

КОРОЛЕВСКИЕ ВОРОТА



16+

рекламное
издание

№ 6 (312)
ИЮНЬ
2026


ВАЛЕРИЙ И ПАВЕЛ МАКАРОВЫ.
КАЛИНИНГРАДСТРОЙИНВЕСТ:
30 ЛЕТ, ДВА ПОКОЛЕНИЯ,
ОДИН КОЛЛЕКТИВ



TWINSET

MILANO

г. Калининград
Ленинский проспект, 11
тел. 775-005

 [twinset_kgd](https://www.twinset_kgd.ru)





КАЛИНИНГРАД,
ПР. МИРА, 20.
ТЕЛ. 40-20-20



MARELLA



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

К Л И Н И К А

- ПОБЕДИТЕЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ*
- 20 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ В ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ
- НОВЕЙШЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- СПЕЦИАЛИСТЫ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ
- ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОМОЛОЖЕНИЯ ЛИЦА И ТЕЛА

Калининград
Московский пр-т, 375
ул. Некрасова, 3

newtech39.ru
newtwchclinic
newtwchclinic_KLD
Тел.: +7 (4012) 33-23-32
+7 (4012) 35-35-46

* За инновации в области косметологии по итогам 2024 года

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

В номере **июнь 2026**

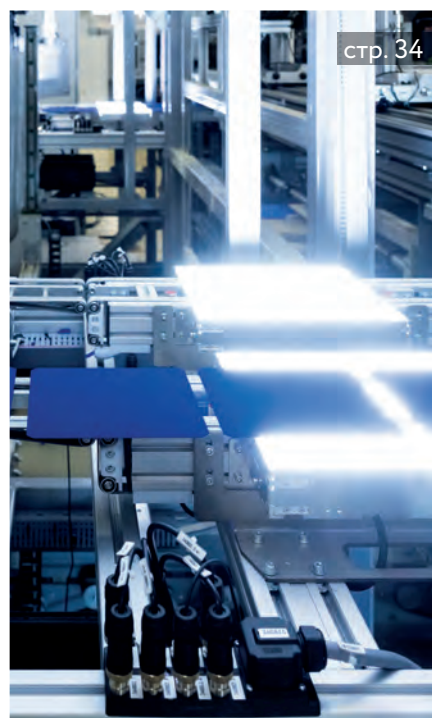
16 ПОВЕСТКА ДНЯ

44 ДНИ РОЖДЕНИЯ

10 ПЕРСОНА

Архитектура преемственности

Валерий и Павел Макаровы, отец и сын, руководят «Калининградстройинвестом». Известной калининградской компании исполняется 30 лет в этом году. О том, как меняется городская среда, зачем застройщику собственные заводы и отели на побережье, на что смотреть при выборе квартиры и почему преемственность невозможна без права на ошибку — в интервью «Королевским воротам»



20 ПОВЕСТКА ДНЯ

Время выживших

Балтийская деловая конференция собрала более ста владельцев компаний и руководителей, чтобы обсудить, как выглядит бизнес в 2026 году в условиях постоянной неопределённости

22 КРУГЛЫЙ СТОЛ

Инвестиционная зима

Редакция «Королевских ворот» собрала руководителей ведущих отраслевых предприятий, чтобы поговорить о текущей экономической ситуации

34 ЗНАКОМСТВО

Солнце местного производства

На заводе «Энкор» солнце измеряют в гигаваттах, выращивают трёхметровые монокристаллы и режут кремний на пластины толщиной с офисную бумагу. О том, как в России строят энергетику нового поколения, Дарья Швердяева поговорила с директором промышленного комплекса Виктором Тарасовым

40 БИЗНЕС-КЕЙС

Были в топе. Где сейчас?

Спустя пять лет мы вернулись к Олегу Ставицкому и узнали, как Endel вырос из нишевого AI-эксперимента в глобальный продукт с миллионами пользователей

48 КАЛИНИНГРАДСКИЙ
БРЕНД

SOBRANIE

Развлекательный комплекс SOBRANIE стал одним из узнаваемых брендов Балтики — со своей историей, масштабом и репутацией

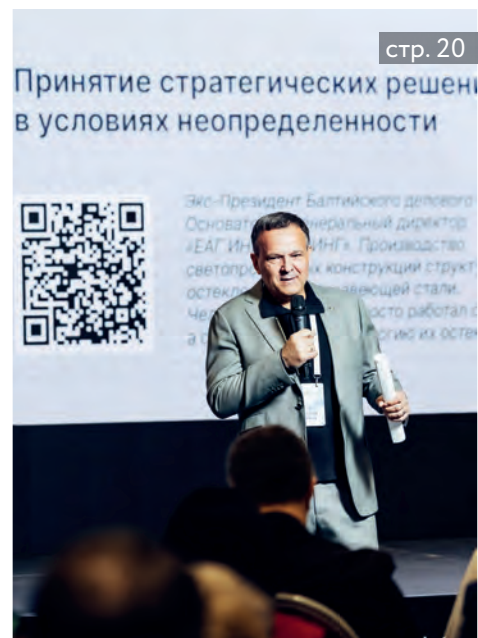
ELEVATOR

102-летний портовый элеватор получил новую жизнь в проекте, который вырос в один из заметных кофе-кластеров страны

54 ЗДОРОВЬЕ

Чем раньше, тем позитивнее прогноз

Анна Яковлева на научно-практической конференции в онкоцентре выясняла, как нанотехнологии, стереотаксическая лучевая терапия и врачи меняют жизнь пациентов уже сейчас





I. KOROLL

I. KOROLL

JEWELLERY STORE

JUDITH RIPKA MIKIMOTO GUCCI


ANTORA

ANGRY
JEWELLERY INNOVATION

ANNAMARIA
CAMILLI
FIRENZE

CASATO
ROMA

DESIGNHÜTTE PASQUALE BRUNI

Zancan Montegrappa

CARRERA *CARRERA*
MADRID

пр-т Мира, 25. Тел. 99 99 23
www.ikoroll.com

Горизонт планирования

Редакция «Королевских ворот» собрала на встречу собственников ведущих отраслевых предприятий. Тема для обсуждения как будто не нуждалась в обозначении — о ней весь текущий год говорит бизнес-сообщество. Начало 2026-го оказалось, мягко говоря, непростым. Серьёзный спад на потребительском рынке фиксируется с прошлого года, как следствие — мы наблюдаем закрытие магазинов, маленьких бизнесов, ресторанов и непривычную пустоту в торговых центрах. В первом в 2026 году выпуске журнала мы уже задавали вопрос: «Как будете выкручиваться?» Тогда ответы были обнадеживающие, у кого-то даже амбициозные. На этот раз на аналогичный вопрос последовал более отрезвляющий ответ от доктора экономических наук Олега Пономарёва: «Надо жить по средствам». Вместе с ним ещё пять ведущих бизнесменов Калининградской области сообщили о текущей ситуации в своих отраслях и честно ответили на вопрос модератора круглого стола и главного редактора Любови Антоновой — как сформулировать ключевую стратегию на текущий непростой период. Об этом — в материале «Инвестиционная зима».

Обсуждали изменения в бизнес-среде и на Балтийской деловой конференции, организованной БДК. Более ста владельцев компаний и руководителей собрались, чтобы поделиться состоянием текущих дел. Не звучало лозунгов и мотивационных спикеров. Говорили честно и открыто, делились тем, как преодолевают непростой период в экономике. Эмоции у аудитории вызвал Андрей Быков, заслуженный строитель РФ и основатель «ЕАГ ИНЖИНИРИНГ». Владелец компании-релоканта столкнулся с трудностями во всех сферах — от «перевоза» команды, до новых реалий жизни в разных городах. Название презентации тоже говорило само за себя — «Принятие стратегических решений в условиях неопределённости». Андрея не отпускали, и после выступления прозвучал вопрос из зала про горизонт планирования. Ответ и после конференции цитировался калининградскими предпринимателями: «Примерно до следующего четверга. Я не знаю, как мы выкрутимся, но я точно знаю, что буду делать завтра в 9 часов утра». Какие ещё яркие цитаты прозвучали на конференции — в материале Дарьи Швердяевой «Время выживших».

И всё же, несмотря на проблемные темы номера, на обложке компания, являющая собой пример стабильности и развития. И дата. «Калининградстройинвесту» 30 лет. Светлана Шунейко перед интервью с династией Макаровых — двух поколений строителей — сказала, что это будет «задача со звёздочкой». Говорили о преемственности, о цене ошибок, знакомых объектах. На мой взгляд, самым живым и интересным получился блиц. Мы задали Валерию и Павлу Макаровым одни и те же вопросы, отвечали они



НАТАЛЬЯ МЕРКУЛОВА,
директор журнала «Королевские ворота»

независимо друг от друга. Тем интереснее результат — две разные точки зрения на жизнь и бизнес, которые в сумме дают формулу компании, успешно работающей на рынке 30 лет.

Редакционный горизонт планирования чуть длиннее, чем до утра или четверга, составляет месяц, так как связан с производственным циклом. И вот над чем мы работаем.

Губернатор Алексей Беспрозванных стал участником «Дня бизнеса» на конкурсе стартапов «Бизнес Баттл» и выступил с инициативой: «Предлагаю собрать как можно больше идей, предложений в перспективе трёхлетки. Сейчас сложно загадывать, всё меняется. Нам каждый год нужно оперативно принимать решения для того, чтобы мы к 2027 году в бюджете предусмотрели необходимые решения». Мы решили воспользоваться возможностью. Следующий номер готовим с губернатором на обложке, и он, очевидно, его внимательно прочитает, поэтому обращаемся к нашим друзьям и партнёрам, рекламодателям. Вы могли бы поделиться достижениями вашей компании, проинформировать о текущих, наиболее важных вопросах, сформулировать ответ на запрос власти о предложениях к бюджету-2027. По сути, Алексей Сергеевич предлагает предпринимателям и бизнесменам горизонт раздвинуть. Или хотя бы подумать об этом вслух.

Ежегодная премия для предпринимателей

Номинации:

Развитие туристического
потенциала региона

Женское лидерство
в бизнесе

Динамично развивающийся
торговый бизнес

Культурный бизнес-код
региона

Городская среда:
социальный вклад

Двигатель производственной
индустрии

Экосистема сервиса
и клиентского опыта

Локальный бренд-
ориентир

Гастрономическая инновация
и концепт

Лидер региональных
перемен

Цифровой интеллект

Бизнес-династия:
преемственность и традиции

Оформите заявку



8 /4012/ 997 878
bspb.ru/business



Архитектура преемственности

МЫ ПЛАНИРОВАЛИ ПОГОВОРИТЬ О КРАСИВОЙ ДАТЕ – 30-ЛЕТИИ КОМПАНИИ «КАЛИНИНГРАДСТРОЙИНВЕСТ», НО РАЗГОВОР ВЫШЕЛ ЗА РАМКИ ЮБИЛЕЯ. ВАЛЕРИЙ И ПАВЕЛ МАКАРОВЫ ПРЕДСТАВЛЯЮТ ДВА ПОКОЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЕЙ, ДВА РАЗНЫХ ПОДХОДА К БИЗНЕСУ И ОДНУ ФИЛОСОФИЮ СОЗИДАНИЯ НА ДВОИХ. О ТОМ, КАК ЭВОЛЮЦИОНИРУЕТ ГОРОДСКАЯ СРЕДА, ЗАЧЕМ ЗАСТРОЙЩИКУ СОБСТВЕННЫЕ ЗАВОДЫ И ОТЕЛИ НА ПОБЕРЕЖЬЕ, НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ КВАРТИРЫ И ПОЧЕМУ ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ НЕВОЗМОЖНА БЕЗ ПРАВА НА ОШИБКУ – ОТЕЦ И СЫН В ИНТЕРВЬЮ «КОРОЛЕВСКИМ ВОРОТАМ»

— Знаете, брать интервью у отца и сына – задача под звёздочкой. С одной стороны, с вами легко, потому что у вас много общего: фамилия, компания, семейные ценности, но с другой — каждый из вас состоявшийся предприниматель со своими подходами к решению бизнес-задач. Поэтому давайте у нас будет минимум общих вопросов, чтобы подчеркнуть индивидуальность каждого.

Валерий Макаров: Давайте попробуем.

Павел Макаров: Договорились.

— Спасибо. Начнём всё-таки с истоков, а значит, по старшинству. Валерий Михайлович, «Королевские ворота» не первый раз берут у вас интервью, и мы уже как-то обсуждали, что круглые корпоративные даты удивительным образом перекликаются с вашими личными юбилеями.

Валерий Макаров: Да, 2026 год — не только год 30-летия «Калининградстройинвеста». В августе будет 50 лет, как я приехал в Калининград и, в принципе, 50 лет проработал в системе «Калининградстрой» (СМУ-1, СМУ-4 и «Калининградстройинвест» как правопреемник), то есть я смело могу сказать, что полвека работаю в одной организации. Так, 50, 30... ну и 20 лет у меня депутатской деятельности. И конечно, 80 лет Калининградской области.

— Впечатляет. И каково это — полвека строить Калининград и Калининградскую область?

Валерий Макаров: Все мои 50 лет в Калининградской области можно разложить на эпизоды. 15 лет — работа в Советском Союзе при социализме. 10 лет — это девяностые, просто шёл процесс разрушения во всей стране. А с 2000-х начался процесс развития, началось созидание. Так же и мы, наша компания, мы — частичка того, что происходит вокруг. Если вернуться на 50 лет назад, то Калининград за это время увеличился, наверное, в 3-4 раза. Если по жилью судить, в 1976 году ставили на очередь из расчёта 7 кв. м на человека, а сейчас — 35 кв. м на человека. Вспомните, Балтрайон — сплошной пустырь, там ничего не было. На острове Октябрьском стояла барахолка. Никакой Сельмы не было и в помине. Если визуально представить эти картинки, то можно увидеть масштаб роста Калининграда. А что с дорожным строительством произошло, не знаю, как словом назвать, — целая революция.

— А строить когда было проще?

Валерий Макаров: Если сравнить роль строителей в советский период и сейчас, то это две большие разницы. К нам приходили с готовыми проектами, с готовыми земельными участками, с готовым финансированием и с готовыми фондами на материалы, на механизмы — мы просто были исполнителями. А сейчас? Найди земельный участок. Приведи его в соответствие с нормами градорегулирования, спроектируй объект так, чтобы он был востребован и конкурентоспособен. Конкуренция, соревнование

— это то, что постоянно ведёт нас к прогрессу, к улучшению качества. Построить объект в советское время и сегодня — это один к десяти по проблематике. Конечно, сегодня труднее работать.

— Если вспомнить, с какого количества людей начинался этот самостоятельный путь в 90-е?

Валерий Макаров: Было два человека в 1996 году, я и Татьяна Распопова, она до сих пор работает. Всё делалось на общественных началах, никто никому не заставлял, никто никому ничего не платил, да и платить было нечем.

— Павел, сколько человек трудится над созданием современного Калининграда сегодня?

Павел Макаров: Очень сложно назвать точную цифру. У «Калининградстройинвеста» 120 человек только в офисе, и плюс производства и стройплощадки.

— А если считать в домах?

Валерий Макаров: В двухтысячном году мы построили первый дом в Калининграде. На Чайковского. Потом появилось два объекта, потом три. Сегодня мы строим одновременно 20 объектов, ещё на 20 объектов получили разрешение на строительство, ещё 20 объектов проектируем, ещё 20 земельных участков приводим в соответствие с градорегулированием, ещё на 20 участков нужно купить землю. В принципе, у нас сегодня общее планирование выходит за десятилетний срок, а иначе невозможно, потому что строительство — достаточно долгий процесс.

— Долгий, и требующий больших капиталовложений.

Валерий Макаров: Если вспомнить двухтысячный год, мы платили налогов примерно миллион рублей в год, на следующем этапе заплатили 10 миллионов, потом 100, потом перешагнули миллиард. А благодаря чему? Я тут посчитал, у меня получилось 4% от заработанной прибыли мы используем на премирование, так сказать, фонд потребления, а 96% опять отдаём, вкладываем в развитие. Чтобы делать шаг вперёд, нужны деньги.

— Но вы, получается, шагаете не только вперёд, но и вширь. У вас не только строительные площадки.

Валерий Макаров: Да, у нас два якоря: промышленность и стройка. Застройщик — это только один из видов деятельности. Вот вы спрашивали о том, сколько людей у нас работает, если сравнивать, то в промышленности у нас занято больше, чем на стройке. Мы производим не только для себя, а работаем на рынок Калининграда. Нужно работать на рынок, тогда ты конкурентоспособный. Минимум 50% — рынку, иначе ты не умеешь работать, ты не востребован. Бетон, железобетон, асфальт, мы производим пластиковые окна, алюминиевые окна, двери, тротуарную плитку, у нас есть проектный институт. Можно сказать, замкнутый цикл

производства. Начали заниматься отделкой квартир. В прошлом году купили силикатный завод, он практически банкротом был. Купили, потому что там очень хорошая промышленная площадка, очень хорошая инфраструктура, есть электроэнергия, железная дорога. Теперь там два инвестиционных проекта: один — силикатный кирпич и рядом построим ещё завод по газосиликатному.

— Вы упомянули отделку квартир. Павел, это тоже про конкурентоспособность?

Павел Макаров: Мы исходим из того, что отделка квартир — это будущее рынка.

— Откуда такая уверенность? Разве ремонт «под себя» теряет популярность?

Павел Макаров: На рынке Москвы уже сейчас 50% квартир продаются с отделкой, а московские тренды, пусть с задержкой, но приходят к нам. Вообще квартира без отделки — это дискомфорт для первых жильцов дома. Надеюсь, у нас в стране и законодатели придут к тому, чтобы, как в некоторых странах Европы, на федеральном уровне запретить продавать квартиры без отделки.

Валерий Макаров: Мы в последнее время очень много внимания уделяем планировке квартиры. Если раньше не обращали внимания — что институт запроектировал, то и построили, и продали, — то сегодня у нас работает группа архитекторов, которые занимаются исключительно планировками. Если раньше люди покупали квартиры, потом начинали двигать перегородки, то сегодня им ничего двигать не надо, потому что настолько идеально продумываются планировки. Этим мы отличаемся от других застройщиков. Например, в 100-квартирном доме будет сумасшедшее меню по планировкам, можно выбрать на любой вкус.

— Какой вкус у современных калининградцев? Какую квартиру они хотят?

Павел Макаров: Мы изучаем ликвидность различных решений по планировкам, у нас есть статистика продаж квартир, поэтому в каждом новом проекте учитываем спрос по квартирному графику. Ещё три года назад самыми популярными были двушки, сейчас покупатели вернулись к инвестиционным квартирам: однокомнатным и студиям. Стоимость ипотеки выросла, люди уже не могут позволить себе большие квартиры. Главное, выбирая жильё, не поддаваться агрессивному маркетингу.

— Как не поддаться? Иногда картинка настолько красивые, а цена настолько заманчивая, что соблазн очень велик.

Павел Макаров: Смотрите на локацию, инфраструктуру. Зачастую покупатели слушают единственного риелтора, который их сопровождает, а потом удивляются, почему нет дороги к дому и где обещанный детский сад. Не забывайте и о репутации застройщика. Обращайте внимание на разные источники информации. Современные технологии позволяют



манипулировать мнением покупателей, учитывайте это при покупке.

— Валерий Михайлович, как-то в интервью вы сказали, что никогда не будете заниматься тем, в чём не разбираетесь. И тут у вас появляются гостиницы, которые вы раньше не строили. Или это уже ваше влияние, Павел?

Валерий Макаров: Мы ещё в СМУ строили уникальные объекты. Дом Советов, плавательный бассейн, радиотелецентр. Жильё, в принципе, достаточно несложный вид строительства. А гостиницы — новый тренд, тем более очень актуальный для Калининградской области.

Павел Макаров: Есть запрос на гостиницы. На побережье покупают инвестиционные квартиры, инвесторы хотели бы получать с них доход, но при этом не иметь головной боли. Мы решили создать свою управляющую компанию, которая занималась бы сначала нашими объектами, а потом мы могли бы представлять реальный продукт под нашим управлением. Привлекаем партнёров, профессионально занимающихся подобными услугами, и пока переправляем клиентов на них, но в будущем мы бы хотели иметь возможность такую услугу оказывать.

— То есть в будущем не только строить, но и полноценно управлять?

«ПОКА ТЫ НЕ НАЧНЁШЬ САМ ОШИБАТЬСЯ, Я ТЕБЯ НИЧЕМУ НЕ НАУЧУ», — И ЕМУ ПРИШЛОСЬ СТАТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ

Павел Макаров: Да, управлять инвестиционными квартирами, которые покупают под сдачу. Когда проектируем жильё в Светлогорске, стараемся учитывать эту специфику и по квартирографии. Если студии, то все в одном подъезде, потому что, вероятнее всего, они будут использоваться под сдачу. Если двушки-трёшки, то они в другом подъезде, там, скорее всего, жильцы будут постоянные. Готовим проект на улице Балтийской в Светлогорске. Он выглядит так. Подъезд — гостиница; подъезд, где квартиры под сдачу; подъезд, где владельцы хотят жить и пользоваться услугами гостиницы. То есть, например, владельцы могут приезжать на месяц в отпуск, уведомлять управляющую компанию, а 11 месяцев в году — их квартира приносит доход.

— В отпуск? Получается, покупатели на побережье — по большей части не из Калининграда?

Павел Макаров: Да, таких немало. А если речь идёт о премиальных объектах на побережье, то очень большая доля покупателей — москвичи.

— Глядя на то, как вы вдвоем ведёте бизнес, невозможно не спросить о партнёрстве поколений. Валерий Михайлович, легко ли было передавать управление?

Валерий Макаров: Ну, понятно, что мы всё время ругаемся, решаем проблему отцов и детей. Где-то он ошибки допускал, я ему какие-то морали читал, нотации, ничего не доходит. А потом сообразил. «Паша, — говорю, — с 1 сентября будешь директором». Не, я не готов, мне ещё надо подучиться. «Пока ты не начнёшь сам ошибаться, я тебя ничему не научу», — и ему пришлось стать руководителем. Так жизнь, наверное, устроена, что невозможно нотациями или убеждениями воздействовать, а вот когда сам набиваешь шишки, тогда человек начинает реагировать, до него начинает доходить. Это было пять лет назад. Прошёл пятилетний испытательный срок. Вот он заканчивается в этом году. Да, есть конфликты, что-то не нравится ему, что-то мне, но не могу не признать того, что следующее поколение всё равно будет лучше нас. У нового поколения больше энергии, они пойдут дальше нас.



— Павел, а вы замечаете отличие предпринимателей XX века от предпринимателей XXI века?

Павел Макаров: Принципы ведения бизнеса, что сто, двести, триста лет, они ничем не отличаются от того, что сегодня происходит. Люди устаревают морально в другом: в технологиях, в духе времени, они его перестают чувствовать. Такой жизненный цикл. Люди живут зачастую прошлым и прошлыми принятыми удачными решениями, которые в данный момент могут быть уже неудачными.

— Если завтра вам поступит очень выгодное предложение продать компанию? Согласитесь?

Валерий Макаров: Можно продать бизнес или объект недвижимости, но невозможно продать коллектив. Чтобы построить дом, нужен год или два, а чтобы создать команду, нужны десятилетия. Я горжусь своим коллективом, у нас целая плеяда уникальных специалистов высокого уровня, и сейчас сложилась удивительная ситуация: вместе с первым поколением сотрудников уже работает второе — вот это ни за какие деньги не купишь и продать невозможно.

Павел Макаров: Нет. Дело не в деньгах, дело в возможности реализовать себя, свои идеи и видеть результаты работы.



БЛИЦ

ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ Я ЗАРАБОТАЛ...

Валерий Макаров: Первую зарплату я получил в Калининграде, в СМУ-1, в 1976 году. Был оклад 135 рублей.

Павел Макаров: Мне было 16 лет, я подрабатывал на ЖБИ-2 бетонщиком.

ЕСЛИ БЫ НАША КОМПАНИЯ НЕ ЗАНИМАЛАСЬ СТРОИТЕЛЬСТВОМ, МЫ БЫ ЗАНЯЛИСЬ...

Валерий Макаров: Мне нравятся две профессии. Если бы я потерял свою работу, пошёл бы либо прорабом на стройку, либо водителем. Мне очень нравится водить машину, мог бы пойти в такси, например.

Павел Макаров: Строительством. Но если говорить об интересах в других сферах, то мне программирование нравится.

ГЛАВНОЕ СЛОВО НА СТРОЙПЛОЩАДКЕ – ЭТО...

Валерий Макаров: Главное слово... Можно я отвечу, что главное в профессии? Делали реконструкцию здания на Генделя. В воскресенье каменщик пришёл со своей семьёй, женой и детьми. «Вот это, — показывает им, — я сделал». Профессия строителя уникальная, ведь то, что мы делаем, делаем надолго, на века. Когда понимаешь, что твой коллектив гордится тем, чем занимается, это классно.

Павел Макаров: Прораб. Все его слова на стройке главные, он руководитель, от него всё зависит.

ЕСЛИ МНЕ ГОВОРЯТ, ЧТО ОБЪЕКТ НЕВОЗМОЖНО СДАТЬ В СРОК, Я...

Валерий Макаров: Становлюсь только злее. Любая задача реальная.

Павел Макаров: Всё зависит от ситуации. Если очень надо, будем напрягаться. Если нет серьёзных обязательств, всегда есть возможность отступить. Зачастую мы называем сроки с запасом времени, чтобы была возможность защититься от форс-мажоров. Стараюсь реальность более спокойно принимать.

Я НИКОГДА НЕ СТАНУ ЭКОНОМИТЬ НА...

Валерий Макаров: На друзьях.

Павел Макаров: У меня нет принципов со словом «никогда». Всё должно быть разумно: и траты, и экономия.

У СВОЕГО СЫНА Я НАУЧИЛСЯ...

Валерий Макаров: Научился понимать, что он имеет право на ошибки и что он будет лучше меня.

У СВОЕГО ОТЦА Я НАУЧИЛСЯ...

Павел Макаров: Ещё учусь. Чем ближе человек, тем больше мы у него перенимаем.

В БИЗНЕСЕ НУЖНО УМЕТЬ ДОГОВАРИВАТЬСЯ, НО Я НЕ ПОЖМУ РУКУ...

Валерий Макаров: Тем, кто обманывает, тем, кто хитрит, тем, кто имеет какие-то непонятные для меня цели.

Павел Макаров: Это уже не бизнес, это личное. В бизнесе такого не бывает: плохой, хороший, эмоции, чувства. Конечно, у тебя есть право пренебречь деловыми отношениями в пользу личных, но если выбираешь бизнес, умей договариваться и жми руку.

КОГДА СДАЮ ГОТОВЫЙ ОБЪЕКТ, Я ДУМАЮ...

Валерий Макаров: Думаю, кого я полюблю дальше. Объясню. Каждый год у меня из всех объектов, которые мы строим, всегда есть любимый. Утром я еду на работу или вечером уезжаю домой, мой маршрут идёт через этот объект, должен мимо него проехать, посмотреть. Это как любимая девушка. Но каждый год, как только мы сдали объект, появляется, извините, другая любовь.

Павел Макаров: Сданный объект — это рутина, часть работы, поэтому мысли автоматически переключаются на другой объект. Знаете, это как фабрика по производству квартир. Одна сошла с конвейера, другая на подходе. Некогда останавливаться и размышлять, надо строить дальше.

КОГДА Я НЕ СОГЛАСЕН С СЫНОМ, Я...

Валерий Макаров: Когда я не согласен с сыном, готов его убить, но в то же время понимаю, что, слава богу, у него есть своё мнение.

КОГДА Я НЕ СОГЛАСЕН С ОТЦОМ, Я...

Павел Макаров: Спорю с ним.

Я БОЮСЬ...

Валерий Макаров: Подлецов, людей, способных на низменные поступки.

Павел Макаров: Постоянно чего-нибудь. Это часть работы — всё время переживать. Переживание — это защитный механизм, позволяющий избежать многих ошибок и неприятностей.

Я НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮ СВОЮ ЖИЗНЬ БЕЗ...

Валерий Макаров: Без друзей. На самом деле у меня не такое большое количество настоящих друзей. Они в основном из детства, из молодости. С годами приобретать друзей практически не получается. Самое душевное состояние, когда есть возможность с ними общаться.

Павел Макаров: Жизнь всегда продолжается, несмотря на потери, расставания, трагедии.





«Креспектива» без перспектив

Фонд креативных индустрий закроют в 2026 году

Калининградский фонд «Креспектива» объявил о закрытии в соцсетях проекта. Как рассказал «Королевским воротам» министр по культуре и туризму Калининградской области Андрей Ермак, фонд закрыли после создания профильного отдела в структуре центра поддержки предпринимательства «Мой бизнес».

— Фонд «Креспектива», ранее находившийся в ведении министерства по культуре и туризму Калининградской области, фактически стал дублирующей организацией, — сообщил министр. — Фонд будет ликвидирован как самостоятельное юридическое лицо в установленном порядке, его функции и компетенции отдадут в «Мой бизнес». Туда же передадут все права на использование брендов и мероприятий фонда. Ключевые проекты, включая премию «Анклав» и фестиваль «Креспектива Фест» сохранятся.

Сотрудники фонда не переходят в «Мой бизнес» в полном составе, для выполнения задач по развитию креативных индустрий там собрали новую команду. Андрей Ермак отметил, что переход на новую модель управления, основанную на федеральном законодательстве, стал логичным продолжением этого развития.

5 февраля 2025 года вступил в силу Федеральный закон «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации». Он определяет креативные индустрии как экономическую деятельность и относит их к ведению сферы предпринимательства.

Один на десять

В Калининградской области в 2025 году каждый десятый житель был занят в малом и среднем предпринимательстве

В Калининградской области в 2025 году один из десяти жителей трудился в сфере малого и среднего предпринимательства. Об этом, ссылаясь на данные Калининградстата, пишет «Клопс». Согласно информации ведомства, на малых предприятиях работали 90,4 тысячи человек, на средних — 11,6 тысячи.

Всего в регионе насчитывается 24 662 малых и микропредприятия, а также 145 средних компаний. По итогам года их общее количество увеличилось на 1,1%.

По доле субъектов малого бизнеса в среднесписочной численности работников среди регионов Северо-Западного федерального округа Калининградская область занимает третье место с показателем 5,8%, пропуская вперёд Санкт-Петербург и Ленинградскую область.

Взаимная любовь

После завершения самого результативного сезона в истории калининградской «Балтики» Андрей Талалаев подвёл итоги в эфире Business FM Калининград

Портал «Клопс» выбрал из интервью самые яркие цитаты главного тренера команды. О задачах на сезон и своих обещаниях «быть в пятёрке», Андрей Талалаев сказал, что «по моей планке мы чуть-чуть недоработали».

О причинах поражений на финише чемпионата Талалаев заявил, что

спад в концовке не означал усталость игроков. «Команда не устала, команда недотренировалась. Спортивная форма держится максимум 45 дней. Мы закончили сборы 20 февраля, и к 10 апреля по логике должны были сдуться». Чтобы играть лучше, по мнению тренера, нужно добавлять скорость движения мяча. «А быстро двигать мяч можно только на хороших полях. Весной поля на стадионе «Локомотив» в Калининграде и на базе в Светлогорске не позволяли это делать в полной мере», — сказал Талалаев.

Андрей Талалаев высоко оценил калининградских болельщиков. По его словам, по посещаемости матчей Российской Премьер-лиги Калининград на четвёртом месте: «А если брать процент от населения, то мы на первом месте с большим отрывом. Футболисты чувствуют эту любовь и выдают даже то, что не всегда могут».





Атомный порт

С 18 мая госкорпорация «Росатом» стала единственным владельцем Калининградского морского торгового порта

Калининградский морской торговый порт (КМТП) стал собственностью госкорпорации. Соответствующая запись появилась в ЕГРЮЛ. Об этом пишет РБК Калининград.

Операционное управление портом с декабря 2025 года ведёт транспортная группа Fesco, входящая в контур «Росатома». Сумма сделки не раскрывается. По данным РБК, она могла составить 2,7–2,8 млрд рублей. Ранее портом управляло Росимущество.

Предприятие перешло в госсобственность после суда. Генпрокуратура инициировала изъятие акций у бизнесмена Дмитрия Пурина, шотландской компании Orneto Partners LP и семьи депутата Госдумы Андрея Колесника.

Теперь двумя калининградскими портами владеет государство: торговым — через «Росатом», рыбным — через «Нацрыбресурс». Предприятие «Нацрыбресурс» полностью принадлежит Российской Федерации, учредительские функции выполняют Росимущество и подведомственное ему Росрыболовство.

В Fesco объяснили, что консолидация мощностей КМТП и Калининградского морского рыбного порта (КМРП) создаст единый производственно-операционный контур. Это повысит эффективность использования портовой инфраструктуры Калининградского транспортного узла и улучшит логистическую доступность региона.

По итогам первого квартала 2026 года КМТП обработал более 440 тысяч тонн грузов, почти на 53% больше, чем в январе-марте 2025 года.

«Бизнес Баттл» стартовал

Подвели итоги отбора восьмого сезона предпринимательского состязания

12 мая в замке Нойхаузен прошёл «День бизнеса», где подвели итоги отбора восьмого сезона «Бизнес Баттла» и объявили команды, которые поборются за 2 миллиона рублей от банка ВТБ и обучение в программе МВА в РАНХиГС.

Участвовать в проекте захотели 126 калининградских предпринимателей: они прослушали мастер-классы, узнали о развитии бизнеса в эпоху AI-агентов, эволюции в ретейле и дизайн-мышлении.

Специальным гостем стал губернатор Алексей Беспрозванных. Он провёл открытый диалог с начинающими бизнесменами и ответил на вопросы.

Главная интрига разрешилась вечером. Пятеро наставников — президент БДК Сергей Гоз, управляющая ВТБ в Калининградской области Елена Шендерюк, владелец ELISA HOTELS & RESORTS Сергей Куренков, учредитель «SPAR Калининград», доктор экономических наук Олег Пономарёв и управляющий семейным производством «Шаакен Дорф» Александр Чувев — огласили составы своих команд.

Впереди участников ждёт работа с наставниками: акселерация проектов, доработка бизнес-моделей и очные этапы защиты.



Меньше половины

В Калининградской области остаётся 43% собираемых налогов

По итогам 2025 года 43% собираемых налогов остаются в Калининградской области. Об этом сообщает Калининградстат. Общий объём поступлений в бюджетную систему достиг 257,3 миллиарда рублей, на 70,3 миллиарда больше показателя 2024 года, или на 37,6%. В консолидированный бюджет направлено 112,1 миллиарда рублей.

Основной прирост в 2025 году обеспечили налог на добавленную стоимость, рост в 2,1 раза, до 81,8 миллиарда рублей. И налог на прибыль с увеличением на 62%, до 45,6 миллиарда.

С 2020 года совокупный объём налоговых поступлений вырос в 1,4 раза, а с 2023 года — почти вдвое. За период с 2020 по 2025 год налог на доходы физических лиц увеличился в 2,4 раза, налог на прибыль — в 3,3 раза.

Акцизы снизились на 32%, с 16,7 миллиарда до 11,4 миллиарда рублей. А платежи за пользование природными ресурсами выросли почти вдвое, до 7,6 миллиарда. Самый значительный прирост налога на прибыль отмечен в 2025 году, плюс 62,2%. Тогда как НДФЛ сильнее всего вырос в 2024 году, на 47%.

43% собираемых налогов остаётся в Калининграде

Льготная доля

Ипотека на специальных условиях в Калининградской области превысило 52%

В первом трёхмесячном периоде 2026 года жители Калининградской области взяли 887 кредитов на жильё с господдержкой. Их общая сумма достигла 4,7 миллиарда рублей. Об этом пишет RuGrad со ссылкой на Объединённое кредитное бюро. Типичный льготный заём в этом квартале равнялся 5,29 миллиона рублей, а средний срок составлял 330 месяцев. То есть 27 с половиной лет.

Если сравнивать с четвёртым кварталом 2025 года, то число выданных льготных ипотек уменьшилось на 54%, а их денежный объём — на 55%. В масштабах всей России падение за тот же период было аналогичным: минус 54% по количеству и минус 55% по объёму.

В марте 2026 года жители региона оформили 290 льготных ипотечных кредитов на общую сумму 1,52 миллиарда рублей.



«Русал» попытался исполнить решение лондонского суда

Арбитражный суд Калининградской области отказал в этом проигравшей компании

Согласно решению Лондонского международного арбитражного суда (LCIA), «Русал» должен выплатить бывшему европейскому дочернему банку ВТБ OWH SE свыше €200 млн, пишут «Ведомости». Издание сообщает, что в апреле 2026 года «Русал» обратился в Арбитражный суд Калининградской области с заявлением о признании и исполнении в России решения LCIA. Однако в мае суд отказал «Русалу».

Для осуществления платежа OWH «Русал» должен получить разрешение правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в России, говорится в определении калининградского арбитража. Однако такое исполнение влечёт риск двойного взыскания задолженности с «Русала», поскольку с точки зрения иностранного права оно может быть признано ненадлежащим.

Согласно материалам дела российская компания обратилась в правкомиссию в начале марта 2026 года, а в середине того же месяца получила письмо из Минфина, в котором говорилось, что для получения разрешения нужно предоставить сведения от уполномоченных органов о соответствии исполнения решения LCIA российскому законодательству. Затем «Русал» предложил банку обратиться с заявлением о приведении в исполнение решения LCIA в российский суд, но банк этого не сделал, поэтому сама компания подала иск в Арбитражный суд Калининградской области.

Партнёр адвокатского бюро NSP Илья Рачков заявил «Ведомостям», что не помнит других случаев, когда проигравшая сторона обращалась бы в суд с целью признания и приведения в исполнение иностранного решения.



Александр Иванов

Союз консервщиков

Компания «Вектор» вошла в капитал двух предприятий группы «Натурово» в Подмоскowie

Компания «Вектор», связанная с производителем консервов «За Родину», получила по 40% в уставном капитале компаний «Натурово-М» и «Натурово-Яр», зарегистрированных в Московской области.

С января 2026 года компания «Вектор», принадлежащая Наталье Лютаревич и «Моредобыча», стала совладельцем двух структур группы «Натурово». Контроль над 90% «Моредобычи» принадлежит председателю совета директоров группы компаний «За Родину» и депутату Заксобрания Сергею Лютаревичу.

Основатель компании «Натурово» Александр Иванов сохранил контрольный пакет в обеих компаниях. По словам Лютаревича, партнёрство связано с диверсификацией бизнеса и развитием производственных площадок в Подмоскowie. Иванов отметил, что сотрудничество позволит объединить маркетинговые ресурсы и упростит реализацию инвестиционных проектов. Ранее «Натурово» вложило более 300 млн рублей в производственную линию в Луховицах, пишет RuGrad.

Не драный кот, а драгоценный лот

В Великобритании картины с котами, выброшенные в мусор, продали более чем за 18 тысяч евро

В Уэльсе супруги обнаружили среди отходов полотна с кошачьими изображениями и выручили за них более 18 тысяч евро. Об этом написали в европейской прессе.

Пожилая семейная пара из графства Пембрукшир во время выгула собаки заметила в мусорном баке два рисунка с котами и забрала их домой. Позже выяснилось, что автором подписанных работ является британец Луис Уэйн, прославившийся своими нестандартными портретами кошек.

Речь идёт о полотнах «Синяя кошка среди цветов» и «Психоделические кошки». Сначала супруги отдали их родственнице, затем картины вернулись обратно и несколько лет провисели у них в доме.

«Мы всегда шутили, что однажды они, возможно, станут дорогими, но никогда всерьёз в это не верили», — рассказали хозяева через аукционный дом Rogers Jones.

21 мая на торгах оба произведения продали за 16 тысяч фунтов стерлингов, что равняется примерно 18,5 тысячи евро.

Интерес к творчеству Уэйна подогрел фильм «Удивительный мир Луиса Уэйна» 2021 года с Бенедиктом Камбербэтчем в главной роли. Прежние владельцы полотен так и не объявились.





Дарья Швердяева
Фотографии Татьяны Мозжухиной

Время выживших

ЕЩЁ НЕДАВНО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ОБСУЖДАЛИ МАСШТАБИРОВАНИЕ, НОВЫЕ РЫНКИ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ СТРАТЕГИИ. СЕГОДНЯ – СОКРАЩЕНИЕ ГОРИЗОНТА ПЛАНИРОВАНИЯ, ИСЧЕЗАЮЩИЕ СЕГМЕНТЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОСТОЯННОЙ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ. БАЛТИЙСКАЯ ДЕЛОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СОБРАЛА БОЛЕЕ СТА ВЛАДЕЛЬЦЕВ КОМПАНИЙ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ, ЧТОБЫ ЧЕСТНО ОБСУДИТЬ, КАК ВЫГЛЯДИТ БИЗНЕС В 2026 ГОДУ БЕЗ КРАСИВЫХ ЛОЗУНГОВ И МОТИВАЦИОННЫХ ЦИТАТ

Первый день Балтийской деловой конференции прошёл в отеле «Редиссон» в формате выступлений и панельной дискуссии. Среди спикеров — Юрий Дергачёв, компания «Юринат», Андрей Быков, компания по остеклению фасадов, Денис Ерёменко, «Трио-Сервис» из Москвы, Андрей Мерзляков, создатель сети пекарен «Лев Бородинский», Елена Рушнцева CEO «Спецремстрой», производящей окна, и Эдуард Латыпов, основатель сети пансионатов для пожилых людей. Официальным партнёром конференции выступил ПАО «Сбербанк».

Юрий Дергачёв посвятил выступление изменениям в бизнес-среде. По его словам, скорость принятия решений выросла настолько, что стратегия сегодня может быть рассчитана всего на месяц. Отдельно говорил о кадровой политике. «Залог успеха

— молодая, голодная команда», — отметил предприниматель. Он признал, что через пять-семь лет многие сотрудники и руководители выгорят, а без «свежей крови» компаниям сложно двигаться дальше. Ещё жёстче прозвучала мысль о закрытии неработающих проектов: «Если бизнес не работает шесть месяцев, его нужно закрывать», — отметил Дергачёв.

Одним из самых эмоциональных и откликнувшихся аудитории выступлений стала речь Андрея Быкова, основателя «ЕАГ ИНЖИНИРИНГ». Тема «Принятие стратегических и инвестиционных решений в условиях неопределённости» довольно быстро ушла за пределы экономики и управления. Быков рассказывал о переезде бизнеса из Калининграда в Санкт-Петербург, жизни между странами

и городами, страхе, семье и честности. Вспоминал, как работал над проектом в США, потом девять лет жил в Варшаве и однажды услышал главный, по его мнению, вопрос для любого предпринимателя: что действительно необходимо, чтобы начать бизнес? Идею можно подсмотреть. Деньги — найти. Технологии — купить или позаимствовать. Но главный фундамент бизнеса, уверен Быков, согласие семьи. Из калининградской команды в 30 человек вместе с ним в Питер переехали пятеро: «Те, кто поехал, поехал не за деньгами — они поверили в меня. Те, кто остался, — не предатели. Они выбрали стабильность, и это нормально».

«ЖЕЛАЮ ВАМ СМЕЛОСТИ ПРИНИМАТЬ НЕПРАВИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ И НЕ ВИНИТЬ СЕБЯ ЗА ЭТО».

Андрей Быков

Много говорил Быков и о внутреннем состоянии предпринимателя. По его словам, в кризис главным активом становятся вовсе не здания и оборудование: «Паника разрушает аналитику. Страх блокирует креативность. Главное — понимать, что ты будешь делать завтра в девять утра».

«КАНАЛЫ ПРОДАЖ ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ. МЁРТВУЮ ЛОШАДЬ КАЧАТЬ АДРЕНАЛИНОМ НЕТ СМЫСЛА».

Денис Ерёмченко

Денис Ерёмченко, создатель первого в России производства полимерно-композитных газовых баллонов, говорил уже о другой стороне кризиса — цифрах, каналах продаж и рыночной трансформации. Он признался, что за 14 лет в бизнесе впервые столкнулся с ситуацией, когда прежняя модель, годами приносившая результат, перестала работать. По его словам, сильнее всего компания ощутила падение B2B-сегмента. Снизилась платёжеспособность, выросла дебиторская задолженность, а часть рынка буквально исчезла: «Огромный кусок рынка схлопнулся». Одновременно маркетплейсы, казавшиеся спокойным и перспективным каналом продаж, превратились в высококонкурентную среду, в «красный океан».

Ерёмченко рассказал, что многие игроки начали демпинговать, пытаясь сохранить выручку, но далеко не все пережили эту стратегию. Дополнительным ударом для отрасли стало развитие газификации: если населённые пункты подключают газ, необходимость в баллонах исчезает. Однако предприниматель продолжает выводить на рынок новые продукты, суть которых в замене металлических баллонов на композитные.

Ресторатор Андрей Мерзляков, автор проектов «Лев Бородинский», «Мадам Буше», «Штайндамм 99» и «БАЛТ», говорил о конкурентном рынке и о том, почему хорошего продукта всегда недостаточно. По



его словам, ключевым становится позиционирование — особенно если рынок переполнен похожими проектами. Мерзляков много говорил о простоте идеи: «Только простота имеет большую глубину». Он объяснил, что сильную концепцию можно объяснить буквально за секунды: ремесленная пекарня с хлебом на закваске, локальный ресторан с местной рыбой: «Нужна концепция простая и гибкая, как ИКЕА». Мерзляков рассказал, как создавал собственные бренды. По его словам, образ должен быть понятным ещё до того, как человек сделает выбор.

«КАФЕ ДЛЯ ВЕГАНОВ — ЭТО МОДНО, НО ВСЕГДА НЕТ ДЕНЕГ».

Андрей Мерзляков

Метафорой панельной дискуссии Михаил Майстер назвал шахматы. Только это не классическая задача, когда белые начинают и дают мат в четыре хода. Скорее так: «Белые начинают и должны дать мат в два хода», но доска уже другая, фигуры нервно курят в углу, а правила кто-то переписал за ночь. Ключевая мысль дискуссии состояла в следующем: по старым методичкам промышленность в Калининграде больше не вывозит. Особенно если продукт тяжёлый, логистика дорогая, а рынок находится за пределами региона. Во время кризиса 2014 года у бизнеса был запас прочности в год, иногда полтора. Сейчас постоянные издержки и зарплаты стали такой частью себестоимости, что ресурс может закончиться за несколько месяцев. Не «перезимуем», а «доживём ли до следующего квартала».

«ЧЁРНЫЙ ЛЕБЕДЬ ПРИЛЕТЕЛ НА ВЕРХНЕЕ ОЗЕРО И НЕ СОБИРАЕТСЯ УЛЕТАТЬ».

Андрей Быков

Второй день конференции прошёл в формате промышленного туризма. Участники посетили заводы Grunwald и «Обсервер».

Партнёрами Балтийской деловой конференции выступили компании «БЭЛФОРТ», «Экология производства», Grunwald, «Обсервер» и РМГ «Западная пресса».

Инвестиционная

УЧАСТНИКИ:

Олег Пономарёв, SPAR-Калининград

Андрей Романов, агропромышленный холдинг «Залесье»

Евгений Верхолаз, строительная компания «МодульСтройГрад»

Алексей Драч, завод Grunwald

Николай Апехтин, морское агентство «ТрансМарин»

Павел Крутиков, дистрибутор продуктов, компания «Цефей»

НОЖНИЦЫ КУДРИНА

Любовь Антонова:

— Какие явления в экономике вас беспокоят больше всего?

Олег Пономарёв:

— Особенность текущего момента заключается в том, что уже более года мы наблюдаем серьёзный спад на потребительском рынке. В прошлом году впервые замечен явный отток из торговых центров. Изначально его связывали с бурным ростом маркетплейсов. Но в итоге, поскольку начали проседать и другие сферы, стало понятно, что жёсткая монетарная политика правительства и Центрального банка привели к сжатию спроса. Различные источники свидетельствуют, что спад в потреблении составляет до 10% по разным секторам экономики.

Впервые за долгие годы мы видим дефляцию по многим секторам аграрной промышленности. Это кризис перепроизводства, который привел к тому, что сегодня наутро в SPAR Калининград индекс инфляции составил 3% год к году.

Подобная картина очень тревожная. Почему? Потому что инфляция издержек составляет не 3%, а 10-11-12%, создавая так называемые ножницы Кудрина, чрезвычайно болезненные для любого предприятия.

Наверное, будет меньше туристов, по крайней мере, первые месяцы 2026 года показывают, что в прибрежных городах трафик ниже прошлогоднего примерно на 20-25%. Поэтому лето будет непростым, а осень будет сложной. Если не произойдёт никаких макроэкономических изменений, то, скорее всего, осенью мы будем иметь более глубокие кризисные явления, чем в настоящий момент. Наступила инвестиционная зима, которая продолжается, по крайней мере, два с половиной года, и она может перейти в глобальную инвестиционную «заморозку». Компаниям, имеющим большую долговую нагрузку, будет крайне тяжело пережить этот период. Те, у кого нет кредитов, будут работать нормально, но развиваться качественно не смогут.

Любовь Антонова:

— Олег Борисович, как можно сформулировать ключевую стратегию на текущий период?

Олег Пономарёв:

— Жить по средствам. Никаких масштабных инвестиций, преобразований.

Любовь Антонова:

— Создание СТМ, собственных торговых марок, помогает компании?

Олег Пономарёв:

— Здесь всё очевидно. Во-первых, у нас есть могучий конкурент. Закупочные условия по федеральным производителям концептуально отличаются от локальных. Они для нас недостижимы. Наша маркетинговая стратегия подразумевает максимальную дифференциацию. Производство СТМ позволяет контролировать цепочку ценообразования и добиваться лучших цен на полке. Хотим заняться сельским хозяйством и ждём, когда сложатся



Олег Пономарёв

ЗИМА

РЕДАКЦИЯ «КОРОЛЕВСКИХ ВОРОТ» СОБРАЛА РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЧТОБЫ ОБСУДИТЬ ТЕКУЩУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ

наилучшие условия. Нас интересуют овощи, фрукты из категории героев. 18,5% в наших продажах составляют овощи и фрукты.

Любовь Антонова:

— Но это же конкуренция с калининградскими производителями?

Олег Пономарёв:

— Скорее, это вертикальная интеграция. Мы ни с кем конкурировать не хотим. Мы хотим, чтобы картофель круглый год стоил нормальных денег, чтобы мы были обеспечены калининградским яблоком. У нас просто есть план, как сделать больше калининградских товаров на полках магазинов.

Любовь Антонова:

— Андрей Владимирович, логично спросить, что ответите на вызов торговой сети? Действительно ли существует перепроизводство сельхозпродуктов?

Андрей Романов:

— На самом деле мы находимся в абсолютно уникальных экономических условиях. Это касается не только экономики Калининградской области, но и экономики России, да и мировой экономики тоже. Сегодня утром получил средний индекс цен на мировом молочном аукционе. Этот индекс укрепился на 0,6% по сравнению с предыдущими торгами. Если посмотреть на годовые цены, то изменения следующие. Сухое обезжиренное молоко: плюс 26% к цене 2025 года. Это белковая часть молока. Жирная часть молока: сыр «Чеддер» — минус 8,9%; сливочное масло — минус 27,5%; сухое цельное молоко — минус 12,9%. Если на эту мировую тенденцию наложить продолжающееся укрепление рубля, то понятно, что оптовые цены в рублях

поменялись принципиально за год. В целом в молочном животноводстве России и Калининградской области рентабельности, по большому счету, нет. Мы первый квартал по молочному животноводству закрыли с убытком.



Андрей Романов

Понятно, что потребителей интересуют розничные цены. Мы регулярные цены не меняли. Олег Борисович правильно сказал, за первый квартал 2026 года средняя цена реализации по всем номенклатурам ниже, чем средняя цена реализации в четвертом квартале 2025 года или в среднем за прошлый год. То есть в части продовольствия имеем ситуацию дефляции. Наверное, для потребителя в моменте это радостная новость. Но с точки зрения среднесрочных перспектив вызывает большую тревогу. Действительно, предприятия, у которых есть большая кредитная нагрузка, находятся в зоне огромного риска. Эффект домино, когда предприятия начнут массово закрываться

и банкротиться, может случиться буквально за год, а при нынешней скорости времени — фактически завтра. В результате можно вернуться к дефициту продукции. Но мы предпринимаем усилия, чтобы этого не допустить. Не снижаем объёмы производства. Всю необходимую номенклатуру производим и планируем производить в дальнейшем.

В начале года были иллюзии, что сможем выплатить дивиденды, но в апреле 2026 года от этого решения отказались. Мы практически полностью сократили инвестиции. Оставили только самые необходимые, без которых производство не сможет работать. В основном эти инвестиции происходят за счёт оборотных средств. Беспокоит, что на каком-то этапе произойдёт дефицит оборотных средств и, как следствие, невозможность выполнения обязательств перед банками или перед контрагентами. И всё это происходит на фоне роста издержек.

Следующий фактор — очень большой риск в сельском хозяйстве создают изменения условий господдержки, которые фактически приведут к тому, что расходы по обслуживанию кредита возрастут в ближайшее время.

Любовь Антонова:

— Вы назвали ситуацию уникальной. Можете сформулировать, в чём уникальность конкретно?

Андрей Романов:

— Такого падения цены в молочном животноводстве я не помню. Молочный рынок всегда был волатильный. Летом цены на молоко снижались, зимой — традиционно росли, и глобально всё было прогнозируемо. События 2025 года, когда мы в декабре начали

ощущать снижение цены, а пик этого снижения пришелся на январь-февраль 2026 года, показали нам монстра. Монстр называется «перепроизводство». Почему он появился? Какое-то время назад в первую очередь Европа и Америка активно включились в зелёную повестку. Зелёная повестка привела к тому, что эффективность производства стала снижаться, а издержки — расти. Когда это поняли, то аграрные производители вернулись к традиционным технологиям и резко увеличили производство молока.



Любовь Антонова

Любовь Антонова:

— Можете прокомментировать данные о четырёхкратном сокращении экспорта зерна, где Калининград традиционно добывал хорошую экспортную выручку?

Андрей Романов:

— Калининградская область является профицитной по всем видам растениеводческой продукции. Это касается и пшеницы, и кукурузы, и сои. Обычно весь этот профицит уходил на экспорт. После ужесточения санкций, когда экспорт в Евросоюз был запрещён, основными экспортными рынками стали Китай и Азия, ну, немножко Латинской Америки, немножко Африки, хотя в прошлом году урожай зерновых был достаточно высокий во всём мире. На

это наложился внутренний эксперимент, когда с 2022 года ввели экспортные пошлины на зерно. В 2022 году, наверное, это было обоснованно, мировые цены были фантастические, доходность очень высокая, но дальше тенденция оказалась абсолютно другой, и 2025 год зерновика закончили с убытками. Что будет в этом году, непонятно. Готовился к нашей встрече и посмотрел фьючерсы по зерну. Они в долларовом выражении выше цен прошлого года. Но с учётом сегодняшнего курса в рублях — ниже.

У нас на самом деле рубль золотой. В моём понимании, он фактически обрушил экспортные возможности не только в сельском хозяйстве, но и в энергетике, промышленности.

Любовь Антонова:

— Вы согласны с идеей о том, что валютная политика Центробанка основана на рынке, а не на политике?

Олег Пономарёв:

— Условия рыночные таковы, что валюта никому не нужна в силу разных причин. Импорт резко упал, покупать за валюту особенно нечего. Рынок закрыт, он не коррелируется. Если бы мы могли заниматься сделками carry-trade*, был бы совершенно другой курс. Сегодня на изолированном российском валютном рынке абсолютно нерыночное ценообразование.

ИПОТЕКА НА САМОСВАЛ

Любовь Антонова:

— Нашла много заголовков в медиа, которые звучат так. «Китай захватывает российский автопром». Пока эти заголовки появляются с вопросительным знаком. Что происходит в отрасли машиностроения?

Алексей Драч:

— Слава богу, нас китайский автопром не сильно затронул. Мы занимаемся транспортным машиностроением, а не легковыми автомобилями, о которых идёт речь. Наша компания обеспечивает техникой примерно 70% различных

видов перевозок. От контейнеровозов до рефрижераторов и самосвалов. В этот сегмент китайцы тоже заходят, но заходят нашими копиями в основном. На выставках я вижу иногда до пяти моделей, из-под нашего карандаша выходивших в своё время. Но в нашу пользу играет то, что плечо доставки всё-таки дороговато из Китая.

Дальше, нас немного оградили от экспансии конкурентов утилизационным сбором. За что спасибо Минпромторгу. Сейчас утилизационный сбор составляет уже полтора миллиона рублей на единицу транспорта. Он работает так, что если я использую 100% российских комплектующих, то получаю компенсацию. Мы работаем пока не на 100%, но уже неплохо, по этому критерию — в районе 80-90%. Хотя и пришлось это доказывать.

Все годы мы очень хорошо занимались организацией производства, чтобы не потерять в качестве. А проблемы в качестве есть и у китайских, и у турецких производителей, в частности, с рефрижераторами. Выставки действительно заполнены мощной, но дешёвой техникой. Но на ней же люди должны деньги зарабатывать, а не заниматься ремонтом. Больше и больше становится компаний, которые очень чётко считают деньги, решают, что пускай техника подороже, но она работает и приносит доход.

Наша техника имеет высокую остаточную стоимость после трёх или пяти лет в лизинге. С китайской техникой так не получится. И с российскими производителями не из премиум-сегмента, которые на 20% дешевле, тоже. В Москве у нас есть центр по ремонту. И когда, например, мы берём в трейд-ин технику других производителей, более дешёвых, видим пробег: примерно 350 тысяч километров за три года. У техники Grunwald пробег за те же три года всегда почти вдвое больше — 550 тысяч километров. Что это значит? Что наша техника не в ремонте стояла, а работала. Выгоду довольно просто посчитать.

* — Заработок за счёт разницы процентных ставок

У ТЕХНИКИ GRUNWALD ПРОБЕГИ ЗА ТЕ ЖЕ ТРИ ГОДА ВСЕГДА ПОЧТИ ВДВОЕ БОЛЬШЕ – 550 ТЫСЯЧ КИЛОМЕТРОВ. ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ? ЧТО НАША ТЕХНИКА НЕ В РЕМОНТЕ СТОЯЛА, А РАБОТАЛА. ВЫГОДУ ДОВОЛЬНО ПРОСТО ПОСЧИТАТЬ

Олег Пономарёв:

— Какие у вас цифры в этом году по регистрации первичного транспорта? Это серьёзный экономический маркер.

Алексей Драч:

— Смотрите, мы сейчас пережили ровно то, что переживали десять лет назад, месяц в месяц. Здесь ничего нового нет, за исключением одного фактора, который происходит в другом государстве. Похожая ситуация была в 2007 году, мировой кризис, но тогда мы на-



Алексей Драч

чинали, мы были никому не нужны. В 2014 произошёл взлет [ключевой] ставки, осенью мы начинаем падать, падение продолжается полтора года на 70%. Осень 24-го, всё повторяется, взлёт ставки — падение на 70%. Полтора года прошло. Сейчас мы имеем первый апрель, который выше [по продажам], чем апрель 2025 года. Май тоже идет с превышением мая прошлого года. Не хочу никого обнадеживать, потому что это

такой нитевидный пульс и много вещей, которых десять лет назад не было. Но есть ощущение, что восходящий тренд потихонечку начался. Очень много зависит от того, что запланировано в московских кабинетах. Практически мы сейчас на ручном управлении.

Цикличность кризисов, к сожалению, существует. Хорошо помню слова своего учителя, что компания должна иметь средства на полтора года вперёд. Кризис всегда приходит после хорошего времени. Даже опытный бизнесмен всё равно взлетает в облака. Сначала ему кажется, что показалось, ведь все продавцы говорят: да не переживай, всё зашибись. Но за одним «аномальным» кварталом следует другой. Ты ничего не сокращаешь. Видишь, как вниз летят обороты, за ними расходы. А ты же вокруг себя наплодил новых направлений, везде люди, тебе кажется, что без них невозможно. Осознание пока придёт, много потерь появится. Поэтому, конечно, нужны оборотные средства, чтобы держаться.

Любовь Антонова:

— Ваше производство напрямую коррелирует со стройкой, так?

Алексей Драч:

— Да, ответу на вопрос Олега Пономарёва. Стройка. Чтобы вы понимали объём бедствия в стране. Лето, 24-й год. В России ежемесячно самосвалов ставилось на учёт 550 штук в месяц. В строительном сегменте в марте 2026 года на всю Российскую Федерацию встало на учёт 180 самосвалов. Вот и смотрите, как стройка себя чувствует. Сейчас зерновозов в стране продаётся в полтора раза больше, чем строительных машин. За 2024 год встало на учёт 44 000 единиц [промышленного

транспорта], а в 2025 году около 18 000. Вот такое падение.

Любовь Антонова:

— А зерновозов почему больше?

Алексей Драч:

— Их не больше, тоже меньше. Сравнение показывает, насколько стройка в упадочном состоянии.

Евгений Верхолаз:

— До декабря 2025 года у нас всё было хорошо. Мы полностью зависим, как сказал коллега, от дотации, то есть от ипотеки. 95% жилья продавалось по ипотеке. С 1 февраля 2026 года [в правила выдачи ипотеки] внесли изменения, и мы упали по продажам практически на 60%. Пересмотрели бюджет компании, сделали его до июля 27-го. Дом строится год, и только через год мы получаем деньги с эскроу-счетов. Поэтому у нас долгие вложения. Что происходит: из 14 человек обратившихся один получает ипотеку. Люди закредитованы, значит, не имеют права на ипотеку. Планировали в 2026 году строить 11 домов, строить будем четыре. Были запросы по строительству магазинов. Три запроса пока тоже откладываем. Много не продано квадратных метров. Развиваться не планируем в плане покупки земельных участков тоже. Если государство в ближайшее время ничего не придумает, то ничего хорошего не ждём.

Побережье, я думаю, перенасыщено так же, как и город. Продажи упали на 60%. Пока депозиты не перестанут быть выгоднее покупки недвижимости, народ оставит деньги на депозитах.

Олег Пономарёв:

— Действительно, 60 триллионов на депозитах сегодня доход дают

ВСЕГДА НУЖНО ИМЕТЬ ГОЛОВУ НА ПЛЕЧАХ, ПОДУШКУ БЕЗОПАСНОСТИ И ПОНИМАТЬ, КАК ВЫХОДИТЬ ИЗ СИТУАЦИИ. СООТНОШЕНИЕ ДЕНЕГ НА ЭСКРОУ-СЧЕТАХ И КРЕДИТОВ ДОЛЖНО БЫТЬ В БАЛАНСЕ. В ОТЛИЧИЕ ОТ КОЛЛЕГ У НАС ХОТЬ ПРОДУКТ НЕ ПОРТИТСЯ

больше, чем вся недвижимость, которая строится за год в стране. И формируется отложенный спрос, в какой-то момент его будут реализовывать, и начнутся рекордные продажи. Мы очевидно понимаем, что всё связано с политикой. То есть до окончания СВО ставка будет глубоко отрицательной, поскольку она связывает денежные средства, которые угрожают ненужной инфляцией. Поэтому нам всем нужно дождаться окончания специальной военной операции. После этого экономика резко изменится. И, скорее всего, у Калининграда очень хорошие перспективы.

Любовь Антонова:

— Евгений, несмотря на низкие продажи, продавцы жилья и компании, строящие и продающие, всё-таки держат цены и не пытаются с помощью снижения цен продать больше. Почему?

Евгений Верхолаз:

— В нашем сегменте можно снижать цены сколько угодно, у людей нет денег. Хотя запросов на жильё много. К примеру, семья говорит, что может платить ипотеку в 40 тысяч рублей в месяц, но не может накопить на первоначальный взнос два миллиона рублей. Вот и вся история. Смотрите: когда-то у нас была себестоимость [квадратного метра], например, 90 тысяч рублей, мы продавали, например, по 120. Строили и продавали по 120 в течение года. А дальше мы начали опять строить, но уже по себестоимости 120 [тысяч за квадратный метр]. Каким образом снижать цены?

Сегодня мы продаём квартиру [за определённую цену]. Вопрос в том, что завтра за эти деньги не построишь такую же квартиру. Если бы я каждый месяц

оборачивал деньги, наверное, мог бы. Но я не могу. Есть цикл — год-полтора. За полтора года цены улетели. Мы сейчас возвращаемся в период, когда пытаемся с заводами договориться на бартер. Ну, а как? У нас есть заводы бетонные, на них работают люди, есть производство, которое не остановишь. У них есть забитый склад. У нас — пустые квартиры. Вот мы садимся и обсуждаем этот вопрос.

Любовь Антонов:

— Вы сейчас серьёзно?



Евгений Верхолаз

Евгений Верхолаз:

— Говорю как есть. Например, сколько поставщик должен бетона продать, чтобы не быть в убытке? Мы с ним ведём переговоры. 50% берём бетоном, 50% деньгами за квартиры. Всегда нужно иметь голову на плечах, подушку безопасности и понимать, как выйти из ситуации. Соотношение денег на эскроу-счетах и кредитов

должно быть в балансе. В отличие от коллег у нас хоть продукт не портится.

БАЛЛАСТНЫЙ КРУГ

Любовь Антонова:

— С начала введения антироссийских санкций главной темой в повестке были морские перевозки грузов. Сводки о поступлении цемента в Калининградскую область публиковались ежедневно. В 2026 году новостей о грузоперевозках почти не стало. Вопрос: наладилась переправа или уменьшилась потребность? Полагаю, ответ знает Николай Апехтин.

Николай Апехтин:

— Начиная с первого пакета санкций судам под российским флагом запрещён вход в европейские порты. Большие суда кое-как пристроились на трансокеанские маршруты с «полудружественными» странами, хотя и в странах Азии и Африки с русскими зачастую тоже стараются дела не иметь. Поэтому образовался избыток русскофлажного флота, часть его отправилась на Чёрное море, часть — на Дальний Восток, но и там уже переизбыток тоннажа. Остальные, кому не захотелось искать счастья на малоизвестных рынках, проделав дорогостоящий балластный переход, отправились в нашу сторону для работы в каботаже. В результате имеем толчею и переизбыток тоннажа. Это, естественно, ведёт к снижению цен, а морские перевозки — не «Луи Вуйтон», маржинальность не супервысокая. Поэтому работать ниже себестоимости, какой бы ни был рынок, никто не станет, проще поставить судно в отстой.



Николай Апехтин

На фоне снижения стройки, а стройка это 90% нашего генерального груза, падают перевозки. По моим ощущениям, падение началось уже с начала 25 года, судя по объёму арматуры, профиля и так далее. Помню, как год назад в феврале мы навещали клиентов-металлотрейдеров, они говорят, мол, страшное дело, мы в это время раньше уже голову от компьютера не поднимали, обрабатывая заказы, а сейчас — тишина.

Если мы в 2024 году обрабатывали 3-3,5 тысячи тонн генгруза два раза в неделю, не считая цемента, который идёт отдельно, то сейчас 2-3 тысячи тонн в неделю. Цемент почти не идёт, не считая маленьких партий. Видимо, не настолько нужен.

Когда придумывали механизм субсидирования, субсидировать решили не грузоотправителей/получателей, а перевозчиков (раз их меньше, то и администрировать будет проще). Перевозчиком может выступать как владелец судна, так и другое лицо на основании тайм-чартера — договора найма судна с экипажем на время. При этом постоянные затраты по судну — техобслуживание, зарплата и питание экипажа и так далее — несёт владелец, а переменные (или коммерческие) — топливо и портовые сборы — фрахтователь по тайм-чартеру,

принявший на себя обязательства перевозчика. Судно ходит по кругу — из Калининграда в Питер в балласте (кроме контейнеров отсюда возить почти нечего), из Питера в Калининград с цементом. Когда перевозчик — это фактический судовладелец, проблем, по идее, не возникает. В балласте он идёт за свой счет, но затраты балластного перехода до порта погрузки входят в стоимость следующего фрахта — это само собой, от них никуда не деться. Тайм-чартерный оператор для получения субсидии предъявляет РосМорРечфлоту свои затраты — платежи владельцу за судно за каждый день плюс переменные затраты, о которых говорилось ранее — от Калининграда, через Питер, до Калининграда. Так вот в этом году возник вопрос о том, что субсидиями балластные переходы из Калининграда в Питер не покрываются. Это рушит всю схему. В себестоимость перевозки войдёт балластный переход в любом случае. Он там как короткое одеяло: на голову натянешь — ноги голые. Поэтому народ выдумывает ерунду, ставит по три контейнера, чтобы получился не балластный переход, а субсидированная перевозка местного груза. Но я так понимаю, что потребность в цементе не такая высокая, как была, иначе элементарный вопрос балластного перехода быстро решили бы.

Олег Пономарёв:

— У нас 100 единиц транспорта в неделю приходит со всего мира. Меньшая часть идёт морем, туда попадает в основном подакцизный и подсанкционный товар. По суше передвигаться сейчас нет проблем. Надо отдать должное польским соседям, за четыре года ни разу не было серьёзного сбоя.

Любовь Антонова:

— Правильно ли я понимаю, что разговор о нехватке судов по калининградскому направлению перестал быть актуальным?

Николай Апехтин:

— Имеется значительный избыточный тоннаж. Контейнеровозы тоже часто идут незаполненные.

Олег Пономарёв:

— Выпадение России из международного товарооборота привело к освобождению логистических мощностей. Вот о чём мы говорим.

Любовь Антонова:

— Ещё один важный потребительский маркер — самочувствие общепита. Как там дела?

Павел Крутиков:

— Толчок HoReCa дали 2019 и 2020 годы. Пандемия и закрытые границы привели к тому, что россияне поехали в Калининград. Предприниматели тренд подхватили и максимально быстро начали строить гостиницы, апартаменты, места для посещения туристов, в том числе развился ресторанный бизнес. Но на текущий момент мы имеем пузырь на этом рынке, когда количество заведений не соответствует количеству посетителей. 2023 и 2024 годы показали пиковые значения — турист был с деньгами, активно тратил, с радостью покупал квартиры на побережье. Всё это происходило в мае, июне, июле, августе. Но ресторан не может жить четыре месяца за редким исключением. 2025 год подал сигнал тревоги. Начался активный рост цен на продукты питания во всех категориях, рост издержек, банковских ставок и прочие вещи. В итоге цена достигла такого уровня, что потребитель стал уходить домой, к себе на кухню. Олег Борисович [Пономарёв] ему помогает, благодаря своим прекрасным кулинариям.

Олег Пономарёв:

— Мы действительно спасаемся за счёт того, что свой же общепит, который имеем, подсаживаем. Происходит плановая коррекция. Мы в какой-то момент осознали, что гастромаркет — это не история высокой кухни, а 22 тысячи пицц в неделю по 599 рублей. И продажа пицц растёт.

Павел, какие у вас оценки по снижению трафика в ресторанах?

Павел Крутиков:

— Финансовое давление на домохозяйство таково, что посещение ресторана становится роскошью

ФИНАНСОВОЕ ДАВЛЕНИЕ НА ДОМОХОЗЯЙСТВО ТАКОВО, ЧТО ПОСЕЩЕНИЕ РЕСТОРАНА СТАНОВИТСЯ РОСКОШЬЮ ИЛИ СОБЫТИЕМ. ХОТЯ ЕЩЁ НЕДАВНО КАЛИНИНГРАДЦЫ ПРИХОДИЛИ В РЕСТОРАН ПРОСТО ПООБЕДАТЬ ИЛИ ПОЗАВТРАКАТЬ. СРЕДНИЙ ЧЕК ВЫРОС ПРИМЕРНО В ПОЛТОРА-ДВА РАЗА



Павел Крутиков

или событием. Хотя ещё недавно калининградцы приходили в ресторан просто пообедать или позавтракать. По моим оценкам, средний чек вырос примерно в полтора-два раза, а спрос упал процентов, наверное, на 30. Его чуть компенсирует туристический поток, но и его уже не хватает, чтобы мы вернулись к исходной позиции. Туризм наш тоже видоизменился. Стал более рачительным и экономным. Фактически слабые концепции, слабые локации начинают падать. Сформировался тренд на массовый, демократичный формат. Об этом говорит в том числе и то, что в наших поставках в рестораны сокращаются самые дорогие, экзотические и эксклюзивные позиции из морепродуктов, например. Мы с коллегами и рестораторами считаем, что осенью, как и, собственно, по другим отраслям, будет дичайший кризис,

который закончится массовыми закрытиями.

Любовь Антонова:

— Зная об этом, что делают ваши коллеги?

Павел Крутиков:

— Отчаянно борются за жизнь. Просто отчаянно. Многие стали испытывать сложности, имея либо очень маленькую прибыль, либо операционный ноль, либо убытки. Вообще, ресторан тонет очень быстро. Если нет денег заплатить персоналу, все уходит в тот же день.

Любовь Антонова:

— Мне показалась интересной статистика, что 41% домохозяйств в России — это одиночки. Они же должны ходить в рестораны, им на всю семью готовить не надо.

Павел Крутиков:

— Они чаще делают заказы на доставку. Это хорошо видно. А в доставке тоже не всё просто. Ситуация с комиссиями Яндексa изменилась, формально это 35%, но для того, чтобы иметь хоть какое-то продвижение, до 17% добегаешь расходов плюсом. То есть половину выручки ресторан должен отдать Яндексу за то, чтобы приехал курьер и затарил свою сумку в этом ресторане.

Алексей Драч:

— Момент один хотел подчеркнуть. Настораживает то, что я слышу от чиновников высокого ранга. Мол, бизнес — это такая среда, вроде почвы, где бизнес, как сорняк, вырастет всё равно. Мне не очень приятно думать, что целеполагание настроено на то, что властям бизнесом особо заниматься не надо, он сам справится, взлетит

и полетит. Не чувствую, что бизнес для государства — важная вещь, что им занимаются люди, которые берут ответственность за других людей, создают повсюду миллионы рабочих мест.

Андрей Романов:

— Позвольте не согласиться. Может быть, контролирующие силовые структуры на самом деле считают, что мы выживем в любых условиях. Но общаясь на площадке Союза промышленников [России], вижу, что руководители всех уровней понимают, что экономика страны базируется на предпринимателях. Другое дело, в течение четырех лет мы живём в экстремальных условиях внешних санкций, которых не было никогда и ни у кого. И давайте по честному: эти санкции начинают действовать на нас. Мы четыре года продержались во многом благодаря предприимчивости. Что делать дальше. Все здесь об этом сказали. Сокращать расходы, издержки, профильные, непрофильные, очень внимательно смотреть на проекты, неэффективные закрыть, и чем быстрее, тем меньше потерь. Вызовов много. И эти вызовы ты не можешь делегировать кому-то, сказать, ну вы там подумайте, решите, а я поехал. Нет, как собственник, ты должен принимать решение и брать ответственность и риски на себя. Есть ли позитив? Нормализация геополитических условий позволит нам, Калининградской области, продвинуться очень сильно. Но этот вопрос находится не в нашей компетенции. Мы же продолжаем отстаивать наши интересы на всех уровнях. И сегодня для нас нет закрытых дверей, где бы нас не слышали.



Скандинавский код

В КАЛИНИНГРАДЕ ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ПРЕМИАЛЬНЫЙ КРОССОВЕР NORDCROSS 001 — МОДЕЛЬ, КОТОРУЮ УЖЕ ОКРЕСТИЛИ АЛЬТЕРНАТИВОЙ VOLVO XC90. АВТОМОБИЛЬ СОЗДАН ПРИ УЧАСТИИ ИНЖЕНЕРОВ VOLVO CARS И GEELY AUTO И ПОСТРОЕН НА ПЛАТФОРМЕ SPA, ХОРОШО ЗНАКОМОЙ ПО ШВЕДСКОМУ ФЛАГМАНУ, ВО МНОГОМ УНАСЛЕДОВАВ ЕГО ХАРАКТЕР

С первого знакомства Nordcross 001 производит именно то впечатление, которого ждут от крупного европейского кроссовера. Тяжёлая дверь закрывается с глухим бархатным звуком, в салоне — двойные стёкла, натуральная кожа Narra, алюминиевые вставки, чёрный хром, аккуратная фоновая подсветка и продуманная эргономика. Внутри спокойно, без перегруженности и лишней «цифровизации», которой сегодня часто пытаются удивить в новых моделях.

Технологичности тоже достаточно. В салоне — четыре экрана, полностью русифицированная мультимедийная система, проекционный дисплей, четырёхзонный климат-контроль и аудиосистема BOSE с 14 динамиками. Плюсом в кроссовере сохранили привычные физические кнопки и переключатели — решение, которое точно оценят те, кто привык к классическому подходу.

Отдельного внимания заслуживают кресла. Передние сиденья оснащены электрорегулировкой в 16 направлениях, памятью, вентиляцией, подогревом и массажем. А второй и третий ряды не «для галочки»: в семиместном салоне действительно достаточно пространства и для пассажиров, и для багажа. Семь полноценных мест, трансформируемый салон, электроскладывание рядов и багажник до 862 литров.

Nordcross 001 оснащён двухлитровым турбомотором Drive-E T5 мощностью 254 лошадиных силы, работающим вместе с 48-вольтовой гибридной системой. В паре — классический восьмиступенчатый «автомат» и интеллектуальный полный привод FYRA — название, к слову, взято из шведского языка — умеет подстраиваться под

покрытие через режимы «Снег», «Песок», «Камень» и «Грязь». Разгон до 100 километров в час занимает 8,1 секунды.

Но главное — даже не цифры, а общие ощущения от автомобиля. Подвеска настроена в лучших европейских традициях. Она уверенно сглаживает неровности, а машина стабильно ведёт себя на трассе и остаётся комфортной на дорогах с неидеальным покрытием. Для Калининградской области с её переменчивой погодой и частыми поездками за город или к морю это особенно актуально.

Автомобиль адаптирован для российского рынка. Предусмотрен полный «зимний» пакет с обогревами стёкол, зеркал, руля и сидений. За безопасность отвечают системы ADAS, камеры кругового обзора, адаптивный круиз-контроль и полный комплект электронных ассистентов.

Сегодня официальный дилерский центр «ДО-КАР» предлагает Nordcross 001 с выгодой до 500 000 рублей. Стоимость модели — от 6 630 000 рублей вместо 7 130 000.

На автомобиль действует официальная гарантия 3 года или 100 000 км пробега.



nordcross-do-car.ru



1991 | Калининградская школа
международного бизнеса

ВРЕМЯ УЧИТЬСЯ – ВРЕМЯ РАСТИ!



Анонс программ на 2026/2027 учебный год

МОДУЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

ОСЕННИЙ СЕМЕСТР:

- Сентябрь 2026 г.** Развивай свой бизнес
- Сентябрь 2026 г.** Менторство в бизнесе (бизнес-наставник)
- Сентябрь 2026 г.** Управление маркетингом

- Октябрь 2026 г.** Управление персоналом
- Ноябрь 2026 г.** Прикладной маркетинг
- Январь 2027 г.** Управление проектами

ВЕСЕННИЙ СЕМЕСТР:

- Февраль 2027 г.** Развивай свой бизнес
- Февраль 2027 г.** Управление финансами
- Март 2027 г.** Личная эффективность руководителя

КРАТКОСРОЧНЫЕ ПРОГРАММЫ

ОСЕННИЙ СЕМЕСТР:

- Сентябрь 2026 г.** Деловой этикет и дресс-код как инструмент статуса и репутации в бизнесе
- Сентябрь 2026 г.** Голос как инструмент влияния в бизнесе
- Октябрь 2026 г.** Процессное управление и крп: от хаоса к порядку

ВЕСЕННИЙ СЕМЕСТР:

- Февраль 2027 г.** Как бренд трансформирует бизнес
- Апрель 2027 г.** Креативный маркетинг
- Май 2027 г.** Стимулирование персонала на основе крп
- Июнь 2027 г.** Разработка продукта и управление проектом
- Регулярно в течение года** Техника продаж
- Регулярно в течение года** Мастер переговоров

ПО ЗАПРОСУ КОМПАНИЙ

Консорциумные и корпоративные программы и тренинги



1991 | Калининградская школа
международного бизнеса

КШМБ – ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ!

Подробности и вопросы:
+7 911 4616100
lesia@kibs.info
www.kibs.info

Территория урожая



ОБЪЁМ ПОСТАВОК МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В КАЛИНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ:

2016 год — **450 тонн**

2025 год — **87 039 тонн**

Общий объём хранения превышает **15 тысяч тонн.**

ГК «Балтик-Терра» сотрудничает с **80%** сельскохозяйственных предприятий Калининградской области.

АССОРТИМЕНТ ВКЛЮЧАЕТ:

- минеральные удобрения;
- микро- и макроудобрения;
- водорастворимые удобрения;
- хелатные удобрения;
- микробиологические продукты;
- средства защиты растений;
- посевной материал.

ПРОДУКЦИЯ ПРИМЕНЯЕТСЯ ПРИ ВЫРАЩИВАНИИ:

- зерновых;
- рапса;
- картофеля;
- кукурузы;
- овощей;
- сои;
- льна;
- кормовых культур;
- в питомниках;
- на газонах и пастбищах.

Группа компаний «Балтик-Терра» — один из крупнейших поставщиков минеральных удобрений в Калининградской области. Обеспечивает аграриев минеральными, микро- и макроудобрениями, средствами защиты растений, посевным материалом, а также развивает агрономическое сопровождение и современные технологии питания культур.



В 2026 году компании исполняется 10 лет — за это время «Балтик-Терра» прошла путь от семейного предприятия с первыми поставками в несколько сотен тонн до одного из ключевых игроков аграрного рынка региона. Название родилось ещё до регистрации бизнеса, в 2015 году: «Балтик» — Балтика, «Терра» — земля, «Балтийская земля». Спустя несколько лет предприятие стало одним из важнейших поставщиков удобрений региона.

Генеральный директор «Балтик-Терра» Эдуард Тынье говорит, что до 2016 года сфера минеральных удобрений для него была новой: «Пришёл в этот бизнес абсолютно неподготовленным». К тому времени рынок уже был сформирован: в Калининградской области работало около шести крупных поставщиков минеральных удобрений. Компания заходила не в «голубой океан», а в высококонкурентную среду.

Ставка была сделана не на громкие заявления, а на системную работу. «Надежность, порядочность и ответственность — три кита, на которых изначально строилась компания. Этим же правилам мы следуем и сегодня», — добавляет Эдуард. В 2017 году было заключено первое дистрибуторское соглашение с крупнейшим российским заводом по производству минеральных удобрений — «Уралхим», с которым «Балтик-Терра» работает и сейчас.

Главным приоритетом группы компаний по-прежнему остаётся обеспечение бесперебойных поставок удобрений для аграриев Калининградской области в условиях ограничений на сухопутный транзит через территорию Литвы. «Логистика и складское хранение — основа стабильности сельскохозяйственного сезона. Важно, чтобы у аграриев были необходимые объёмы продукции и весной, и осенью, независимо от внешней



Эдуард Тынне

ситуации», — подчеркивает генеральный директор.

«Балтик-Терра» поставляет минеральные удобрения российских производителей, которые используют аграрии региона. Для этого компания использует несколько складских площадок, включая собственные комплексы и партнёрские мощности. Общий объём хранения превышает 15 000 тонн. Компания рассматривала выход на рынки других регионов России, где рынок минеральных удобрений ещё не окончательно сформирован. Но приняла другое решение: «Мы коренные жители Калининградской области. И считаем, что должны развиваться в своём регионе. Здесь ещё многое можно сделать для компании, сельхозпредприятий и всего сельского хозяйства Калининградской области», — считает Эдуард Тынне.

Поэтому «Балтик-Терра» сделала ставку не на географическую экспансию, а на развитие инфраструктуры внутри региона, имея надежного партнёра — «Уралхим». Компания располагает собственными складами в Калининграде и Черняховске — центре агропромышленной жизни региона. Площадь комплекса превышает 1,2 гектара, включая закрытые помещения и зоны погрузки. «Балтик-Терра» осуществляет поставки как со складов, так и железнодорожными вагонами на удобные для клиентов станции Калининградской области. Работает собственный автотранспорт, включая

манипуляторы для выгрузки в труднодоступных местах.

Помимо основной деятельности, ГК «Балтик-Терра» поддерживает образовательные и социальные проекты. В 2025 году в Полесске открыта современная лаборатория агрохимии и почвоведения для студентов аграрного направления. Компания участвует в благотворительных проектах, поддерживает детские учреждения и спортивные федерации. А 22 мая 2026 года группа компаний была отмечена на мероприятии, посвящённом Дню российского предпринимательства, получив благодарность губернатора Калининградской области за вклад в развитие сельского хозяйства региона и достигнутые трудовые успехи.

Об операционной работе и развитии клиентского сервиса рассказала **коммерческий директор компании Екатерина Свотина**. По её словам, за последние годы изменилась структура работы с аграриями. «Если раньше клиенты приезжали за стандартными продуктами — селитрой, азофоской, сейчас запрос гораздо более профессиональный. Покупатели спрашивают конкретные марки, содержание серы и микроэлементов, изучают технологии питания». Поэтому в «Балтик-Терра» активно развиваются новые направления: микробиологические удобрения, водорастворимые комплексы, желатинные формы, современные решения для известкования почв. Особое внимание уделяется внедрению новых технологий.

Одна из ключевых компетенций «Балтик Терра» — агрономическое сопровождение клиентов. Специалисты выезжают в хозяйства, помогают подобрать схемы питания, анализируют состояние культур, консультируют по применению удобрений и средств защиты растений. «Это работа от посева до сбора урожая. Если у клиента возникает проблема — специалист выезжает на поле либо консультирует дистанционно, с привлечением агрономической службы нашего стратегического партнёра «Уралхим», — добавляет

Екатерина Свотина. Для проверки эффективности новых продуктов совместно с хозяйствами закладываются демонстрационные посева и опытные делянки. Аграрии могут увидеть разницу в урожайности и эффективность новых технологий.



Екатерина Свотина

Сегодня ГК «Балтик-Терра» сотрудничает с 80% сельскохозяйственных предприятий Калининградской области. Среди партнёров — крупные агрохолдинги: «ДолговГрупп», «Атлантис», «Залесье», «Романовский Агро», «Новое Поле», «Калининградская мясная компания», «Гурьевск Агро» и другие. Работа строится не только с крупными клиентами. Небольшое хозяйство иногда требует большего внимания, чем агрохолдинг. «Мы стараемся находить подход к каждому». Для небольших фермерских хозяйств компания предлагает гибкие условия сотрудничества, рассрочки платежей, помощь в подборе технологий и постоянное сопровождение.





Фотографии Татьяны Мозжухиной

Солнце местного производства

НА «ЭНКОРЕ» СОЛНЦЕ ИЗМЕРЯЮТ В ГИГАВАТТАХ, ВЫРАЩИВАЮТ ТРЁХМЕТРОВЫЕ МОНОКРИСТАЛЛЫ И РЕЖУТ КРЕМНИЙ НА ПЛАСТИНЫ ТОЛЩИНОЙ С ОФИСНУЮ БУМАГУ. О ТОМ, КАК В РОССИИ СТРОЯТ ЭНЕРГЕТИКУ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ, ДАРЬЯ ШЕВЕРДЯЕВА ПОГОВОРИЛА С ДИРЕКТОРОМ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ВИКТОРОМ ТАРАСОВЫМ



Завод «Энкор» — это почти тысяча рабочих мест на востоке Калининградской области, производство полного цикла, роботизированные линии длиной в сотни метров и технологии, которые ещё несколько лет назад казались чем-то из мира научной фантастики. Здесь выращивают монокристаллы кремния, превращают их в тончайшие пластины, сравнимые с офисной бумагой, а затем — в фотоэлектрические ячейки, чтобы собрать солнечные панели. И формируют новую промышленную среду для восточной территории. С современными рабочими местами, карьерной траекторией и ощущением, что высокие технологии существуют буквально здесь, в часе езды от Калининграда.



— Когда впервые оказываешься на заводе «Энкор», сложно поверить, что такое производство находится в Черняховске. Что сегодня представляет собой предприятие?

— «Энкор» — крупнейший в России и на всём евразийском пространстве комплекс по производству кремниевых пластин и фотоэлектрических ячеек для солнечной энергетики. По сути, мы создаём основу для солнечных электростанций. У нас два взаимосвязанных производства. Первое — завод по выращиванию монокристаллических кремниевых слитков и изготовлению кремниевых пластин. Второе — завод по производству фотоэлектрических ячеек. Если объяснить просто, то на первом этапе мы выращиваем монокристалл кремния, а на втором превращаем тончайшие кремниевые пластины в фотоэлектрические ячейки — сердце любой солнечной панели. Это полноценная высокотехнологичная цепочка, где каждый этап зависит от предыдущего.

— Ещё несколько лет назад солнечная энергетика в России



воспринималась скорее как дань моде на энергосбережение. Что изменилось?

— Действительно, долгое время считалось, что солнечная энергетика подходит как история исключительно для южных регионов или экспериментальных проектов. Но ситуация постепенно меняется. Рост тарифов на электроэнергию, износ сетевой инфраструктуры и стремление бизнеса диверсифицировать источники энергии привело к тому, что интерес к солнечной генерации начал стабильно расти. Не ажиотаж. А скорее поступательное и осознанное развитие отрасли. Сейчас солнечные электростанции строятся не только для генерации энергии в единой энергосистеме страны или у крупных промышленных компаний. Их устанавливают на частных домах, складах, предприятиях малого бизнеса, фермерских хозяйствах.

— Многие до сих пор уверены, что солнечные панели эффективны там, где солнце круглый год.

— Это один из самых устойчивых мифов. Современные модули работают не только от прямого солнечного света. Они улавливают рассеянный и отражённый свет, поэтому способны вырабатывать электроэнергию даже в пасмурную погоду. Наши технологии могут эффективно работать при температурах от -40 до $+85$ градусов.

Интересный факт. Самые солнечные города России — вовсе не Сочи и не Калининград. По данным Росгидромета, больше всего солнечных часов получают Хабаровск и Улан-Удэ — до трёх тысяч часов в год. Поэтому сегодня солнечная энергетика особенно активно развивается и на юге страны, и в Сибири, и на Дальнем Востоке.

— Солнечная энергетика может конкурировать с традиционной?

— Полностью заменить традиционную энергетику — ТЭЦ, АЭС или ГЭС пока не может. Будущее — за комбинированной моделью. Но уже сегодня есть направления, где солнечная энергетика объективно выигрывает. Например, в удалённых и изолированных районах, где строительство линий электропередачи или постоянная доставка топлива для дизельных генераторов обходятся очень дорого. В таких условиях солнечные станции и гибридные системы становятся экономически выгоднее. Для частного сектора и малого бизнеса солнечная генерация — возможность существенно сократить счета за электричество и повысить энергетическую независимость.

— Почему для России было принципиально важно создать такое производство?

— Потому что это вопрос технологического суверенитета. «Энкор» — флагманский проект,



ПРИ ТЕМПЕРАТУРЕ
1414 ГРАДУСОВ
В ЧЕРНЯХОВСКЕ
ПЛАВИТСЯ КРЕМНИЙ.
ЧЕРЕЗ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ
ИЗ НЕГО ПОЛУЧАТСЯ
ФОТОЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ
ЯЧЕЙКИ ДЛЯ СОЛНЕЧНЫХ
МОДУЛЕЙ

определяющий новый этап развития российской солнечной энергетики. Создание собственного производства кремниевых пластин и фотоэлектрических ячеек позволяет снижать зависимость от импортных компонентов и формировать полноценную технологическую базу для развития возобновляемой энергетики. Вопрос не просто в экологии. Это промышленность, технологии, энергетическая безопасность и экономика будущего.

— Почему именно Калининградская область?

— Здесь совпало сразу несколько факторов. Во-первых, мы резиденты индустриального парка «Черняховск». Крупнейшей промышленной площадки Калининградской области площадью более тысячи гектаров. Во-вторых, большую роль сыграла поддержка региональных властей. Ну и, конечно, важны условия особой экономической зоны. Получили доступ к готовой инженерной инфраструктуре — электроснабжению, газу, водоснабжению. Это позволило запускать производство без дополнительных затрат на подведение коммуникаций. Кроме того, статус резидента даёт налоговые и таможенные льготы, возможность льготной аренды земли с последующим выкупом.

— Производство выглядит очень сложным. Как вообще кремний превращается в основу солнечной батареи? Давайте поэтапно.

— Начинается всё с поликремния солнечной чистоты. Его загружают в кварцевый тигель, там материал плавится при температуре 1414 градусов. После в расплав опускается небольшой затравочный кристалл. Он начинает формировать будущий монокристаллический слиток. Дальше происходит процесс роста кристалла: установка вращается, поддерживаются строго заданные параметры температуры и диаметра. В результате вырастает огромный монокристалл. Средний слиток весит до 370 килограммов и достигает трёх метров в длину. На выращивание уходит примерно 50 часов. С начала работы завода, то есть с 2024 года, мы вырастили уже более 15 тысяч слитков.

— А дальше?

— Слиток квадратизируют, шлифуют и разрезают алмазированной проволокой на сверхтонкие кремниевые пластины. Толщина их всего 130 микрон. Это примерно толщина офисной бумаги. Пластины настолько тонкие и хрупкие, что любое неосторожное движение может привести к повреждению. Ежемесячно производим от 12 до 14 миллионов таких пластин. Они поступают на второе производство, завод фотоэлектрических ячеек. Там пластина проходит шесть основных этапов. Сначала — входной контроль. Затем текстурирование, когда на поверхности создаются микроскопические пирамидки для



лучшего поглощения света. Дальше идёт легирование — формирование р-п-перехода, позволяющее превращать солнечный свет в электрический ток. После этого магнетронное напыление, металлизация, фотоотжиг и финальный контроль качества.

— **Как контролируете качество?**

— Каждая ячейка тестируется искусственным солнцем. Весь цикл от попадания пластины на завод до готового изделия занимает примерно пять часов.

— **Быстро.**

— На производстве работают автоматизированные линии длиной около 300 метров каждая. В зависимости от этапа у нас используется от трёх до шести таких линий. И уже сейчас на заводе работают логистические роботы. Они перевозят платформы с полуфабрикатами. Один робот способен транспортировать груз до 600 килограммов. Что позволяет на четверть сократить время перемещения материалов. Хочу отметить, что управление роботами осуществляется через отечественное программное обеспечение.

— **Восстание машин?**

— Нет! Даже на самом автоматизированном производстве ключевые процессы находятся под контролем наших специалистов. Например, при выращивании слитков сотрудники постоянно следят за параметрами роста кристалла. Есть сервисное обслуживание оборудования, замена тиглей, настройка линий. В цехе резки люди устанавливают алмазную проволоку на барабаны. Работа требует высокой точности. На производстве фотоэлектрических ячеек персонал также непрерывно контролирует технологические процессы. И конечно, огромную роль играют инженеры-технологи. Они занимаются внедрением решений, повышающих эффективность производства.

— **Роботизация стала необходимостью?**

— Здесь критически важны скорость, точность и повторяемость операций. Роботы не устают,



работают без остановок и выполняют действия с идеальной точностью. Для производства солнечных ячеек это принципиально. Даже минимальное отклонение может повлиять на характеристики готового продукта. Поэтому автоматизация действительно необходимость.

— **Вы используете собственную технологию НТ. Что это такое?**

— НТ — это гетероструктурная технология. Если максимально просто, это технология, при которой используются разные слои материалов на основе кристаллического кремния. Она даёт сразу несколько серьёзных преимуществ. Во-первых, такие ячейки лучше работают при слабом освещении. В условиях серой осени или зимы солнечные модули на основе наших ячеек могут вырабатывать на 15–20 процентов больше энергии, чем панели предыдущих поколений. Во-вторых, эффективнее работают при высоких температурах. И третье важное преимущество — долговечность. Гетероструктурная технология отличается очень низкой деградацией. Поэтому производители солнечных модулей дают гарантию до 30 лет.

— **Какой КПД удаётся получать?**

— «Энкор» ориентирован на выпуск ячеек с КПД до 25 процентов. Хороший показатель даже по мировым меркам. Добиваться

эффективности позволяет сочетание современных технологий, высокой чистоты материалов и точности производственных процессов.

— **А почему кремний остается главным материалом для солнечной энергетики?**

— Потому что у него хорошая комбинация свойств. И это один из самых распространённых элементов на Земле. Его получают из кварцевого песка, а значит, сырьё доступно и практически неисчерпаемо. Идеальный полупроводник. После легирования в кремнии формируются р-п-переходы, благодаря которым возникает фотоэлектрический эффект. Ну, и монокристаллический кремний отличается долговечностью. Такие панели способны спокойно и эффективно работать 25–30 лет. При этом они экологичны и перерабатываются.

— **С кремнием сложно работать?**

— Да, монокристаллический кремний очень требователен. Для производства необходимы идеально чистые материалы и жесточайший контроль всех параметров. Любое отклонение может привести к дефектам. Сам материал чувствителен к микроповреждениям, загрязнениям и механическим воздействиям. Процесс нарезки пластин — вообще один из самых деликатных



этапов. Поэтому работа требует и технических знаний, и огромной внимательности, аккуратности и опыта.

— **Вы сказали, что на выращивание слитка уходит примерно 50 часов, нарезка — 10 часов. А весь цикл от попадания пластины на завод до готового изделия занимает примерно пять часов. То есть около 65 часов работы. Производство идёт круглосуточно?**

— Да, процесс непрерывный. Мощность завода по производству слитков и кремниевых пластин составляет 1,3 гигаватта в год. Производственная мощность завода фотоэлектрических ячеек — 1 гигаватт в год. Если сравнивать, то один энергоблок атомной электростанции — это один или два гигаватта. Получается, что за один год наш завод обеспечивает объём продукции, сопоставимый по мощности с одним энергоблоком АЭС.

— **После 2022 года логистика в Калининградской области стала сложной темой для бизнеса. Насколько это сказалось на вашем предприятии?**

— Завод работает третий год, и мы запускались уже в текущих условиях. Как и для большинства предприятий, основным логистическим решением для нас стали

паромные перевозки. Безусловно, ограничения через территорию Литвы влияют на логистику, но мы изначально строили процессы с учётом этих условий.

— **Завод стал одним из крупнейших работодателей востока Калининградской области. Предприятие повлияло на Черняховск?**

— Мы создали 958 рабочих мест. У нас работают инженеры, технологи, специалисты по качеству, IT-специалисты, менеджеры. Для многих молодых людей «Энкор» стал первым местом работы. А для опытных специалистов возможность профессиональной самореализации.

— **Используются ли технологии «Энкора» в самой Калининградской области?**

— Важно уточнить. Мы производим именно фотоэлектрические ячейки, то есть компоненты для солнечных модулей. Если говорить о крупных солнечных электростанциях, то энергосистема Калининградской области достаточно сбалансирована. Помимо сетевых солнечных станций, поставляющих энергию в Единую энергосистему страны, наиболее активно солнечная генерация развивается в энергодефицитных и удалённых районах страны. На

заводе есть собственный показательный пример. На фасаде здания размещена солнечная электростанция, выполненная по технологии BIPV. То есть солнечные модули интегрированы в фасад. Не облицовка здания, а элемент, вырабатывающий электроэнергию. Часть потребностей офисного корпуса покрывается за счёт этой системы. Кроме того, технология позволяет ежегодно сокращать выбросы CO₂ примерно на 10,7 тонны.

— **Что вы считаете главным достижением завода?**

— Если говорить о технологиях, то одним из ключевых достижений стала реализация проекта по внедрению участка геттерирования кремниевых пластин. Реализовали проект при поддержке Минпромторга России в рамках национального проекта «Новые атомные и энергетические технологии». Его суть в удалении нежелательных примесей и дефектов из пластин. Технология повышает характеристики материала и в итоге увеличивает эффективность готовых солнечных ячеек. Первые тесты подтвердили перспективность. Важным достижением считаю и сам факт создания в России полного производственного цикла для солнечной энергетики.

ЖУРНАЛ «КОРОЛЕВСКИЕ ВОРОТА»¹⁶⁺
ПОЗДРАВЛЯЕТ СВОЕГО ПОДПИСЧИКА,
РУКОВОДИТЕЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ «БАЛТМА ТУРС»

МИХАИЛА ДРУТМАНА.

ОН ОТМЕЧАЕТ ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ 25 ИЮНЯ



С наилучшими пожеланиями, любимый журнал! Профессионализм, актуальность и дыхание жизни родного Калининграда — всё это «Королевские ворота». Нас связывает долгая и плодотворная работа, вернее, журналистская жизнь на благо калининградцев и бизнес-среды области. Совместные рубрики, статьи, проекты. Процветания и плодотворной работы! Всегда с вами «Балтма Турс» и я, Михаил Друтман.

Были в топе. Где сейчас?

ПОСЛЕДНИЙ РАЗ ИНТЕРВЬЮ С ОЛЕГОМ СТАВИЦКИМ ВЫХОДИЛО В 2021 ГОДУ. СПУСТЯ ПЯТЬ ЛЕТ МЫ ВЕРНУЛИСЬ И УЗНАЛИ, КАК ENDEL¹²⁺ ВЫРОС ИЗ НИШЕВОГО AI-ЭКСПЕРИМЕНТА В ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ С МИЛЛИОНАМИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ. ПОЧЕМУ СТАВИЦКИЙ БОЛЬШЕ НЕ ВЕРИТ В БУДУЩЕЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ, КАК ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ МЕНЯЕТ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК И ДЕЛАЕТ ЗАПУСК ПРОДУКТОВ ПОЧТИ «БЕСПЛАТНЫМ». И КАК ВЕЛНЕС-ГАДЖЕТЫ И ПРИЛОЖЕНИЯ ОКОНЧАТЕЛЬНО ВЫШЛИ ИЗ БИОХАКИНГ-НИШИ В МАССОВЫЙ МЕЙНСТРИМ. В ИНТЕРВЬЮ ДАРЬЕ ШЕВЕРДЯЕВОЙ



В Калининграде Олег Ставицкий когда-то писал о чужих проектах — для «Сноба» и «Игромании». Потом ему это надоело. Захотелось делать своё. Сначала была студия мобильной разработки A&P Media, затем — детское приложение Bubl, где дети буквально рисовали музыку цветом и формой. В середине 2010-х Bubl неожиданно выстрелил далеко за пределами России, а потом приложение купил немецкий издатель Fox&Sheep, позже вошедший в структуру Haba. У сделки было важное условие — CEO должен переехать в Германию. Так Ставицкий вместе с семьёй оказался в Берлине.

Там же довольно быстро появилась и новая идея. Уже после Bubl команда Ставицкого начала работать над Endel — приложением, которое в реальном времени генерирует персонализированную звуковую среду для сна, концентрации, отдыха или работы. Не «музыка для фона» в привычном смысле. А скорее технологический саундскейп, подстраивающийся под контекст. Определяет время суток, погоду, движение, ритм человека и даже физиологические данные. На ранней стадии в проект вложились Amazon Alexa Fund, Techstars Music и несколько венчурных фондов. Позже появились коллаборации с Grimes, интеграции с Sony и партнёрства с крупными стриминговыми сервисами.

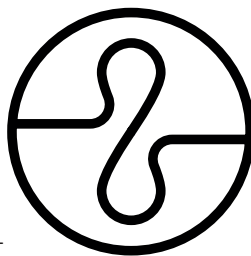


БЕСПОКОИТ НЕ САМ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, А НОВАЯ АРХИТЕКТУРА ЦИФРОВОГО МИРА, ГДЕ AI-АССИСТЕНТЫ СТАНОВЯТСЯ ПРОСЛОЙКОЙ МЕЖДУ ПРОДУКТОМ И ЧЕЛОВЕКОМ

В 2021 году Олег Ставицкий говорил «Королевским воротам», что Endel — технология, которая «поможет человечеству эволюционировать». Звучало амбициозно даже по меркам рынка, где каждый второй стартап обещал перепрошить реальность. Но тогда у Endel были аргументы. Пять миллионов долларов свежих инвестиций, Warner Music, коллаборация с Grimes, Amazon Alexa Fund, шум вокруг AI-музыки. Проект выглядел как редкий случай, когда выходцы из Калининграда не просто встроились в глобальную технологическую индустрию, а начали задавать в ней тон.

С тех пор многое изменилось. AI окончательно вошёл в массовую культуру, рынок wellness-приложений перегрелся, а разговоры о будущем музыки и искусственного интеллекта из футуристических стали бытовыми. Изменения хорошо заметны и внутри компании — и в роли самого Ставицкого. Он всё там же. Внутри Endel. Только уже не в режиме фаундера, который читает письма пользователей по ночам, как это было пять лет тому назад. «Я занимаюсь глобальной стратегией компании. Всё ещё глубоко погружён в операционку, но не на уровне конкретных экранов и писем. Поднялся на стратегический уровень и определяю не то, чем компания будет заниматься следующие три-шесть месяцев, а чем компания будет заниматься следующие два-три года».

На вопрос о том, что его сегодня беспокоит, отвечает так: «Беспокоит не сам искусственный интеллект,



а новая архитектура цифрового мира, где AI-ассистенты становятся прослойкой между продуктом и человеком. Например, ChatGPT и другие ассистенты пытаются стать новым слоем поверх всего интернета. Чтобы человек не ходил отдельно в Spotify, Google или другие приложения, а оставался внутри одного интерфейса. Уже сейчас Spotify можно слушать прямо внутри чата», — объясняет он.

Для Endel это особенно чувствительный момент. Потому что продукт изначально создавался не как безликий сервис, а как очень «штучная», рукотворная вещь. «В Endel огромное внимание уделяется самому пользовательскому опыту — анимациям, полировке, тому, как человек вообще ощущает продукт», — говорит Ставицкий. И именно поэтому идея о том, что между Endel и пользователем внезапно встроится ещё одна прослойка в виде AI-агента, ему не нравится. Внутри компании уже активно думают, как обойти этот сценарий. По словам Ставицкого, приложение в ближайшие годы будет «сильно меняться», но детали пока не раскрывает: «Идея нетривиальная».

Олег добавляет, что AI заметно влияет и на рынок мобильных приложений, порог входа существенно снизился. Если раньше для того, чтобы разработать приложение, нужно было поднимать деньги, собирать команду, тратить месяцы на MVP (*минимально жизнеспособный продукт*. — *Ред.*), то сейчас человек берёт Claude, ChatGPT, DeepSeek — и за выходные делает продукт. То есть старый венчурный цикл ломается. «AI резко удешевил запуск продукта, а значит,



сама модель ранних инвестиций начинает шататься. Зачем отдавать 20% компании за несколько сотен тысяч долларов, если гипотезу можно проверить практически бесплатно? Большое количество предпринимателей теперь не идут к инвесторам. И весь рынок венчурных инвестиций пересматривается. Пока не очень понятно, как он будет работать дальше», — резюмирует Олег.

Endel в последние годы всё больше смещается в сторону науки и когнитивных состояний. Ставицкий акцентирует, что компания всё глубже работает с концентрацией, расслаблением и сном — и всё больше исследует влияние звука на психоэмоциональное состояние человека. И рынок, судя по всему, давно с этой логикой согласился. Во время локдауна, как Олег рассказывал ещё в 2021-м, Endel вырос почти в 10 раз. Последствия ощущаются до сих пор. Только неожиданно главным сценарием использования оказался не сон. А фокус. «Во время локдауна фокус вышел на первое место. Традиционно сон был главным юзкейсом, а потом вырвался фокус — и остаётся на лидирующей позиции до сих пор. Локдаун закончился, а удалённая работа никуда не делась».

Ещё одно смещение в сторону науки в том, что Endel активно работает с аудиторией людей с СДВГ (*синдром дефицита внимания и гиперактивности*). — *Ред.*

«Когда мы начали делать специальные фишки для этой аудитории, увидели, что вовлечённость, конверсия и желание платить у этого сегмента сильно выше».

Аудитория, кстати, за эти годы тоже оформилась довольно чётко. «Среднестатистический пользователь Endel — житель большого города, 25-45 лет, с активной жизнью, стрессовой работой, высокой эмоциональной нагрузкой. Мир становится всё более сумасшедшим. Атака на человеческое сознание и внимание происходит буквально со всех сторон. Мозги у людей сожжены стимуляторами и стимуляцией. Сосредоточиться всё сложнее».

География аудитории тоже стала понятнее. Исторически у Endel была довольно большая пользовательская база в России, и, как говорит Ставицкий, она до сих пор остаётся «очень классной и отзывчивой». Но в последние годы сервис начал терять пользователей из-за ограничений на оплату подписок через App Store. Теперь основным рынком остаётся США. По словам Ставицкого, около 70% пользователей сервиса находятся именно там. Европа — включая UK, Францию и Германию — идёт на втором месте, но весь остальной мир вместе взятый всё равно уступает американскому рынку по масштабу и платёжеспособности. Из этого же строится и ценообразование: Endel постоянно тестирует «эластичность



цены» в разных странах и подстраивает стоимость подписки под локальную готовность платить.

Сам Ставицкий говорит, что Endel остаётся частью его повседневной жизни — приложением он пользуется каждый день. И если оказаться в берлинском офисе компании, Олега можно застать спящим на диване в наушниках с включённым шумоподавлением и запущенным режимом Power Nap. По словам предпринимателя, это одна из самых хорошо изученных и доказанных практик для восстановления концентрации и энергии во второй половине дня.

А ответы для этого интервью Олег записывал из солнечного Лос-Анджелеса. Но живёт предприниматель в Берлине — туда он переехал ещё в 2015 году после продажи своей предыдущей компании Vubl немецкой Fox & Sheer. Одним из условий сделки был переезд CEO в Германию. Ставицкий переехал вместе с семьёй, а позже постепенно перевёз туда и остальных кофаундеров. Идеализировать европейскую бизнес-среду не спешит. Говорит, вести бизнес в Германии тяжело. Высокая налоговая нагрузка, сложная бюрократия и практически не-диджитализированные процессы превращают операцию в бесконечный поток бумажной работы. Главная причина, почему Endel строится не из России, по словам Ставицкого, связана с тем, что глобальный технологический бизнес из России сегодня вести «практически невозможно» — прежде всего по геополитическим факторами.

«Все идеи, которые у меня появляются, так или иначе связаны с Endel. Это большое счастье, удача и дело моей жизни, уникальная ситуация, когда арт-проект выходит на масштабы бизнеса с миллионами пользователей и десятками миллионов долларов выручки», — говорит Олег Ставицкий, резюмируя опыт пяти лет.

В этом месте история Endel становится интересной именно для Калининграда. Потому что обычно региональные стартапы заканчиваются либо локальным потолком, либо аккуратной продажей компании стратегу. Проект от калининградских создателей за десять лет не растворился внутри чужой платформы, не превратился в фичу большого биг-теха. Он, наоборот, пытается удержать собственное ДНК в момент, когда весь рынок вокруг перекраивается. «Меня заводит понять, насколько я могу это вырастить, не растеряв оригинальное ДНК Endel. Когда я пойму, что для дальнейшего роста продукт должен измениться настолько, что я сам уже не готов эти изменения проводить — другой звук, другой дизайн, другой подход, — тогда, возможно, нужно будет передать бизнес другим людям. Но пока этого не произошло».

**ВСЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ У МЕНЯ
ПОЯВЛЯЮТСЯ, ТАК ИЛИ ИНАЧЕ
СВЯЗАНЫ С ENDEL. ЭТО БОЛЬШОЕ
СЧАСТЬЕ, УДАЧА И ДЕЛО МОЕЙ
ЖИЗНИ, УНИКАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ,
КОГДА АРТ-ПРОЕКТ ВЫХОДИТ
НА МАСШТАБЫ БИЗНЕСА
С МИЛЛИОНАМИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
И ДЕСЯТКАМИ МИЛЛИОНОВ
ДОЛЛАРОВ ВЫРУЧКИ**

ДНИ РОЖДЕНИЯ

Таким значком отмечены подписчики
журнала «Королевские ворота»

Примите поздравления



Дарья ШЕВЕРДЯЕВА,
ведущая рубрики

birthday@kvpress.ru
ТЕЛ. +7 (921) 108-20-33

Фотографии из архива редакции
и Анны Чер

17.06
60-

ООО «БАЛТИК-ОПТИК» – 32 ГОДА
генеральный директор
ЕЛЕНА БРОЙДО

19.06



ООО «ПРЕССА-ПОДПИСКА» – 24 ГОДА
директор
ЮЛИЯ ПОВЗУН

22.06



«МОРСКОЙ БАНК» (АО) – 19 ЛЕТ
управляющая
ЕКАТЕРИНА СЕДОВА

24.06



ООО «ИНТЕЛЛЕКТ СЛК» – 23 ГОДА
генеральный директор
АЛЕКСАНДР ШПЕКО

25.06



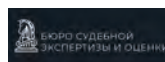
ООО «ЗАЛЕСКИЙ ФЕРМЕР» – 16 ЛЕТ
генеральный директор
ВЛАДИМИР КИРИЛЛОВ

28.06



ООО «ПРОЕКТ МЕНЕДЖМЕНТ
СЕРВИС» – 21 ГОД
генеральный директор
ИГОРЬ СОШНИКОВ

28.06



БЮРО СУДЕБНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ
И ОЦЕНКИ – 10 ЛЕТ
директор, учредитель
ЕЛЕНА ЩАВЕЛЕВА

30.06



ООО «АВЕРИС» – 34 ГОДА
генеральный директор
АЛЕКСЕЙ ТКАЧЕНКО

1.07



ГК GAMMA INVEST GROUP – 29 ЛЕТ
генеральный директор
ВЛАДИМИР ЗАРИН

1.07



ООО «БАЛТКЕРАМИКА» – 23 ГОДА
генеральный директор
ИГОРЬ НОВИКОВ

1.07



ОТЕЛЬ GREENGATE HOTEL & SPA – 4 ГОДА
директор
АНАСТАСИЯ ТРЕТЬЯКОВА

4.07



ООО «ДФЛ ТРАНСПОРТ» – 17 ЛЕТ
сооснователь,
генеральный директор
ОЛЕГ КАЛАШНИК

8.07



ПРИБАЛТИЙСКИЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЗАВОД «ЯНТАРЬ» – 81 ГОД
генеральный директор
ИЛЬЯ САМАРИН

12.06



ЕЛЕНА ВОЛОВА

руководитель филиала Фонда развития гражданского общества в Калининграде, автор проекта «Бизнес Баттл»

15.06



ОЛЕГ ЕРМОЛАЕВ 

президент ОАО «Балткран»

16.06



ВЯЧЕСЛАВ ДАРВИН

руководитель ювелирной студии «Дарвин»

14.06



АНАСТАСИЯ МАТВИЕВСКАЯ 

исполнительный директор ресторана «Океан», сети кондитерских «Муза», гастро-бистро «ПудлНудл»

15.06



МАКСИМ ЗДРАДОВСКИЙ

владелец франшизы «Британника», «Пармезан» и «Пепперчино»

18.06



СЕРГЕЙ КУЗИКОВ 

учредитель и генеральный директор ООО «КСВ»

16.06



МАРИАННА НАРМАНИЯ
генеральный директор
NARMANIA GROUP

16.06



АЛЕКСАНДР БОРИСОВ
генеральный директор
ООО «БАУМАСТЕР»

17.06



АЛЕКСАНДР ЯЦКЕВИЧ
генеральный директор
ГК «ЮВЕЛИРТОРГ DE LUX»

17.06



ИЛЬЯ ПИЛЕЦКИЙ
генеральный директор
ТУРФИРМЫ «ЦВЕТ»

20.06



ЮЛИЯ ТАРАНОВА
основатель и директор
ООО «АКАДЕМИЯ ГЕНИЕВ»

22.06



ТАТЬЯНА КОМАРНИЦКАЯ
генеральный директор
ГК «МИК-АВИА»

24.06

АЛЕКСАНДР АНИКЕЕВ
предприниматель, учредитель
ФЕДЕРАЦИИ ВОДНОГО ПОЛО
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

29.06



ДМИТРИЙ СЕЛИВАНОВ
генеральный директор
РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА
«КАСАТКА МЕДИА»

30.06



АЛЕКСАНДР ШПЕКО
генеральный директор
«ИНТЕЛЛЕКТ СЛК»

2.07

ЛАРИСА ХАЧИНЯН
генеральный директор
ООО «РЕЙЛ ТРАНЗИТ»

18.06



АНГЕЛИНА ВАРЁХА

управляющая сетью
кофеен «Прачечная»

19.06



МАРИЯ КНЯЗЕВА

генеральный директор
ООО «Номер один»
(Школа Ирины Громовой)

21.06



МИХАИЛ ЗАЦЕПИН

генеральный директор
АО «Янтарный комбинат»

30.06



АЛЕКСАНДР АЛЫМОВ

основатель медиахолдинга
«Инфоштаб», руководитель
фестиваля «Открытое море»

1.07



РОМАН АРАНИН

генеральный директор
компании «Обсервер»

3.07



МИХАИЛ ПЛЮХИН

директор Западного
филиала РАНХиГС

4.07



СЕРГЕЙ СЛЮЩЕНКОВ

генеральный директор типографии
«Янтарный оттиск»

4.07



МАРАТ СУБХАНГУЛОВ

генеральный директор агентства
недвижимости «Авеню-Риэлт Владис»

6.07



ДМИТРИЙ СИВКОВ 

основатель компании Baltmotors

8.07



НИНА СТЕШИЧ

генеральный директор
Клиники Красоты ESTE U MED

10.07



ИГОРЬ ОЛЕНИН

директор фонда «Жилищное
и социальное строительство
Калининградской области»

10.07



ИЛЬЯ ВАСИЛЬЕВ

руководитель ГК «Запад39»

2.07



АЛЕКСАНДР ГОРДИЕВИЧ 
директор
КОМПАНИИ «ЕМ СТИЛ»

3.07



ДМИТРИЙ СОЛОВЬЁВ
генеральный директор
ООО «БАЛТИЙСКАЯ
ЛЕСНАЯ КОМПАНИЯ»

6.07



АРТАШЕС АСАТРИАН
владелец
МАГАЗИНОВ GLENFIELD,
LACOSTE

9.07



АЛЕКСАНДР КУРАНДИН
генеральный директор
КОМПАНИИ «БАУЦЕНТР»

SOBRANIE



Развлекательный комплекс SOBRANIE давно превратился в один из узнаваемых брендов Балтики — со своей историей, масштабом и репутацией. Проект создавался как новая точка притяжения для туристов. Для Калининградской области появление игровой зоны было важным решением: она должна была усилить привлекательность региона, создать рабочие места и сформировать новый сценарий отдыха. Довольно быстро стало понятно, что сильные стороны SOBRANIE — его инфраструктура, событийность, атмосфера и масштаб. Как рассказал менеджер по маркетингу комплекса Ильдар Магизов, узнаваемость пришла, когда за площадкой закрепились собственная история.

С момента открытия здесь прошло 89 концертов звёздных артистов российской и зарубежной эстрады, 13 турниров по боям «Куликово поле», семь конкурсов красоты, 24 танцевальных костюмированных шоу и более 50 гастрономических ужинов. На сцене комплекса выступали Михаил Шуфутинский, Сосо Павлиашвили, «Иванушки International», Ирина Круг, «Моральный кодекс», Михаил Боярский, Сергей Трофимов, Наташа Королёва, Валерия, Александр Буйнов, Татьяна Буланова и многие другие известные в России артисты. Калининградская область всё увереннее появляется на гастрольной карте страны.

Одним из самых ярких вечеров стало десятилетие комплекса, когда на сцене выступала Лолита Милявская. В тот день SOBRANIE посетили почти 9000 человек,





ДИНАМИКА РОСТА ПОСЕЩАЕМОСТИ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

2017: **70 200** человек

2025: **441 800** человек

2026 (5 месяцев): **165 000** человек

Рост в **6,3** раза
к 2025 относительно 2017

РОСТ ВЫРУЧКИ

2017: **1,5** млрд руб.

2025: **10,7** млрд руб.

+7,2 млрд руб.



SOBRANIE

С МОМЕНТА ОТКРЫТИЯ ЗДЕСЬ ПРОШЛО 89 КОНЦЕРТОВ ЗВЁЗДНЫХ АРТИСТОВ РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ЭСТРАДЫ, 13 ТУРНИРОВ ПО БОЯМ «КУЛИКОВО ПОЛЕ», СЕМЬ КОНКУРСОВ КРАСОТЫ, 24 ТАНЦЕВАЛЬНЫХ КОСТЮМИРОВАННЫХ ШОУ И БОЛЕЕ 50 ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ УЖИНОВ

а из-за огромного потока машин весь ближайший посёлок Куликово стоял в пробках. Погода была зимняя, дорога сложная, поэтому певице пришлось почти два километра идти пешком до площадки. Это был сильный, почти кинематографичный эпизод. Трудный, но абсолютно незабываемый.

Цифры подтверждают превращение SOBRANIE в крупного экономического игрока Калининградской области. Если в 2017 году развлекательный комплекс посетили 70,2 тысячи человек, то в 2025 году — уже 441,8 тысячи. За первые пять месяцев 2026 года посещаемость составила 165 тысяч гостей. Параллельно росли и финансовые показатели. Выручка увеличилась с 1,5 млрд рублей в 2017 году до 10,7 млрд рублей в 2025-м. Сегодня в SOBRANIE работают 650 человек. Только за 2025 год комплекс

перечислил более 200 млн рублей налогов и страховых взносов.

На фоне растущего интереса к гастротуризму SOBRANIE стало частью и этого направления. За годы работы в развлекательном комплексе прошло более 50 гастрономических ужинов. Как говорит Ильдар Магизов, людям сегодня нужен не один повод для поездки, а целый сценарий впечатлений: море, побережье, гастрономия, музыка, атмосфера и красивый вечер. В этом смысле комплекс стал частью современного туристического маршрута.

Команда старается не отставать и от других трендов. Например, пятого июля 2025 года на поляне у комплекса в посёлке Куликово прошёл первый этнокультурный фестиваль «Янтарный Сабантуй», собравший около 1000 гостей.

Событие объединило татарские традиции и балтийскую атмосферу, став праздником дружбы, памяти и единства. 20 июня 2026 года фестиваль пройдёт вновь, ожидается уже порядка 2000 гостей. На фоне Года дружбы народов России и 80-летия Калининградской области такие события усиливают роль SOBRANIE как одной из заметных площадок событийного и культурного туризма.

Сегодня комплекс продолжает развиваться, появилась новая локация — «Зал Собрания», многофункциональное пространство для деловых мероприятий и частных вечеринок. К осени откроется и ночной клуб с караоке. А в 2027 году комплекс отметит десятилетие. К этой дате SOBRANIE подходит как узнаваемый бренд Калининградской области.

ELEVATOR



- Вначале проект работал с одним ростером Jorag
- Сейчас цех оснащён двумя современными ростерами, фотосепаратором, дестонером, линией упаковки и пневматической загрузки кофе
- В кофейный кластер входят производственный цех, склад, тренинг-центр и кофейня-шоурум
- ELEVATOR работает с микроротами из Бразилии, Колумбии, Эфиопии и других стран

В Калининграде есть старинные здания, сумевшие встроиться в новую жизнь. 102-летний портовый элеватор — 1924 года постройки — был крупнейшим в Европе. В его стенах хранили зерно и сейчас хранят. Только кофейное. Бренд ELEVATOR оставил имя не из ностальгии по индустриальному прошлому, а потому что прошлое здесь работает на настоящее. Проект осуществила команда влюблённых в кофе и своё дело людей. Алексей Вахров, Дарья Вахрова, Элвин Рзаев и Кирилл Шарапов сумели превратить локальный цех в один из самых заметных кофейных кластеров страны.

История компании начиналась с уже успешного старта под руководством Алексея Вахрова.

Проект вырос на базе калининградской компании «Калининград Ресторан Сервис», которая давно работает в сегменте HoReCa и знает рынок по реальным кухням, залам и маршрутам поставок. За шесть лет из небольшого цеха получилось современное производство, одно из самых технологичных в России. Оно логично вырастает из качества продукта, дисциплины процессов и понимания рынка.

С самого начала в ELEVATOR увидели то, чего в Калининграде тогда заметно не хватало — уникального кофе. Кроме того, создали культуру вкуса, замешанную на происхождении зерна и его качествах. Команда стала ездить на кофейные фермы, отбирать уникальные лоты, знакомить с разницей обработок и сортов, объяснять, почему мир кофе включает в себя географию, экологию и характер. В этом смысле ELEVATOR сформировал свою нишу.

Сегодня в кофейный кластер входят производство, склад, тренинг-центр, кофейня-шоурум и новый городской проект ELEVATOR 2.0, где кофе и завтраки существуют как единое целое. Основной комплекс разместился в историческом здании — признан объектом культурного наследия регионального

значения. Справедливо будет отметить, что сила бренда не в стенах как таковых, а в том, что внутри. Локация лишь усилила историю, которая уже была убедительной. Гости стали более требовательными к качеству, замечают интерьер в кофейне, интересуются происхождением зерна, способами обработки и альтернативными методами заваривания.

В производстве ELEVATOR давно вышел за пределы формата «обжарили и продали». Цех, кроме ростеров, оснащён линией упаковки и пневматической загрузки кофе. Для контроля процессов используют Artisan — программу, отслеживающую стабильность обжарки. Производство оснащено фотосепаратором для дополнительной сортировки зерна и семпл-ростером, который используют для тестирования и подбора новых лотов. В итоге технологичность не подменяет ремесло, а наоборот, усиливает навыки. Главная задача обжарщика — раскрыть каждый лот максимально точно и добиться повторяемости результата.

Девиз кластера звучит просто и точно: «Люди идут к людям». По сути, это формула бизнеса. Каждый гость — будь то кофейный энтузиаст, турист, случайный



160 ТОНН кофе отгружено за год
4 ТОННЫ кофе продано с полок кафе
285 бариста прошли обучение
 в тренинговом центре ELEVATOR
407 действующих бизнес-партнёров
35 сортов зерна в продаже,
 из них **15** постоянных позиций,
20 — регулярно обновляемый
 ассортимент
 более **200 000** посетителей за год
6 официантов, **6** бариста, **6** поваров
 более **250 000** чашек отдано

прохожий или постоянный клиент — не обделён вниманием. Такова одна из самых сильных сторон бренда: оставаться сложным для профессионалов и совершенно понятным для широкой аудитории.

Отдельное место занимает профессиональное сообщество. Уже три года команда проводит региональный чемпионат Barista Day. Соревнование, где бариста, обжарщики, каптестеры и все, кто живёт с кофе и любит его, могут показать уровень, обменяться опытом и почувствовать себя частью большой индустрии.

Команда постоянно находится внутри профессионального движения, посещает отраслевые выставки PIR Expo и Coffee Tea Sasaо Expo, участвует в российских чемпионатах и следит за мировыми трендами. Но при всей вовлечённости бренд не теряет локального характера. Наоборот, именно из Калининграда ELEVATOR ведёт очень уверенный разговор о том, как может выглядеть современный российский кофейный бизнес — технологичный, эстетичный, профессиональный и при этом очень живой.

Сильная сторона бренда — мощная образовательная база. Внутри кластера работает собственный тренингов-центр, где обучают как начинающих бариста, так и действующих специалистов индустрии. Команда делает акцент и на технике приготовления, и на сенсорике, и понимании продукта, и работе со вкусом. Среди сотрудников — действующие чемпионы, призёры профессиональных соревнований и Q-грейдеры*.

Второй проект компании, ELEVATOR 2.0 — городское пространство в центре Калининграда, где кофе соединяется с завтраками, их подают весь день. За кухню отвечает шеф Никита Сечин. За его плечами 15 лет в Ginza Project и стажировки во Франции. Интерьер дополняют работы художника Йонаса Лериша.

Планы у компании масштабные. ELEVATOR не собирается останавливаться, впереди расширение производства, новые проекты и дальнейшая работа с качеством. Главная философия бренда заключается в осознанном создании продукта для людей и ради людей, работать в стремлении улучшать кофейную индустрию.



ELEVATOR
 — LIFT UP MY MOOD —

ДЕВИЗ КЛАСТЕРА ЗВУЧИТ ПРОСТО И ТОЧНО: «ЛЮДИ ИДУТ К ЛЮДЯМ». ПО СУТИ, ЭТО ФОРМУЛА БИЗНЕСА. КАЖДЫЙ ГОСТЬ — БУДЬ ТО КОФЕЙНЫЙ ЭНТУЗИАСТ, ТУРИСТ, СЛУЧАЙНЫЙ ПРОХОЖИЙ ИЛИ ПОСТОЯННЫЙ КЛИЕНТ — НЕ ОБДЕЛЁН ВНИМАНИЕМ

* — Специалисты, оценивающие качество кофе



Когда диагноз не приговор

В МАЕ В КАЛИНИНГРАДЕ СОСТОЯЛАСЬ ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОРОТКОМЕТРАЖНОГО ФИЛЬМА «ГРУППА РИСКА»¹⁸⁺. КАРТИНА СОЗДАНА КАК ПРОМОПРОЕКТ, НАПРАВЛЕННЫЙ НА ПРОДВИЖЕНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОВ АРТ-ТЕРАПИИ В ПСИХИАТРИИ

По сюжету фильма молодая успешная модель оказывается в психиатрической клинике. Образ жизни героини привёл к психическому расстройству и социальной изоляции. Её диалоги с лечащим доктором постепенно складываются в манифест о важности человеческого отношения и социальной поддержки.

Авторы проекта доказывают его основную идею, говорят зрителям о том, что восстановление социального статуса пациента возможно. А также стремятся обратить внимание общества на важность пропаганды профилактики психического здоровья. Фильм поднимает вопросы человеческого отношения, социальной поддержки и реабилитации через творчество.

— Творчество — это базовая потребность людей с психическими расстройствами. Необходимо создавать условия для их социальной адаптации, профессиональной и образовательной реабилитации, — отмечают создатели фильма.

В настоящее время совместно с благотворительным фондом «СО ТОВАРИЩИ» началась работа по осуществлению и внедрению программы метода арт-терапии в психиатрические больницы Калининграда.

НАД ФИЛЬМОМ «ГРУППА РИСКА» РАБОТАЛИ:

Продюсер и сценарист **Яна Кутовая**

Режиссёр **Евгений Контров**

В главных ролях **Роман Нагметов** и **Арина Васильева**

Фильм получил удостоверение национального фильма.

Команда выражает благодарность всем, кто принял участие в создании картины.

Организаторы приглашают к сотрудничеству психологов, арт-терапевтов, а также добрых людей и партнёров, готовых оказать гуманитарную и финансовую помощь проекту.



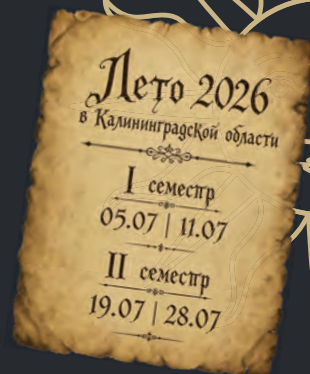
Фильм доступен для просмотра по ссылке через QR-код



Текст и фотографии предоставлены компанией

Как в сказке

СЕГОДНЯ ДЕТИ ЖИВУТ В МИРЕ КОМФОРТА, НО ПРИ ЭТОМ ВСЁ ЧАЩЕ УСТАЮТ ОТ ЭКРАНОВ И ИНФОРМАЦИИ. ПОЭТОМУ РОДИТЕЛИ ИЩУТ МЕСТО, ГДЕ РЕБЁНОК СМОЖЕТ ОТВЛЕЧЬСЯ ОТ ГАДЖЕТОВ И ПРОЖИТЬ НАСТОЯЩИЕ ЭМОЦИИ. О ТОМ, КАК ПРОХОДЯТ «КАНИКУЛЫ В ХОГВАРТСЕ», МЫ ПОГОВОРИЛИ С РУКОВОДИТЕЛЕМ ПРОЕКТА ОКСАНОЙ СОРОКИНОЙ



— Что такое «Каникулы в Хогвартсе»?

— Атмосферное сюжетно-ролевое путешествие для детей и подростков от 7 до 16 лет, вдохновлённое миром Гарри Поттера и другими фэнтези-вселенными. На несколько дней ребёнок погружается в другую реальность, в которой нет телефонов, городской суеты и бесконечного информационного шума. Ребята становятся героями большой истории: проходят испытания, путешествуют, раскрывают тайны, учатся дружить, принимать решения и быть частью команды.

— Откуда такой необычный формат?

— Формат «Каникул в Хогвартсе» существует около 10 лет и начался в Сочи. Проект стал культовым среди семей, которые искали для детей не массовый отдых, а эмоциональное приключение с атмосферой и смыслом. В Калининградской области это направление развивается второй год. И знаете, что удивительно? Современные дети, у которых есть абсолютное всё, больше всего скучают по настоящим эмоциям.

— Как начинается путешествие?

— Как в настоящем Хогвартсе. «Хогвартс-экспресс» отправляется прямо из центра Калининграда и увозит ребят навстречу приключениям. Родителям не нужно организовывать логистику или самостоятельно везти ребёнка. Магия начинается уже в дороге. Дети знакомятся, получают первые задания, распределяются по факультетам и вовлекаются в настоящее приключение.

— А где проходит летний семестр?

— В Полесском районе Калининградской области, на территории «Дома Лесника». Удивительное место в лесу, тишина, свежий воздух, атмосфера старого

Хогвартса. Всё это создаёт у детей совершенно особое состояние.

— Что ждёт участников летнего семестра?

— Каждый день как новая глава большой приключенческой истории. Распределение по факультетам, выбор волшебной палочки, тайные миссии, квесты, походы, приключения в лесу, спортивные игры, командные испытания, тематические вечера, выездные экскурсии. При этом дети вовсе не зрители — они главные герои происходящего.

— То есть это не просто развлечение?

— Конечно, нет. За красивой атмосферой стоит очень глубокая идея. Мы создаём пространство, где ребёнок учится ответственности, раскрывается эмоционально, выходит из цифровой зависимости, начинает общаться со сверстниками вживую, становится увереннее в себе.

— Правда ли, что дети забывают про телефоны?

— Да. И это, пожалуй, больше всего поражает родителей. Когда ребёнок проживает настоящее приключение, виртуальная реальность становится просто неинтересной.

— Сколько детей участвует в путешествии?

— До 30 участников. Для нас принципиально важно сохранить камерную атмосферу и высокий уровень внимания к каждому ребёнку. С детьми постоянно находятся тимлидеры, которые становятся частью этой истории вместе с ними.

— Когда стартуют летние семестры?

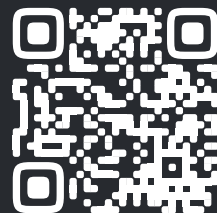
— Первый летний семестр: 5-11 июля. Второй летний семестр: 19-28 июля.

— Как бы вы сформулировали главную ценность проекта?

— Наверное, в том, что мы возвращаем детям настоящее детство. С воспоминаниями на всю жизнь!



Выездной тур 2026
Калининградская область
Полеский район, «Дом Лесника»
Тел. +7 (906) 218-01-13,
+7 (906) 218-06-70





Чем раньше, тем позитивнее прогноз

ОНКОЛОГИЯ ПРЕВРАТИЛАСЬ В ПОЛЕ БОЯ, ГДЕ ГЛАВНОЕ ОРУЖИЕ – ВОВРЕМЯ НАЙДЕННЫЕ МИЛЛИМЕТРЫ НА ЭКРАНЕ ТОМОГРАФА. «КОРОЛЕВСКИЕ ВОРОТА» РАБОТАЛИ В ЭПИЦЕНТРЕ – НА НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ В ОНКОЦЕНТРЕ, КУДА СЪЕХАЛИСЬ ПОЧТИ 700 УЧАСТНИКОВ. АННА ЯКОВЛЕВА ВЫЯСНИЛА, КАК НАНОТЕХНОЛОГИИ, СТЕРЕОТАКСИЧЕСКАЯ ЛУЧЕВАЯ ТЕРАПИЯ И ВРАЧИ МЕНЯЮТ ЖИЗНЬ ПАЦИЕНТОВ ПРЯМО СЕЙЧАС



Степан Миракян

Калининградский онкоцентр напомнил улей. Сотни людей перетекали из зала в зал. Гул голосов, названия медицинских брендов, снимки опухолей, пугающие далёких от медицины людей, запах кофе. Год назад здесь было 80 медиков. В 2026 году зарегистрировались 668, более трёх сотен прилетели из других стран и 72 регионов России: Астрахань, Владивосток, Приднестровье, Беларусь, Казахстан, Армения.

— Это не просто опыт для Калининграда. Здесь обмениваются знаниями. Важно, что к нам начали приезжать коллеги, чтобы посмотреть, как мы развиваемся, воспользоваться нашими методиками,

— объясняет и. о. главного врача Онкологического центра Степан Миракян.

Мероприятие посетил и губернатор Алексей Беспрозванных. Он привёл данные за 2025 год: годовичная летальность среди пациентов со злокачественными новообразованиями снизилась с 18,4% в январе до 16,2% в декабре прошлого года.

— Эти результаты я доложил президенту Российской Федерации на рабочей встрече, — подчеркнул губернатор.

Степан Миракян добавил ещё один важный нюанс: доля вновь выявленных заболеваний растёт. Это пугает обывателя, но радует врача.



Алексей Беспрозванных, Алексей Беляев

Потому что выявлять рак на ранней стадии — значит спасти. И одногодичная летальность сокращается как раз благодаря ранней диагностике.

Отвечая на вопрос о том, какие передовые технологии с искусственным интеллектом уже работают, главный онколог по СЗФО, директор НМИЦ онкологии им. Н.Н. Петрова Минздрава России, профессор Алексей Беляев, даёт понять, что человек пока незаменим. Однако в ранней диагностике, по его мнению, ИИ очень полезен. Особенно при массовых скринингах: маммография, рентгенография лёгких, низкодозная компьютерная томография.

— В онкологии большую ставку мы делаем на применение искусственного интеллекта в качестве «второго мнения». Прежде всего в ранней диагностике. Когда не было ИИ, всё происходило в два этапа. Сначала с подозрением, потом со специалистами, и всё равно нужно было второе мнение. Искусственному интеллекту прямо сейчас мы не можем полностью передать диагностику, но помогать он может прекрасно, — объяснил онколог.

Есть и обратная сторона. Беляев признаёт, что в онкологические регистры часто закрадываются ошибки. Неправильная дата установления диагноза. Некорректная информация о процедурах. Всё это делает так называемый человеческий фактор. Искусственный интеллект находит такие ошибки.

Алексей Беляев вводит в курс новой хирургической философии: лучше меньше вмешательств. Впечатляет стереотаксическая лучевая терапия. Раньше при опухоли размером два-пять миллиметров пациенту делали большую операцию. Сейчас иначе.

— При помощи плоско-детекторной компьютерной томографии высокого разрешения или ультразвуковых технологий мы видим опухоль. Подходим к ней, берём биопсию и полностью уничтожаем новообразование. Получают доступ к опухоли через сосуды или лапароскопические проколы, не проводя открытого вмешательства. Это тренд в развитии хирургических технологий в онкологии, — говорит Беляев.

В калининградском центре эту технологию применяют для опухолей головы, лёгких, почек, печени, предстательной железы. Возможна практически любая локализация.

Глава Онкоцентра Степан Мирякин рассказывает о том, что удалось достичь центру за короткое время. Главное, по его мнению, — пациентам не нужно уезжать в другой город за помощью. Сейчас радиотерапевтическое, химиотерапевтическое, терапевтическое лечение, диагностика — всё сконцентрировано в Калининградском онкологическом центре.

Особое внимание в Калининграде уделяют выявлению кожных заболеваний. Агрессивное солнце, пляжные сезоны, любовь к загару круглый год создают риски.

— Мы объявляем дни открытых дверей и за считанные часы запись заполняется. Видим, что проблема есть. Чем раньше выявим образование кожи, тем лучше прогноз, — говорит Степан Мирякин.

Сегодня применяют фотодинамическую терапию, готовятся использовать лазерные технологии. Дорогую фиксацию изображений для мониторинга родинок пока не ввели, но дерматоскоп высокого разрешения работает, через год снимки повторяют, чтобы врач увидел динамику.

КОМУ НУЖНО И КОМУ ВРЕДНО

«Королевские ворота» выяснили, нужно ли здоровому человеку проходить полную диагностику раз в год. По словам Алексея Беляева, регулярный чекап необходим входящим в группу риска. Если человек просто ипохондрик, то лишние манипуляции могут навредить.

— Если человеку 30 лет или 30 плюс, мы запускаем на обследование только определённые группы риска, — говорит онколог. — Учитываем наследственный фактор. Такого человека надо обследовать на 10 лет раньше, чем возникло заболевание, например, у его матери. Если вы не в группе риска, спокойно проходите обычную диспансеризацию. Можно пройти обследование и в частных клиниках. Правда, я бы никому не советовал обращаться с просьбой «обследовать всего себя». Это практически невозможно, сложно, дорого, а порой даже вредно, — уточняет главный онколог Северо-Запада. Например, компьютерная томография лёгких без симптомов даёт большую дозу облучения. Колоноскопия без показаний опасна перфорацией кишки и летальным исходом, пусть это и один случай на миллион.

ГАРМОНИЯ В БАЛАНСЕ



В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ СТРЕМЛЕНИЕ К ВЕЧНОЙ МОЛОДОСТИ СТАЛО ГЛУБОКОЙ РАБОТОЙ НАД СОБОЙ, ГДЕ ВНЕШНЕЕ ПРЕОБРАЖЕНИЕ НЕВОЗМОЖНО БЕЗ ВНУТРЕННЕГО ЗДОРОВЬЯ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ИСТИННАЯ КРАСОТА НАЧИНАЕТСЯ С ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ТАНДЕМА И КАК НАЙТИ БАЛАНС, РАССКАЗЫВАЮТ ЭКСПЕРТЫ VIP CLINIC – ПЛАСТИЧЕСКИЙ ХИРУРГ СЕРГЕЙ КРУГЛИК И ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ ЕКАТЕРИНА КРУГЛИК

Сегодня косметология уходит от эпохи «инъекции ради инъекций» к осознанному подходу. В основе любого преображения лежит тандем косметологии и пластической хирургии. Именно этот союз позволяет достичь гармоничного «свежего» вида.

VIP Clinic работает в Калининграде 18 лет. С 2026 года и в новом здании на улице Шиллера, дом 7. Одно из уникальных качеств клиники состоит в отсутствии конкуренции между специалистами. Хирург не торопит на операцию, если проблему может решить косметолог, а косметолог понимает пределы инъекций. Это и есть «коллаборация косметологии и пластической хирургии».

ТРЕНДЫ И ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНОГО:

Существуют три «красных флага», когда косметология перестает быть эффективной:

1. Гравитационный птоз — ткани «поплыли», филлеры не вернут чёткости.
2. Избытки тканей шеи — хирургическая задача.
3. Избыточные объёмы — чрезмерная коррекция филлерами утяжеляет лицо.

— Современные методики позволяют работать в глубоких тканевых слоях, восстанавливая утраченный каркас, не накачивая объём филлерами. Хирургическое вмешательство часто выглядит естественнее, чем попытки «докрутить» лицо инъекциями, — рассказывает пластический хирург Сергей Круглик.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ В VIP CLINIC:

- Работа с причиной, а не следствием
- Длительный результат на годы, а не месяцы
- Естественность — пациент выглядит отдохнувшим, а не «переделанным»
- Сокращение объёма инъекций в будущем
- Безопасность от системного подхода. Подготовка, реабилитация, PDRN-уход

— Мы работаем на клеточном и молекулярном уровне, оттягивая для пациента момент, когда потребуются хирург, — говорит врач-косметолог Екатерина Круглик.

• **MSK-клетки** (мезенхимальные стромальные клетки) используются в программах коррекции возрастных изменений кожи. Услуга может применяться при снижении упругости и плотности тканей, а также в период подготовки к пластической операции или для поддержания эстетического результата после неё.

• **Аппаратная косметология:** Volnewmer и протокол Volformer. Volnewmer используется в косметологических программах, направленных на улучшение качества кожи и лифтинг-эффект. Протокол Volformer сочетает применение Ultraformer четвёртого поколения и Volnewmer в рамках комплексной коррекции возрастных изменений и овала лица при

наличии соответствующих показаний. Процедура может способствовать визуальному улучшению контуров лица без хирургического вмешательства.

• **Биосинтетический PDRN** — Nucleosod. Применяется для поддержки кожи в периоды восстановления или между косметологическими процедурами. Препарат используется в программах ухода после пилингов, лазерных процедур и в anti-age* программах.

В VIP Clinic пластика не рассматривается изолированно. Косметолог готовит ткани к операции, улучшая качество кожи и регенераторный потенциал. А затем помогает сохранить хирургический результат клеточными технологиями, аппаратными протоколами и наружной терапией. Это даёт и визуально молодое лицо, и ощущение внутреннего ресурса.



Сеть клиник пластической хирургии и косметологии

г. Калининград, ул. Пугачева, 4
Тел. +7 (4012) 43-11-02

г. Калининград, ул. Шиллера, 7
Тел. +7 (4012) 43-13-02

г. Москва, Чистопрудный бульвар, 17/1
Тел. +7 (495) 565-39-51

* — Антивозрастная медицина

Честная стоматология

СИНЕРГИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ОПЫТА И НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ – КЛЮЧЕВОЙ ПРИНЦИП ЦЕНТРА СТОМАТОЛОГИИ «АНЕРМЕД». КЛИЕНТ ПОЛУЧАЕТ КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ОТ ПЕРВИЧНОЙ ДИАГНОСТИКИ И КОНСУЛЬТАЦИИ ДО ПОЛНОГО ЛЕЧЕБНОГО МАРШРУТА С ПОНЯТНЫМИ СРОКАМИ И СТОИМОСТЬЮ. ГЛАВВРАЧ «АНЕРМЕД» АНТОН ЕРМОЛАЕВ РАССКАЗАЛ О ПРИНЦИПАХ РАБОТЫ КЛИНИКИ И СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДАХ К ИМПЛАНТАЦИИ



АНТОН ЕРМОЛАЕВ

Главный врач, стоматолог-хирург, имплантолог

Стаж 13 лет, лучший врач региона по версии «ПроДокторов»

— **Антон Владимирович, вы — «Лучший врач региона 2025» по версии премии «ПроДокторов»***. Что для вас значит эта награда?

— В первую очередь это признание высоких стандартов работы всего центра стоматологии «АнерМед». Награда приятна, но накладывает большую ответственность. Напоминает, что пациенты ждут от нас не просто услугу, а результат и безопасность.

— **С какими страхами чаще всего приходят пациенты?**

— Люди боятся, что имплант не приживётся. А я всегда говорю, что современная стоматология ушла далеко вперёд. В клинике мы используем подходы All-on-4 и All-on-6. Они позволяют восстановить весь зубной ряд буквально за одно посещение. Процесс проходит практически безболезненно благодаря качественной анестезии. Приживаемость имплантов составляет у нас 99,5%. Безусловно, учитывая особенности организма, и такое всё же может случиться. Но мы даём гарантию по договору. Если имплант вдруг не приживётся — заменим его бесплатно. Такое решение

полностью снимает психологическое напряжение у пациента.

— **В чём разница между швейцарскими Straumann и корейскими Osstem?**

— Выбор индивидуален. Если коротко, Osstem — золотая середина по соотношению цены и качества. Прекрасный выбор для стандартных клинических ситуаций. Система надёжная, долговечная, а импланты приживаются от восьми до двенадцати недель. Straumann — это премиум-класс со специальным покрытием SLActive, которое ускоряет сращивание с костью до четырёх-шести недель. Такая система подходит даже для сложных случаев с серьёзным недостатком костной ткани.

— **Часто ли приходится делать костную пластику перед имплантацией?**

— Да, особенно если пациент долго ходил со съёмным протезом или зуб был удалён давно. Кость атрофируется, имплант некуда ставить. Но это не проблема. В клинике мы проводим все виды костнопластических операций. И часто практикуем одномоментную имплантацию. Сразу после

удаления старого зуба устанавливаем имплант, что помогает сохранить костную ткань и сократить сроки лечения.

Бойтесь стоматологов? Приходите в центр «АнерМед» на бесплатную первичную консультацию. Врач покажет 3D-снимок, назовёт точные сроки и стоимость, без всяких подводных камней и завуалированных платежей.

Современная стоматология ушла далеко вперёд:

приживаемость имплантов составляет у нас 99,5%.

Пожизненная гарантия на имплант и до пяти лет на работу врача



Центр стоматологии «АнерМед»
Партизана Железнякa, 1
Тел. +7 (4012) 33-44-55
anermed.ru

Л041-0157-39_00319730 от 03.03.2018.

Vera Mont



Магазин Betty Barclay
ТЦ «Европа», 2-й этаж

📍 [bettybarclay_kld](#)
Тел. + 7 (921) 103-74-87

Моя крепость

Фонд креативных индустрий «Креспектива» выпустил креативную карту замков «Моя крепость». Это цифровой каталог замковых сооружений – объектов исторического наследия Калининградской области, наполненных креативными решениями.



Собери коллекцию впечатлений
о Калининградской области



Генеральный партнёр
проекта – группа
компаний «Башни Востока»



14 МАЯ

Балтийская Деловая Конференция БДК



Панельная дискуссия



Марат Мусин, Пётр Стёпин



Игорь Плешков



Андрей Багновец



Эдуард Тынне



Виталий Абрамов



Марина Васильева, Вячеслав Панов



Александр Гладышев



Станислав Солнцев, Василий Кривошеев



Вадим и Ирина Безродные



Роман Ларионов, Роман Федотов, Олег Калашник



Денис Ерёмков



Виталий Багаманов, Дмитрий Чемакин



Юрий Дергачёв



Сергей Гоз



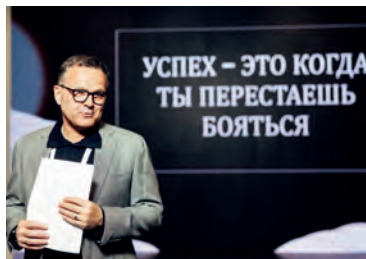
Леся Братухина



Андрей Мерзляков



Михаил Майстер



Андрей Быков



Вероника Лесицова

ДОКТОР ПЕРШИН: ИСКУССТВО ВОЗВРАЩАТЬ МОЛОДОСТЬ

В мире пластической хирургии имя доктора Першина стало синонимом высокого профессионализма и индивидуального подхода. За его плечами – более 30 лет успешной практики, тысячи благодарных пациентов и сотни уникальных операций, изменивших представление о современной эстетической медицине.

ОПЫТ, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ

Три десятилетия – не просто цифра в резюме. Это годы непрерывного обучения, совершенствования и тысячи часов в операционной. Доктор Першин не только следит за мировыми трендами, но и сам их формирует. Его опыт позволяет видеть не «проблему», а гармонию лица и индивидуальность каждого пациента.

ТЫСЯЧА СЧАСТЛИВЫХ ИСТОРИЙ

В портфолио доктора Першина более 1000 пациентов, которые обрели новую внешность и уверенность в себе. Каждая операция для него не рутинная работа, а творческий процесс, где важна каждая деталь. Именно поэтому пациенты становятся амбассадорами его таланта, передают рекомендации своим близким.

АВТОРСКИЕ ПОДХОДЫ

Особой гордостью доктора Першина являются авторские технологии подтяжки лица. После операции женщины выглядят так, будто время для них остановилось: исчезают следы усталости, овал лица становится чётким, а кожа – упругой и сияющей. В результате вы можете выглядеть моложе на 20 лет без эффекта «маски».

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Доктор Першин убеждён: не существует одинаковых лиц. Поэтому для каждого пациента разрабатывается персональный план преображения. На консультации он внимательно выслушивает пожелания, проводит детальную диагностику и предлагает оптимальное решение, подчеркивающее природную красоту, минимизируя возрастные изменения.

БЫТЬ СОБОЙ

Пластическая хирургия в исполнении доктора Першина не становится погоней за стандартами красоты, это искусство быть собой в лучшем проявлении. Его работа помогает людям выглядеть моложе и чувствовать себя счастливыми, уверенными и гармоничными.



ЕСЛИ ВЫ МЕЧТАЕТЕ
О ПРЕОБРАЖЕНИИ, КОТОРОМУ
МОЖНО ДОВЕРЯТЬ, ОПЫТ
И ТАЛАНТ ДОКТОРА ПЕРШИНА
СТАНУТ НАДЁЖНОЙ ОПОРОЙ
НА ПУТИ К ВАШЕЙ МЕЧТЕ.



ул. Лермонтова, 7, ул. 9 Апреля, 88а
Тел.: +7 (911) 471-60-00,
+7 (911) 450-60-00
plastikpershin@mail.ru

КЛИНИКА
ДОКТОРА ПЕРШИНА

КОРОЛЕВСКИЕ ВОРОТА

№ 6 (312)
ИЮНЬ 2026

- учредитель** ООО «Стартап»
издатель ООО «Стартап»
генеральный директор Анна Зак
broadway@kp-kaliningrad.ru
директор журнала Наталья Меркулова
n.merkulova@westpress.ru
Тел. +7 (4012) 67-07-23
редколлегия Любовь Антонова, Марина Васильева, Александр Власов
главный редактор Любовь Викторовна Антонова
antonova@kp-kaliningrad.ru
креативный директор Елена Ковалёва
journal@kvpress.ru
шеф-редактор Дарья Шевердяева
журналисты, авторы Любовь Антонова, Дарья Шевердяева,
Светлана Шунейко, Анна Яковлева
отдел рекламы Татьяна Лемесева, Наталья Меркулова,
Мария Образкова, Любовь Сергунина
Тел. +7 (4012) 67-07-23
дизайн, вёрстка Анастасия Гахова, Александра Мельникова
фотографии, иллюстрации Светлана Андрухина, Татьяна Мозжухина,
Александр Подгорчук, Анна Чер
**руководитель отдела
распространения
и подписки** Наталья Алексеева
Тел. +7 (952) 793-46-43
корректор Татьяна Кандыба
**адрес редакции,
учредителя и издателя** 236040, Калининград,
ул. Рокоссовского, 16/18,
пом. 1, офис 19
Тел. +7 (4012) 53-02-80
доставка ООО «Стартап»
Тел. +7 (4012) 67-17-78



Фотография
Светланы Андрухиной



Зарегистрировано как рекламно-информационное издание в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Калининградской области. Свидетельство ПИ № ТУ 39-00109 от 18.02.2011.

Журнал «Королевские Ворота» входит в медиагруппу «ЗАПАДНАЯ ПРЕССА».

Редакция не несёт ответственности за содержание рекламных материалов. Рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации.

Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией. Все права на материалы, опубликованные в номере, принадлежат ООО «Стартап».
ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ
ООО «ЯНТАРНЫЙ ОТТИСК»
236034, Калининградская обл., Калининград,
ул. Подп. Емельянова, 230Б, офис 17.

Тираж 3000 экз.

Журнал сдан в печать 04.06.2026.
Дата выхода номера в свет: 10.06.2026.

Распространяется адресно и по подписке.
Цена свободная.



www.korolevskievorota.ru

ИНТЕКС

Сценарий загородной жизни с
Евгенией Облицевой¹⁶⁺

101,8 BUSINESS FM

первое деловое радио

Ср 14:14 ; Пт 09:14 ; Пн 16:14



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
Московский пр-т 83а
377 - 507; www.intex39.ru



А так же
ТГ-канале

МАКСИМАЛЬНАЯ МОЩНОСТЬ



777-555 turango.ru

