СИБИРСКАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ НЕДЕЛЯ

ВГости

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

Сибирская продовольственная неделя
+ Форум сибирского гостеприимства «ВГости»

1–3 декабря 2026

МВК «Новосибирск Экспоцентр» · ул. Станционная, 104

СПН залы Сибирской продовольственной недели **ВГости** залы форума «ВГости» **общие** открытая сцена и залы 5–7

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Правительство Новосибирской области

Мэрия Новосибирска

Минпромторг Новосибирской области

Министерство экономического развития Новосибирской области

ОРГАНИЗАТОР

Expo events

1 декабря · Вторник
ДЕНЬ 1

09:30 –10:00
Открытая сцена в зоне выставки (1 этаж)

ТРЕНИНГ

ТРЕНИНГИ ДЛЯ ДИРЕКТОРОВ ПО ПРОДАЖАМ И МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИБИРИ + ЗАКУПОЧНАЯ СЕССИЯ

ОРГАНИЗАТОР

МПТ НСО (ответственный)

09:30 –11:20
Ресторан (2 этаж)

БИЗНЕС-ЗАВТРАК

БИЗНЕС-ЗАВТРАК ДМИТРИЯ ДЕМИДОВА И СЕРГЕЯ ВЫСОТСКОГО

МОДЕРАТОР

Дмитрий Демидов

СПИКЕРЫ

Дмитрий Демидов

Серийный предприниматель, умные товары для дома, эксперт в продажах, нетворкер и продюсер проектов.

Вице-президент по стратегическим коллаборациям Ассоциации представителей электронной торговли (АПЭТ).

Основатель проекта «Бизнес-завтраки Сибири» — «Бизнес за Страну!».

Главный фокус — продажи, партнёрства, e-commerce, коллаборации и сильное предпринимательское окружение.

Сергей Высотский

Серийный предприниматель и сооснователь проекта «Бизнес-завтраки

Сибири» — «Бизнес за Страну!».

Организатор семейных, корпоративных, городских мероприятий.

Практик, который помогает предпринимателям находить новые связи, партнёрства и точки роста через живое общение, обмен опытом и деловые форматы без лишней официозности.

10:00 –11:30
Открытая сцена (зона выставки) (1 этаж)

АНАЛИТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК СИБИРИ 2027

МОДЕРАТОР / СПИКЕР

Анастасия Сидорина, директор по работе с клиентами РОМИР

11:30 –13:30

Открытая сцена (зона выставки) (1 этаж)

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

СИБИРСКИЙ ПРОДУКТ КАК БРЕНД ТЕРРИТОРИИ

Ритейл, гастрономия и гостеприимство

КОНЦЕПЦИЯ

Сибирь обладает сильными производителями, локальными продуктами, гастрономическими традициями и туристическим потенциалом. Однако региональный продукт пока не всегда встроен в ресторанное меню, туристические маршруты, гостиничный сервис, федеральную розницу и электронную торговлю.

Пленарное заседание объединяет Сибирскую продовольственную неделю и фестиваль ВГости. Его задача — определить, как производители, торговые сети, маркетплейсы, рестораны, отели и туристическая отрасль могут совместно превращать региональные продукты в узнаваемые бренды территории.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Какие продукты и гастрономические специалитеты могут стать узнаваемыми брендами Сибири?
- Что превращает локальный продукт в бренд территории: происхождение, история, качество, упаковка или система продвижения?
- Как объединить производителей, торговые сети, рестораны, отели и туристическую отрасль вокруг регионального продукта?
- Какую роль локальные товары должны занимать на полках федеральных и региональных сетей?
- Готовы ли рестораны и гостиницы системно работать с местными производителями и включать региональные продукты в меню и сервис?
- Как масштабировать региональный продукт, не потеряв его качество, происхождение и локальную идентичность?
- Могут ли маркетплейсы и e-commerce продвигать сибирские продукты за пределами региона?
- Как использовать гастрономические фестивали, туристические маршруты и событийные проекты для роста продаж местных брендов?
- Какая поддержка необходима производителям: развитие дистрибуции, продвижение, сертификация, логистика или прямой доступ к закупщикам?
- Нужна ли Сибири единая система продвижения региональных продуктов и гастрономических брендов?
- Какой совместный проект бизнеса и власти можно запустить в 2027 году?

МОДЕРАТОР

Дмитрий Игоревич Гришунин, заместитель министра промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области

СПИКЕРЫ ПЛЕНАРНОГО ЗАСЕДАНИЯ

1. Кузнецов Никита Вячеславович, директор департамента развития внутренней торговли Минпромторга России
2. Анна Буторина, директор по маркетингу B2B «Лента»
3. Ирина Печерина, директор по GR METRO Россия

14:00 –18:00

Открытая сцена (зона выставки) (1 этаж)

БЛОК ПАРТНЁРА

БЛОК НАТАЛИИ ПЯТЫХ «АТЛАНТА СЕРВИС»

Ваш ресторан — не музей. Хватит любоваться техникой, пора на ней зарабатывать

Панельная дискуссия «Конструктор успешного ресторана»

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ

Обсуждаем вопросы оптимизации бара и каждого цеха в ресторане: как исправить имеющиеся ошибки, построить технологию с минимальным персоналом, поднять прибыльность кухни, выйти на новые рынки сбыта готовой еды.

ТЕЗИСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ

Smeg — это итальянское качество с немецкой педантичностью и русской душой.

Десерт как искусство: витрины FINIST, в которых ваше изделие становится ювелирным.

Пять трендов 2027, которые меняют требования к барной станции, кейсы готовых решений.

Оптимизация затрат на заготовках с экономией на линейном персонале с Robot-Coupe.

Три вещи, которые вы не знали о конвекционных печах или боялись признать.

Как выбрать посудомоечную машину и не пожалеть через год.

Пароконвектомат для тех, кто устал краснеть перед гостями и заказчиками.

Заготовки впрок, или Как избежать «запары» в праздники с шоковой заморозкой.

Увеличение сроков хранения продукции без «химозы».

Как пройти санитарный аудит с общей оценкой «А» с DEC Prof.

МОДЕРАТОРЫ

Роман Буняков — основатель «Мастерская Бунякова», г. Москва Наталия Пятых — основатель «Атланта-Сервис» и «Сибирская гильдия шеф-поваров»

ЭКСПЕРТЫ

Анна Щербина, представитель «Robot-Coupe», Франция

Алла Золоторева, представитель «Вулкан», Россия

Артем Обухов, представитель «Smeg», Италия, Россия

Андрей Баранов, представитель «Tatra», Турция, Италия

Игорь Ломаев, представитель «DEC Prof», Россия

Дмитрий Григорьев, представитель «MKN», Германия

Никита Жуков, представитель «NuovAir», Италия, Россия

Артем Барсуков, представитель «Финист», Россия

14:00 –15:30

Зал 1 (3 этаж)

ВГости

МЕЖОТРАСЛЕВАЯ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

СОВМЕСТНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ СИБИРСКИХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ БРЕНДОВ НА ГАСТРОНОМИЧЕСКОЙ КАРТЕ РОССИИ И В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Что продавать: какие продукты, блюда и бренды Сибири должны представлять регион на гастрокарте России и за рубежом.
- Барьеры выхода из региона: что мешает производителю выйти за пределы региона и что можно сделать совместными усилиями.
- Кооперация: совместные лоты, единая упаковка, коллективные стенды.
- Инструменты поддержки: центр экспорта, субсидии, сертификация, продвижение.
- Требования ритейла и HoReCa: как локальный продукт попадает на полку и в меню.
- Узнаваемость бренда «Сибирь»: упаковка, история продукта, дегустации, гастротуры.

МОДЕРАТОРЫ

Галина Ильина, руководитель комитета по гостеприимству «Опора России», генеральный директор Международного гастротуристического фестиваля-форума «В Сибири-ЕСТЬ!»

Анжелика Бурковская, заместитель главы Федерации рестораторов и отельеров Сибири, программный директор Международного гастротуристического фестиваля-форума «В Сибири-ЕСТЬ!»

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШЕНЫ

Никита Вячеславович Кузнецов, директор Департамента развития внутренней торговли Минпромторга России

Денис Евгеньевич Рягузов, министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области

Светлана Леонидовна Шарпф, министр экономического развития Новосибирской области

Андрей Геннадьевич Михайлов, министр сельского хозяйства Новосибирской области

Владимир Григорьевич Бурковский, глава представительства Федерации рестораторов и отельеров Сибири

Николай Витальевич Ильин, президент Сибирского представительства Национальной ассоциации кулинаров России

Игорь Дмитриевич Салов, председатель Новосибирского областного отделения «Опора России»

Алина Юрьевна Мусиенко, руководитель Центра поддержки экспорта Новосибирской области

Илья Сухарев, председатель совета потребительского кооператива «Коопторгъ» главы районов Новосибирской области

УЧАСТНИКИ

Товаропроизводители и переработчики, фермеры, ритейл, рестораторы, отельеры, шеф-повара.

14:00
–15:30

Зал 2 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

СЕССИЯ С УЧАСТИЕМ ФНС

14:00 –15:30

Зал 3 (3 этаж)

СПН

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

РИТЕЙЛ СИБИРИ 2027: ЛОКАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ И НОВЫЕ МОДЕЛИ РАБОТЫ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Нужен ли Сибири собственный ассортимент или покупатель в разных регионах выбирает одинаковые товары?
- Какую роль местные производители занимают в стратегии федеральных и региональных сетей?
- Кто эффективнее работает с локальными поставщиками: федеральные или региональные сети?
- Как совместить централизованные закупки федеральной сети с потребностями конкретного региона?
- По каким критериям сети отбирают местных производителей помимо цены и качества продукции?
- Что чаще всего мешает региональному товару закрепиться на полке и масштабироваться внутри сети?
- Должна ли сеть помогать местному производителю дорабатывать продукт, упаковку, логистику и продвижение?
- Что выгоднее для производителя и сети: развивать собственный бренд, создавать СТМ или работать в формате контрактного производства?
- Как сохранить локальный ассортимент при объединении региональных сетей с федеральными игроками?
- Какие категории товаров сегодня недопредставлены на сибирской полке и где находятся возможности для местных производителей?
- Может ли работа с региональными брендами стать конкурентным преимуществом сети и причиной выбора магазина покупателем?

МОДЕРАТОР

Мария Гаранина, вице-председатель Новосибирского областного отделения «ОПОРА РОССИИ»

ПОДТВЕРЖДЁННЫЕ УЧАСТНИКИ

Елена Погодаева, руководитель по связям с государственными органами Сибирского округа ПАО «Магнит»

Ирина Берестнева, коммерческий директор территории «Восток» ТС5

Анна Трушина, руководитель по закупкам и предложению «Ашан Ритейл Россия»

Анна Буторина, директор по маркетингу B2B «Лента»

Ирина Печерина, директор по GR METRO Россия

Илья Сухарев, «Фермер-центр»

Ангелина Игнатенко, «Гастрогном»

Ирина Кропотина, коммерческий директор ТД «Шкуренко»

ПРИГЛАШЕНЫ К УЧАСТИЮ

Олег Сипетый, сооснователь, член совета директоров ГК «Командор»

Сергей Вилков, сооснователь, директор по развитию сети «Бегемаг»

Артём Волков, сооснователь, руководитель проекта «Калина-Малина»

Юрий Александрович Никитин, генеральный директор и соучредитель торговой сети «Аникс»

14:00 –15:30

Зал 4 (3 этаж)

ВГости

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ВОЗМОЖНОСТИ ПОРТАЛА ЕСК БОЛЬШОЙ СИБИРИ

ОРГАНИЗАТОР

Сибирское соглашение

14:00 –15:30

Зал 5 (2 этаж)

СЕССИЯ

КУПИТЬ ИЛИ СДЕЛАТЬ САМОМУ?

Как собственные инженерные решения помогают производителям продуктов питания и торговым сетям сокращать затраты и повышать прибыль.

Реальные кейсы от производства до полки.

МОДЕРАТОР

Вадим Самойлов, руководитель проекта «Инженеры России» и Ассоциации инженеров и технологических предпринимателей

14:00 –15:30

Зал 6 (малый стеклянный зал)

СЕССИЯ

НОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ ЛЕКАРСТВ: ПЕРЕДВИЖНАЯ ТОРГОВЛЯ, E-COMMERCE, ПВЗ И ПАРАФАРМА

МОДЕРАТОР

Светлана Сергеевна Сгибнева, временно исполняющий обязанности руководителя Территориального органа Росздравнадзора по Новосибирской области

14:00 –15:30

Зал 7 (2 этаж)

СЕССИЯ

ГОСТЕПРИИМСТВО 2027: ТРЕНДЫ, КОТОРЫЕ ИЗМЕНЯТ ИНДУСТРИЮ ГОСТЕПРИИМСТВА

МОДЕРАТОР

Анна Куропятник, бренд-стратег, экс-совладелец брендингового агентства Антвист, преподаватель MBA

16:00 –17:30

Зал 2 (3 этаж)

СПН

ДИСКУССИЯ

ГОТОВАЯ ЕДА 2027: КТО ЗАБЕРЁТ КУХНЮ ПОТРЕБИТЕЛЯ — РИТЕЙЛ, HORECA ИЛИ ДОСТАВКА?

МОДЕРАТОР

Станислав Соколов, журналист, обозреватель НГС, блогер (канал «Харчей очарованье»)

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- За счет чего сегодня растет рынок готовой еды и где еще остается потенциал?
- Кто забирает домашнее потребление: ритейл, HoReCa или сервисы доставки?
- Как меняется экономика готовой еды: себестоимость, списания, логистика, маржинальность и оборачиваемость?
- Своя кухня, фабрика-кухня или внешний производитель: какая модель эффективнее и лучше масштабируется?
- Что сегодня определяет выбор потребителя: цена, вкус, свежесть, удобство или скорость?
- Где проходит граница между ритейлом и HoReCa и насколько они уже конкурируют за одного потребителя?
- Какие форматы и категории готовой еды будут расти быстрее всего в 2027 году?

16:00 –17:30

Зал 3 (3 этаж)

СПН

ЛЕКЦИЯ

РУССКИЙ БРЕНД НА МИРОВОЙ АРЕНЕ: ОТ ВОЗРОЖДЕНИЯ «РАКЕТЫ» ДО БУТИКА ИПФ НА МЕСТЕ ROLEX

Авторская лекция Дэвида Хендерсона-Стюарта, управляющего директора и совладельца Петродворцового часового завода «Ракета»

16:00 –17:30

Зал 4 (3 этаж)

ВГости

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ТУРИСТИЧЕСКИЕ МАРШРУТЫ БОЛЬШОЙ СИБИРИ

ОРГАНИЗАТОР

Сибирское соглашение

16:00 –17:30

Зал 5 (2 этаж)

СЕССИЯ

ТОПЛИВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АГРАРИЕВ

МОДЕРАТОР

Дмитрий Гришунин, заместитель министра промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области

16:00 –17:30

Зал 6 (малый стеклянный зал)

ЗАСЕДАНИЕ

РАСШИРЕННОЕ ЗАСЕДАНИЕ СФО ОСИГ

Итоги турсезона 2026. Перспективы и федеральные инициативы для регионов туротрасли

МОДЕРАТОРЫ

Юлия Гончарова, модератор в Новосибирске А.В. Волков, президент Общенационального Союза Индустрии Гостеприимства (ОСИГ), модератор по ВКС

2 декабря · Среда
ДЕНЬ 2

Весь день
Сцена СПН / выставочная зона (1 этаж)
СПН

КОНКУРС (В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС КУЛИНАРНОГО МАСТЕРСТВА «НОВО-СИБИРСКИЙ ДЕСЕРТ»

В течение дня. Конкурсная программа, жюри, награждение.

Весь день
Сцена СПН / выставочная зона (1 этаж)
СПН

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА «НОВО-СИБИРСКОГО ДЕСЕРТА»

Деловые сессии, мастер-классы.

Весь день
Выставочная зона у сцены (1 этаж)

ВЫСТАВОЧНАЯ ЗОНА

ЯРМАРКА ВАКАНСИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Отдельная зона рядом со сценой.

10:00 –12:00

Зал 7 (2 этаж)

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ФРАНШИЗА «МАГНИТ»: СВОЙ БИЗНЕС ВМЕСТЕ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТЬЮ

Вход по приглашениям

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Рост франчайзинговой продуктовой розницы в Сибири на фоне развития небольших магазинов площадью 100–200 кв. м.

Востребованность компактных форматов в больших городах.

- Потребность в надежном партнере в условиях работы на отдаленных территориях.
- Условия, формат, экономика и порядок запуска форматов на местах.

Как «Магнит» передает партнерам готовый бизнес.

- Преимущества работы по франчайзингу для малого и среднего бизнеса: работа под известным брендом с отлаженной бизнес-моделью.
- Опыт работы по франшизе «Магнит» действующих партнеров в Сибири: практики и перспективы.

МОДЕРАТОР

На согласовании

СПИКЕРЫ

Дмитрий Гришунин, заместитель министра промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области

Александр Хорев, руководитель направления по франчайзингу розничной сети «Магнит»

Светлана Смирнова, директор ООО «Про Ритейл»

УЧАСТНИКИ

Предприниматели, девелоперы, малый и средний бизнес

10:30 –12:00

Зал 1 (3 этаж)

ВГости

КРУГЛЫЙ СТОЛ

ВОДНЫЙ ТУРИЗМ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

От правовых барьеров к новым возможностям: трансформация прибрежных зон и рост бизнеса в водном туризме

МОДЕРАТОР

Ольга Чернавина, руководитель и основатель ГК «Навигатор Сибири», президент Новосибирской областной Федерации рыболовного спорта, руководитель Зелёного движения «ЭкоНавигатор», зам. председателя общественного совета по экологии Минприроды НСО, руководитель комитета по экологии НОО «Опора России»

ОРГАНИЗАТОР

«Опора России», МЭР НСО

10:30 –12:00

Зал 2 (3 этаж)

СПН

ЭКСПЕРТНАЯ СЕССИЯ

ОНЛАЙН-ПОЛКА FMCG: КАК ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ПРОДАВАТЬ В E-COMMERCE

МОДЕРАТОР

Алексей Москаленко, председатель президиума Ассоциации представителей электронной торговли (АПЭТ)

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Куда сейчас растут онлайн-продажи продуктов?
- Маркетплейсы, e-grocery, quick commerce, свой сайт — где какая экономика?
- Нужно ли производителю быть во всех каналах?
- Как не столкнуть между собой цены в онлайне, офлайне и на разных площадках?
- Что мешает региональным производителям выходить на федеральный рынок?
- Какой должна быть онлайн-витрина Новосибирской области, чтобы через неё реально продавали, а не просто разместили каталог производителей?

СТРУКТУРА СЕССИИ

10. 00–10.10 Открытие
10. 10–10.30 Выход производителя на маркетплейсы
10. 30–10.55 Экономика онлайн-полки
10. 55–11.15 Как расти после выхода
11. 15–11.25 Вопросы и экспертная дискуссия
11. 25–11.30 АПЭТ: следующий шаг

СПИКЕРЫ

Сергей Бондаренко, генеральный директор КУБИКС

Илья Зарезенко, сооснователь и директор по развитию MPSpace

Сергей Петренко, вице-президент GR Ассоциации представителей электронной торговли и основатель консалтинговой компании WOW-стратегия

Ринат Сарманов, владелец компании Anpack, профессиональные упаковочные решения для бизнеса

Анна Селиванова, основатель и креативный директор студии брендинга SM, автор и преподаватель курса для дизайнеров «Продающая упаковка»

10:30 –12:00

Зал 3 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

ЗАКУПЩИК 2027: ЧЕМ ЗАПОЛНИТЬ ПОЛКУ, КАК ОЦЕНИВАЕТСЯ SKU И ПОЧЕМУ ТОВАР НЕ ЗАДЕРЖИВАЕТСЯ В МАТРИЦЕ

Формат: дискуссия «вопрос — ответ», без презентационных слайдов; фокус

— на разборе практических ситуаций и прямых разъяснениях от экспертов.

Цель — выстроить прямой прикладный диалог между ритейлом и производителями для сокращения операционных разрывов в цепочке «сеть

— поставщик» и формирования единых, прозрачных ориентиров по работе с ассортиментной матрицей и промо-планированием.

МОДЕРАТОР

Игорь Анатольевич Елисеенко, председатель правления «Союзмолоко.

Сибирь», генеральный директор холдинга «МолСиб»

СПИКЕРЫ

РИТЕЙЛ (ЭКСПЕРТЫ ОТ СЕТЕЙ)

Представители торговой сети «Магнит»

Представители торговой сети «Лента»

Представители торговой сети «Командор»

ПРОИЗВОДИТЕЛИ (УЧАСТНИКИ ДИАЛОГА И АВТОРЫ ВОПРОСОВ)

Наталья Трофимова, генеральный директор АО «Агрофирма Лебедевская»

Игорь Рыбалов, генеральный директор ОАО «Хлебодар»

Светлана Глухман, коммерческий директор «ПАССИМ»

ЭКСПЕРТ ПО БРЕНДИНГУ И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЮ

Алёна Иванова, управляющий партнёр брендингового агентства A.Studio, эксперт АБКР — даёт взгляд на восприятие продукта на полке и связь брендинга с закупочной логикой сетей

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Действительно ли ритейлу важна смена фокуса с «просто новинок» на закрытие потребностей? Действительно ли сменились паттерны потребления?
- Как оценивается SKU, что важно ритейлеру при выборе поставщиков?
- Реально ли производителю без инвестиций в узнаваемость войти в матрицу новинкой?
- Как производителю работать с рентабельностью, действительно ли основной драйвер — низкая цена?
- Совместное прогнозирование трендов

10:30 –12:00

Зал 4 (3 этаж)

ВГости

СЕССИЯ

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

ОРГАНИЗАТОР

МЭР НСО

10:30 –12:00

Зал 5 (2 этаж)

КРУГЛЫЙ СТОЛ

ЛОКАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА РЕГИОНА.

МОДЕРАТОР

Михаил Викторович Космынин, руководитель центра «Мой бизнес» Новосибирской области

10:30 –12:00

Зал 6 (малый стеклянный зал)

СЕССИЯ

ВЫЗОВЫ РЫНКА ТРУДА ДЛЯ РИТЕЙЛА И HR-ТРЕНДЫ 2027

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. С какими вызовами столкнулась сфера ритейла в 2026 году в разрезе работы с персоналом?
2. Какие прогнозы на 2027 год относительно рынка труда и его влияния на сферу ритейла?
3. Как подготовиться к сотрудникам поколения Альфа?
4. Глобальные HR-тренды 2027.

МОДЕРАТОР

Литвинова Алла Юрьевна

Собственник HR-центра Аллы Литвиновой.

Соучредитель Бизнес-университета «Алмарз».

HR-эксперт с опытом 12 лет.

Вице-председатель Новосибирского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ».

Руководитель комитета по управлению персоналом в «ОПОРЕ РОССИИ».

Председатель Совета по трудоустройству в рамках проекта «Моя карьера с Единой Россией».

Обладатель премий «Директор года 2023» и «Предприятие года 2024» от Правительства НСО.

12:00 –13:30

Зал 1 (3 этаж)

ВГости

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ: СТРАТЕГИЯ И ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

Санатории и клиники как точки притяжения, мультипликативный эффект

ОРГАНИЗАТОР

МЭР НСО

12:00 –13:30

Зал 2 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

ПЛАТФОРМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: НОВЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ БИЗНЕСА И РЕГИОНОВ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Новые правила для платформ и бизнеса: что меняется на практике?
- Как маркетплейсы помогают региональным производителям и предпринимателям?
- Как регулирование влияет на расходы и условия работы продавцов?
- Какие вопросы требуют согласования государства, платформ и бизнеса?

МОДЕРАТОР

Алексей Москаленко, председатель президиума Ассоциации представителей электронной торговли (АПЭТ)

Предлагаемые участники (на согласовании): Минпромторг и Минэкономразвития РФ, правительство Новосибирской области, Wildberries / RWB, Ozon, АПЭТ, региональные производители и селлеры.

12:00 –13:30

Зал 3 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

ОТ ПРОИЗВОДСТВА К ЗДОРОВЬЮ НАЦИИ: МЕДИЦИНА И БИЗНЕС О ПРОДУКТЕ-2027

МОДЕРАТОР

Надежда Шевцова, коммерческий директор ЦНМТ

12:00
–13:30

Зал 4 (3 этаж)

ВГости

СЕССИЯ

ОТ ФОРМУЛЫ ДО ПОЛКИ: НОВАЯ ЭКОНОМИКА КОСМЕТИКИ И БАД. ЧАСТЬ 1

Контрактное производство, продуктовые инновации, собственные бренды и ритейл: как выстраивать эффективное партнёрство

МОДЕРАТОР

Юлия Андреевна Линюшина, предприниматель, эксперт в области коммерциализации научных разработок, создания инновационных продуктов и развития специализированного ритейла. Основатель сети магазинов ИЗКОЛЬЦОВО и бренда продуктов для красоты и здоровья JL Selection, основатель Российского форума биотехнологий OpenBio.

О ФОРМАТЕ ДИСКУССИОННОЙ ПЛОЩАДКИ

Открытая дискуссия о том, как создаются и выводятся на рынок косметика и БАД: кто формирует спрос, разрабатывает продукт, финансирует инновации, несёт риски и получает экономический результат. В фокусе интересы производителей, брендов и ритейла, реальные кейсы успешного и неудачного выхода в сети, а также новые модели сотрудничества.

КАТЕГОРИИ ПРИГЛАШАЕМЫХ УЧАСТНИКОВ

- Федеральные и специализированные сети. Категорийные, закупки, руководители СТМ; ритейл.
- Контрактные производства. Производители косметики и БАД: руководители, отвечающие за стратегию, разработки и экономику заказов.
- Производители с собственными брендами. Компании с собственным производством и/или смешанной моделью: свой бренд плюс контрактные заказы. Научные команды, разработчики формул, функциональных ингредиентов и форм доставки.
- Независимые бренды, иллюстрирующие успешный выход.

Основатели, прошедшие путь от разработки до устойчивых продаж в сети.

- Бренды с отказом или неудачным выходом. Компании, не прошедшие отбор, столкнувшиеся с невыгодными условиями или выведенные из ассортимента.
- Отраслевые аналитики. Исследования спроса, категорий, каналов, цен и СТМ.
- Дистрибьюторы. Эксперты по выводу и масштабированию брендов в сетях.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Кто управляет созданием продукта?
- Как меняется рынок косметики и БАД: какие категории и каналы дают рост, а где усиливается конкуренция?
- Кто определяет, какой продукт появится на полке: производитель, бренд, ритейлер или потребитель?
- Как развитие СТМ меняет перспективы независимых брендов?
- Какая бизнес-модель устойчивее: собственное производство, контрактное или гибридная модель?

2. Контрактное производство: подрядчик или партнёр?
- Что бренд ждёт от производства помимо качественного выпуска продукции?
- Готовы ли производства совместно разрабатывать действительно новые продукты, а не предлагать типовые формулы?
- Как совместить небольшие тестовые партии с экономикой производственной площадки?
- Кто инвестирует в разработку, испытания и подготовку производства?

Кому принадлежат рецептура и результаты разработки?

- Как разрешать конфликт интересов, если производитель выпускает собственный бренд и работает с конкурентами?

3. Инновации и ценность продукта

- Что считать реальной инновацией в косметике и БАД, а что — маркетинговой дифференциацией?
- Готов ли покупатель платить за технологию и доказанную эффективность?
- Что сильнее влияет на успех: формула, упаковка, удобство, цена или маркетинг?
- Как сделать научную разработку понятной потребителю и привлекательной для сети?
- Почему множество брендов выпускают похожие продукты и как сохранить уникальность? Нужна ли она сетям?

4. Вход в сеть и работа на полке

- По каким критериям сеть принимает решение о вводе нового бренда?
- Почему качественному продукту отказывают? Какие ошибки чаще всего допускают поставщики?
- Сколько стоит выход в сеть с учётом логистики, продвижения, скидок и оборотного капитала?
- Какой срок и какие показатели сеть даёт новинке для подтверждения спроса?
- Почему бренд может успешно зайти в сеть, но затем потерять место на полке?
- Может ли специализированный ритейл стать площадкой для проверки гипотез до федерального масштабирования?
- Подтверждённые спикеры общего блока:
- Константин Николаев — руководитель по внешним коммуникациям и взаимодействию с органами государственной власти ООО «Фитокосметик» (Москва).
- Андрей Григорьевич Рачков — заместитель директора по взаимодействию с органами государственной власти ООО «Арнест ЮниРусь» (Москва).

12:00 –13:30

Зал 5 (2 этаж)

ЭКСПЕРТНАЯ СЕССИЯ

РЕГИОНАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА: ТРЕЗВЫЙ ВЗГЛЯД НА РЕЗУЛЬТАТ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Баланс полномочий: как соотносятся федеральные нормы и региональные полномочия в вопросах регулирования алкогольного рынка.
- Как законодательные ограничения перестраивают рынок и структуру потребления алкоголя.
- Как оценить эффективность региональных ограничений.
- Региональный опыт: каковы результаты региональных ограничений в субъектах РФ.
- Как выстроить диалог бизнеса и власти для выработки взвешенных регуляторных решений на алкогольном рынке.

МОДЕРАТОР

Наталия Александровна Кошелева, уполномоченный по защите прав предпринимателей Приморского края, вице-президент Ассоциации малоформатной торговли

12:00 –13:30

Зал 6 (малый стеклянный зал)

СЕССИЯ

КОД КРАСОТЫ: ОТ СИБИРСКОГО НАСЛЕДИЯ К ЦИФРОВОМУ БИЗНЕСУ

На площадке обсудим, как предпринимателям сохранить уникальность и при этом успешно работать в современной экономике — с учётом налоговых изменений, маркировки, цифровизации и требований к продукции.

МОДЕРАТОР

Инна Вячеславовна Рязанцева, директор Новосибирского колледжа парикмахерского искусства, член Общественного совета при МинОбр НСО, член совета Ассоциации «Содружество предприятий и профессионалов индустрии красоты и оздоровления», член Координационного совета по развитию креативных индустрий в Новосибирской области при Губернаторе Новосибирской области, кандидат экономических наук, доцент

ОРГАНИЗАТОР

Анна Владимировна Зубаровская, президент ассоциации «Содружество Профессионалов и Предприятий Индустрии Красоты и оздоровления»

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. «Красота как часть культурного кода региона»
- Как культурное наследие и локальная идентичность помогают выделить бренд
- Почему сегодня растёт интерес к отечественным товарам и региональным производителям
- Как соединить традиции, научный подход, дизайн и современные технологии
- Какие продукты и услуги могут представлять Новосибирскую область на российском рынке

2. «Красивый бизнес в цифровой реальности: налоги, маркировка и новые технологии»
- Налоговые изменения и финансовая прозрачность бизнеса
- Маркировка «Честный знак» и требования к косметике, парфюмерии, БАДам и товарам для здоровья
- Цифровой учёт, электронный документооборот и маркетплейсы
- Искусственный интеллект в продвижении, продажах и работе с клиентами
- Как адаптироваться к новым правилам без потери темпа развития

3. «Налоги, кадры и выживаемость: как работать в новой экономической реальности»
- Как налоговые изменения и требования к прозрачности отражаются на малом бьюти-бизнесе в условиях нестабильности?
- Кадровый дефицит: почему в отрасль сложно привлекать и удерживать специалистов, и как это связано с налоговой нагрузкой и «обелением» рынка?
- Что реально могут сделать предприниматели, чтобы оставаться в «белом» поле, и где нужна поддержка (власть, отраслевые сообщества, цифровые сервисы)?

12:00 –13:30

Зал 7 (малый стеклянный зал)

СЕССИЯ

КАК ХОРОШИЙ РЕСТОРАН ПРИ ОТЕЛЕ ПОМОГАЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ, ПРИВЛЕКАТЬ ГОСТЕЙ И ДЕЛАТЬ АПАРТ-ОТЕЛЬ УСПЕШНЫМ

МОДЕРАТОР

Сычева Оксана Андреевна, руководитель Ресторанов Дениса Иванова

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ДИСКУССИИ

1. Ресторан как конкурентное преимущество апарт отеля.
2. Экономика и инвестиционная привлекательность.
3. Формирование единой концепции F&B.
4. Гость апарт отеля: потребности и новые привычки.
5. Партнерство девелопера и ресторанного оператора. Будущее рынка.

СПИКЕРСКИЙ СОСТАВ

Егор Сергеевич Панасенко, Баутехник (застройщик)

Дарья Кузнецова, маркетинг (оператор апартотеля Апартвилль)

Андрей Андреевич Гробовой, управляющий партнер, рестораны Дениса Иванова

Наталья Ильина, ресторатор, ресторанный консультант (ресторан «Библиотека»)

Сергей Третьяков, ресторанный консультант

14:00 –15:30

Зал 2 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

РУССКАЯ КУХНЯ И РУССКИЙ ЗАВТРАК. ТРАДИЦИЯ С БУДУЩИМ

МОДЕРАТОР

Сергей Лобанов, заместитель директора департамента развития внутренней торговли Минпромторга России

14:00 –17:30

Зал 3 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

СДЕЛАНО В РОССИИ: ПУТЬ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ

МОДЕРАТОР

Алина Мусиенко, руководитель Центра поддержки экспорта Новосибирской области

14:00
–15:30

Зал 4 (3 этаж)

ВГости

СЕССИЯ

ОТ ФОРМУЛЫ ДО ПОЛКИ: НОВАЯ ЭКОНОМИКА КОСМЕТИКИ И БАД. ЧАСТЬ 2

Контрактное производство, продуктовые инновации, собственные бренды и ритейл: как выстраивать эффективное партнёрство

МОДЕРАТОР

Юлия Андреевна Линюшина, предприниматель, эксперт в области коммерциализации научных разработок, создания инновационных продуктов и развития специализированного ритейла. Основатель сети магазинов ИЗКОЛЬЦОВО и бренда продуктов для красоты и здоровья JL Selection, основатель Российского форума биотехнологий OpenBio.

О ФОРМАТЕ ДИСКУССИОННОЙ ПЛОЩАДКИ

Открытая дискуссия о том, как создаются и выводятся на рынок косметика и БАД: кто формирует спрос, разрабатывает продукт, финансирует инновации, несёт риски и получает экономический результат. В фокусе интересы производителей, брендов и ритейла, реальные кейсы успешного и неудачного выхода в сети, а также новые модели сотрудничества.

КАТЕГОРИИ ПРИГЛАШАЕМЫХ УЧАСТНИКОВ

- Федеральные и специализированные сети. Категорийные, закупки, руководители СТМ; ритейл.
- Контрактные производства. Производители косметики и БАД: руководители, отвечающие за стратегию, разработки и экономику заказов.
- Производители с собственными брендами. Компании с собственным производством и/или смешанной моделью: свой бренд плюс контрактные заказы. Научные команды, разработчики формул, функциональных ингредиентов и форм доставки.
- Независимые бренды, иллюстрирующие успешный выход.

Основатели, прошедшие путь от разработки до устойчивых продаж в сети.

- Бренды с отказом или неудачным выходом. Компании, не прошедшие отбор, столкнувшиеся с невыгодными условиями или выведенные из ассортимента.
- Отраслевые аналитики. Исследования спроса, категорий, каналов, цен и СТМ.
- Дистрибьюторы. Эксперты по выводу и масштабированию брендов в сетях.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. СТМ и независимые бренды
- Что выгоднее сети: собственная марка или развитие независимого бренда?
- За счёт чего независимый бренд может конкурировать с СТМ?
- Возможны ли совместные разработки сетей, производителей и брендов?
- Как защитить мотивацию к инновациям при риске копирования успешных решений?
- Почему сети развивают СТМ? Возникает ли конфликт интересов с производителями?

2. Экономика партнёрства
- Как распределяются маржа и риски между разработчиком, заводом, брендом, дистрибьютором и сетью?
- Кто должен финансировать маркетинг и формирование спроса на новый продукт?
- Какие коммерческие условия становятся критическими для небольших брендов?
- Как выстроить долгосрочные отношения вместо разовых поставок?

3. Будущее отрасли

- Какие модели сотрудничества будут наиболее жизнеспособны в ближайшие 3–5 лет?
- Станет ли ритейл заказчиком научно-технологических разработок?
- Если бы вы запускали новый бренд с нуля сегодня, какую модель выбрали бы и почему?

Блиц

- Кто главный заказчик нового продукта — потребитель, ритейлер или бренд?
- Почему производители считают продукт перспективным, а сеть не берёт его на полку?
- Контрактное производство ускоряет инновации или делает продукты разных брендов одинаковыми?
- Кто должен инвестировать в успех продукта и как делить риски и доход?
- Как выглядела бы идеальная совместная разработка нового продукта силами науки, производства, бренда и сети?
- Подтверждённые спикеры общего блока:
- Константин Николаев — руководитель по внешним коммуникациям и взаимодействию с органами государственной власти ООО «Фитокосметик» (Москва).
- Андрей Григорьевич Рачков — заместитель директора по взаимодействию с органами государственной власти ООО «Арнест ЮниРусь» (Москва).

14:00 –15:30

Зал 5 (2 этаж)

КОНФЕРЕНЦИЯ

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТАБАЧНОЙ И НИКОТИНСОДЕРЖАЩЕЙ ПРОДУКЦИИ В НОВЫХ ПРАВОВЫХ УСЛОВИЯХ

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕЛЕНИЯ ТОРГОВЛИ».

ЧАСТЬ 1

ОРГАНИЗАТОР

АО ИД «Комсомольская Правда»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

- Министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области
- Новосибирское областное отделение Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»
- Общественная палата Новосибирской области

ОПИСАНИЕ ПРОБЛЕМАТИКИ

Сфера оборота табачной и никотинсодержащей продукции является одной из самых зарегулированных групп потребительских товаров, которая, вместе с тем, приносит в федеральный бюджет РФ свыше 1 трлн руб. налогов в год.

Вместе с тем из-за нелегальной торговли в данной сфере государство ежегодно теряет более 100 млрд рублей в виде недополученных налоговых поступлений и акцизов. С 1 октября 2026 года вводится лицензирование оптовой и розничной торговли табачной и никотинсодержащей продукцией, которая должна стать одним из ключевых эффективных инструментов борьбы с теневой экономикой. В этой связи становится особенно актуальной подготовка органов государственной власти и предпринимательского сообщества к введению лицензирования, а также повышение эффективности правоприменения действующих и нововведённых мер законодательства, направленных на противодействие нелегальному обороту табачной и никотинсодержащей продукции. По итогам дискуссии будут обозначены пути решения проблемных вопросов через предметное взаимодействие бизнеса и органов власти, усиление межведомственного взаимодействия, межрегиональный обмен опытом эффективной правоприменительной практики в данной сфере.

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

- Динамика нелегального оборота табачной и никотинсодержащей продукции на рынке регионов Сибирского федерального округа.
- Меры, принимаемые правоохранительными, контрольно-надзорными и таможенными органами власти для снижения распространения нелегальной табачной и никотинсодержащей продукции.
- Передовой опыт борьбы регионов с теневой экономикой и проблемы, мешающие повышению эффективности правоприменительной практики.
- Нововведения в законодательстве по противодействию нелегальному обороту табачной и никотинсодержащей продукции.
- Организационные и юридические аспекты лицензирования розничной и оптовой торговли табачной и никотинсодержащей продукцией.
- Новые полномочия субъектов Российской Федерации по государственному регулированию розничной продажи табачной и никотинсодержащей продукции на своих территориях.
- Противодействие распространению табачной и никотинсодержащей продукции среди несовершеннолетних.

МОДЕРАТОР

Вадим Алексеев, редактор радио Новосибирского филиала Издательского дома «Комсомольская правда»

СОСТАВ СПИКЕРОВ

Наталья Герасимова, врио руководителя МРУ Росалкогольтабакконтроля по Сибирскому федеральному округу (на согласовании)

Ирина Бушина, директор АНО «Национальный научный центр компетенций в сфере противодействия незаконному обороту промышленной продукции» (на согласовании)

Максим Курганский, директор по защите легального оборота продукции Центра развития перспективных технологий (на согласовании)

Дмитрий Шарков, управляющий по корпоративным вопросам в Сибири и на Дальнем Востоке ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг» (на согласовании)

Роман Трошкин, менеджер по работе с органами государственной власти JTI Россия

Денис Терсков, председатель межрегионального общественного движения по борьбе с контрафактной продукцией NOCOUNTRAFEIT (на согласовании)

Анна Сорочинская, исполнительный директор межрегиональной общественной организации «Общественный Совет по проблеме подросткового курения» (на согласовании) Представители территориальных органов Роспотребнадзора, МВД, ФТС, прокуратуры, законодательных и исполнительных органов государственной власти Новосибирской области, Алтайского края, Омской области, Томской области, Кемеровской области, Республики Алтай.

14:00 –15:30

Зал 6 (малый стеклянный зал)

МАСТЕР-КЛАСС

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ДЛЯ АВИАПЕРЕЛЁТОВ, ПРОЕКТ «ДОКТОР НА БОРТУ»

ОРГАНИЗАТОР

МЭР НСО

14:00 –15:30

Зал 7 (2 этаж)

СЕССИЯ

КОФЕЙНЯ НОВОГО ВРЕМЕНИ: КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА КОФЕ, КОГДА ОДНОГО КОФЕ УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Куда движется рынок кофеен? Какие форматы сегодня растут быстрее: классические кофейни, coffee-to-go, самообслуживание или кофейни с полноценной кухней?
- На чём сегодня зарабатывает кофейня: кофе, еда, десерты, дополнительные продажи или атмосфера?
- Как меняется поведение гостей? Почему люди выбирают конкретную кофейню и что заставляет их возвращаться?
- Кофейня как бизнес: что сегодня сильнее всего влияет на прибыль — аренда, персонал, себестоимость, трафик или средний чек?
- Сети против независимых кофеен: кто выигрывает конкуренцию и за счёт чего небольшие заведения могут бороться с крупными игроками?
- Как формировать ассортимент? Нужна ли кофейне собственная кухня или выгоднее работать с готовой продукцией от поставщиков?
- Какие форматы кофеен будут востребованы через 3–5 лет и есть ли ещё место для новых игроков?

МОДЕРАТОР

Максим Булгаков, руководитель по продажам в Horeca&TT, КультЛаб

16:00 –17:30

Зал 1 (3 этаж)

ВГости

СЕССИЯ

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА В СУБЪЕКТАХ РФ

ОРГАНИЗАТОР

МЭР НСО

16:00 –17:30

Зал 2 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

МАРКЕТИНГ В FMCG И РИТЕЙЛЕ

МОДЕРАТОР

Артём Чучакин, генеральный директор коммуникационного агентства «Idea Nova»

ПРОГРАММА СЕССИИ

Артём Чучакин / Idea Nova — открытие, опрос зала (5 мин).

Евгений Рудаков / Калина-Малина — унификация или персонализация продукта: тренды с полки и что лучше для производителя и ритейла (15 мин).

Алёна Иванова / A.STUDIO — от данных к брендингу: как бренд и упаковка управляют спросом (15 мин).

Егор Галкин / Кирпич — UGC: как покупатели продают ваш продукт лучше рекламы (15 мин).

Наталья Жестарева / «Сибирская коллекция» — кейсы «Сибирской

КОЛЛЕКЦИИ»: ПОМАДА СО ВКУСОМ ПЕЛЬМЕНЕЙ И «ХОЛОП» (15 МИН). ФОРМАТ

онлайн-видео от «Сибирской коллекции»; вероятно очное участие

«Михайлов и Партнёры» (МиП).

Дискуссия и вопросы зала (20 мин).

Блиц (5 мин).

ЛОГИКА СЕССИИ

Что нужно ритейлу → как упаковать → как продвигать через контент → кейс бренда через PR.

16:00 –17:30

Зал 4 (3 этаж)

ВГости

КРУГЛЫЙ СТОЛ

РУССКАЯ БАНЯ 2027: ОТ КУЛЬТУРНОЙ ТРАДИЦИИ К СОВРЕМЕННОЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Русская баня как культурный код: Что важно сохранить сегодня?
- Современные тенденции: как меняется запрос россиян к бане и что сегодня определяет стратегию развития банных комплексов?
- Обновление стандартов отрасли: от общих требований к баням, саунам и душевым к отдельному стандарту русской бани. Что должен закрепить новый ГОСТ?
- Баня как туристический продукт: может ли она стать самостоятельной причиной для путешествия и частью бренда региона?
- Экономика современной бани: за счёт чего формируется востребованный потребителем банный продукт?
- Банная индустрия 2030: что необходимо для роста отрасли?

МОДЕРАТОР

Юрий Алексеев, председатель комиссии по банной индустрии «Опоры России»

СПИКЕРЫ

Сергей Вячеславович Лобанов, заместитель директора департамента развития внутренней торговли Министерства промышленности и торговли

Российской Федерации

Марат Касимович Хаиров, президент Национальной банной ассоциации, г. Москва

Александр Викторович Полунин, генеральный директор «Бани Алексеева», г. Подольск

Денис Борисович Левин, владелец «Общественные бани высшего разряда Паровозовъ», г. Новосибирск

Наталья Викторовна Тюритчева, директор фирменного банного предприятия «Мыловар», г. Новосибирск

16:00 –17:30

Зал 5 (2 этаж)

КОНФЕРЕНЦИЯ

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТАБАЧНОЙ И НИКОТИНСОДЕРЖАЩЕЙ

ПРОДУКЦИИ В НОВЫХ ПРАВОВЫХ УСЛОВИЯХ

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕЛЕНИЯ ТОРГОВЛИ».

ЧАСТЬ 2

Продолжение конференции. Организатор, модератор и состав спикеров — см. часть 1.

МОДЕРАТОР

Вадим Алексеев, редактор радио Новосибирского филиала Издательского дома «Комсомольская правда»

---

3 декабря · Четверг
ДЕНЬ 3

10:00 –14:00
Зал 1 (3 этаж)
ВГости

ЗАСЕДАНИЕ

КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ СИБИРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ ПО ТУРИЗМУ

ПРИГЛАШЕНЫ К УЧАСТИЮ

Александр Сергеевич Прокопьев, председатель правительства Республики **Горный Алтай**

10:30 –12:00
Зал 3 (3 этаж)
СПН

СЕССИЯ

ИИ В FMCG: КАК СДЕЛАТЬ ПРОДУКТ ВОСТРЕБОВАННЫМ

От данных о покупателе до полки и контента

МОДЕРАТОР

Артем Чучакин, генеральный директор коммуникационного агентства «Idea Nova»

ПОЧЕМУ

Региональный производитель проигрывает федералам не продуктом, а ресурсами: аналитикой, исследованиями, контентом, доступом к данным. ИИ впервые сокращает этот разрыв. Федералы показывают, как это делается у них, регионалы — как повторить без их бюджетов.

ПРОГРАММА СЕССИИ

Артём Чучакин / Idea Nova — открытие, зачем региоталу ИИ, опрос зала (5 мин).

Представитель X5 — как ИИ сети решает, что и сколько стоит на полке, и что из этого может использовать производитель (20 мин).

СЕРГЕЙ ЩЕРБАКОВ / ICL SERVICES — ВИДЕОАНАЛИТИКА НА FMCG-ПРОИЗВОДСТВЕ

как ИИ ловит брак и простои (15 мин).

Алексей Артизов / ALNAlity — сработала ли акция: ИИ-прогноз продаж по каждой точке (15 мин).

Дмитрий Моргунов / агентство — ИИ-аналитика контент-трендов для продвижения, на кейсе сериалов «Чистой Линии» (онлайн, 15 мин).

Дискуссия и вопросы зала (15 мин).

Блиц «с чего начать региоталу» (5 мин).

ЛОГИКА СЕССИИ

Сеть → завод → поставки и акции → продвижение.

10:30 –12:00

Зал 4 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

СОВРЕМЕННАЯ ЛОГИСТИКА: ПРОБЛЕМЫ, ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Как меняется логистика в современных условиях.
- Транспортные маршруты: существующие и перспективные. Что дал разворот логистики на Восток?
- Как меняется стоимость логистики и что необходимо грузовладельцам и грузоперевозчикам для сохранения рентабельности бизнеса.
- Сокращение транспортно-логистических издержек для обеспечения рентабельности грузовладельцев и грузоперевозчиков.
- Международная логистика: основные направления и маршруты.

МОДЕРАТОР

Сергей Анатольевич Максимов, президент «Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири», член Общественного совета при Министерстве транспорта России

10:30 –12:00

Зал 6 (малый стеклянный зал)

СЕССИЯ

ПРИМОРСКИЙ КРАЙ (БИЗНЕС-МИССИЯ). СЕССИЯ 1

12:00 –15:00

Открытая сцена (зона выставки) (1 этаж)

ЦЕРЕМОНИЯ

НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСОВ / ВРУЧЕНИЕ ПОДАРКОВ

12:00 –13:30

Зал 2 (3 этаж)

СПН

ВСТРЕЧА

СВОБОДНЫЙ МИКРОФОН

Встреча предпринимателей с представителями Минпромторга России, Минпромторга Новосибирской области, Министерства экономического развития Новосибирской области, а также общественной организации

«Опора России» и других представителей бизнес-сообщества.

12:00 –13:30

Зал 3 (3 этаж)

СПН

СЕССИЯ

БЕЗОПАСНОСТЬ И ДОВЕРИЕ: МАРКИРОВКА, ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТЬ, КАЧЕСТВО И ГОТОВНОСТЬ К СЕТИ

МОДЕРАТОР

ТРЕБУЕТСЯ МОДЕРАТОР

12:00 –13:30

Зал 4 (3 этаж)

СПН

ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИЯ

ОДИН В ПОЛЕ НЕ ФЕРМЕР. ПОЧЕМУ БУДУЩЕЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА — ЗА КООПЕРАЦИЕЙ?

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему фермеры не объединяются?
- Почему кооперация в России до сих пор не стала массовой?
- Что мешает объединению: недоверие, отсутствие экономической выгоды или исторический опыт?
- Как сохранить независимость фермерского хозяйства, используя преимущества совместной работы?

2. Экономика фермерства и кооперации
- Кто зарабатывает на фермерской продукции и как распределяется конечная цена?
- Может ли кооперация одновременно повысить доход производителя и сделать продукцию доступнее покупателю?
- Какие задачи выгоднее решать совместно: закупки, переработку, логистику или сбыт?
- Способна ли кооперация сократить зависимость фермеров от посредников и крупных торговых сетей?

3. Современные модели кооперации
- Какие модели кооперации в России и мире действительно работают?
- Может ли объединение производителей и потребителей стать альтернативой традиционной системе торговли?
- Как цифровые платформы, предварительные заказы и искусственный интеллект меняют возможности небольших производителей?
- Возможно ли создать единую кооперативную инфраструктуру, объединяющую независимых фермеров из разных регионов?

4. Государство и кооперация
- Что эффективнее: поддерживать отдельных фермеров или создавать общую инфраструктуру?
- Какие законодательные и административные препятствия необходимо устранить для развития кооперации?
- Нужна ли России отдельная государственная стратегия развития кооперативной торговли?
- Как государство может содействовать развитию кооперации, сохраняя самостоятельность её участников?

5. Будущее фермерской кооперации
- Смогут ли независимые фермеры конкурировать с агрохолдингами и федеральными торговыми сетями?
- Может ли кооперация стать основой новой региональной продовольственной экономики?
- Как будет выглядеть современный кооператив через 5–10 лет?
- Что необходимо сделать уже сегодня, чтобы через пять лет кооперация стала значимой частью российского продовольственного рынка?

МОДЕРАТОР

Илья Сухарев, председатель совета потребительского кооператива «Коопторгъ»

СПИКЕРЫ (ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ СОСТАВ)

Никита Кузнецов, директор Департамента развития внутренней торговли **Минпромторга России**

Ангелина Игнатенко, основательница сети «Гастрогном»

Алла Хмелёва, генеральный директор АККОН Новосибирской области

Юлия Ахремчик, фермер-производитель

Людмила Степанова, хозяйство LaBrie

Станислав Даниличев, председатель сельскохозяйственного кооператива «Сибирское подворье»

12:00 –13:30

Зал 5 (2 этаж)

СЕССИЯ

ПРОБЛЕМАТИКА И ТОЧКИ РОСТА КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

МОДЕРАТОР

Ольга Ковалева, руководитель направления по развитию креативной индустрии Женской Ассамблеи Новосибирской области, директор компании «Сибирский Арбат», председатель профсоюзной организации ремесленников НООО РПСРИИМП, директор конкурса туристических сувениров «Матушка Сибирь», главный редактор туристического каталога «Сокровища Сибири», эксперт Совета по развитию креативных индустрий при губернаторе НСО, эксперт Совета по регуляторной политике НСО, эксперт и участник Женской Ассамблеи Новосибирской области по проекту «Знай наших! Новосибирь»

12:00 –13:30

Зал 6 (малый стеклянный зал)

СЕССИЯ

ПРИМОРСКИЙ КРАЙ (БИЗНЕС-МИССИЯ). СЕССИЯ 2

12:00 –13:30

Зал 7 (2 этаж)

СЕССИЯ

КОМАНДА, КОТОРАЯ ИГРАЕТ И ПОБЕЖДАЕТ: ИГРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ, МОТИВАЦИИ И КОМАНДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Игра как инструмент управления командой. Как игровые механики помогают формировать командные связи, развивать коммуникацию, доверие и ответственность.
- Вовлечение вместо формальной мотивации. Как создавать среду, в которой сотрудники хотят участвовать, проявлять инициативу и становиться частью команды.
- Креативные HR-инструменты в действии. Примеры игровых форматов для адаптации новичков, командных встреч, развития управленческих компетенций и решения внутренних бизнес-задач.

МОДЕРАТОР

Анна Куропятник, бренд-стратег, сооснователь Лаборатории игровых методик, экс-совладелец брендингового агентства Антвист, преподаватель MBA

ПРИГЛАШЕНЫ К УЧАСТИЮ

- Родник Алтая, HR-директор
- Ясно Рестораны, HR-директор
- Папа Джонс, HR-директор
- и другие

14:00 –15:30

Зал 2 (3 этаж)

СПН

СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕССИЯ

ПРОДАЖИ И ПРОДВИЖЕНИЕ В ТОРГОВЛЕ И СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Специальная сессия комитета по продажам и комитета по маркетингу, рекламе и PR НОО «ОПОРА РОССИИ»

МОДЕРАТОР

Марина Синицына, директор страховой компании «Энергогарант», руководитель комитета по продажам НОО «ОПОРА РОССИИ».

14:00 –15:30

Зал 5 (2 этаж)

ЭКСПЕРТНАЯ СЕССИЯ

ПИВОБЕЗАЛКОГОЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ: ОТ ОБНОВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ К ПЛАНОМЕРНОМУ РАЗВИТИЮ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Тренды и реалии развития пивобезалкогольной индустрии в РФ
- Кооперация и консолидация как фактор решения ключевых вызовов и формирования приемлемой регуляторной среды
- Государственная поддержка пивобезалкогольной отрасли — лучшие практики субъектов РФ для сохранения региональных предприятий
- Проблема обеспечения кадрами: какие решения предлагает отраслевая образовательная платформа «Школа пивоваров»
- Продвижение российской пивобезалкогольной продукции в каналах продаж как неотъемлемая составляющая поддержки отрасли.

МОДЕРАТОР

Сергей Вадимович Карпекин, президент Межрегиональной Ассоциации руководителей предприятий (МАРП), генеральный директор ООО «Сибирская юридическая компания», член Общественного совета при Новосибирском УФАС России

14:00 –15:30

Зал 6 (малый стеклянный зал)

СЕССИЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ УПАКОВКА И МАРКИРОВКА: ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ, НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ЭКОНОМИКА РЕШЕНИЙ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

МОДЕРАТОР

Анна Казак, предприниматель, эксперт в области стратегического управления, развития бизнеса и международных проектов. Имеет многолетний опыт создания и масштабирования компаний, разработки и вывода продуктов на рынок, управления производственными процессами, упаковочными решениями и международными цепочками поставок

СТРУКТУРА СЕССИИ

1. География российского продовольственного экспорта Ключевые торговые партнеры России, объемы и структура экспорта продукции АПК, перспективные рынки для сибирских производителей.

Вопросы: куда сегодня экспортируется российская продовольственная продукция, какие направления наиболее доступны для региональных производителей, какие барьеры существуют при выходе на зарубежные рынки?

Докладчик: Алина Мусиенко, руководитель Центра поддержки экспорта

Новосибирской области.

2. Международные требования и адаптация упаковки под зарубежные рынки Национальные особенности потребления, локализация упаковки, культурные и маркетинговые требования к продукту на рынках Китая, ЕАЭС, Центральной Азии и Ближнего Востока.

Вопросы: как адаптировать упаковку и коммуникацию бренда под зарубежного потребителя, какие ошибки допускают российские производители, насколько возможна универсальная упаковка для нескольких стран?

Докладчик: Валерий Трухманов, основатель коммуникационной группы

INSIGHT, сооснователь и управляющий партнер международного маркетингового агентства BRIDGERS, эксперт по стратегическому и международному маркетингу.

3. Цифровая маркировка и международная прослеживаемость GS1 Sunrise 2027, GS1 Digital Link, «Честный знак», Data Matrix и перспективы интеграции российских и международных систем.

Вопросы: затронет ли переход на двумерные коды российских производителей, совместимы ли международные стандарты с «Честным знаком», какие дополнительные инвестиции потребуются предприятиям и какие преимущества получит бизнес?

Докладчик: представитель Центра помощи «Честный знак» Новосибирской области или компании «Форинтек-Сибирь» (на согласовании).

4. Экономика упаковочных решений для экспорта Практическая дискуссия производителей различных видов упаковки: гибкой полимерной, картонной, стеклянной и транспортной.

Вопросы: какие требования предъявляют зарубежные заказчики, как адаптировать упаковку под разные рынки, что влияет на себестоимость, какие технологические решения позволяют сократить затраты на производство и экспортную логистику?

Потенциальные участники: «Нео-Пак», «Аструм», «Интергласс», «Болотнинская гофротара» и другие производители упаковки Сибири (на согласовании).

14:00 –15:30

Зал 7 (2 этаж)

СЕССИЯ

ЗОЖ-ПОЛКА: МОДНЫЙ ТРЕНД ИЛИ НОВАЯ ТОЧКА РОСТА РИТЕЙЛА?

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- ЗОЖ-продукты: устойчивый рост или рынок уже близок к насыщению?
- Что сегодня действительно продаётся на ЗОЖ-полке: протеиновые продукты, сладости без сахара, функциональное питание или суперфуды?
- ЗОЖ-полка или интеграция в основные категории? Где покупатель чаще выбирает полезные продукты?
- Федеральные против региональных сетей: кто быстрее реагирует на новые тренды и эффективнее управляет ассортиментом?
- Что важнее для попадания на полку: цена, маржинальность, оборачиваемость или уникальность продукта?
- Новые бренды против лидеров рынка: есть ли у небольших производителей шанс попасть в федеральные сети?
- Какой будет ЗОЖ-полка через 3–5 лет? Какие категории вырастут, а какие потеряют актуальность?

МОДЕРАТОР

Сергей Пахомов, руководитель отдела продаж, КультЛаб

СПИКЕРЫ

КУЗНЕЦОВА ОЛЬГА, КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

«Здоровый образ жизни», «Эко косметика и экологичный образ жизни», «Спортивное питание», «БАДЫ», «Товары для диабетиков» SPAR