

RBC

45/378
сентябрь 2026



With the
support of the
CCI of Russia

ЮЛИЯ САВИНЫХ:
«ТЕХНОЛОГИИ
ПОМОГАЮТ РАСТИ
БЫСТРЕЕ РЫНКА»

ТОП 30

ВЛИЯТЕЛЬНЫХ
ЖЕНЩИН.

SKOLKOVO WOMEN'S
FORUM 2026
ИННОВАТОРЫ
БУДУЩЕГО.



ВЭД БЕЗ ГРАНИЦ

Внеэкономическая деятельность «под ключ»

Полный комплекс услуг

- Высокая скорость международных платежей
- Широкая корреспондентская сеть
- Аккредитивы и банковские гарантии для международных сделок
- Валютный контроль и конверсионные операции
- Расчетно-кассовое обслуживание в рублях и иностранных валютах
- Консультации эксперта по ВЭД и валютному законодательству



Запланируйте встречу с персональным экспертом по ВЭД!

8 800 250 40 50

ibam.ru

«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.

Реклама.

6+



БАНК МБА-МОСКВА

Реклама. Рекламодатель ООО БАНК МБА-МОСКВА ИНН 7744001828. Erid: 2VSb5wXQYeE

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

Редактор номера:

Александра Убоженко

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Кира Кузмина, Анна Кичина

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков,**

Алиса Васильева, Дарья Сироткина

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, 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 № 45/378 сентябрь 2026

Подписано в печать: **18.09.2026**

Дата выхода в свет: **26.09.2026**

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

Managing Editor:

Aleksandra Ubozhenko

Designer:

Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Kira Kuzmina, Anna Kichina

Photo:

Andrey Volkov, Roman Novikov,

Alisa Vasilyeva, Darya Sirotkina

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC,

Moscow, ul. Elektrozavodskaya, 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

Тел.: +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 № 45/378 September 2026

Signed to the press: **18.09.2026**

Date of issue: **26.09.2026**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

СОДЕРЖАНИЕ

СПИКЕРЫ SKOLKOVO WOMEN'S FORUM 2026!

О ЖЕНСКОМ ЛИДЕРСТВЕ И ИННОВАЦИЯХ

- 2** **ТАТЬЯНА СИЗОВА**, УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ГОРОДЕ МОСКВЕ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «ДЕЛОВОЕ СОБРАНИЕ», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА АССОЦИАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ВОЛОНТЁРОВ, ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ РУССКОЯЗЫЧНЫХ КОУЧЕЙ
- 3** **ЛИНА АБУ-МУХХ ЗОАБИ**, ЮРИСТ, ЭКСПЕРТ ПО РАЗВИТИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАРТНЁРСТВ «СКОЛТЕХ»
- 4** **ИРИНА СИМОНЯНЦ**, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ОСНОВАТЕЛЬ КЛИНИКИ ВОСТОЧНОЙ И ЕВРОПЕЙСКОЙ МЕДИЦИНЫ «ЛЕКАРЬ»
- 5** **ЕЛЕНА ФИНОГЕНОВА**, АДВОКАТ, ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ, ОСНОВАТЕЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ
- 6** **ЕЛЕНА БАТУРИНА**, ОСНОВАТЕЛЬ МЕДИАХОЛДИНГА «БРУСНИКА ГРУПП»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 8** **ЮЛИЯ САВИНЫХ**: «ТЕХНОЛОГИИ ПОМОГАЮТ РАСТИ БЫСТРЕЕ РЫНКА»

ТОП 30 ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЖЕНЩИН. ИННОВАТОРЫ БУДУЩЕГО

- 18** **ЮЛИЯ ИСАЕВА**, СОБСТВЕННИК И КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР. ЛАБОРАТОРИЯ ДНКОМ
- 19** **ЕКАТЕРИНА МЕРКУЛОВА**, ОСНОВАТЕЛЬНИЦА И СЕО SLATCH.APP
- 20** **ЕКАТЕРИНА ЖУЧЕНКО**, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КОНДОР-ЭКО», РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГОВОЙ ГРУППЫ «КОНДОР ЭКО – СФ НИИОГАЗ»
- 21** **ТАТЬЯНА ТАЛАШКИНА**, ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ КЛИНИК GMTCLINIC
- 22** **ЕЛЕНА ТЯБУТОВА**, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АРНЕСТ ЮНИРУСЬ»
- 23** **АДВОКАТ ВИКТОРИЯ ШЕВЦОВА**, ЧЛЕН И СПИКЕР РАРЧ, ЭКСПЕРТ ПО ПРАВОВЫМ ВОПРОСАМ ВРТ
- 24** **ЭЛЕН ВОЛОВА**, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ОСНОВАТЕЛЬ И СЕО РОССИЙСКОГО ПРЕМИАЛЬНОГО БРЕНДА ELLIOR
- 25** **АЛЛА АРГУНОВА**, ГЛАВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА «ПУТЬ К УСПЕХУ»
- 26** **НАТАЛЬЯ ДЕРЕВЯННЫХ**, СООСНОВАТЕЛЬ СЕМЕЙНОЙ УЛИТОЧНОЙ ФЕРМЫ «ЭСКАРГО Д'ОР»
- 27** **НАРИНЭ БУДАГОВА**, СОЗДАТЕЛЬНИЦА ПРОЕКТА GWSERVICE (GLOBAL WOMEN'S SERVICE), К.Э.Н., EXECUTIVE-КОУЧ, GR-ЭКСПЕРТ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТРЕКЕР ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ
- 28** **МАРИЯ СУВОРОВСКАЯ**: «ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРЕЛОМ И ИИ МЕНЯЮТ ДЕЛОВЫЕ СМИ. ОТ НАС ЖДУТ КАЧЕСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ И ТРАНСФОРМАЦИИ»

ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В БИЗНЕСЕ

- 30** **ИРИНА ГОРШКОВА**: ИНЖЕНЕРИЯ ЗДОРОВЬЯ. ОТ БИОТЕХНОЛОГИЙ К РЕГИОНАЛЬНОЙ МЕДИЦИНЕ
- 36** **НАТАЛЬЯ ЕРЕМЕНКО**: «ИННОВАЦИИ – ЭТО НЕ ТЕХНОЛОГИИ САМИ ПО СЕБЕ, А НОВОЕ КАЧЕСТВО РЕШЕНИЙ»
- 38** **ОЛЬГА ЗАСЕЕВА, «КЛОВЕРМЕД»**: «Я УВЕРЕНА, ЧТО РОССИЯ БУДЕТ ЗВУЧАТЬ В МИРОВОЙ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ ВСЁ СИЛЬНЕЕ»

Татьяна Сизова,

уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве, председатель наблюдательного совета Ассоциации предпринимателей «Деловое собрание», председатель Наблюдательного совета Ассоциации интеллектуальных волонтеров, член Ассоциации русскоязычных коучей



Сегодня женщины всё увереннее становятся авторами экономических и технологических изменений. Они создают компании, запускают инновационные проекты, инвестируют, развивают новые рынки, формируют вокруг себя команды и сообщества.

Только в Москве сегодня зарегистрировано 206 тысяч женщин – индивидуальных предпринимателей. Это 43% от общего числа столичных ИП. Треть малого и среднего бизнеса в Москве возглавляют женщины, а каждая пятая женщина-руководитель работает в промышленности.

За этими цифрами – огромная энергия, ответственность и желание создавать. И мне кажется, именно поэтому нам так важно объединяться, обмениваться опытом и поддерживать друг друга. Кто как не женщина умеет одновременно держать в поле зрения множество задач, объединять людей, превращать идеи в реальные проекты и при этом сохранять чуткость, внимание и способность видеть за большими целями человека?

Как бизнес-омбудсмен я вижу свою задачу в том числе в том, чтобы предпринимательская среда стала пространством возможностей. Женщине-предпринимателю важно иметь доступ к знаниям, финансированию, профессиональным сообществам и защите своих прав. Но не менее важно иметь возможность строить собственную траекторию и формировать личный бренд на основе профессиональной репутации, компетенций и доверия.

Уверена, что будущее экономики создаётся там, где соединяются интеллект, технологии, предпринимательская энергия и человеческое лидерство. И сегодня у женщин есть все возможности быть среди тех, кто это будущее формирует.

Желаю участницам SKOLKOVO WOMEN'S FORUM смелых идей, сильных партнёрств и проектов, которыми действительно хочется гордиться!

Лина Абу-Мукх Зоаби –
 юрист, эксперт по развитию международных
 партнерств «Сколтех»



Для меня огромная честь выступать на пятом, юбилейном Skolkovo Women's Forum.

С 2021 года эта площадка демонстрирует неизменный успех. Будучи участницей Skolkovo Women Club я наблюдала, как идеи превращаются в успешные предприятия, как масштабируются стартапы, а предпринимательницы становятся руководителями высшего звена. Этот успех является прямым результатом надёжной инфраструктуры нашей экосистемы, мер поддержки и профессионального наставничества.

Важной вехой в развитии Skolkovo Women Club стало стратегическое решение уделить приоритетное внимание трансграничному сотрудничеству, что недавно нашло отражение в участии в Саммите женщин-лидеров Торгово-промышленных палат стран БРИКС в Нью-Дели. Мой 11-летний опыт работы в этой экосистеме доказывает, что технологические компании ускоряют своё развитие в геометрической прогрессии, когда интегрируют международный опыт, превращая локальные прорывы в глобальные достижения.

Хотя бытует мнение, что в технологическом секторе гендерный фактор не имеет значения, официальные данные о составе инвестиционных советов и руководящих должностях свидетельствуют об обратном. Сохраняются структурные пробелы, поэтому такие организации, как Skolkovo Women Club, и площадки Skolkovo Women's Forum становятся важнейшими катализаторами, позволяющими объединять высококлассных специалистов, привлекать стратегические инвестиции и открывать доступ к эксклюзивным возможностям.

Привлечение внимания к женщинам в сфере науки, технологий, инженерии и математики – это проявление стратегического лидерства. Создание личного бренда – это не самореклама, а прокладывание пути для наших коллег и создание реальной модели инклюзивности для следующего поколения.

Я поздравляю каждую из влиятельных женщин-новаторов и призываю наше сообщество взять на себя обязательство спонсировать в этом году одну начинающую предпринимательницу, а также активно инвестировать в развитие нашего коллективного потенциала.

Давайте вести за собой, сохраняя непоколебимую целеустремлённость.

Ирина Симонянц,
предприниматель, основатель клиники Восточной
и Европейской Медицины «ЛЕКАРЬ»



Дорогие участницы SKOLKOVO WOMEN'S FORUM 2026!

Для меня женское лидерство сегодня – это прежде всего способность создавать новое и брать ответственность за то, каким будет наше завтра. Современная экономика требует не только силы и решительности, но и гибкости, интуиции, умения слышать людей и видеть за цифрами настоящие потребности человека.

Я много лет занимаюсь предпринимательством и особенно хорошо вижу это в сфере медицины. Создавая клинику «ЛЕКАРЬ», я хотела построить не просто медицинский бизнес, а пространство, где современные технологии, знания разных медицинских школ и индивидуальный подход объединяются вокруг главного – человека и его качества жизни. Для меня именно в этом и заключается предпринимательство будущего: не просто создавать успешные проекты, а создавать ценность, которая остаётся с людьми.

Сегодня женщина всё увереннее заявляет о себе как о создателе, инвесторе, руководителе, новаторе. И особенно важно, что мы больше не воспринимаем успех как соревнование. Мы можем объединяться, обмениваться опытом, поддерживать друг друга и вместе создавать новые возможности.

Именно поэтому такие площадки, как SKOLKOVO WOMEN'S FORUM, имеют особое значение. Здесь встречаются идеи, энергия, опыт и люди, которые готовы не только говорить о будущем, но и создавать его своими решениями уже сегодня.

Желаю каждой участнице форума смелости доверять себе, не бояться масштабировать свои идеи и всегда помнить: за каждым большим изменением когда-то стояла одна женщина, которая просто решила сказать: «Я могу!».

Елена Финогенова –
адвокат, общественный деятель, основатель
социальных и благотворительных проектов



Мне кажется, мы уже прошли тот этап, когда женщине в бизнесе нужно кому-то доказывать, что она может всё. Может. Но интереснее и важнее: зачем ты это делаешь и что меняется благодаря твоему вкладу?

Я хорошо отношусь к здоровому эгоизму и большим амбициям. Хочется сделать сильный бизнес, реализовать масштабную идею, оставить после себя что-то заметное – прекрасно! Не каждый предприниматель обязан менять мир. Честно строить бизнес и создавать рабочие места – уже огромная ответственность. Но если у человека есть способности, ресурс и желание влиять, не нужно этого бояться.

Деньги до определённого момента дают свободу: выбирать, создавать, реализовывать свои идеи. Когда эти цели достигнуты, появляются другие приоритеты. Начинаешь думать не только о том, что можешь получить, но и о том, что можешь дать. Как использовать опыт, связи и ресурсы так, чтобы влиять на развитие общества.

В этом мы очень совпадаем с Виленой Цой – моим партнёром по Фонду помощи семьям и профилактики разводов «Давайте жить». Для нас обеих семья – одна из главных ценностей. Семья – первая общность, где человек учится думать не только о себе, отдавать, поддерживать и понимать последствия своих решений. И чем крепче такие общности, тем устойчивее общество в целом и в будущем.

Большинство путает заботу с контролем – и это одна из главных ошибок. Особенно это видно на детях. Нам хочется всё предусмотреть, подстелить соломку, уберечь от ошибок. Часто это нужно не ребёнку, а нам самим – чтобы было спокойнее. Я говорю жёстко: удобные дети хороши для родителей, неудобные – для себя. Иногда любить значит не спасать в сто первый раз, а дать человеку выбрать и ответить за последствия.

В бизнесе то же самое: руководитель, который всё решает за команду, вырачивает зависимость. В обществе – аналогично. Помощь должна не привязывать человека к поддержке, а возвращать ему способность управлять своей жизнью.

На этом строится и «Давайте жить». Мы стараемся сохранить устойчивую семью там, где это возможно. А если контроль уже утерян, помогаем вернуть опору: увидеть ситуацию целиком и принять взвешенное решение – не из страха или обиды.

Участницам Skolkovo Women's Forum я бы пожелала не бояться собственного масштаба. Если умеете видеть дальше своего проекта, объединять людей и превращать идеи в решения, используйте эту способность. Если можете влиять на большее, чем собственный доход, спросите себя: что останется после вас, кроме цифр в отчётности?

Елена Батурина, основатель медиахолдинга «Брусника групп»



Уважаемые коллеги, участницы SKOLKOVO WOMEN'S FORUM 2026!

Женское лидерство сегодня — это не про квоты, это про выживание бизнеса в эпоху турбулентности. Жёсткие, директивные схемы управления больше не работают. Сейчас выигрывает тот, кто умеет быть гибким, видеть систему целиком и удерживать сразу несколько контекстов. А это наши главные женские «мышцы». Мы строим команды не из подчинённых, а из союзников. Женщина во главе снижает уровень страха ошибки в компании, именно в такой атмосфере рождаются настоящие инновации.

Мы видим, что женское предпринимательство в России перестало быть нишей. Это полноценный, мощный слой экономики, и оно меняет саму ДНК бизнеса. Мы уходим от принципа «кто кого съест» к партнёрству и человеческому лицу компании. Мы строим бизнес не на быструю перепродажу, а на поколение вперёд. Но самое глобальное изменение: когда девочка видит, как её мама или наставница создаёт своё дело, у неё в голове пропадает вопрос «Можно ли мне?», остаётся только вопрос «Как?».

Я убеждена, что инновации рождаются не в закрытых кабинетах, а в сообществах. Например, «Брусника» — это именно такая среда. Главный барьер для женщины на старте или при масштабировании — это не дефицит знаний, а дефицит опоры и уверенности. Поэтому так важно создавать пространства, где женщины могут обмениваться опытом, находить поддержку и расти вместе — именно так рождаются устойчивые проекты и сильные лидеры.

Желаю каждой участнице форума уверенности в своих решениях, готовности выводить проекты на новый уровень и понимания: любое значимое изменение начинается с одного человека, который берёт на себя ответственность за первый шаг.

ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ



Министерство
сельского хозяйства
Российской Федерации

7–10 ОКТЯБРЯ
ТИМИРЯЗЕВ ЦЕНТР
МОСКВА

XXVIII РОССИЙСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА 2026

RUSSIANAGROWEEK.RU

0+

ЮЛИЯ САВИНЫХ:

**«ТЕХНОЛОГИИ
ПОМОГАЮТ
РАСТИ БЫСТРЕЕ
РЫНКА»**



Любая технология создаётся для улучшения качества жизни человека, убеждена Юлия Савиных – успешный технопредприниматель, инвестор, резидент инновационного центра «Сколково», основательница Skolkovo Women Club и Skolkovo Women's Forum, а также издатель журнала «Техноглянец». В этом интервью она делится своим опытом развития технологического предпринимательства, построения международной экосистемы и рассказывает о том, как российские женщины-инноваторы меняют мир, почему традиционные ценности не противоречат прорывным технологиям и где проходит граница между социальным благом и инвестиционно привлекательным бизнесом.

– Юлия, мы беседуем с вами накануне очередного большого Skolkovo Women Forum, в этом году он пройдёт уже в пятый раз. Это мероприятие традиционно объединяет сотни женщин-инноваторов, женщин-предпринимателей, которые своей деятельностью меняют этот мир. Во всех ваших проектах вы соединяете такие, на первый взгляд, разные понятия, как технологии, традиционные ценности, роль женщины. Почему, с вашей точки зрения, для технологического прорыва очень важен культурный код нации, женское начало, которое есть в российском бизнесе?

– Я бы не противопоставляла технологии и традиционные ценности. Высокие технологии отвечают на вопрос, как мы можем изменить мир, а культурный код и семья помогают понять, ради чего мы это делаем. Если инновация не учитывает человека, его образ жизни, воспитание, язык, исторический опыт, она может быть безупречной инженерно, но не будет принята обществом.

Для меня культурный код – это не декоративный элемент, который добавляют к готовому продукту. Это система ответственности и долгосрочного мышления.

Сейчас у нас сформировалось новое представление о современном обществе, о прорывных технологиях. Но всё, что было 20–30 лет назад, наработано нашими родителями, а 50 лет назад – нашими дедушками и бабушками. И сегодня это составляет нашу культурную ценность – то, что мы передаём нашим детям, неважно, что это будет – социальные или бизнес-проекты.

Когда человек создаёт бизнес не только ради ближайшего финансового результата, но и думает о том, что передаст детям, как его решение повлияет на город, образование, экологию и безопасность, меняется само качество предпринимательства.

Семья в этом смысле учит нас управлять самым сложным долгосрочным проектом. Из семьи нельзя уволиться при первых трудностях, её нельзя построить на краткосрочной выгоде. Здесь нужны доверие,

терпение, способность слышать другого и отвечать за последствия своих решений. Те же качества необходимы технологическому лидеру.

Поэтому настоящий прорыв начинается не тогда, когда технология становится быстрее человека, а когда она начинает лучше служить человеку. Именно сочетание инженерной смелости и ценностной устойчивости позволяет создавать решения, которые не исчезнут вместе со сменой очередного тренда.

Женщины-лидеры, возглавляющие технологические проекты, демонстрируют гармоничное сочетание профессионализма и чуткости, амбициозности и осознанности, стремления к прорывным решениям и бережного отношения к человеческим и семейным ценностям.

Это то ядро, которое позволяет создать будущее для наших детей. Именно из этой философии и родился Skolkovo Women's Club. Я являюсь резидентом «Сколково» с 2017 года, а с 2018-го создаю культурный код инноватора в РФ. Я видела, что вокруг много активных, инициативных женщин, которые создавали свои технологические проекты в разных сферах, но они не были объединены, а сегодня мы являемся серьёзной международной площадкой, объединяющей около 40 стран.

И достаточно быстро появилось понимание, что проекты, создаваемые участницами клуба, необходимо презентовать и делиться опытом, потому что все они уникальные, современные, технологичные – так появился Skolkovo Women's Forum.

– Когда Skolkovo Women's Club только начинал свою деятельность, какие барьеры пришлось преодолевать? Изменились ли вызовы для членов клуба с течением времени?

– Когда мы создавали клуб, одним из главных барьеров был психологический. Многие сильные предпринимательницы не воспринимали себя как технологических лидеров. Инновации казались чем-то доро-

гим, сложным, связанным исключительно с программированием, с лабораториями или с крупными корпорациями.

На практике российскому рынку свойственны несколько разрывов. Учёному бывает трудно перевести разработку на язык клиента и инвестора. Владелец традиционного бизнеса не всегда понимает, зачем ему внедрять новую технологию и когда она окупится. Региональный предприниматель может не иметь доступа к нужной экспертизе, корпорации или институту развития. А сильному продукту часто не хватает упаковки, репутационного капитала и первого доверенного заказчика.

Поэтому наша акселерация – это не только обучение составлению презентаций. Мы соединяем людей с разными компетенциями: разработчика, инвестора, маркетолога, юриста, представителя корпорации и государственного института. Помогаем не просто получить контакт, но и выстроить вокруг проекта рабочую кооперацию.

Сейчас природа барьеров изменилась. Раньше приходилось доказывать, что женщина, вообще, может успешно работать в технологиях. Сегодня это уже не главный вопрос. Теперь проблема в другом: как быстро масштабировать компанию, пройти путь от разработки до серийного внедрения, найти корпоративный спрос, защитить интеллектуальную собственность и выйти на международные рынки.

То есть мы перешли от задачи «разрешить себе начать» к задаче «научиться расти быстрее рынка». И здесь поддерживающее окружение особенно важно, потому что скорость современного бизнеса слишком высока, чтобы каждый предприниматель повторял одни и те же ошибки в одиночку.

– Вы прошли путь от собственного бизнеса до создания масштабной экосистемы, объединяющей женщин-предпринимателей, инноваторов. Как осознали необходимость перехода от индивидуальных решений к системной модели?

– Наверное, переломный момент наступил, когда я поняла, что даже очень сильный предприниматель не может реализовать крупный технологический проект в одиночку.

Работая в недвижимости, инвестиционном и территориальном развитии, я постоянно видела один и тот же разрыв. Учёные создают технологию, но не знают, как вывести её на рынок. Инвесторы ищут надёжные проекты, но не всегда понимают их научную часть. Государство заинтересовано в развитии территорий, но ему необходим понятный механизм взаимодействия с бизнесом. Постепенно моя роль стала заключаться именно в соединении этих сторон.



Большое влияние оказало знакомство с международной инновационной экосистемой и последующая работа со «Сколково». Я увидела, что настоящий масштаб возникает не вокруг отдельной компании, а вокруг среды, в которой идеи могут быстро находить компетенции, капитал и заказчика.

Одним из самых значимых своих профессиональных стартапов я считаю геоинформационную систему «Инвестор». Мы создавали её как единое цифровое окно

для поиска и реализации инвестиционных проектов. Этот опыт научил меня соединять аналитику, технологии, региональное управление и продажи, т.е. работать не с одним продуктом, а с целой системой взаимодействий.

А если говорить о самом личном долгосрочном проекте, это, конечно, семья. Именно дети заставляют смотреть на любую технологию не только с позиции сегодняшней прибыли, но и с позиции того, в каком обществе мы хотим жить через 20–30 лет.

– В этом году Skolkovo Women's Forum проводится уже в пятый раз. Каким он будет?

– Да, 28 сентября в Технопарке «Сколково» пройдёт очередной международный Skolkovo Women's Forum. Для нас это не просто день выступлений, это точка сборки экосистемы: бизнеса, науки, инвесторов, институтов развития, общественных организаций и международных партнёров.

На момент нашей беседы программа ещё формируется, но уже определены основные направления: инвестиции и инновации, FinTech и IT, искусственный интеллект, FemTech, биотехнологии, медицина, семейный бизнес, социальное предпринимательство, образование, креативные индустрии, маркетинг и международное сотрудничество.

В рамках форума также пройдёт конкурс SKOLKOVO TECH & INNOVATION AWARDS, задача которого – помочь перспективным решениям выйти из профессионального круга в реальный сектор экономики.

Мне важно, чтобы участник уходил с форума не только с впечатлениями и фотографиями. Он должен получить конкретный результат: партнёра, инвестора, новую компетенцию, пилотный проект, понимание следующего шага. Мы создаём пространство, где за один день можно встретить людей, на поиск которых в обычной жизни потребовались бы месяцы.

Особое внимание мы уделим международной кооперации, технологиям с социальным эффектом и проектам, которые соединяют инновации с развитием семьи, регионов и человеческого капитала. Форум должен не просто демонстрировать будущее, он должен давать участникам инструменты, чтобы они начали создавать его уже на следующий день.

– Юлия, в своих выступлениях вы подчёркиваете, что в современном мире для реализации проектов soft skills (гибкие, «мягкие» навыки) выходят на первый план и во многих ситуациях становятся решающими. Почему?

– Я бы сказала, что 268 стартапов и экономический результат в миллиарды рублей – это не только hard skills. Можно создать сильную технологию, провести расчёты и подготовить безупречную презентацию, но в конечном итоге любая сделка заключается между людьми.

В качестве публичного примера приведу развитие сотрудничества Skolkovo Women Club с BRICS CCI и международной вертикалью WISE. Чтобы такое партнёрство состоялось, недостаточно один раз хорошо презентовать организацию. Необходимо научиться слышать представителей разных культур, понимать их интересы, быстро отвечать, соблюдать договорённости и не пытаться навязать готовую модель. Нужно

показать, какую взаимную ценность мы можем создать в течение нескольких лет.

Высокая отзывчивость для меня – это не постоянное присутствие в телефоне. Это способность не оставлять человека и проект в неопределённости. Даже когда мы не можем сразу дать положительный ответ, мы должны обозначить сроки, предложить следующий шаг или честно объяснить ограничения. Именно такая дисциплина формирует доверие.

В международных отношениях особенно важен деловой этикет: уважение к статусу партнёра, к культурным различиям и времени другой стороны. Иногда решение принимается не в пользу самой красивой презентации, а в пользу команды, которая доказала свою надёжность в десятках небольших взаимодействиях.

Поэтому soft skills – не украшение к продукту. Это инфраструктура сделки. Технология открывает дверь, но способность слышать, договариваться и выполнять обещанное определяет, останется ли эта дверь открытой. Официальный сайт BRICS CCI подтверждает меморандум со Skolkovo Women Club, а программа WISE предусматривает международные партнёрства, доступ к капиталу, наставничество и работу с системными барьерами.

– К слову о сотрудничестве с BRICS CCI, в этом году Skolkovo Women's Forum впервые получил официальный статус мероприятия BRICS CCI WISE. Какое место российские предпринимательницы занимают в международной женской повестке, как воспринимается их образ мировым сообществом? Какие российские технологии перспективны для экспорта?

– Сегодня экспортировать нужно не абстрактную российскую технологическую повестку, а конкретные компетенции: инженерные решения, научные школы, программные продукты, медицинские и образовательные технологии, модели городского развития.

При этом новый международный рынок нельзя выстраивать по принципу односторонней экспансии. Страны Глобального Юга не ждут, что кто-то придёт и объяснит им, как правильно развиваться. Они заинтересованы в равноправном обмене, в совместных производствах, в подготовке кадров и адаптации технологии к местной культуре и экономике.

Именно поэтому для нас важна WISE – международная платформа женщин в сфере инноваций, науки и предпринимательства. Её смысл не только в проведении мероприятий, но и в создании маршрута: экспертиза, наставничество, доступ к инвесторам, обсуждение регуляторных барьеров и поиск стратегических партнёрств в странах BRICS+.

Востребованный образ российской предпринимательницы сегодня – это не



копия западного венчурного героя. Это профессионал с сильной технической или управленческой базой, который умеет работать в условиях неопределённости, уважает культурные особенности партнёра и ориентирован не на быструю демонстрацию успеха, а на устойчивый совместный результат.

У нас ценят фундаментальность, способность создавать сложные решения, ответственность и высокую адаптивность. Однако для международного успеха необходимо дополнить эти качества открытой коммуникацией и умением объяснять продукт простым языком. Мы должны экспортировать не самопрезентацию, а доверие, компетентность и готовность строить долгосрочные отношения.

– В Skolkovo Women Club реализуется много инклюзивных проектов – от протезирования до адаптивной одежды для людей с ограниченными возможностями. Но венчурный рынок жёсткий – он мыслит категориями ROI, масштабирования, прибыли. Где проходит граница между социальным благом и инвестиционно привлекательным бизнесом?

– Я не считаю социальную миссию противоположностью эффективности. Противоположностью эффективности является продукт, который не решает реальную проблему человека.

Люди с ограниченными возможностями ежедневно сталкиваются с ситуациями, которые большинство из нас просто не замечает. Поэтому инклюзивные проекты дают предпринимателю уникальное понимание потребностей пользователя. Протезирование, адаптивная одежда, цифровые социальные сервисы, доступная городская среда – это сферы, где технология имеет абсолютно конкретную ценность: они возвращают человеку самостоятельность, мобильность, возможность учиться, работать и участвовать в жизни общества.

Венчурному инвестору важны масштабируемость и устойчивый спрос, социальному предпринимателю – измеримое изменение качества жизни. Сильный проект должен соединить две эти логики. Благотворительность может помочь сделать первый шаг, но затем необходимы бизнес-модель, профессиональное управление, производство и понятный рынок.

Наши проекты «Модные инновации» и «Вселенная Киборгов» показывают, что инклюзия может находиться на пересечении инженерии, медицины, моды, искусства и медиа. Человек с протезом предстаёт не объектом жалости, а профессионалом, артистом, моделью, создателем и полноценным участником экономики.

Мы создали центр адаптации и социальной реабилитации для людей с ограниченными возможностями. Он привлёк значительное количество женщин, стре-

мящихся к самореализации, а не только к статусу «женщины с ограниченными возможностями». За 5 лет кто-то из них открыл производство протезов, кто-то организовал благотворительные площадки, кто-то масштабирует проект в регионах как мотивационную платформу, связанную с технологиями и так далее. При этом ключевая идея остаётся неизменной: любая технология создаётся для улучшения качества жизни человека.

Для меня эффективность – это не только размер прибыли в одном отчётном периоде. Это способность технологии создать новый рынок, снизить зависимость человека от внешней помощи и дать ему возможность реализовать свой талант. Такой эффект имеет и человеческую, и экономическую ценность.

НАСТОЯЩИЙ ПРОРЫВ
НАЧИНАЕТСЯ
НЕ ТОГДА, КОГДА
ТЕХНОЛОГИЯ
СТАНОВИТСЯ
БЫСТРЕЕ ЧЕЛОВЕКА,
А КОГДА ОНА
НАЧИНАЕТ ЛУЧШЕ
СЛУЖИТЬ ЧЕЛОВЕКУ.

– Вы также являетесь основателем журнала «Техноглянец» – первого в России глянцевого издания о женщинах-инноваторах и лидерах технологических проектов, его запуск вы назвали своим личным манифестом. В чём для вас основная ценность этого проекта?

– Название «Техноглянец» действительно звучит как манифест. Мы хотели показать, что технология может быть не только сложной и полезной, но и красивой, эмоциональной, вдохновляющей.

У многих людей инженерный или IT-продукт ассоциируется с чертежами, лабораторией и непонятной терминологией. Но за каждым изобретением стоит человек: его идея, риск, ошибки, семья, команда и годы работы. Через фотографию, личную историю и открытый диалог мы даём читателю точку входа в сложную тему.

Например, мы делали фотосессию с небольшим космическим спутником компании – резидента «Сколково». Когда человек видит реальный объект рядом с героиней материала, космическая технология перестаёт быть далёкой абстракцией.

Становится любопытно, как она устроена, кто её создал, где она применяется?

Наши героини – учёные, основательницы технологических компаний, инвесторы, врачи, специалисты по FemTech и биотехнологиям, лидеры социальных и международных проектов. Для нас важен не формальный статус, а способность создавать, рефлексировать и опережать время, не теряя себя.

Глянец здесь не упрощает содержание до красивой картинки, он снимает страх перед сложной темой. А когда человек перестаёт бояться технологии, у него появляется желание разобраться, инвестировать, внедрить её в собственный бизнес или самому создать новый проект.

– Какой вы видите главную задачу Skolkovo Women Club и Skolkovo Women's Forum в перспективе, скажем, до 2030 года?

– Главная проблема российского технологического предпринимательства – не недостаток талантов и не отсутствие идей. Нам не хватает непрерывного маршрута от идеи до масштабного рынка.

Сегодня женщина может создать разработку в университете или небольшом региональном бизнесе, но затем ей приходится самостоятельно искать команду, разбираться в вопросах интеллектуальной собственности, финансировании, пилотировании, корпоративных закупках, производстве и международном продвижении. На каждом этапе проект рискует остановиться, хотя сама технология может быть очень сильной.

До 2030 года клуб должен помочь сформировать среду, в которой предпринимательница не начинает каждый следующий этап с нуля. У неё должен быть доступ к наставнику, к отраслевому эксперту, к первому заказчику, инвестору, юридической поддержке и к международному партнёру. Особенно важно распространить эту инфраструктуру за пределы Москвы – через региональные чартеры, университеты, корпорации и институты развития.

Нужны не сотни разрозненных образовательных программ, а единая цепочка коммерциализации: идея – прототип – пилот – первые продажи – инвестиции – масштабирование – экспорт.

И ещё нам необходимо изменить отношение к ошибке. Инновация по определению связана с риском. Если талантливый человек боится потерять репутацию после первой неудачи, мы теряем не один проект, а потенциально целую отрасль.

Миссия Skolkovo Women's Club – сделать так, чтобы талант не зависел от географии, случайного знакомства или семейных обстоятельств. Тогда сотни тысяч женских технологических компаний перестанут быть красивой мечтой и станут результатом работающей экосистемы.



ТОП 30

ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЖЕНЩИН.

ИННОВАТОРЫ БУДУЩЕГО

Лидеры, которые запускают новые сервисы и платформы, развивают социальные инициативы и переосмысливают привычные бизнес-подходы. Их проекты решают проблемы, влияют на качество жизни людей и меняют мир к лучшему

- **Анна АКИНЫШИНА**, генеральный директор ГК «Самолёт», возглавившая крупнейшего российского девелопера по объёмам строящегося жилья.
- **Екатерина ЛОБАЧЕВА**, президент X5 Group, управляющая крупнейшим продуктовым ритейлером России с долей 14,6% рынка и сетью из более чем 27 тыс. магазинов.
- **Ольга УСКОВА**, основатель и президент Cognitive Technologies, гендиректор Cognitive Pilot, создавшая системы ИИ для беспилотного транспорта, вошедшие в топ-5 мировых рейтингов агросферы.
- **Наталья ЗЕЙТЕНИДИ**, генеральный директор «БФТ-холдинга», реализующая ключевые проекты цифровизации госсектора, включая «Социальное казначейство» и платформу «Работа в России».
- **Инесса ГАЛАКТИОНОВА**, генеральный директор МТС, трансформировавшая телеком-оператора в экосистему с 19,8 млн клиентов финтеха и выручкой финтех-направления 42 млрд руб. в квартал.
- **Наталья КАСПЕРСКАЯ**, президент группы компаний InfoWatch, сооснователь «Лаборатории Касперского», построившая лидера российского рынка DLP с суммарной выручкой 5,6 млрд руб. в 2025 году.

- **Екатерина МЕРКУЛОВА**, основатель и генеральный директор стартапа Clatch, самого быстрорастущего фемтех-проекта в Европе.
- **Светлана ДЕРГАЧЕВА** – генеральный директор Content AI, развивающая решения в области генеративного ИИ-контента.
- **Елена ТЯБУТОВА**, генеральный директор «Арнест ЮниРусь», одного из крупнейших производителей товаров широкого потребления.
- **Елена БОЧЕРОВА**, исполнительный директор компании «Киберпротект», реализующая проекты по кибербезопасности для российских компаний.
- **Виктория ШЕВЦОВА**, адвокат, член и спикер РАРЧ, эксперт по правовым вопросам ВРТ, создаёт первую в России междисциплинарную платформу, посвящённую правовому регулированию репродуктивных технологий.
- **Татьяна ТАЛАШКИНА**, основательница и руководитель группы клиник GMTClinic – клиника системной медицины, высокотехнологичной косметологии и хирургии с уникальным аппаратным парком.
- **Екатерина БЕРЕЗИЙ**, сооснователь и генеральный директор EhoAtlet, создающая экзоскелеты для реабилитации пациентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата.
- **Алла АРГУНОВА**, глава образовательного холдинга «Путь к Успеху». Образовательная модель построена на инновационных педагогических технологиях на основе когнитивных исследований работы мозга и развития навыков будущего.

- **Кристина КОВАЛЕНКО**, генеральный директор FORK TESH, реализующая проекты по ИТ-разработке и созданию цифровых решений для бизнеса.
- **Марианна СИМОНЯН**, президент SOAR Russia, автор книги «Дао женской карьеры», преподаватель НИУ ВШЭ, продвигающая идеи женского лидерства в ИТ.
- **Ирина СОКОЛЬСКАЯ**, генеральный директор IT_One, развивающая ИТ-рекрутмент и цифровизацию подбора персонала.
- **Ирина ПАНАРИНА**, генеральный директор «Астразенека Фармасыютикалз», развивающая биофармацевтику и поддержку стартапов
- **Элен ВОЛОВА**, предприниматель, основатель и CEO российского бренда интеллектуального ухода за кожей ELLIOR.
- **Екатерина ЖУЧЕНКО**, генеральный директор «КОНДОР-ЭКО» – лидера экологического машиностроения России, руководитель холдинговой группы «КОНДОР ЭКО – СФ НИИОГАЗ».
- **Юлия ИСАЕВА**, собственник и коммерческий директор. Лаборатория ДНКМ – первая в России anti-age-лаборатория, выполняющая более 4500 видов исследований.
- **Мария СУВОРОВСКАЯ**, управляющий партнёр «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», главный редактор журнала «Russian Business Guide». Издание выпускается более 10 лет, за этот период оно сформировалось в полноценную экосистему коммуникаций и экономической дипломатии.

- **Светлана ПЕРМИНОВА**, генеральный директор «Юникорн» (ТМ Ujin), разработчика платформы для «умных домов».
- **Ольга БЕЛЯВЦЕВА**, основатель Evermount Capital Group, инвестирующая в агротех-стартапы и цифровые решения для сельского хозяйства.
- **Ирина СЕНАТСКАЯ**, операционный директор компании «Базис», обеспечившая единственное среди российских ИТ-компаний IPO в 2025 году.
- **Наринэ БУДАГОВА**, создательница проекта GWService (Global Women's Service), международной информационной платформы и мобильного приложения для современных женщин
- **Анастасия ПЕТРОВА**, директор ИБ-департамента BIOCAD, возглавляющая команду информационной безопасности в одной из крупнейших биотех-компаний России.
- **Наталья ЩЕГЛОВА**, генеральный директор ООО «Электра», нарастившая производство отечественных Wi-Fi 6 роутеров с 10 тыс. до 150 тыс. в месяц и выручкой 2,07 млрд руб. в 2024 году.
- **Наталья ДЕРЕВЯННЫХ**, сооснователь семейной улиточной фермы «ЭСКАРГО Д'ОР», где создан полный цикл сбора и переработки дикой виноградной улитки *Helix Pomatia* и производства из нее деликатесов самого высокого уровня.
- **Елена ЛАШМАНОВА**, CEO направления DAR в «КОРУС Консалтинг», реализующая проекты по цифровой трансформации предприятий.

ЮЛИЯ ИСАЕВА, СОБСТВЕННИК И КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР. ЛАБОРАТОРИЯ ДНКМ

О ПРОЕКТЕ.

Лаборатория ДНКМ – первая в России anti-age-лаборатория. ДНКМ – федеральная лаборатория превентивной и персонализированной медицины, выполняющая более 4500 видов исследований. Компания развивает anti-age-диагностику, генетические исследования, комплексные чекапы и уникальные лабораторные тесты. Лаборатория ДНКМ сочетает лабораторную диагностику, научную экспертизу и разработку новых диагностических решений.

Миссия компании – развивать медицину, в которой здоровье можно измерять, прогнозировать и сохранять. Лаборатория ДНКМ объединяет научные исследования, молекулярно-генетическую диагностику, современные технологии и знания о старении, чтобы человек мог своевременно выявлять риски, управлять своим здоровьем и сохранять активное долголетие. Особый вклад компания внесла в период пандемии COVID-19: она одной из первых в России провела сравнительное исследование антител к COVID-19 на базе Инфекционной клинической больницы № 1 г. Москвы. За работу в период пандемии ДНКМ была удостоена медали «За борьбу с COVID-19». В 2021 году ДНКМ вошла в топ-5 самых быстрорастущих медицинских компаний России по версии РБК, что стало результатом не только роста спроса на COVID-диагностику, но и системных инвестиций в технологии, экспертизу и развитие сети. В 2026 году компания получила награду «За вклад в развитие современной медицины, лабораторной диагностики и сохранение здоровья нации».



«Главная социальная задача Лаборатории ДНКМ – формирование культуры профилактики и ответственного отношения человека к собственному здоровью. ДНКМ объединяет медицину, науку, спорт и шоу-бизнес, чтобы популяризировать регулярную диагностику, раннее выявление рисков, осознанный подход к здоровью и профилактику заболеваний, формируя современную культуру здоровья и активного долголетия. Компания развивает образовательный проект LabTrends для врачей, способствует распространению знаний о современной лабораторной диагностике, превентивной медицине и здоровом долголетии».

”

«FemTech – это одно из наиболее перспективных направлений цифровых продуктов, главной задачей которого является создание решений для улучшения жизни женщин (в самых разных сферах). Важно отметить, что Clatch не является FemTech-приложением в традиционном смысле, а занимает место между продуктами для управления данными (например, трекерами физической активности или дневниками питания) и инфотейментом и нишевой социальной сетью».

ЕКАТЕРИНА МЕРКУЛОВА, ОСНОВАТЕЛЬНИЦА И CEO CLATCH.APP



О ПРОЕКТЕ.

Clatch – лидер российского рынка FemTech с более 1,5 млн активных пользовательниц в месяц.

Clatch представляет собой сервис для отслеживания менструального цикла и физического/эмоционального состояния, включающий календарь цикла, журнал симптомов и настроения, функции планирования беременности, информационные материалы и площадку для общения. С помощью приложения пользовательницы могут рассчитывать предполагаемые даты месячных и овуляции, вносить заметки о переменах в самочувствии, предоставлять доступ к данным о цикле близким и общаться с другими женщинами в приватной среде внутри приложения. Одновременно с развитием продукта команда Clatch ведёт исследования, посвящённые тому, как живут женщины в России и как они потребляют различные сервисы и продукты.

ЕКАТЕРИНА ЖУЧЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КОНДОР-ЭКО», РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГОВОЙ ГРУППЫ «КОНДОР ЭКО – СФ НИИОГАЗ»

О ПРОЕКТЕ.

«КОНДОР-ЭКО» – лидер экологического машиностроения России. Компания с более чем 60-летней историей стала крупным ведущим российским производителем высокоэффективного газоочистного оборудования и ярким примером женского лидерства в высокотехнологичной промышленности.

Сегодня в составе холдинга научный центр и четыре производственные площадки (три в Ярославской области и одна в Красноярском крае). Компания разрабатывает, изготавливает и поставляет электрофильтры, рукавные фильтры, циклоны и скрубберы, обеспечивающие степень очистки свыше 99% и экономию электроэнергии около 20%. За последние 10 лет поставлено 105 электрофильтров, в том числе 33 для угольных станций.

В 2026 году АО «Кондор-Эко» отмечено престижной премией Russian Business Guide «Люди года – 2026» в номинации «Инновации и вклад в развитие экологии». Кроме того, 26 апреля 2026 года в Государственном Кремлёвском дворце Екатерина Жученко одержала победу в номинации «Промышленность, производство, энергетика и инновации» IV Национальной все-российской премии «Деловой престиж: Женщина-созидатель – 2026» среди более 75 финалисток. Эти награды подтверждают высокий профессионализм и значительный вклад компании в развитие экологического машиностроения, создание современных систем очистки промышленных газов и технологий, направленных на улучшение качества воздуха и здоровья людей. Компания также стала лауреатом конкурса «100 лучших товаров России – 2025» в номинации «Продукция производственно-технического назначения».



«В течение долгих лет существования нашей организации мы не перестаём заниматься научными исследованиями, и всё наше оборудование – это результат различного рода опытов, экспериментов и модификаций, так как его необходимо постоянно совершенствовать и улучшать».

ТАТЬЯНА ТАЛАШКИНА, ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ КЛИНИК GMTCLINIC

О ПРОЕКТЕ.

Клиника системной медицины, высокотехнологичной косметологии и хирургии с уникальным аппаратным парком: более 70 позиций ведущих мировых производителей. В 2025 году GMTClinic получила международное признание, войдя в число лучших клиник мира по использованию высокотехнологичного оборудования на престижном симпозиуме Classys APAC в Бангкоке.

”

«Я хотела создать клинику, вся интеллектуальная и технологическая мощь которой будет направлена на достижение целей эстетики и качества жизни за счёт тандема медицинской косметологии и передовой системной медицины.

Мы с командой всегда в центре мировых событий в области медицины, держим руку на пульсе и следим за новыми технологиями, инновациями, научными открытиями. Но прежде всего мы всегда верны нашим ценностям».



ЕЛЕНА ТЯБУТОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АРНЕСТ ЮНИРУСЬ»



О ПРОЕКТЕ.

«Арнест ЮниРусь» – один из крупнейших производителей товаров широкого потребления. Входит в число лидеров потребительского рынка в сегменте продовольственных и непродовольственных товаров. Компания работает в категориях косметической продукции, товаров по уходу за домом, мороженого, пищевой продукции и биологически активных добавок. Компания предлагает более 50 брендов, которые выбирают 90% россиян, и учитывает потребности людей разного возраста, пола и образа жизни. Компания инвестирует в исследования и разработки, развивает экспертизу и внедряет инновации, чтобы соответствовать высоким стандартам и создавать продукты, которые действительно необходимы людям.

«Сейчас надо увеличить эффективность операционной деятельности в первую очередь за счёт цифровой трансформации. Мы – её адепты, хотя она требует инвестиций, и финансовых, и временных. Топ-менеджмент должен быть гибким, вести диалог с сотрудниками и усиливать вовлечённость команды в бизнес, продвигая предпринимательскую культуру, бизнес-смыслы, миссию и ценность бренда. Смысл своей работы вижу в том, чтобы помогать людям и бизнесам находить правильные решения в любой ситуации, в том числе при рыночной нестабильности, стагнации и неопределённости».

АДВОКАТ **ВИКТОРИЯ ШЕВЦОВА**, ЧЛЕН И СПИКЕР
РАРЧ, ЭКСПЕРТ ПО ПРАВОВЫМ ВОПРОСАМ ВРТ, СОЗДАЁТ
ПЕРВУЮ В РОССИИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНУЮ ПЛАТФОРМУ,
ПОСВЯЩЁННУЮ ПРАВОВОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ
РЕПРОДУКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



О ПРОЕКТЕ.

Центральное направление проекта – решение одной из самых острых коллизий, в частности определения судьбы эмбрионов при разводе. Отсутствие чёткого правового регулирования приводит к противоречивым судебным решениям, оставляя пациентов и клиники в условиях неопределённости. Центр предлагает перейти от реагирования на уже возникшие конфликты к их предупреждению: разрабатывать типовые соглашения о судьбе эмбрионов, систематизировать судебную практику, готовить предложения по изменению законодательства и создавать практические рекомендации для семей и клиник.

Инновационность проекта заключается в объединении юриспруденции, биоэтики, медицины и демографической политики. Центр станет площадкой для совместной работы адвокатов, врачей-репродуктологов, учёных и пациентов над едиными правовыми стандартами в сфере ВРТ.



«Женское лидерство особенно значимо в этой области: женщины чаще непосредственно проходят через медицинские процедуры и первыми сталкиваются с их правовыми и социальными последствиями. Личный опыт и глубокое понимание проблемы становятся основой инициатив, способных изменить систему. Инновация – это не только новая технология, но и новые правила, которые делают её применение безопасным для человека. Женское лидерство позволяет превратить личную вовлечённость в системные правовые решения и взять на себя ответственность за формирование будущего».

ЭЛЕН ВОЛОВА, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ОСНОВАТЕЛЬ И СЕО РОССИЙСКОГО ПРЕМИАЛЬНОГО БРЕНДА ELLIOR



О ПРОЕКТЕ.

ELLIOR – бренд интеллектуального ухода за кожей, объединяющий современную косметическую науку, высокие стандарты качества и эстетику премиального продукта. Формулы создаются совместно с химиками-технологами с использованием современных биотехнологических активов и запатентованных разработок. Производство осуществляется на площадке, соответствующей стандартам ISO 9001 и GMP.

В 2024 и 2025 годах продукты ELLIOR были отмечены премиями независимой ассоциации химиков за лучшие составы в категории антивозрастного ухода за лицом.

Сегодня ELLIOR расширяет партнёрскую сеть премиальных салонов и клиник и развивает ELLIOR Club – закрытое сообщество клиентов, объединённых интересом к красоте, здоровью, развитию и высокому качеству жизни.

”

«Для меня инновация – это способность соединить науку, эффективность и премиальный уровень продукта так, чтобы результат действительно менял качество ухода за кожей. ELLIOR – доказательство того, что в России можно создавать премиальные косметические бренды мирового уровня – со своими разработками, высокими стандартами и собственной сильной эстетикой».

АЛЛА АРГУНОВА, ГЛАВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА «ПУТЬ К УСПЕХУ»



О ПРОЕКТЕ.

Холдинг «Путь к Успеху» — сеть частных школ в Москве и регионах, где дети учатся от дошколы (с 3-х лет) до 11-го класса. В структуре холдинга предпринимательская школа «Давай Создавай», Школа для преподавателей будущего и Школа развития личности.

Модель соединяет три элемента: крепкую академическую базу, предпринимательское мышление и навыки будущего — системное мышление, лидерство, коммуникацию и управление. В основе лежат инновационные педагогические технологии, построенные на когнитивных исследованиях работы мозга.

За 10 лет модель подтвердила свою эффективность: больше половины выпускников — медалисты, ребята поступают в ведущие вузы страны — ВШЭ, МГУ, МГИМО и другие. Ученики ежегодно побеждают в олимпиадах и конкурсах, получают дополнительные баллы для поступления, входят в Реестр талантливой молодёжи России, имеют награды ООН, БРИКС и ТПП России. Предпринимательство «Давай Создавай» начинается с первого класса. Это настоящая фабрика стартапов: ученики создали более 1000 проектов, свыше 20 из них выросли в полноценные стартапы, а в 2025 году гранты получили 76 детских проектов. Финал чемпионата проходит на площадках МГУ и «Сколково».

В корпоративном университете «Школа педагога» учителей обучают современным методикам развития мышления и навыков учеников. Педагог растёт по ступеням Знаток → Профи → Мастер, а урок анализируется нейросетью по 33 критериям — она подсказывает, что усилить.

«Мы убеждены: знания — это лишь четверть успеха. Остальное — мышление, коммуникация, эмоциональный интеллект и умение учиться, а рост этих навыков родители видят в отчёте ИИ-трекера. Наша миссия — сделать таланты каждого ребёнка явными и максимально их усилить, чтобы он вырос думающим человеком, готовым к меняющемуся миру, — визионером, создающим процветающее общество».

НАТАЛЬЯ ДЕРЕВЯННЫХ, СОСНОВАТЕЛЬ СЕМЕЙНОЙ УЛИТОЧНОЙ ФЕРМЫ «ЭСКАРГО Д'ОР»



О ПРОЕКТЕ.

Семейная улиточная ферма «ЭСКАРГО Д'О» («Золотая улитка») расположена на юге Псковской области. На семейной ферме создан полный цикл сбора и переработки дикой виноградной улитки *Helix Pomatia* и производства из неё деликатесов самого высокого уровня. В перспективе у производителей собственное производство косметики с муцином улитки. Ферма предлагает уникальный опыт, сочетая традиционные методы разведения улиток с современными технологиями.

«ЭСКАРГО Д'ОР» не только производит высококачественные продукты и поставляет их в рестораны по всей стране и за рубеж, но и активно развивает гастрономическую культуру региона. Став частью гастрономической карты России, улиточная ферма «ЭСКАРГО Д'ОР» привлекает внимание как местных жителей, так и туристов.

На ферме активно развивается агротуризм – круглый год здесь принимают туристов со всей России. К услугам гостей экскурсии по ферме с дегустацией, мастер-классы для взрослых и детей, улиточные бега, улиточное СПА, фермерская лавка, проживание. А в этом году фермеры открыли небольшой ресторан в стиле прованс с небольшим, но изысканным меню из локальных продуктов, но с французской изюминкой.

В 2024 году Наталья Деревянных с проектом «Эскарго Д'Ор» стала победителем конкурса «Мастера гостеприимства» президентской платформы «Россия – страна возможностей» в номинации «Гастроконцепт и энотуризм».

«Когда мы приступали к этому проекту, не представляли, во что он выльется за такой короткий срок. И сейчас, когда мы понимаем, какие возможности перед нами открываются, нам становится всё интереснее заниматься своим делом. Наша цель – расширение гастрономического кругозора внутреннего туриста через популяризацию блюда, пока малознакомого, но имеющего 200-летнюю историческую связь с Россией и сейчас являющегося нашим локальным продуктом. Мы хотим показать историческое и современное влияние России на мировую гастрономию: от "у нас не хуже" до "у нас лучше!"».

НАРИНЭ БУДАГОВА, СОЗДАТЕЛЬНИЦА ПРОЕКТА GWSERVICE (GLOBAL WOMEN'S SERVICE), К.Э.Н., EXECUTIVE-КОУЧ, GR-ЭКСПЕРТ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТРЕКЕР ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ



О ПРОЕКТЕ.

Global Women's Service (GWService) – это международная информационная платформа и мобильное приложение для современных женщин, объединяющая партнёров и экспертов по всему миру с возможностью связи с ними.

GWService входит в топ-5 женских информационных ресурсов страны! Более 100 партнёров и экспертов, 1000+ участников.

Приложение даёт доступ к календарям мероприятий партнёров, к персональным рекомендациям экспертов, к премиум-библиотеке и к женским сообществам. Платформа – инструмент, который позволяет женщине сэкономить время и найти новые решения для самосовершенствования в разных сферах жизни: в бизнесе, образовании, культуре, семье, красоте, в здоровье и спорте, в путешествиях и т.д. Основная миссия приложения – помочь современной женщине сохранять энергию, чтобы справляться со своей миссией, определяемой вызовами нового времени.



*«Моя миссия –
построить безопасное
и доверительное
онлайн-пространство
для современных
женщин, где они будут
свободно обмениваться
опытом, находить
нужную информацию,
поддержку и
возможность
делиться собственной
экспертизой».*

A blonde woman with long hair is smiling and looking towards the camera. She is wearing a black V-neck dress and a black blazer. She is standing in a room with large mirrors and dark wood paneling. The mirrors reflect the room and the woman. The text is overlaid on the bottom right of the image.

ОТ ДЕЛОВОЙ
ЖУРНАЛИСТИКИ ЖДУТ
ГЛУБОКОГО АНАЛИЗА
И ЭКСПЕРТИЗЫ, ЧЕГО
АЛГОРИТМЫ ИИ ПОКА ДАТЬ
НЕ МОГУТ

Мария Суворовская: «ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРЕЛОМ И ИИ МЕНЯЮТ ДЕЛОВЫЕ СМИ. ОТ НАС ЖДУТ КАЧЕСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ И ТРАНСФОРМАЦИИ»

На вопросы о вызовах для деловых СМИ в эпоху глобальной цифровизации и развития нейросетей, отвечает управляющий партнер «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», главный редактор журнала «Russian Business Guide», председатель подкомитета по корпоративным медиа ТПП РФ Мария Суворовская

– Мария, сегодня эксперты медиарынка говорят о «глубокой структурной трансформации» деловых СМИ. В чем, по-вашему, главное изменение, которое мы не можем игнорировать?

– Пожалуй, главное – это то, что сегодня мы не столько конкурируем друг с другом как издания, сколько боремся за внимание аудитории с цифровым контентом, а теперь еще и с нейросетями. Это технологический перелом: искусственный интеллект становится не просто инструментом, а новым агрегатором информации. Для деловой журналистики это вызов, потому что от нас ждут не просто фактов, а глубокого анализа и экспертизы. Того, что алгоритмы ИИ пока дать не могут, но на что все равно оказывают влияние с точки зрения скорости и формата.

– Могут ли эти изменения означать, что со временем диджитал вытеснит печатные СМИ?

– Хотя многие ведущие деловые издания все чаще уходят в «цифру», наша экосистема – «Russian Business Guide» и «Бизнес-Диалог Медиа» сохраняет обе платформы. Печатная версия остается востребованной не только как имиджевый носитель, но и как инструмент присутствия в ключевых бизнес-локациях: на форумах, деловых миссиях и отраслевых мероприятиях. Для многих топ-менеджеров и собственников бизнеса именно печатный журнал остается тем носителем, которому они доверяют. Если диджитал отвечает за оперативность и новостную повестку, то принт берет на себя экспертизу и становится маркером качества для деловой аудитории.

– «Бизнес-Диалог Медиа» занимается также выпуском экспертных книг. Почему

в эпоху развития ИИ экспертная книга не только не теряет своей актуальности, но и становится одним из новых трендов деловой коммуникации?

– Парадокс в том, что чем доступнее становится генерация контента, тем выше ценность того, что нельзя сгенерировать. Искусственный интеллект сегодня способен создавать связные тексты, обрабатывать большие массивы данных и даже имитировать стиль того или иного автора. Но он не способен на главное – на трансляцию личного опыта, который рождается только в реальной практике. За каждой книгой, каждой главой стоит не просто информация, а многолетний практический бэкграунд, ошибки и победы, личное осмысление реальных кейсов.

Публикация книги существенно укрепляет репутацию предпринимателя: повышает его экспертную узнаваемость и усиливает доверие со стороны деловых партнеров. При этом книга – это одновременно и генерация экспертного контента, который используется предпринимателями в разных форматах: интервью, посты в соцсетях, ссылки для клиентов.

Я часто называю работу над книгой своего рода бизнес-терапией. В ходе работы авторы нередко пересматривают устоявшиеся подходы, переосмысливают пройденные этапы и открывают для себя новые векторы развития. У каждого бизнеса своя траектория роста, и этот уникальный опыт может стать ценным ориентиром для других предпринимателей.

– С учетом экономических вызовов и технологического перехода, если смотреть на ситуацию системно, то в каких мерах поддержки сегодня нуждаются деловые СМИ?

– Сегодня деловые СМИ нуждаются не столько в прямом субсидировании, сколько

ко в создании благоприятной институциональной среды, которая позволит им снизить издержки и адаптироваться к новой реальности.

Я бы выделила комплекс мер, охватывающий несколько ключевых направлений.

Во-первых, налоговое стимулирование. Таких, например, как инвестиционный налоговый вычет для медиа, чтобы редакции могли уменьшать налог на прибыль на сумму расходов на закупку отечественного оборудования, ПО, включая системы ИИ для анализа данных, а также на обучение сотрудников. Также необходимо рассмотреть субсидирование фонда оплаты труда высококвалифицированных специалистов. Компенсация до 30% страховых взносов для редакции при найме журналистов, отраслевых обозревателей (IT, AI, биотех, финансы) и инженеров данных, дефицит которых наиболее остро ощущается на рынке.

Во-вторых, можно рассмотреть софинансирование государством пилотных проектов между ИТ-компаниями и редакциями по разработке инструментов ИИ и инноваций в своей деятельности.

В-третьих, нужны государственные программы переподготовки, гранты вузам на запуск направлений вроде «Финтех-журналистика» и «Журналист-аналитик данных».

И наконец, комплекс мер в сфере технологической инфраструктуры. Государство могло бы софинансировать пилотные проекты между ИТ-компаниями и редакциями по разработке инструментов ИИ для медиа. Это вопрос не только эффективности, но и технологического суверенитета.

Эти шаги, на наш взгляд, позволят повысить устойчивость редакций перед лицом глобальной цифровой конкуренции и укрепить роль деловой журналистики как ключевого института обратной связи между бизнесом и государством.



Ирина Горшкова:
**ИНЖЕНЕРИЯ
ЗДОРОВЬЯ –
ОТ БИОТЕХНОЛОГИЙ
К РЕГИОНАЛЬНОЙ
МЕДИЦИНЕ**

Запуск новых медицинских производств и создание региональной инфраструктуры в периоды высокой экономической неопределённости требуют от бизнеса перехода к стратегиям длинного планирования. Кандидат биологических наук и основатель компании «Микбиотех» Ирина Горшкова ломает привычный выжидательный паттерн рынка: она выкупила здание закрытой районной больницы в Белгородской области, чтобы запустить там передовой центр реабилитации. В интервью RBG Ирина объясняет, как коммерциализировать научные разработки, почему региональный рынок остро нуждается в эффективном восстановлении пациентов после травм, инсультов и операций, и рассказывает, как выстраивать устойчивые бизнес-модели на дефицитных медицинских рынках.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ АКАДЕМИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

– Ирина, ваша карьера выглядит как идеальная траектория учёного, который успешно коммерциализировал свои знания. Вы окончили биофак с отличием, защитили кандидатскую диссертацию в МГУ, стажировались в Швеции. При этом вы выросли в семье практикующего врача, но в юности категорически отказывались связывать жизнь с медициной. Почему и как сработал этот протест?

– Мама была практикующим терапевтом, и всё моё детство прошло в атмосфере режима спасения. К ней в любое время суток шли со страданием и болью коллеги, друзья и соседи. Ребёнком я видела изнанку профессии: колоссальное эмоциональное выгорание, груз ответственности и чужую боль, которую ты обязан ежедневно пропускать через себя. Тогда сработала естественная психологическая защита: я решила, что выберу другой путь, где нет изматывающего человеческого фактора. По совету отца поступила на факультет биологии и экологии, затем была аспирантура в Академии наук в Москве, защита кандидатской в МГУ, международные стажировки. Я искренне видела себя в академической науке. Но у жизни своя логика: я всё равно вернулась в медицину, но уже не в роли врача у постели больного, а в роли архитектора технологических и инфраструктурных процессов.

– Что заставило вас покинуть академическую сферу?

– Фундаментальная наука прекрасна, она сформировала моё мышление: научила работать с массивами данных, верифицировать информацию, выстраивать жёсткий системный анализ и видеть пре-

дикторы процессов. Но в какой-то момент я остро почувствовала кризис нереализованности. Во время стажировки в Швеции увидела, как эффективно работают международные научные коммуникации, а вернувшись, осознала одну из проблем нашей экосистемы: чистая наука и реальный сектор экономики у нас существуют в параллельных вселенных.

Самая большая боль российской науки – гениальные, прорывные разработки учёных, которые годами лежат на полке и существуют в виде отчётов. За ними стоят десятилетия труда, но они не доходят до практического здравоохранения, потому что учёные не коммерциализируют идеи, а бизнес не умеет читать академические труды. Мне захотелось построить работающий, эффективный мост между ними. Я сознательно ушла в бизнес: сначала 10 лет управляла продвижением сложного инновационного медицинского оборудования, затем изучила фарминдустрию и, наконец, созрела для создания собственной технологической компании.

– Ваш флагманский проект «Микбиотех» запускался в период жёсткого санкционного давления и макроэкономической турбулентности. В сфере микробиологической диагностики тогда доминировали западные транснациональные гиганты. На что вы рассчитывали, заходя на этот монополизированный рынок?

– Проект родился из одного очень прагматичного разговора. Я спросила своего друга, ведущего эксперта в области микробиологии: «В чём сейчас главная системная уязвимость отечественного здравоохранения? В чём страна нуждается острее всего?» Ответ был коротким и ёмким: «В качественной, быстрой и точной диагно-

«РЕЗУЛЬТАТ В
РЕАБИЛИТАЦИИ
НЕ РАВЕН ЗАКРЫТОМУ
БОЛЬНИЧНОМУ ЛИСТУ.
ОН ОЦЕНИВАЕТСЯ ПО
СПОСОБНОСТИ ВЕРНУТЬСЯ
К ПРЕЖНЕМУ ВЫСОКОМУ
КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ»

«ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНАЛЬНУЮ МЕДИЦИНУ – ЭТО РАБОТА С ДЕФИЦИТНЫМИ РЫНКАМИ»

стике». Диагностика – это базис всей медицины. Если лаборатория ошибается или выдаёт результат слишком поздно, любое последующее высокотехнологичное лечение теряет смысл. Пациент получает не те препараты и теряет время.

Мы запустили «Микбиотех», когда уход западных вендоров ослабил рынок и создал критические риски для наших клиник. Это был момент «идеального шторма» и стратегическое окно возможностей. Нам нужна была автономность на уровне высоких технологий: экспресс-диагностика антибиотикочувствительности, передовые системы эпидемиологического контроля, борьба с антибиотикорезистентностью. Тот факт, что за 4 года оборот компании вырос с 7 до 170 млн рублей, а в 2025 году мы вошли в коалицию здоровья БРИКС и получили три награды Национальной премии «За вклад в здоровье нации», доказывает: бизнес-модель, построенная на решении острой государственной задачи, сверхэффективна.

– Сегодня вы масштабируете бизнес-задачи «Микбиотеха» до превентивной медицины и комплексного wellness-подхода. Как это сочетается с жёсткими биотехнологиями?

– Напрямую. Современное здравоохранение перерастает стандартные реактивные протоколы только в том случае, когда болезнь уже манифестировала. Но будущее за персонализированным управлением здоровьем. Мы должны выявлять маркеры заболеваний, оценивать генетические риски и корректировать их с помощью научного подхода задолго до появления первых симптомов. Это макротренд. Качественный сон, ментальная стабильность, управление стрессом, осознанная нутрициология – это не элементы индустрии красоты, это базовые факторы сохранения человеческого капитала. И именно такой системный подход к восстановлению потенциала человека мы сейчас закладываем в наш новый и, пожалуй, самый сложный инфраструктурный проект.

ИНФРАСТРУКТУРА РЕАБИЛИТАЦИИ ВТОРОГО УРОВНЯ

– Сегодня «Микбиотех» успешно решает задачи медицинской логистики на федеральном уровне, обеспечивая потребности Минздрава. Но ваш новый проект выглядит как максимальный вызов рынку. Вы открываете крупный медицинский реабилитационный центр в Белгородской области. Зачем крупному технологическому игроку заходить в эту нишу в приграничном регионе?

– Для меня Белгородская область – это не просто инвестиционная точка на карте, а моя инициатива не абстрактный благотворительный жест. Это регион, где я выросла, формировалась как личность и где живут мои близкие. Есть и ещё одна важная деталь: центр создаётся в здании бывшей районной больницы, где моя мама проработала терапевтом без малого 40 лет. Для неё это была не просто работа, это была жизнь.

Несколько лет назад в рамках централизации и оптимизации медицинских учреждений больницу закрыли. Здание пустовало, ветшало, переходило от одного мелкого арендатора к другому, медленно разрушаясь. Смотреть на то, как гибнет инфраструктура, в стенах которой десятилетиями спасали жизни, было физически невозможно. Когда появилась юридическая и финансовая возможность, я выкупила эти стены. Этот проект – возвращение долга родной земле. Более того, моя мама, которая сейчас находится на заслуженном отдыхе, готова вернуться к практике. Её колоссальный 40-летний опыт и деятельная энергия будут интегрированы в нашу команду. Семейная философия служения людям и современные медицинские технологии станут основой нашего подхода.

– Стены без технологического наполнения и чёткой бизнес-модели не работают. Какова медицинская концепция центра?

На какой стадии проект находится сейчас?

– Сейчас мы находимся на самом важном и плотном этапе проектирования, комплеенса и формирования дорожной карты запуска. Материальный базис есть: мы сейчас полностью перестраиваем помещение под жёсткие медицинские стандарты инклюзии.

Мы проектируем центр так называемой реабилитации второго уровня. Это критически важное и самое дефицитное звено в региональном здравоохранении.

Что происходит в системе сейчас? Человечески успешно спасают в стационаре после тяжёлой кардиооперации, сложной хирургии или инсульта. Но как только острая фаза миновала, его выписывают домой. А дома нет условий, профильных специалистов, роботизированного оборудования для восстановления. В итоге пациент быстро возвращается на больничную койку с тяжелейшими осложнениями. Государство тратит огромные бюджетные средства на дорогостоящее повторное лечение, а люди теряют время и получают инвалидность.

Мы проектируем бесшовную систему: стационар, затем качественный чекап и персонализированная реабилитация второго уровня. Пациентам из Белгородской области больше не придётся ехать за сотни километров в федеральные центры или месяцами ждать очереди по квотам. Передовые методы восстановления будут доступны рядом с домом, в загородной среде, которая сама по себе способствует ментальной реабилитации.

СТАНДАРТЫ СЕРВИСА И КАДРОВАЯ СТРАТЕГИЯ

– В регионах частная медицина часто сталкивается с системным недоверием. Пациенты привыкли думать, что за гарантированным результатом нужно ехать в столицу. Как вы планируете ломать этот стереотип на уровне Белгорода?

– Современный среднестатистический пациент в регионах кардинально изменился. Он готов платить за сервис, за сильных экспертов и прогнозируемый результат. Результат в реабилитации не равен закрытому больничному листу. Он оценивается по способности вернуться к прежнему высокому качеству жизни. И здесь важную роль играет атмосфера. У нас медицинские учреждения исторически ассоциируются со страхом, болью и казённым интерьером. Я хочу полностью ликвидировать этот стереотип.

Когда родились мои сыновья, частная гинекология премиального уровня только начинала свой путь. Моим ориентиром тогда стали перинатальные центры академика РАН Марка Курцера. Он доказал, что медицина может быть сверхтехнологичной, но при этом комфортной, без-





опасной, эстетичной и полностью лишённой психологического стресса. Женщины выходили из его клиник с ощущением праздника и возвращались туда снова без страха. Реабилитационный центр в Белгороде мы проектируем по этим же стандартам – современная диагностическая и лечебная база в синергии с сервисом пятизвездочного отеля. Чтобы качественная медицина без «звонков другу» и поиска связей стала нормой для региона.

– Кадры – главная боль любого регионального медицинского стартапа. Какова ваша стратегия хантинга? Поедут ли топовые реабилитологи в Белгородскую область прямо сейчас?

– Это жёсткий вызов, и мы закладываем его в стратегию. В начале карьеры я совершала типичную ошибку начинающих предпринимателей – пыталась делать все в одиночку, полагая, что глубина научных исследований важнее операционного менеджмента. Жизнь быстро доказала: в одиночку масштабные проекты не строятся. Бизнес – это всегда про людей. Человеку нужен человек.

Для белгородского центра мы выстраиваем целую систему мотивации. Мы привлекаем специалистов не только зарплатными ожиданиями, но и возможностью работать на передовом оборудовании, участвовать в международных исследовательских программах в рамках БРИКС и получать серьёзный социальный пакет. Мы создаём пул экспертов, в который войдут лучшие местные кадры (включая научную базу БелГУ) и столичные специалисты, готовые к проектной работе. Мы приглашаем тех, для кого создание центра в Белгородской области – это профессиональный азарт и личная миссия. Кроме того, к формированию развивающей инклюзивной среды вокруг центра мы активно подключаем ресурсы молодых выпускников-психологов, учащихся по целевому направлению.

ПАТРИОТИЗМ – ЭТО БИЗНЕС БЕЗ ПАУЗЫ

– Вы состоялись как учёный, управляете сложным B2B-бизнесом, инвестируете в инфраструктуру и социальные проекты. Биотехнологии и девелопмент долгое время считались сугубо мужской территорией. Вы ощущаете специфику женского лидерства?

– У рыночных процессов нет гендера. Правила комплаенса, логистические кризисы, дефицит комплектующих и финансовые показатели одинаковы для всех. Глупо просить у рынка или государства скидку на то, что ты женщина. Бизнес – это паритет и конкуренция компетенций.

«НАСТОЯЩИЙ ПАТРИОТИЗМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ – ЭТО ПРОДОЛЖАТЬ РАБОТАТЬ, ИНВЕСТИРОВАТЬ, ОТКРЫВАТЬ НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА И СОЗДАВАТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВНЕШНЕЙ КОНЪЮНКТУРЫ»

Но если говорить о лидерской оптике, женщина действительно удерживает в поле внимания в разы больше ролей. Мужчина-руководитель, выходя за порог офиса, чаще всего полностью сфокусирован на операционных задачах компании. Женщина же ежесекундно синхронизирует десятки параллельных миров: от многомиллионных оборотов биотех-предприятия до эмоционального баланса собственных детей и бытовых нюансов. При этом я замечу, что женский бизнес почти всегда имеет глубокую эмпатичную прошивку. Мы инстинктивно стремимся менять среду вокруг себя, делать её безопасной и созидательной. Для меня новый центр – это история про трепетное отношение к проекту, в который ты вкладываешь душу ради долгосрочных изменений в обществе.

– Наш разговор проходит в период жёстких вызовов. Как в вашей бизнес-философии соотносятся понятия коммерческой эффективности и патриотизма? Какую роль любовь к стране играет в реальном секторе экономики?

– Основополагающую. Патриотизм в бизнесе – это не громкие лозунги с трибун, это готовность создавать там, где другие боятся. Если предпринимателем движут только страх и неуверенность и он постоянно ждёт лучших времён или пытается пересидеть шторм в тихой гавани, у него ничего не получится. Бизнес не имеет права ставить жизнь на паузу. Нашим людям прямо сейчас

нужны медицинская диагностика, реабилитация, хорошее образование для детей и качественные продукты на прилавках. Завтра само по себе лучше не станет, его проектируют конкретные люди сегодня.

Я много путешествовала по миру, видела разные экономические модели, но всегда возвращалась в Россию с чётким пониманием: у нашей страны есть сохранный интеллектуальная глубина, внутренний стержень и недооценённый потенциал. Настоящий патриотизм предпринимателя – это продолжать работать, инвестировать, открывать новые производства и создавать инфраструктуру вне зависимости от внешней конъюнктуры.

– Какое наследие вы бы хотели оставить будущим поколениям исследователей и предпринимателей?

– Знаете, на нынешнем этапе я предпочитаю не рассуждать о собственном величии, а учиться у тех учёных и предпринимателей, кто уже оставил после себя мощные работающие институты. Я убеждена: если у человека есть экономическая возможность и, что гораздо важнее, внутренняя ментальная потребность изменить жизнь людей к лучшему, он обязан действовать. Масштаб дела не имеет значения. Важно то реальное изменение, которое остаётся после тебя в физическом мире. Построенный центр, спасённая жизнь, внедрённая технология – это и есть единственный осязаемый след, который имеет значение на длинной дистанции.

**НАТАЛЬЯ ЕРЕМЕНКО,
ОСНОВАТЕЛЬ И
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
«БУХГАЛТЕРИЯ КАК
ЛЕКАРСТВО»:**

**«ИННОВАЦИИ
– ЭТО НЕ
ТЕХНОЛОГИИ
САМИ ПО
СЕБЕ, А НОВОЕ
КАЧЕСТВО
РЕШЕНИЙ»**

За 26 лет в профессии я прошла путь, который мог бы стать сюжетом романа о современном герое: от рядового специалиста, теряющегося в бумажных журналах и бесконечных проводках, до собственника компании, которая сопровождает предпринимателей в самых разных отраслях и в различных регионах страны. Моя история – это не просто карьерный рост. Это путь от формальности к смыслу, от отчётности к стратегии, от цифр к судьбам.



„
«Я не строила бизнес по плану, я шла за ответственностью. За каждым клиентом стояли семья, сотрудники, судьба. И это изменило всё».

ПУТЬ: ОТ СПЕЦИАЛИСТА ДО СОБСТВЕННИКА

Всё началось в 1999 году – в эпоху, когда бухгалтерия ещё пахла бумагой и чернилами, а предприниматели воспринимали учёт как налог на существование, а не как инструмент роста. Я пришла в профессию не по призванию – скорее, по необходимости, но очень быстро поняла: за каждой проводкой, за каждым балансом стоит что-то большее. Не просто цифры – решения. Не просто отчёты – судьбы.

Годы шли, и я менялась вместе с профессией. Работала с компаниями разных форм собственности, проходила через кризисы, реформы, цифровую трансформацию. Были моменты, когда хотелось остановиться. Были ошибки, которые жгли. Но каждый раз, глядя на клиентов-предпринимателей, которые доверяли мне самое ценное, я понимала – это не работа, это ответственность.

В 2013 году я открыла собственную компанию. Не по амбициозному бизнес-плану, не ради статуса, а потому что почувствовала: пришло время отвечать не только за себя, но и за других. За каждым клиентом стояла семья. За каждой семьёй – сотрудники. За каждым сотрудником – дети, ипотеки, мечты. И это изменило всё.

КОМПАНИЯ: БУХГАЛТЕРИЯ 2.0

Сегодня моя компания – это не классическая бухгалтерия в понимании прошлого века. Это центр компетенций, где учёт перестал быть рутинной и стал языком, на котором бизнес говорит сам с собой. Моя команда работает с облачными сервисами 1С, Контур, СБИС, Битрикс24, с электронным документооборотом, МЧД и электронной подписью, но технологии здесь не самоцель. Это инструменты, которые освобождают время для главного: анализа, стратегии, диалога с клиентом. Я убеждена: современный бухгалтер – это не исполнитель, это переводчик. Переводчик с языка цифр на язык решений.

Я часто говорю команде: «Мы не сдаём отчёты. Мы помогаем предпринимателям видеть бизнес целиком». И это не красивая фраза. Это философия, которая пронизывает каждый процесс, каждую встречу, каждое решение.

ИННОВАЦИИ В ТРАДИЦИОННОЙ СФЕРЕ

В эпоху поликризисов, когда экономика напоминает океан после шторма, а искусственный интеллект обещает заменить половину профессий, я вижу свою задачу иначе. Я не боюсь ИИ – я вижу в нём союзника, но только в том, что касается рутины. «ИИ не заменит бухгалтера, – говорю я. – Но бухгалтер, который умеет работать с ИИ, заменит того, кто не умеет».



«Влиятельная женщина — это не та, кто громче всех, а та, за кем идут добровольно. Сила — в эмпатии, система — в дисциплине, будущее — в балансе».

Для меня инновации – это не технологии сами по себе. Это новое качество решений, которые они позволяют принимать. Это когда предприниматель, глядя на отчёт, видит не обязанность, а возможность, не прошлое, а будущее.

Я вспоминаю одного клиента – владельца небольшого бизнеса. Тогда он ещё не был нашим клиентом. Когда мы встречались, он рассказывал, что сдаёт отчёты, подписывает документы, кивает на просьбы бухгалтера о том, что «здесь стоит посмотреть», «здесь можно оптимизировать», но в показатели не вникает, не анализирует. А всё потому, что он воспринимал бухгалтерию как обязанность, как налог на существование. Но в один момент что-то щёлкнуло: то ли кризис подтолкнул, то ли накопилась усталость от неопределённости. Он пришёл ко мне и сказал: «Я больше не хочу работать вслепую. Покажите мне, где мы теряем, где растём, где риск».

Мы сели. Разложили цифры по полкам – не в формате «вот ваша отчётность», а в формате «вот ваш бизнес». Вот здесь маржа съедается издержками. Вот здесь можно вырасти, если изменить канал сбыта. Вот здесь риск – кассовый разрыв через три месяца, если не пересмотреть условия с поставщиками. Он слушал, молчал, переспрашивал, а потом сказал: «Я думал, вы мне про прошлое рассказываете, а вы про будущее». Через полгода он открыл новое направление. Через год нанял новых сотрудников. И на новую встречу пришёл не с вопросом «Сколько налогов платить?», а с вопросом «Куда двигаться дальше?».

ЖЕНСКОЕ ЛИДЕРСТВО И НАСТАВНИЧЕСТВО

Как женщина-руководитель в сфере, где до сих пор много стереотипов («бухгалтер – это скучно», «женщина у руля – это эмоционально»), я построила команду на принципах, которые сама называю три кита: системность, эмпатия, требовательность. Системность, потому что без неё хаос съест любую идею. Эмпатия, потому что за каждым процессом стоит человек. Требовательность, потому что рост невозможен без дисциплины.

Я занимаюсь наставничеством. Не формально «прошёл обучение – получил сертификат», а по-настоящему: передаю опыт, учу видеть за цифрами людей, помогаю молодым специалистам найти свой голос в профессии. Для меня это не благотворительность, это инвестиция в будущее профессии, команды, отрасли. Однажды меня спросили: «Что для вас влиятельная женщина?» Я ответила не сразу. Потом сказала: «Это не та, кто громче всех. Это та, за кем идут добровольно».

ЛИЧНЫЙ БРЕНД: ЭКСПЕРТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВИДИМЫМ

Я – автор книги о своём пути от школьницы до собственника бизнеса. Я регулярно публикуюсь в деловых изданиях, включая Russian Business Guide. Веду блог, где пишу не только о бухгалтерии, но и о философии бизнеса, о жизни, о выборе. Я совмещаю деловую экспертизу с творчеством: пишу философские эссе, выступаю на конференциях, занимаюсь живописью. Мои картины – абстракция и сюрреализм в трёх цветах: чёрный, красный, белый. Я говорю: «Так и в бизнесе. Структура, эмоция, баланс». Для меня личный бренд – это не самопиар, это ответственность. Ответственность перед клиентами, которые должны знать, кому доверяют. Перед сообществом, которое нуждается в примерах. Перед собой, потому что скрыть свой путь было бы предательством.

Я убеждена: в 2026 году эксперт, который невидим, не существует. Не потому, что мир стал поверхностным, а потому, что доверие рождается в открытости.

Сегодня я продолжаю менять представление о бухгалтерии – не через бунт, а через ответственность. За себя, за клиентов, за будущее профессии. Я знаю: через 10 лет мир будет другим: технологии изменятся, рынки изменятся, люди изменятся. Но одно останется: потребность в тех, кто видит целое, кто говорит на языке цифр и понимает язык судеб. В этом, по моему убеждению, и заключается настоящее лидерство. Не в том, чтобы быть первым, а в том, чтобы быть нужным.

A portrait of Olga Zaseeva, a woman with short, wavy red hair and blue eyes. She is wearing a black jacket with colorful, intricate embroidery on the lapels and sleeves. She is adorned with multiple strands of pearls, large pearl earrings, a ring, and several bracelets. She is sitting and looking towards the camera with a slight smile.

Ольга ЗАСЕЕВА,
«КЛОВЕРМЕД»:

**«Я уверена,
что Россия
будет звучать
в мировой
пластической
хирургии всё
сильнее»**

Уже более 25 лет компания «КЛОВЕРМЕД» – первый и крупнейший дистрибьютор инновационной продукции для пластической хирургии, работает на российском рынке. За четверть века рынок эстетической медицины в России значительно трансформировался, и «КЛОВЕРМЕД» внесла огромное количество инноваций в российскую эстетическую медицину. Благодаря усилиям её основательницы и генерального директора, к.м.н. Ольги Засеевой и команды единомышленников в стране активно развиваются передовые методы, в частности восстановление молочной железы после онкологических операций, челюстно-лицевая имплантация и многие другие. Кроме того, свою миссию Ольга Засеева видит в том, чтобы объединять российских и международных специалистов пластической хирургии. За годы работы было организовано более 1500 профессиональных мероприятий различного уровня – от конгрессов до региональных мастер-классов с участием топовых зарубежных и российских экспертов. В интервью нашему изданию Ольга Засеева рассказала о том, как сегодня развивается рынок эстетической медицины в России, какие тренды определяют его развитие и о важности обмена опытом между специалистами отрасли.

– **Ольга Витальевна, компания «КЛОВЕРМЕД» уже давно выступает проводником передового опыта современной пластической хирургии в России. Как вы сегодня оцениваете российский рынок эстетической медицины в нашей стране?**

– Я считаю, что за последние двадцать с лишним лет российский рынок эстетической медицины прошёл колоссальный путь. Когда мы начинали, пластическая хирургия в России только формировалась как самостоятельная профессиональная область. Сегодня это уже зрелая высокотехнологичная отрасль, где есть сильные школы, выдающиеся специалисты, современные клиники, серьёзные образовательные площадки.

Но вместе с ростом рынка выросла и ответственность. Эстетическая медицина не должна восприниматься как что-то лёгкое, быстрое и поверхностное. Пластическая хирургия – это хирургия, с её рисками, с необходимостью глубокого знания анатомии, правильного выбора пациента, качественных материалов и честной коммуникации между врачом и пациентом.

На мой взгляд, сегодня российский рынок развивается очень динамично. У нас есть специалисты, которые уже находятся на уровне мировой профессиональной элиты. Но для дальнейшего роста нам по-прежнему необходимы образование, открытый обмен опытом, строгие стандарты безопасности и уважение к профессии.

– **Уже на протяжении многих лет компания «КЛОВЕРМЕД» выступает генеральным спонсором международных форумов IEETC/ICTPS, посвящённых эстетической медицине и пластической хирургии. Каковы сегодня ключевые векторы коммуникации внутри профессионального сообщества и как именно формируется комьюнити пластических хирургов в России?**

– «КЛОВЕРМЕД» всегда ставила перед собой цель объединять профессионалов. Я сама коммуникатор по природе, мне интересны все люди, все специальности, и эту любовь к общению я перенесла в профессиональное сообщество, потому что для меня всегда было крайне важно, чтобы врачи научились общаться друг с другом, ведь медицина невозможна в вакууме. Даже при высоком уровне образования никто не может развиваться в изоляции. Это касается всех специальностей, но медицины особенно. Опыт и обучение – основа роста и развития в медицине.

Поясню на примере: актуальная тенденция в пластической хирургии – рост числа пациентов после существенного похудения, у которых появляется избыточность кожи. И есть группа пластических хирургов, которые умеют работать с этой проблемой. Если через пластического хирурга проходит 10, 15, 20 таких пациентов в месяц,

он нарабатывает колоссальный опыт, который есть далеко не у всех практикующих специалистов. И этот опыт становится настоящим активом для всего сообщества пластических хирургов. Именно поэтому мы организуем форумы, которые являются площадками для диалога, где программы строятся с учётом реальных запросов врачей, отражая наиболее существенные и востребованные темы, чтобы специалисты могли обмениваться знаниями и умениями.

– **В этом году в мае прошёл юбилейный XV Международный форум по пластической и реконструктивной хирургии ICTPS 2026. Расскажите, какие наиболее сложные задачи сейчас в центре внимания экспертов?**

– Для нас ICTPS всегда был профессиональной площадкой, где обсуждаются самые сложные вопросы специальности. И в этом году мы сознательно не уходили в простые темы. В центре внимания были повторные операции, осложнения, сложные клинические случаи, хирургия лица, безопасные доступы при фейслифтинге и платизмопластике, тактика работы с пациентами после инъекционной перегрузки, абдоминопластика, бодилифтинг, работа с жировыми тканями, профилактика осложнений.

Отдельно я бы выделила юридический блок. Сегодня хирург должен быть не только прекрасным врачом, но и человеком, который понимает современную реальность: правовые аспекты, коммуникацию с пациентом, документирование, репутационные риски. Профессионализм сегодня – это уже не только руки хирурга. Это стратегия, мышление, ответственность и постоянное развитие.



– **Отличительная особенность форумов ICTPS – прямые трансляции из операционных. Как родилась идея такого формата?**

– Она родилась из очень простого понимания: хирургу мало слушать лекцию. Ему важно видеть каждое движение, логику принятия решения, работу с тканями, нюансы техники, которые невозможно передать только слайдами.

Мы всегда ищем форматы, которые дают максимальную практическую пользу. Live surgery – как раз тот формат, где теория соединяется с реальной хирургической практикой. Это очень высокий уровень открытости: операция идёт в режиме реального времени, каждое движение комментируется, объясняется даже малейшая деталь.

Отклик всегда очень сильный. Для многих участников такой формат – главное профессиональное впечатление форума, потому что такие трансляции позволяют не просто вдохновиться, а действительно понять технику, задать себе вопросы, увидеть сложность профессии изнутри. Хирурги отмечают, что только в режиме трансляции из операционной можно увидеть приёмы и фишки, которые можно применять сразу, приехав в свою операционную.

– **На ICTPS 2026 компания «КЛОВЕРМЕД» была представлена стендом «Красота по-русски». Почему была выбрана такая концепция, что стоит за этим определением?**

– Для нас «Красота по-русски» – это не про фольклорную стилизацию и внешний

декоративный образ. Скорее, это про зрелость российской эстетической медицины, про нашу профессиональную школу и уверенность в собственном опыте.

Долгое время мы учились у международных специалистов, приглашали их в Россию, возили наших врачей на зарубежные конгрессы, строили мосты между профессиональными сообществами разных стран. И это было абсолютно необходимо. Но сегодня российская пластическая хирургия сама формирует сильные методики, сильных экспертов, сильную научную повестку.

Для нас «Красота по-русски» – это уважение к пациенту, точность, безопасность, глубокое понимание анатомии, индивидуальный подход и высокая культура результата. Это красота не шаблонная, а осмысленная.

– **Вы всегда говорили, что видите свою миссию в том, чтобы объединять российских и международных специалистов пластической хирургии. Насколько в современном мире удаётся сохранять и укреплять эти связи?**

– Моя позиция не изменилась: в вакууме невозможно расширять опыт. Медицина международна по своей природе. Болезни, анатомия, хирургические задачи, осложнения, качество жизни пациента – всё это не имеет границ.

Конечно, внешние обстоятельства изменили многие процессы – стало сложнее организовывать некоторые форматы, логистику, коммуникацию. Но профессиональные связи, построенные на уважении, доверии и многолетней совместной работе, не исчезают в один день.

Мы продолжаем поддерживать международный диалог насколько это возможно. Мы по-прежнему следим за мировыми технологиями, общаемся с экспертами, изучаем новые подходы. И одновременно видим, что российские специалисты сегодня сами становятся теми людьми, чей опыт интересен коллегам из других стран.

– **Вы всегда тесно сотрудничали с ведущими зарубежными компаниями. Как вы оцениваете потенциал международного экспорта российских технологий в пластической хирургии?**

– Я считаю, что потенциал есть и он будет расти. У России сильная хирургическая школа, особенно там, где требуется фундаментальное знание анатомии, работа со сложными случаями, реконструкция, микрохирургия, нестандартное клиническое мышление.

Экспорт в медицине – это не только продукт. Это ещё методика, школа, образовательная программа, экспертность врача. И в этом смысле российская пластическая хирургия может быть интересна международному профессиональному сообществу.



*Ольга Засеева
с супругом Игорем
Богородицким,
генеральным
директором
компании
«БИО Концепт»*

Например, технология современного бодиконтуринга (body contouring) – комплекса хирургических методик для коррекции силуэта, в основе которой лежит российская развитая школа общей хирургии. Мы можем уверенно экспортировать эти технологии. Интерес к ним есть: международные специалисты, посетившие Россию, впечатлены результатами работы российских врачей и активно приглашают наших хирургов читать лекции за рубежом.

Но для последовательного развития экспорта важно системно описывать опыт, публиковать результаты, участвовать в международных дискуссиях, создавать технологии и решения, которые будут понятны и воспроизводимы за пределами страны.

Нам всё ещё нужно повышать уровень английского языка среди специалистов, чтобы они могли представлять свои достижения на мировой арене на достойном уровне, ясно и грамотно отвечать на вопросы, участвовать в дискуссиях.

У нас есть сильные специалисты! И теперь важно, чтобы их опыт был правильно представлен миру.

– Благодаря вам и вашим единомышленникам в нашей стране было создано направление восстановления молочных желёз после мастэктомии, вызванной онкологическим заболеванием. Как на данный момент развивается это направление? Какие основные проблемы стоят перед развитием реконструктивной маммопластики в России?

– Это направление для меня действительно особое. Когда мы начинали, реконструкции молочной железы после онкологии в России практически не существовало как системной практики. Женщине удаляли опухоль, спасали жизнь, но вопрос качества этой жизни после лечения почти не обсуждался.

Реконструкция молочной железы развивалась очень постепенно, но нашлись такие же энтузиасты, как я, которым она интересна. Мы прошли сложный путь взаимодействия со смежными специальностями, такими как химиотерапевты, хирурги-онкологи, радиологи, маммологи и т.п., так как, естественно, здоровье пациента всегда стояло на первом месте, и нам удалось вызвать интерес к этой области, продвинуть её развитие.

Сегодня ситуация изменилась: реконструкция стала доступнее, появились специалисты, лечебные центры с профильными отделениями, опыт, понимание важности одномоментной реконструкции. Сегодня во многих случаях можно удалить опухоль и восстановить грудь с помощью импланта или собственных тканей.

Однако проблемы ещё остаются. Это доступность реконструкции в регионах, информированность пациенток, маршрутизация, финансирование, междисциплинарное



взаимодействие онкологов, маммологов и пластических хирургов. Очень важно, чтобы после постановки диагноза женщина слышала не только о лечении, но и о возможности восстановления, потому что речь идёт о возвращении качества жизни.

– Реконструкция груди после онкологии – не только медицинская, но и психологическая задача. Как бы вы оценили влияние этих технологий на качество жизни пациенток? Есть ли данные по улучшению адаптации или снижению депрессии после реконструкции?

– Я всегда говорю, что пластическая хирургия – это не только эстетика. В реконструкции это особенно очевидно. Женщина проходит тяжёлый путь: диагноз, страх, операция, лечение. И если после этого она получает возможность снова чувствовать себя целостной, женственной, уверенной, это имеет огромное психологическое значение.

Недавно я проводила встречу с девушками, которым был поставлен подобный диагноз и которые прошли сначала лечение, а затем реконструкцию молочной железы. Все они отметили, как для них важно, что сегодня у них появилась такая возможность. Они социально активны, нет угнетённого состояния из-за эстетической проблемы. Собрание проходило в жаркий день, все они пришли в открытых сарафанах. И для меня тоже очень важно видеть, как реконструкция молочной железы качественно улучшает жизнь женщин.

Мы прошли большой путь, сегодня есть запрос от пациентов, что очень важно, они уже не говорят: «Я хочу просто выжить», они говорят: «Я хочу поправиться, хочу иметь красивые формы, хочу быть привлекательной».

Реконструкция помогает пациентке быстрее вернуться к обычной жизни, к семье, к работе, к социальной активности. Она снижает ощущение утраты, помогает адаптироваться после онкологического лечения. Конечно, каждая история индивидуальна, но врачи хорошо видят, как меняется состояние женщины, когда она понимает, что болезнь не забрала у неё право на качество жизни.

Для меня это всегда было одним из главных аргументов в пользу развития реконструктивной хирургии.

– В последнее время в этой сфере обсуждаются биоразлагаемые имплантаты и гибридные материалы. Какие прорывные технологии вы видите в ближайшие годы?

– Я думаю, что ближайшие годы будут связаны с развитием гибридных подходов. Это сочетание имплантов, собственных тканей, липофилинга, материалов, которые помогают тканям лучше интегрироваться и восстанавливаться.

Очень перспективны технологии, которые позволяют сделать реконструкцию более индивидуальной: 3D-планирование, многообразие размеров и улучшение поверхности имплантатов, новые биоматериалы, решения для поддержки тканей. Но при всей любви к инновациям я всегда подчёркиваю: технология должна пройти проверку безопасностью, клиническими исследованиями и временем.

Например, выбирая грудные имплантаты, пластические хирурги оценивают не только эстетические характеристики изделия, но и объём клинических данных, подтверждающих его безопасность и предсказуемость результатов в долгосрочной перспективе, поскольку в эстетической хирургии долгосрочные результаты имеют не меньшее значение, чем непосредственный эффект после операции. В этом контексте особую ценность представляют исследования, позволяющие оценить безопасность и эффективность грудных имплантатов спустя десятилетия после их установки.

Так, например, для Mentor CPG® – текстурированных грудных имплантатов были опубликованы результаты независимого 21-летнего клинического наблюдения, подтверждающего их долгосрочный профиль безопасности, эффективность и высокий уровень удовлетворённости пациенток.

Для пластического хирурга подобная доказательная база – это возможность опираться не только на собственный клинический опыт, но и на результаты многолетних независимых наблюдений при выборе имплантатов и консультировании пациенток.

В медицине нельзя увлекаться новизной ради новизны. Прорыв – это то, что даёт пациенту лучший, более безопасный и предсказуемый результат.

– Вы очень много внимания уделяете профессиональному развитию хирургов. Какие методы и программы обучения вы считаете наиболее эффективными?

– Самое эффективное обучение – это обучение, связанное с практикой. Лекция важна, но она не заменяет живой разбор операции, анатомический курс, мастер-класс, работу с осложнениями, дискуссию с опытным хирургом.

Врач должен видеть, задавать вопросы, разбирать ошибки, понимать логику техники. Особенно важно это в пластической хирургии, где миллиметры имеют значение.

Я считаю, что очень важны регулярность и преемственность. Нельзя один раз приехать на конгресс и считать, что ты освоил методику. Образование хирурга не заканчивается никогда. Это профессия, которой нужно подчинить очень большую часть своей жизни.

– Как вы оцениваете развитие института наставничества в пластической хирургии? Какие ценности помогают молодым специалистам уверенно развиваться в профессии?

– Наставничество в пластической хирургии необходимо. Молодому врачу важно не только получить знания, но и впитать профессиональную культуру. Увидеть, как опытный хирург принимает решения, как он отказывает пациенту, если видит риски, разбирает осложнения и относится к своей ответственности.

Главные ценности – трудолюбие, честность, уважение к пациенту, уважение к анатомии, готовность учиться и признавать, что ты не всё знаешь. Самоуверенность в хирургии опасна. Уверенность должна придти через опыт, образование и честную оценку своих возможностей.

Мне очень нравится видеть молодых врачей, которые не ищут быстрый путь, а хотят стать настоящими профессионалами. Именно они будут определять будущее отрасли.

– За многие годы работы компания «КЛОВЕРМЕД» зарекомендовала себя как компания-эксперт, надёжный партнёр и ответственный поставщик комплексных решений для проведения пластической и реконструктивной хирургии. Какие решения вы могли бы выделить сегодня как наиболее актуальные?

– Мы никогда не хотели быть компанией формата «купил – продал». Для нас важно, чтобы хирург получал не просто изделие, а понимание, как с ним работать, как его использовать безопасно и эффективно.

Сегодня наиболее актуальны решения для хирургии молочной железы, включая эстетическую и реконструктивную маммопластику, современные имплантаты, инструменты для интраоперационного подбора, послеоперационное бельё, решения для челюстно-лицевой хирургии, а также продукты и технологии, которые помогают врачу получить более предсказуемый результат.

Важно и то, что за каждым продуктом стоят логистика, склад, поддержка, обучение, консультация. В хирургии нельзя работать по принципу «как-нибудь довозём». В операционной всё должно быть вовремя, точно и надёжно.

– Вы регулярно ведёте программу «Эстетика в разрезе с Ольгой Засеевой», где беседуете с выдающимися профессионалами своего дела. Какие задачи вы решаете данным проектом?

– Для меня этот проект – продолжение нашей просветительской миссии. Мне всегда интересно разговаривать с сильными профессионалами, потому что в таких беседах рождается неформальное знание: не только методика, но и путь врача, его ошибки, принципы, отношение к пациенту, к профессии и развитию.

С одной стороны, это возможность для коллег услышать опыт ведущих специалистов. С другой – это важная просветительская работа для пациентов. Люди должны понимать, что пластическая хирургия – это не красивые картинки в социальных сетях, а серьёзная медицинская область.

Мне хочется, чтобы через такие разговоры формировалась культура осознанного выбора: врача, клиники, методики, ожиданий от операции.

– Эстетическая хирургия давно стала отдельным полноправным направлением медицины. Что, с вашей точки зрения, сегодня необходимо изменить в подходе к эстетической медицине в стране?

– Я бы хотела, чтобы эстетическую медицину окончательно перестали воспринимать как сферу лёгких обещаний. Это медицина, а значит, здесь должны быть стандарты, образование, ответственность, честность и безопасность.

Очень важно бороться с мифом, что пластическая операция – это быстро, дешево и просто. Хирургия не может быть дешёвой в плохом смысле этого слова, потому что за качеством стоят команда, операционная, анестезия, материалы, опыт врача, реабилитация и огромная ответственность.

Также я считаю важно развивать узкие специализации. Врач, который много лет занимается лицом или грудью, накапливает опыт, который невозможно заменить универсальными обещаниями. Пациент должен

выбирать не по картинкам с фильтрами, а по репутации, очной консультации, честному разговору о рисках и возможностях.

– Ольга Витальевна, а в чём вы видите главную миссию «КЛОВЕРМЕД» сегодня?

– Самая главная миссия – это развитие реконструктивной хирургии молочной железы. Я считаю, одним из самых больших достижений компании «КЛОВЕРМЕД», что мы смогли продвинуть направление восстановления молочных желёз в нашей стране, развить его, и сегодня работаем над тем, чтобы как можно больше центров в России могли делать реконструктивные операции. В России уже достаточно специалистов, которые готовы помочь женщинам в решении этой проблемы.

Вторая – и как я полагаю, наша успешная миссия – объединение специалистов, причём не только в сфере пластической хирургии. Мы объединяем врачей всех направлений эстетической медицины с другими специалистами. Например, сегодня мы развиваем такое направление, как объединение онкологов, специализирующихся на онкологических кожных заболеваниях, со специалистами в сфере дерматокосметологии, к которым пациенты приходят на эстетические процедуры. Зачастую за эстетической проблемой может крыться серьёзное заболевание, и у дерматокосметологов должна быть высокая насторожённость, возможность вовремя распознать проблему, отправить к профильному специалисту, чтобы вовремя поставить диагноз.

Мы уже добились достаточно высокого уровня диагностики рака молочной железы на ранних стадиях, а чем раньше удаётся схватить болезнь за хвост, тем проще её вылечить.

– Каким вы видите будущее эстетической хирургии в России?

– Я вижу его сильным, профессиональным и очень ответственным. Российская пластическая хирургия уже доказала, что способна быстро развиваться, осваивать самые сложные технологии и формировать собственную экспертную школу.

Будущее за теми специалистами и клиниками, которые соединяют высокую технику, безопасность, индивидуальный подход, междисциплинарность и постоянное образование. Будущее – за хирургией, где результат не просто красивый, но и физиологичный, предсказуемый, безопасный.

Я уверена, что Россия будет звучать в мировой пластической хирургии всё сильнее. Для этого нужно продолжать учиться, обмениваться опытом, поддерживать профессиональные связи и помнить главное: в центре любой технологии всегда находится пациент.





**KAZAN
DIGITAL
WEEK**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

«KAZAN DIGITAL WEEK 2026»



29-31 ОКТЯБРЯ

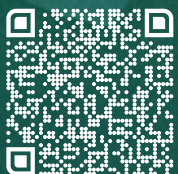


interCHARM

БЬЮТИ-ВЫСТАВКА № 1 В РОССИИ*

ФОРМИРУЕМ БУДУЩЕЕ
РОССИЙСКОЙ
БЬЮТИ-ИНДУСТРИИ

14-17 ОКТЯБРЯ 2026
МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО



ПОДРОБНЕЕ
О ВЫСТАВКЕ

Реклама

WWW.INTERCHARM.RU

РЕКЛАМА, ООО ЭВР
*ПО КОЛИЧЕСТВУ УЧАСТНИКОВ
*ОБРАЗ СОЗДАН С ПОМОЩЬЮ AI

Реклама. Рекламодатель ООО «ЭВР» ИНН 9723147114. Erid: 2VSb5wueMsQ

SKOLKOVO WOMEN CLUB

100+

мероприятий
в год

1230

резидентов

6785

участниц

**Международное сообщество женщин-лидеров
бизнеса со штаб-квартирой в Технопарке Сколково**



Юлия Савиных, Президент Skolkovo Women Club

ЦЕЛИ И МИССИЯ КЛУБА



Развиваем tech-предпринимательство в России через инвестиции, поддержку, и взаимные интеграции в проекты резидентов клуба.



Создали условия для развития soft skills (мягких навыков) через обучение и коммуникацию у лучших в своем деле.



Помогаем резидентам раскрывать свой креативный потенциал, рассказывая свою историю, вдохновляя, становясь агентом влияния и развития в своей сфере и за ее пределами.



Верим в силу таланта человека и развиваем центр социальных инноваций и адаптации людей с ограниченными возможностями.

НЕТВОРКИНГ | ИННОВАЦИИ | ИНВЕСТИЦИИ

Расширяйте бизнес, находите партнеров, получайте поддержку в 46 странах мира



ВСТУПАЙТЕ В SKOLKOVO WOMEN CLUB!

SKOLKOVOWOMENCLUB.RU

