает заказчикам найти квалифицированных поставщиков, а поставщикам – загрузить свои производственные мощности дополнительными заказами.

– Расскажите, какие мероприятия проводит Союз «ТПП Новосибирской области»?

– В течение года на территории Новосибирской области для предпринимателей мы проводим ряд мероприятий. В первую очередь это национальная премия «Золотой Меркурий». Предприниматели Новосибирской области многократно занимали первые места на федеральном этапе.

Также это ежегодный традиционный День предпринимателя, куда входят обучающие и образовательные программы и где, кроме официальной части, всегда есть время для свободного общения.

Кроме того, ТПП РФ активно содействует семейному предпринимательству и проводит ряд конкурсов для этой категории предприятий. Для качественного взаимодействия с ними на базе ТПП НСО мы сформировали Комитет по женскому и семейному предпринимательству.

Кроме того, мы приглашаем представителей региональных СМИ для участия в профессиональном конкурсе «Экономическое возрождение России».

Ближайшие мероприятия – это секция по внешнеэкономическому сотрудничеству в рамках Новосибирского предпринимательского форума и заседание комитетов ТПП НСО с подведением итогов года.

Беседовал Вячеслав Колесников



НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ: содействие бизнесу в приоритете

Новосибирская область – один из самых инвестиционно привлекательных регионов Сибири, что объясняется не только промышленным и научным потенциалом, но и тем, что в области активно действуют специализированные государственные организации, сопровождающие инвестора на всех этапах развития бизнеса.

Значительную роль в этом процессе играет Корпорация развития Новосибирской области, отметившая в этом году 20-летний юбилей. Созданная по инициативе правительства региона как Агентство инвестиционного развития (АИР), организация изначально занималась привлечением инвестиций и содействием бизнесу в реализации инвестиционных проектов.

Со временем масштаб деятельности значительно вырос, и в начале 2024 года АИР было официально преобразовано в Корпорацию развития Новосибирской области.

ПРОСТОР ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Новосибирск – третий по численности город России и крупнейший мегаполис Сибири и Дальнего Востока. Стабильный рост, социально-экономическое развитие и большие возможности привлекают в регион высококвалифицированные кадры и предпринимателей, которые готовы развивать здесь свои бизнес-проекты.

В Новосибирской области проживает 2,8 млн человек, а в радиусе 700 км от Новосибирска – почти 13 млн – практически половина населения Сибири и Дальнего Востока. Большой рынок сбыта и логистические возможности делают регион отличной стартовой точкой для развития бизнеса как на восток, так и на запад.

Новосибирская область – ключевой транспортно-логистический хаб восточной части России. Через регион проходят важнейшие железнодорожные, автомобильные и авиационные маршруты, связывающие Европу, Сибирь, Дальний Восток и Центральную Азию. К примеру, междуна-

родный аэропорт Толмачёво – крупнейший транзитный авиаузел за Уралом: в 2024 году он обслужил более 9 млн пассажиров, а общий грузопоток через воздушную гавань составил более 25 тыс. тонн.

Основание для стабильности развития – экономика области, которая отличается высокой диверсификацией. В отличие от многих других сибирских регионов, она не зависит от одного направления деятельности, и её развитие обеспечивается за счёт логистики, торговли, строительства, агропромышленного комплекса, высокотехнологичного производства, ИТ и науки.

Регион – один из ведущих научно-образовательных центров страны. В Новосибирске расположены Сибирское отделение РАН, 32 отраслевых НИИ, более 140 лабораторий и свыше 1800 предприятий в сфере технико-внедренческой деятельности, а также более 20 вузов и 60 средних профессиональных учреждений. Всё это даёт возможность подготовить высококвалифицированные кадры под персональные запросы предприятий.

Все эти факторы делают Новосибирскую область надёжной и перспективной площадкой для бизнеса, инноваций и устойчивого развития.

ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

Значимый вклад в развитие экономики региона вносит Корпорация развития Новосибирской области, которая работает по принципу одного окна, оказывая инвесторам всестороннюю поддержку на всех этапах развития: от подбора земельного участка и решения вопросов с инфраструктурой до сопровождения при получении мер государственной поддержки, снижения административных барьеров и налаживания диалога с органами власти.

Ежегодно за помощью к специалистам Корпорации обращаются более 200 компаний. За год оказывается более 400 различных услуг – от консультаций по возможностям ведения бизнеса в регионе до полного сопровождения проектов.

За время работы Корпорация привлекла в экономику Новосибирской области более 165,5 млрд рублей инвестиций. При этом все услуги Корпорация предоставляет бесплатно.

РЕАЛЬНЫЙ ВКЛАД В ЭКОНОМИКУ

Одно из главных направлений работы корпорации – формирование готовых площадок с полным комплексом инфраструктуры для размещения проектов инвесторов. К слову, Новосибирская область выступает одним из флагманов страны по развитию индустриальных и технологических парков, которые и создают комфортные условия для образования новых предприятий. На сегодняшний день в регионе успешно развивается более десятка частных и государственных парковых проектов, а также несколько территорий с особыми льготными условиями для инвесторов.

Одним из первых и ключевых проектов Корпорации стало создание в 2007 году Промышленно-логистического парка Новосибирской области (ПЛП) – крупнейшего индустриального парка Сибири. Площадь парка – более 1000 га. На его территории сегодня реализуют проекты 47 инвесторов. Общий объём частных инвестиций в ПЛП за всё время – 85 млрд рублей, из них 15,7 млрд рублей вложено в прошлом году.

Как отмечает врио генерального директора Корпорации развития НСО Вячеслав Радионов, проект Промышленно-логистического парка уже полностью себя окупил: «В инфраструктуру регион вложил около 6 млрд рублей, а налоговые отчисления в бюджеты разных уровней от деятельности резидентов ПЛП составили уже более 10,6 млрд рублей. На территории ПЛП создано более 9000 рабочих мест – это реальный вклад в экономику региона и благополучие тысяч семей». Причём, уточняет руководитель Корпорации, более полутора тысяч рабочих мест появились только за прошлый год, а налоговые отчисления резидентов парка в 2025 году составят более 2 млрд рублей.

На сегодняшний день на площадке Промышленно-логистического парка Новоси-

бирской области осталось порядка 150 га свободных площадей для размещения резидентов. Кроме того, для комфортного размещения инвесторов на территории области регион развивает ещё несколько промышленных площадок и преференциальных территорий.

Например, ещё один государственный индустриальный парк, который развивает Корпорация развития – индустриальный парк «Южный ПЛП». Территория обеспечена полным комплексом инфраструктуры, ведётся строительство автодорог и газопровода. Сейчас на территории первой очереди парка размещается 6 резидентов с суммарным объёмом заявленных инвестиций 913 млн рублей. Планируемый объём вложений второй очереди – 2,7 млрд. рублей.

Кроме того, в регионе создано несколько площадок с преференциями для инвесторов. Например, две территории опережающего развития «Горный» и «Линёво». При размещении на площадках ТОР резиденты получают целый набор налоговых льгот.

Также в марте 2025 года была создана Особая экономическая зона «Новосибирск» – это более 700 га обеспеченной инфраструктурой территории в непосредственной близости от ключевых транспортных магистралей региона. Рядом находятся аэропорт Толмачёво, Транссибирская железнодорожная магистраль и федеральная автомобильная трасса, крупный транспортно-логистический терминал «Сибирский» мощностью до 1 млн ДЭФ в год.

ФОРУМ «ИНПАРК»: ОБСУЖДАЕМ ВМЕСТЕ

Корпорация развития Новосибирской области уже в четырнадцатый раз выступила организатором Всероссийского форума территорий развития и инвестиций «ИнПарк» – одной из ведущих деловых площадок страны для обсуждения вопросов развития промышленной инфраструктуры и роста инвестиционной привлекательности регионов.

Ключевые темы 2025 года – это инструменты поддержки промышленности, финансирование инфраструктуры, международный опыт, внедрение инноваций и создание индустриальных парков – от выбора площадки до господдержки.

Мероприятие проводится совместно с правительством Новосибирской области при поддержке Минпромторга РФ и профильных ассоциаций – Ассоциации индустриальных парков России и Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России.

В форуме принимают участие около 350 представителей из более чем 40 регионов. Представители власти, индустриальных и технологических парков, бизнесмены обсуждают перспективы развития промышленной инфраструктуры, актуальности законодательства, меры поддержки и инструменты финансирования инфраструктурных проектов. К мероприятию присоединяются гости и эксперты из более чем 50 регионов России и из других стран.

На правах рекламы

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ:

Корпорация
развития
Новосибирской
области



Форум
«ИнПарк»:



ВРП Новосибирской области в 2024 году составил **2,5 трлн рублей**. Рост за год – **3%**. Существенную роль в этом сыграли такие отрасли, как промышленное производство, строительные работы, сфера услуг и торговли. По прогнозам регионального Минэка, к 2027 году ВРП вырастет на **30%** и составит порядка **3,1 трлн рублей**.





«АРНЕГ».

ВСЕГДА ПЕРЕДОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ТОРГОВОМ ОБОРУДОВАНИИ

От небольших частных магазинов до огромных гипермаркетов и крупнейших федеральных сетей – торговые залы преображаются благодаря оборудованию компании «Арнег», которая является частью международного концерна, основанного в Италии ещё в 1963 году. Сегодня концерн в России представляют три крупных завода, которые производят торговое холодильное оборудование, системы холодоснабжения, холодильные камеры и двери, стеллажи и кассы, светотехнические решения. Продукция компании была и остается эталоном качества, помогая российским ритейлерам создавать торговые пространства, подчёркивающие индивидуальность каждого объекта, обеспечивая лучшие эксплуатационные характеристики. О том, как растёт и развивается компания сегодня, какие решения предлагает своим заказчикам, нам рассказали генеральный директор ООО «Арнег» Вальтер Лаццарин, заместитель генерального директора АО «Интрек» Владимир Григорьевский, директор по продажам ООО «Арнег» в Восточном регионе Ринат Мухамаев и руководитель отдела маркетинга и коммуникаций ООО «Арнег» Игорь Гончаров.

– С момента открытия первого производства «Арнег» в России в 2009 году компания уверенно заняла лидирующие позиции на рынке торгового оборудования. Как развивалась её деятельность за эти годы?

– На самом деле итальянский производитель холодильного оборудования «Арнег» поставлял свою продукцию ещё в советское время, но это были редкие и небольшие поставки. В эпоху новой России первый представитель концерна прибыл в Москву в 1994 году, создал и стал активно развивать сбытовую дилерскую сеть с целью продвижения и продажи оборудования. До запуска первого завода «Арнег» в РФ рынок торгового оборудования формировался в основном за счёт импорта. В этом сегменте компания была несомненным лидером

до 2008 года, занимая первое место по объёмам продаж продукции итальянского производства.

Во многом благодаря итальянским моделям оборудования «Арнег» в России в этот период произошёл массовый переход от традиционной схемы строительства магазинов на встроенных агрегатах, схожих с бытовыми холодильниками, к более энергоэффективной схеме выносного коммерческого холода.

В 2004 году в России было образовано ООО «Арнег» – компания для производства и продажи холодильного оборудования, которая начала свою деятельность в помещениях бывшей швейной фабрики в Ногинске, а затем выкупила земельный участок в Наро-Фоминске в 2007 году, дав старт строительству завода площадью 20 000 м². Завод был открыт в ноябре

2009 года, а в 2011 году производство было расширено ещё на 10 000 м².

На протяжении всего этого времени ООО «Арнег» непрерывно расширял и совершенствовал модельный ряд продукции, диверсифицируя номенклатуру предлагаемого оборудования. Сегодня ассортимент выпускаемой продукции позволяет оснащать торговые объекты всех без исключения форматов, при желании и «под ключ», не только холодильным оборудованием, но и системами холодоснабжения, стеллажами, кассовыми боксами и т.д.

– Как вы видите сегодня оценки зрелость рынка торгового оборудования в России?

– Российский рынок непрерывно трансформируется и развивается. Органический рост рынка сопровождался эволюцией форматов, определением ассортимента и



развитием техник мерчендайзинга. Благодаря международному опыту «Арнег» предлагал решения и новации на всех этапах, помогая сетям развиваться.

Сейчас рынок торгового холодильного оборудования можно охарактеризовать как умеренно насыщенный – наступил период слияний и поглощений с целью оптимизации и повышения эффективности процессов.

«Арнег» одним из первых начал предлагать решения, специально локализованные концерном для российского рынка при сохранении высокого уровня качества, эксплуатационных характеристик и дизайна. Сейчас эти разработки используются во всех известных торговых сетях и по достоинству оценены потребителями.

Отметим, что, в целом, зрелость рынка торгового оборудования – это в первую очередь зрелость культуры потребления продуктов со стороны покупателя в магазине. «Арнег» всегда отличался принципиальной позицией в части поставки оборудования, обладающего стабильными и высокими эксплуатационными параметрами для обеспечения сохранности пищевых продуктов. Это заложено в критерии проектирования наших моделей и в технологии наших производственных процессов.

На бытовом уровне: если сеть вложилась в оборудование «Арнег», это означает, что она понимает необходимость представлять своим покупателям правильно хранимые продукты. Мы видим, что сейчас больше внимания уделяется таким моментам – это разворот к более зрелому рынку, что подразумевает непрерывность цепи охлаждения и, как следствие, высокое качество пищевой продукции.

– В 2015 году был открыт второй завод в Новосибирске. В связи с чем было принято решение о расширении производства и какое влияние оно оказало на позиции компании на рынке?

– Завод в Новосибирске с начальной площадью около 8500 м², строительство которого началось в 2014 году и завершилось в 2015-м, был построен в соответствии с планами руководства концерна обеспечить качественным торговым оборудованием Сибирский и Дальневосточный регионы, а также рынки соседних стран СНГ, значительно сократив транспортное плечо.

В период пандемии площадь завода была расширена до 14 000 м², а также установлена современная автоматизированная окрасочная линия, позволяющая окрашивать не только собственную продукцию, но и выполнять заказы для других отраслей. К сожалению, рынок азиатской части России пока не показывает тех результатов, которые бы нам хотелось получить, однако мы активно работаем над улучшением ситуации.



– За счёт чего «Арнег» удаётся опережать конкурентов в области коммерческого холодильного оборудования?

– Философия «Арнег» – всегда гарантировать сохранность пищевых продуктов заказчикам, которые выбирают наше оборудование. Даже при разработке новых, более бюджетных моделей и при увеличении локализации уже выпускаемых этот принцип ставится во главу угла. По этой причине наша продукция не самая дешёвая на рынке, но имеет оптимальное соотношение «цена/качество». В нашем оборудовании продукты хранятся как надо. «Арнег» гарантирует требуемую температуру именно хранимого продукта, а не воздуха. И это основа основ!

– Кто сегодня относится к основным заказчикам компании и как организовано взаимодействие с ними?

– Сегодня нашим оборудованием оснащаются практически все известные различные федеральные и региональные торговые сети, включая клиентов в странах СНГ, а также разнообразные форматы магазинов: гипермаркеты, супермаркеты, магазины у дома, дискаунтеры, классические рынки и частные торговые точки. Мы всегда интегрируемся в общую концепцию розницы, подбирая оборудование, которое соответствует естественным требованиям продукта: обеспечивает стабильный температурный режим и максимально выгодную презентацию в торговом зале.

– 10 ноября 2022 года был открыт Технологический центр – как его описывают в компании, «место для воплощения в жизнь инновационных идей». Какие инновации внедряет «Арнег» в производство?

– Технологический центр, о котором вы упомянули, был открыт в Италии, на территории головного предприятия, и его основная цель – разработка инновационных идей для их дальнейшего воплощения. Это не только испытательные лаборатории, где доводятся прототипы моделей перед запуском в серию, но и центр передовых технологических решений (система озонирования, охлаждение water-loop и пр.) в области коммерческого холода.

На нашем заводе в Наро-Фоминске частью такого центра является испытательная камера, где в соответствии с нормами ГОСТ и ISO проводятся всесторонние испытания холодильного оборудования. Это позволяет гарантировать надёжность и стабильность характеристик в рамках дальнейшего серийного производства.

Среди множества инноваций, которые «Арнег» внедряет в свою продукцию, отдельно следует выделить разработки, связанные с соблюдением норм экологии и охраны окружающей среды (включая утилизацию материалов по окончании



срока службы оборудования), а также технологии бережного использования ресурсов и электроэнергии. Непосредственно лаборатория в Италии использует альтернативные и возобновляемые источники энергии.

– До недавнего времени у «Арнег» было две производственные площадки, не так давно появилось третья – завод «Инtrak» в Ступино, специализирующийся на изготовлении стеллажного оборудования. Как сегодня развивается это производство?

– Да, действительно, в 2024 году концерн «Арнег» прирос заводом «Инtrak», бывшим предприятием шведской компании ITAB. Это было сделано в том числе с целью расширения предлагаемого спектра оборудования, поскольку данное предприятие выпускает те виды оборудования, которых ранее не было в нашем модельном ряде.

Большим преимуществом новоприобретённой компании является её опыт в разработке и внедрении световых решений для торговых объектов различной направленности: от супермаркетов до автосалонов. Сегодня происходит консолидация продуктов и решений завода с инфраструктурой концерна «Арнег».

Клиенты завода получают доступ к новым продуктам и технологиям, а также к возможности оснащения «под ключ» торговых объектов, отталкиваясь от своих самых разнообразных идей. Само представление «Арнег» в России видоизменяется и теперь ассоциируется не только с производством торгового холодильного оборудования, но и с производством оборудования для других секторов торговли. Проще говоря, мы открыты для любых видов ритейла!

– Поделитесь стратегическими планами по развитию компании.

– Стратегия «Арнег» и на глобальном уровне, и в России заключается в поставке передового оборудования с точки зрения производительности, технологий, используемых материалов и дизайна, а также в предоставлении комплексных услуг. Эта стратегия ориентирована не только на поставку продукции, но и на решение проблем клиентов через партнёрские отношения и непрерывное сотрудничество.

Более того, благодаря нашему международному опыту и глубокому знанию потребностей клиентов «Арнег» предлагает широчайший ассортимент продукции, из которого клиенты могут выбирать в соответствии со своими нуждами. Мы отличаемся высокой гибкостью, а уникальные идеи и индивидуальные продукты, созданные со вниманием к каждой детали, выводят продукцию «Арнег» за горизонты стандартных решений.





Строительная готовность объектов второй очереди нового кампуса НГУ превысила 70%

Завершены работы по кладке стен перегородок, на финишной прямой устройство кровли, активно ведутся работы по внутренней отделке помещений.

Строительная готовность учебно-научного центра Института медицины и медицинских технологий (УНЦ ИММТ) и научно-исследовательского центра (НИЦ), которые относятся к объектам второй очереди нового кампуса НГУ, возводимого в рамках национального проекта «Молодёжь и дети», превысила 70%.

«Биотехнологии – перспективное направление, которое сейчас активно развивается в нашем регионе. У НГУ есть все шансы стать одним из лидеров, так как в университете и в Академгородке сильная фундаментальная образовательная и научно-исследовательская база. Важно, что есть поддержка крупных индустриальных партнёров, которые участвуют в подготовке кадров и в дальнейшем готовы внедрять новые продукты и технологии в экономику. Создаваемая в новом кампусе инфраструктура станет реальным вкладом региона в достижение целей национальных проектов «Новые технологии сбережения здоровья» и «Биоэкономика». Мы со стороны правительства Новосибирской области оказываем и будем оказывать всяческое содействие научным проектам медицинской и биотехнологической направленности, которые будут реализовываться на площадках современного кампуса НГУ, поскольку они напрямую работают на повышение

качества жизни людей и технологический суверенитет страны», – подчеркнула заместитель губернатора Ирина Мануйлова.

На объектах второй очереди кампуса более чем на 75% завершены работы по благоустройству территории, на 95% выполнены работы по устройству внешних инженерных сетей. В настоящее время осуществляется внутренняя отделка помещений. Также начаты работы по строительству канализационной насосной станции для отвода дождевых стоков.

«Создаваемая инфраструктура является важной частью стратегии развития университета. Недавно мы представляли результаты работы по программе «Приоритет-2030» и подтвердили своё положение в списке университетов-лидеров. Одним из ключевых научно-исследовательских направлений для нас в ближайшие годы станет стратегический технологический проект по биомедицине. Его реализация будет возможна благодаря наличию лабораторий и опытно-промышленного производства биотехнологических продуктов, которые будут располагаться в новых корпусах», – прокомментировал ректор НГУ, академик РАН Михаил Федорук.

В новом здании УНЦ ИММТ НГУ будут обеспечены условия для обучения более 700 студентов медицинского, фармацевти-

ческого и психологического направлений, включая новые – «Медицинская кибернетика» и «Промышленная фармация», которые появились в НГУ в 2025 году. Там будут располагаться практикумы и лаборатории молекулярной фармакологии, метаболомных исследований, медицинской химии, молекулярной вирусологии и онкологии и некоторые другие, а также самый крупный в Сибири симуляционный центр для отработки практических навыков будущих врачей по базовой и расширенной сердечно-лёгочной реанимации, диагностике широкого спектра кардиологических и лёгочных патологий, отдельных анестезиологических и нейрохирургических врачебных манипуляций и др.

Сеть современных кампусов в России создаётся по поручению Президента Владимира Путина. К 2030 году в стране должно появиться созвездие из 25 кампусов. Работу по данному направлению ведут Правительство РФ и Минобрнауки России. В настоящее время при поддержке национального проекта «Молодёжь и дети» проектируются и строятся 24 таких студгородка. К 2036 году количество кампусов увеличится до 40. Финансирование проекта осуществляется за счёт средств федерального и регионального бюджета, а также за счёт внебюджетных источников.

В Новосибирской области представили первый отечественный автовоз, карьерный кузов и боевого робота

На базе АО «НовосибАРЗ» состоялась презентация сразу нескольких значимых проектов отечественного машиностроения: первого в Новосибирской области автовоза на 8 автомобилей, полностью отечественного кузова для карьерного самосвала грузоподъёмностью 120 тонн, а также действующего боевого робота «КилоВольт».

Все разработки выполнены новосибирским предприятием в партнёрстве с ПАО «Северсталь» и отражают стратегический курс региона на развитие высокотехнологичного и импортонезависимого производства.

В мероприятии приняли участие и.о. министра промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области Денис Рягзов, руководство ПАО «Северсталь», представители Российского союза промышленников и предпринимателей и делового сообщества региона.

Денис Рягзов подчеркнул значимость представленных решений: «НовосибАРЗ» демонстрирует, что предприятия Новосибирской области способны создавать конкурентоспособную продукцию, основанную на собственных инженерных компетенциях, отечественных материалах и современных технологиях. Презентованные разработки – это вклад в технологический суверенитет страны и пример того, как совместная работа промышленных предприятий даёт реальный результат.

В свою очередь мы продолжаем оказывать предприятиям всестороннюю поддержку: возмещение части затрат на российское оборудование, по которому приём заявок продолжается, а также через инструменты Фонда развития промышленности. Для нас важно, чтобы каждый перспективный проект получил возможность реализоваться здесь, в регионе, и стал частью новой промышленной экономики Новосибирской области».

Представленный двухярусный автовоз, разработанный совместно с ПАО «Северсталь», рассчитан на перевозку восьми автомобилей и полностью адаптирован к эксплуатационным условиям современной российской логистики. Он стал первой отечественной моделью такого класса, созданной с применением российских комплектующих и инженерных решений.

Одним из ключевых результатов года стало создание полностью российского кузова для карьерного самосвала NHL (Китай) грузоподъёмностью 120 тонн. Новосибирская конструкция оказалась легче

зарубежного аналога – 16 550 кг против 20 550 кг, при этом сохранив повышенную прочность и увеличенный объём. Данная техника широко применяется на российских золотодобывающих предприятиях, а появление отечественного серийного кузова позволит существенно снизить зависимость от импортных поставок.

Действующий боевой робот «КилоВольт» модернизирован специалистами «НовосибАРЗ» и «НовосибАРЗ-Сталь». Модель успешно прошла отборочный этап «Битвы роботов» в Екатеринбурге. Конструкция получила обновлённую раму, броню и компонентную базу, что сделало робота значительно мощнее, быстрее и надёжнее.

Кроме того, на территории предприятия состоялось торжественное открытие нового административного корпуса для работников предприятия, отражающего современный подход к развитию завода и сохраняющего историческую преемственность с момента основания предприятия в 1968 году.





Новосибирский завод удваивает мощности своего уникального импортозамещающего производства

В регионе состоялось торжественное открытие нового производственного комплекса ООО «ФайберТрейд», входящего в список системообразующих предприятий Российской Федерации.

Запуск нового комплекса знаменует собой создание в России уникального высокотехнологичного производства оптических трансиверов – критически важных компонентов телекоммуникационной инфраструктуры. Реализация этого проекта вносит весомый вклад в достижение стратегических целей по импортозамещению и локализации.

Глава региона Андрей Травников отметил, что производство «ФайберТрейд» очень важно для экономики Новосибирской области, как и – исторически – вся отрасль микроэлектроники, радиоэлектроники, фотоники: «Бурное развитие отрасли произошло здесь в годы Великой Отечественной войны благодаря задачам, которые стояли тогда перед промышленностью в рамках эвакуации сюда многих предприятий. Но очень важно, что и сегодня, в последние годы, отрасль радиоэлектроники, телеком-оборудования опирается не только на маститые, знаменитые исторические коллективы, но и на молодые, растущие предприятия, которые тоже прошли своё испытание – “нулевыми” годами, которые прорвались через “заборы” конкуренции, иногда недобросовестной, дождались свое-

го золотого часа и сегодня активно развиваются, наращивают производство, реализуют инвестиционные проекты по увеличению мощностей. «ФайберТрейд» – один из ярких представителей этого молодого поколения радиоэлектронщиков потому, что готов решать задачи импортозамещения благодаря собственным технологическим разработкам, сильному коллективу монтажников, разработчиков, конструкторов. Сегодня ваша продукция успешно конкурирует не только с западными, но и с азиатскими производителями, и доля рынка, занимаемая предприятием, говорит сама за себя. О компании знают не только в Новосибирской области – в своей отрасли вы стали во всей Российской Федерации очень знаменитыми», – подчеркнул губернатор.

Также Андрей Травников вручил благодарность Президента Российской Федерации коллективу предприятия.

Генеральный директор ООО «ФайберТрейд» Алексей Юнин поблагодарил руководство региона и города за поддержку: «Сегодня мы с гордостью открываем новое производство, запускаем производство по технологии COB (chip-on-board), автоматизация производства кабелей прямого подключения (DAC).

Ежемесячный объём производимой продукции составляет 30 000 единиц, после открытия нового производственного цеха – до 60 000 единиц в месяц. Компания осуществляет полный цикл производства – от разработки схемотехники и топологии печатных плат и написания ПО до установки оптического чипа на плату, сборки и тестирования готового модуля.

В 2025–2026 годах планируются расширение производственных площадей до 1500 м², чистых помещений по классу чистоты ISO7 и ISO8 до 500 м², запуск производства по технологии COB (chip-on-board), автоматизация производства кабелей прямого подключения (DAC).

Ежемесячный объём производимой продукции составляет 30 000 единиц, после открытия нового производственного цеха – до 60 000 единиц в месяц.

Компания осуществляет полный цикл производства – от разработки схемотехники и топологии печатных плат и написания ПО до установки оптического чипа на плату, сборки и тестирования готового модуля.

Более 110 социальных объектов построят в Новосибирской области за 3 года

В ближайшую трёхлетку, в 2026–2028 годах, в Новосибирской области планируется построить и ввести в эксплуатацию 15 объектов образования, 21 медицинский комплекс, дома для льготных категорий жителей региона.

Новые школы появятся в столице региона Новосибирске, а также в Татарском, Купинском, Коченевском, Черепановском, Ордынском и Новосибирском районах. Министр строительства Новосибирской области Дмитрий Богомолов отметил, что последние годы задан высокий темп создания социальной инфраструктуры,стройкой охвачены все районы Новосибирской области.

«Строительство школ – самый крупный блок строительной программы на 2026–2028 годы, за эти годы в регионе будет построено 15 школ, в общей сложности будет создано 9880 новых школьных мест», – рассказал Дмитрий Богомолов.

По строительной программе в работе Минстроя – от проектирования до строи-

тельства – на ближайшие 3 года запланировано более 110 объектов, из них особое внимание уделено объектам образования. Создание новых школьных мест и строительство современных учреждений образования – важнейшее направление в рамках нацпроекта «Молодёжь и дети». Правительством Новосибирской области, несмотря на жёсткие рамки бюджета, продолжается реализация целого ряда областных программ, привлекаются федеральные средства, чтобы планомерно решать вопрос с созданием новых образовательных центров.

Министр напомнил, что в 2025 году уже построены и введены в эксплуатацию 3 школы на 1595 мест: в селе Репьево Тогу-

чинского района, по улице Кубовой в Новосибирске и в селе Марусино. Здесь же, в Марусино, построен детский сад на 120 воспитанников. В планах до конца года завершить строительство ещё одного детсада – в посёлке Чаны, рассчитанного на 100 ребятишек.

Большое внимание в 2026 году также уделено строительству объектов здравоохранения – планируется построить 21 медицинский комплекс. Кроме того, продолжается программа по строительству специализированного жилья, предназначенного для льготных категорий граждан – работников бюджетной сферы и детей-сирот. Только за следующий год планируется построить 12 таких домов.



Ежегодная Премия **YoFin**

Банки Года

2025

Конгресс-центр
Торгово-промышленная палата РФ

Ильинка 6/1, строение 1

12 февраля 2026