

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

27/190 август 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

ТЕМА НОМЕРА:

**ЛИДЕРЫ
АПК РОССИИ**

**Михаил Жиленков,
«РУСФИД»:**

**«Я ИЗ ТЕХ, КТО ВЕРИТ В НАШУ
СТРАНУ И ЕЁ ВОЗМОЖНОСТИ!»**

LYSTERRA

предлагает российским аграриям комплексные системы ухода за основными сельскохозяйственными культурами, чтобы использовать «принцип одного окна» и купить необходимые средства защиты растений и агрохимикаты у одного производителя, не растрачивая ресурсы и время.



ЛИСТЕРРА — ЭТО...



собственная производственная площадка в Рязани



квалифицированные сотрудники, которые помогут в любых вопросах



любовь, вместе с нами вы под надежной защитой

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»** при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева,**

Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский,

Сергей Мионов

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

Ольга Иванова, Юлия Шабалина, Алёна Ремизова

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 27/190 август 2022.

Дата выхода в свет: 10.08.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966.

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 27/190 August 2022.

Date of issue: 10.08.2022.

Edition: **30000 copies. Open price.**

2

ВЛАДИМИР КАПРАНОВ:

«КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРИЕВ – ВАЖНАЯ МИССИЯ РОССЕЛЬХОЗБАНКА»

6

МИХАИЛ ЖИЛЕНКОВ, «РУСФИД»:

«Я ИЗ ТЕХ, КТО ВЕРИТ В НАШУ СТРАНУ И ЕЁ ВОЗМОЖНОСТИ!»

12

«КОНОПЛЕКС»:

«ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНОПЛЯ – ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО»

16

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОНОПЛЕВОДСТВА В РОССИИ:

ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ И ИТОГИ

18

СЕРГЕЙ ТАРАСОВ, ЗАО «МАТВЕЕВСКОЕ»:

«СЕГОДНЯ КАК НИКОГДА ВАЖНА ПОДДЕРЖКА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ!»

22

АНАСТАСИЯ РОМАНОВСКАЯ:

«ЛИСТЕРРА» – ЭТО ЛЮБОВЬ!»

26

АГРОМОЛКОМБИНАТ «РЯЗАНСКИЙ»:

«НЕСМОТРИ НИ НА ЧТО, СЛЕДУЕМ СВОИМ ПРИНЦИПАМ!»

28

В «ПОИСКЕ» ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЛУЧШИХ ПРАКТИК

ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОВОЩЕВОДСТВА

32

ЮРИЙ СТЕЛЬМАХ, «ЮВ ЗОРЯ»:

«НАША ЦЕЛЬ – РАЗВИВАТЬСЯ И ИДТИ ВПЕРЁД!»

36

АЛЕКСАНДР ВОРОНЦОВ, «ВОРОНЦОВСКИЕ СЫРЫ»:

«ЕСЛИ НАЗЫВАЕШЬ ПРОДУКТ СВОИМ ИМЕНЕМ, ТО ОЧЕНЬ ДОРОЖИШЬ ЕГО КАЧЕСТВОМ!»

38

ВАЛЕНТИНА СИГАЕВА,

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ХОЗЯЙСТВО «СПАРТАК»:

«САМОЕ ГЛАВНОЕ В МОЕЙ ЖИЗНИ – СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО!»

42

АРСП:

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



Российский агропромышленный комплекс уверенно наращивает свои позиции. О тенденциях в области агробизнеса, прогнозах на будущее, а также о помощи банковского сектора аграриям мы поговорили с директором Центра розничного и малого бизнеса Россельхозбанка Владимиром Капрановым.

**Владимир
Капранов:**

**«КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА
АГРАРИЕВ – ВАЖНАЯ МИССИЯ
РОССЕЛЬХОЗБАНКА»**

– Владимир Васильевич, расскажите о насущных задачах аграриев и о том, как помогает в их решении Россельхозбанк?

– Сейчас вовсю идут сезонно-полевые работы. В этот период аграриям необходимы финансовые средства на закупку горюче-смазочных материалов, запасных частей для ремонта техники, минеральных удобрений, а также средств защиты растений, посадочного и иных материалов. В таких случаях актуален льготный кредит, и Россельхозбанк такой продукт предлагает. Субсидирует процентные ставки для сезонно-полевых работ Министерство сельского хозяйства РФ.

– Насколько быстро российский агропром сможет избавиться от необходимости импортных поставок оборудования, химикатов, семян и прочих компонентов, которые нужны для производства продукции замкнутого цикла? Какие меры финансирования стимулирования можно предложить отечественным производителям, способным заместить импорт?

– Здесь довольно обширный вопрос. Это связано с техникой, оборудованием, компонентами и минеральными удобрениями. Некоторые хозяйства используют смешанную технику российских и импортных производителей, многие работают только на отечественной технике, объясняя это выгодой, практичностью, удобством и наличием запчастей. В целом наша страна обеспечена техникой для проведения сезонно-полевых мероприятий.

По средствам защиты растений ситуация не столь однозначна. В течение десятилетий наша страна использовала импортные препараты, при этом на рынке присутствует продукция и отечественных производителей, таких как, например, ФКП «Щёлковский биокомбинат», которое производит всю линейку подобных препаратов. Я уверен, что при соответствующей государственной поддержке мы сможем постепенно заместить импортные средства биологической защиты растений. Более зависимая ситуация складывается по семенам. Для производства элитных семян в промышленном масштабе необходим пятилетний производственный цикл. Безусловно, у нас есть хозяйства, которые занимаются этим долгое время. Например, предприятие ООО «Дока-Генные Технологии». В этой части потребуются какое-то время для того, чтобы создать новые территории для производства семян, и ситуация, связанная с необходимостью покупать отечественные семена, быстро подтолкнёт рынок к спро-

су на них. Просто раньше было проще купить импортные, чем производить отечественные семена.

По минеральным удобрениям ситуация стабильная – проблем нет. На территории нашей страны и в прошлые годы был большой производственный объём, однако внутри страны иногда возникает недостаток удобрений из-за большого экспорта. По горюче-смазочным материалам также не отмечается проблем по причине высокого уровня обеспечения ГСМ и стабильных цен.

– Какой в этом году будет программа льготного кредитования РСХБ крупных и малых предприятий АПК? С учётом каких факторов она формируется, на какой эффект рассчитана?

– Такие меры уже предусмотрены Правительством РФ: пролонгация действующих кредитов; отсутствие ситуаций, связанных с банкротством предприятий, если вдруг они находятся в затруднительном финансовом положении; льготное финансирование, которым занимаются уполномоченные банки. Россельхозбанк – один из них.

Министерством сельского хозяйства принято решение в этом году сохранить льготную ставку на цели проведения сезонно-полевых работ. Существует также программа, направленная на приобретение внеоборотных активов, в том числе техники и оборудования, есть специальные программы у Росагролизинга. Можно сказать, что существующих программ достаточно для выполнения программы импортозамещения в аграрной отрасли.

– На ваш взгляд, есть ли сейчас у российской молодёжи стремление работать в агробизнесе, связывать с ним своё будущее? Какие программы реализует Россельхозбанк для укрепления кадрового потенциала нашего агропрома?

– Потребность в том, чтобы молодёжь оставалась в сельской местности, безусловно, существует. И здесь очень важно демонстрировать, что для них есть возможности развития личностного потенциала и профессионального роста, а также создаётся комфортная среда для жизни. Россельхозбанк недавно покрыл своей сетью 100% сельских территорий России, а значит, доступ к банковским услугам мы обеспечиваем. Вкладываемся банк и в образовательные проекты: реализует «Школу фермера», поддерживает аграрные вузы. Специальные программы «Школы фермера» не только формируют компетенции по производству продукции, но и дают представление о её дистрибуции. В том числе и

через цифровые площадки: например, наш маркетплейс «Своё Родное». Рассказываем мы фермерам и о диверсификации их дела, к примеру, о том, как развивать агротуризм. Это современные направления, актуальные для молодых людей.

– Недавно выпускники «Школы фермера» Россельхозбанка получили гранты на открытие своего дела. Какие планы у школы на этот год?

– Мы запустили пятую волну «Школы фермера» по всей стране, в частности в Московском регионе. Учебные курсы в регионе по специальностям «агротуризм» и «зоотехния» пройдут 40 человек. Новички научатся запускать рентабельный агробизнес с нуля, а их более опытные коллеги повысят эффективность своих хозяйств. Всего через 2,5 месяца они защитят бизнес-планы и смогут приступить к их реализации в сельском хозяйстве. Благодаря образовательному проекту в Московском регионе появятся новые агротуры и другие проекты.

Слушатели приобретут теоретическую подготовку, изучат правовые аспекты работы фермерских хозяйств, финансовые бизнес-модели, основы маркетинга, познакомятся с новейшими агротехнологиями. «Агротуризм» – особенно востребованная программа. Это доказали выпускники наших школ. Почти в каждом проекте прозвучало слово «агротуризм». То есть люди хотят, чтобы жители мегаполисов приезжали к ним на ферму, смотрели, как ведётся бизнес.

– РСХБ развивает цифровые проекты для аграриев. Какие новые сервисы есть в экосистеме «Своё Фермерство», что они дают пользователям?

– «Своё Фермерство» – это цифровая экосистема для агробизнеса. Её главная цель – помочь фермерам в производстве сельскохозяйственной продукции, предоставить им доступ к агротехнологиям, сервису подбора персонала, расширить каналы сбыта. По оценке РСХБ, внедрение агротехнологий в хозяйство фермера в среднем позволяет повысить эффективность бизнеса от 15 до 50%, а в перспективе двух лет позволит увеличить его выручку на 30%.

В экосистеме имеется B2B-маркетплейс, где можно купить семена, удобрения, сельскохозяйственную технику (в том числе б/у) и другие необходимые аграриям в ежедневном труде вещи. Здесь же представлены более 20 сервисов для ведения агробизнеса, площадка, где можно подобрать персонал, раздел с полезной информацией для фермеров и т. д.



**Vladimir
Kapranov:**

**“COMPREHENSIVE SUPPORT FOR
AGRARIANS IS AN IMPORTANT MISSION
FOR RUSSIAN AGRICULTURAL BANK”**

The Russian agro-industrial complex is confidently asserting and increasing its position. We talked to Vladimir Kapranov, director of Russian Agricultural Bank's retail and small business center, about trends in agribusiness, future forecasts, as well as the banking sector's assistance to farmers.

– Vladimir Kapranov, tell us about the current problems of farmers and how the Russian Agricultural Bank helps to solve them?

– Now we are in the middle of seasonal field work. During this period agrarians need funds to purchase fuel and lubricants, spare parts for equipment repair, mineral fertilizers, as well as plant protection products, planting and other materials. In such cases, a soft loan with a rate not exceeding 5% per annum is relevant. And the Russian Agricultural Bank offers such a product. The Ministry of Agriculture subsidizes interest rates for seasonal field work.

– How quickly will the Russian agricultural industry be able to get rid of the need to import supplies of equipment, chemicals, seeds, and other components necessary for the production of closed-loop products? What financial incentives can be offered to domestic producers to replace imports?

– This is a rather broad question. It has to do with machinery, equipment, components and mineral fertilizers. Some farms use mixed equipment produced by Russian and imported manufacturers and many farms use only domestic equipment, explaining it by its advantage, practicality, convenience and availability of spare parts. In general, our country is provided with machinery for seasonal and field activities.

The situation is not so unequivocal with regard to plant protection products. For decades our country used imported products, but at the same time there are products of domestic manufacturers such as Federal State Enterprise Shchelkovo Biocombinat which produces the whole range of such products. I am confident that with adequate state support we will be able to gradually replace imported biological plant protection products. The situation with seeds is more dependent. Production of elite seeds on an industrial scale requires a five-year production cycle. Of course, we have farms that have been doing this for a long time. For example, the Doka-Gene Technologies LLC enterprise. In this part it will take some time to create new territories for seed production, and the situation with the necessity to buy domestic seeds will quickly push the market to the demand for them. It was simply easier to buy imported than to produce domestic seeds in the past.

The situation is stable for mineral fertilizers – there are no problems. In our country even in previous years there was a large production volume, but sometimes there is a lack of fertilizers inside the country as a result of large exports. There are no problems with fuels and lubricants because of the high level of supply of fuels and lubricants and stable prices.

– What will be the program of soft loans by the Russian Agricultural Bank for large and small enterprises of the agro-industrial complex this year? What factors are being taken into consideration and what is the effect of this program?

– The Russian government has already provided for such measures: prolongation of existing loans, absence of situations related to bankruptcy of enterprises if they suddenly find themselves in a difficult financial situation, concessional financing, in which authorized banks are engaged, Russian Agricultural Bank is one of them.

The Ministry of Agriculture has decided this year to leave the preferential rate for seasonal field work at 5% per annum. There is also a program aimed at the purchase of non-current assets, including machinery and equipment, there are special programs of Rosagroleasing. We can say that the existing programs are sufficient to fulfill the program of import substitution in the agricultural sector.

– Do you think that nowadays Russian young people want to work in agribusiness and connect their future with it? What programs is the Russian Agricultural Bank implementing to strengthen the human resources potential of our agricultural industry?

– The demand for young people to stay in the countryside certainly exists. And here it is very important to demonstrate that there are opportunities for them to develop their personal potential and professional growth, as well as create a comfortable environment for living. The Russian Agricultural Bank has recently covered 100% of Russia's countryside with its network, which means that we provide access to banking services. The Bank also invests in educational projects: it runs the Farmer's School and supports agricultural universities. Special Farmer's School programs not only form competencies in production, but also give an idea of its distribution. Including

digital platforms, such as our marketplace Svoe Rodnoe. We also tell farmers about the diversification of their business, for example, how to develop agrotourism. These are modern directions, relevant to young people.

– Recently graduates of the Farmer's School of the Russian Agricultural Bank received grants to start their own businesses. What plans does the school have for this year?

– We launched the fifth wave of Farmer's School across the country, particularly in the Moscow region. Forty people in the region will take training courses in "Agro-tourism" and "Zootechnics". Beginners will learn how to start a profitable agribusiness from scratch, and their more experienced colleagues will improve the efficiency of their farms. In just 2.5 months, they will defend their business plans and be able to start realizing them in agriculture. Due to the educational project, new agro-tours and other projects will appear in the Moscow region.

Listeners will acquire theoretical preparation, learn the legal aspects of farms, financial business models, the basics of marketing; get acquainted with the latest agricultural technologies. Agro-tourism is a particularly in-demand program, as proven by our school graduates. Almost every project included "agro-tourism". So that means that people want residents of megalopolises to come to their farms and see how business is done.

– Russian Agricultural Bank is developing digital projects for farmers. What new services are there in the Yourself Farming ecosystem, what do they give users?

– Svoe fermerstvo is a digital ecosystem for agribusiness. Its main goal – to help farmers in the production of agricultural products, to provide them with access to agricultural technology, staff recruitment service, to expand marketing channels. According to Russian Agricultural Bank estimates, the introduction of agricultural technology in the farmer's farm on average can improve business efficiency by 15 to 50%, and within two years will increase its revenue by 30%.

The ecosystem has a B2B marketplace where you can buy seeds, fertilizers, agricultural equipment (including used equipment), and other things that farmers need in their daily work, there are also more than 20 services for agribusiness, a platform where you can find staff, a section with useful information for farmers, etc.

Михаил Жиленков,

«РУСФИД»:

«Я ИЗ ТЕХ, КТО ВЕРИТ В НАШУ СТРАНУ И ЕЁ ВОЗМОЖНОСТИ!»

Сегодня лицо с обложки – Михаил Жиленков, генеральный директор ООО «РУСФИД». Компания занимается сервисом в области менеджмента и кормлением крупного рогатого скота, она активный игрок рынка премиксов, крупный и самый активный дистрибьютор холдинга DSM Nutritional Products. Немного фактов о Михаиле: отец четверых детей, имеет несколько высших образований, участник веломарафонов и других активностей, в сельскохозяйственном секторе со студенческой скамьи, более 15 лет на высших руководящих позициях.



– Как вы пришли к выбору своей профессии?

– В этом немалую роль сыграли семейные традиции. Мои родители – кандидаты биологических наук. Биологические проблемы мы часто обсуждали в нашей семье. Мой отец занимается изучением микробиома желудочно-кишечного тракта животных. Сбалансированное состояние микробного сообщества в ЖКТ – залог нормального биохимического и физиологического состояния животного. Мы часто дискутируем о микробиоме, и это позволяет мне по-новому взглянуть на роль кормов и в целом кормления в жизни животных.

– Как относятся ваши дети к сфере вашей деятельности?

– Я с радостью вижу, что мои дети проявляют интерес к тому, чем я занимаюсь. Фундаментальные дисциплины, такие как математика, химия и, конечно же, биология, – одни из их любимых предметов в школе. Надеюсь, что кто-то из моих детей со временем серьёзно подключится к моему делу или создаст что-то своё в этой сфере. При этом мы понимаем, что путь каждого ребёнка в этой жизни уникален, и наша задача – не навязывая, помочь найти его, поддержать; и главное – дарить ему свою любовь в любых ситуациях. Но если что-то из сделанного мной станет основой для деятельности кого-то из них, я буду очень рад.

– Мы живём в непростое время, когда санкции коснулись практически всех сфер экономики нашей страны. Не стало исключением и животноводство. Возможно ли импортозамещение по части производства кормов для крупного рогатого скота в России?

– Предположим, что это возможно, но тогда, как минимум, для полного и успешного импортозамещения потребуются большой период, возможно, не одно поколение. Это очень важно для понимания, импортозамещение – не только в товарах или технологиях, но и в головах и желаниях всех участников этого процесса. Да, для создания своей сильной базы в России есть серьёзные резервы. Хочется сразу отметить, что такого рода изменения просто невозможны без ощутимой помощи правительства, причём не только финансовой, а скорее законодательной и регуляторной. Последние годы показали, что такая помощь очень действенна, и хорошее свидетельство тому – рост производства сельскохозяйственной продукции на 3-7% в год. Но вопрос в том, нужно ли полное импортозамещение, ведь исторический опыт показывает, что полностью заместить всё необходимое не получалось никогда. Сегодня в мире активно

«Очень рад, что получилось попасть на обучение. Понравилось, что мы не только слушали, а обсуждали. Показана чёткая взаимосвязь качества кормов и здоровья стада».

Евгений Ряписов, зоотехник СПК «Межениновский»



ведётся работа по развитию всё более и более современных технологий и подходов в сельскохозяйственном производстве. Создаются новые генетические линии, сорта, развиваются технологии искусственного осеменения, эмбриогенеза, ведутся разработки в технике и технологиях растениеводства и т. п. Поэтому в современной действительности закрыться от остального мира – значит рисковать отстать в технологическом и других аспектах. Я считаю, что нам нужно обратить внимание на те достижения, успехи и возможности, которыми мы уже обладаем, активнее в них продолжить уже ведущуюся работу. А в тех нишах, где очень высок риск для всего сектора в целом, срочно начать работу по серьёзным финансовым и ресурсным вложениям в образовательный сектор, в создание материально-технической базы и т. д. Очень важно обратить внимание на скорейшее создание производств скажем, витаминов, ферментов, аминокислот и остальных элементов питания, ветеринарных субстанций, на генетику и селекцию как в животноводстве, так и семеноводстве. Я считаю, что это одни из самых долгих в плане темпов развития секторов, и здесь мы зависимы на 70-100%.

– Компания «РУСФИД» занимает 1,3-1,5% рынка премиксов КРС в России. Будет ли передел рынка в связи с уходом таких поставщиков витаминов, как BASF? Возможен ли дефицит продукции для кормления животных, ветпрепаратов?

– Можно сказать, что за последние несколько лет в России было произведено с нашими компонентами более 10 млн тонн различных кормов, а сколько это в процентах, сложно сказать. Основная наша задача – добросовестное выполнение своей работы и поставка качественных продуктов нашим партнёрам. Наш девиз: «Мы занимаемся кормлением в России!»

Острый дефицит по витаминно-минеральным составам был в середине весны, сейчас восстанавливаются логистические цепочки, явных перебоев в поставках компонентов для премиксов не ощущается. Давление на рынок происходит из-за произошедшего роста цен. С весны этого года цены на раз-

личные позиции выросли с 30 до 300%. Логистика подорожала в 3-4 раза. Уход с рынка BASF и других игроков рынка витаминов и аминокислот временно повлиял на дефицит компонентов в апреле-мае. Сейчас мы уже видим тенденцию к стабилизации и началу снижения цен. Передел рынка – это не современное понятие, такого не будет. Идёт плавный отказ от европейских компонентов в пользу китайских и других: конечно, мы говорим сейчас о качественных продуктах, конкурирующих с европейскими. Доставка из Китая по стоимости и времени

практически сравнялась с доставкой из Европы, при этом расчёты, условия сделок более понятны и выгодны. В первую очередь заменяются те поставщики, которые ранее покупали продукцию в Китае, расфасовывали её в Европе и продавали в Россию. Сейчас эти объёмы китайские производители готовы перенаправить на наш рынок.

– Как человек, регулярно посещающий хозяйства, как мы видим из соцсетей и сайта вашей компании, что вы думаете о стоимости литра сырого молока? Честная ли это цена для производителя?

– Сегодня один из немногих периодов, когда цена на молоко приемлема и выгодна для производителей: в среднем 35-42 рубля по стране. Кормовая себестоимость – 15-22 рубля, а с учётом капитальных затрат – 28-35 рублей. У эффективных хозяйств полная себестоимость молока – 28 руб., а продажа переработчикам – 42 руб. Это очень хорошие цифры. И это даёт нам право с уверенностью сказать, что молочное животноводство в России на данный момент – это интересный и рентабельный бизнес.

– По данным Росстата, на конец мая 2022 года поголовье КРС сократилось на 2,4% (по отношению к тому же периоду прошлого года) и составило 7,8 млн голов. Как вы считаете, с чем связано снижение общего поголовья в России?

– Поголовье КРС снижается по разным факторам, но важно, что на этом фоне растёт производство молока. К сожалению, малоэффективные хозяйства сокращаются, как сокращается и сельское население. Ещё 15 лет назад можно было пересчитать по пальцам двух рук фермы, на дои на которых составляли более 30 литров на голову. Сегодня в каждом регионе есть такие фермы, и не по одной. Это опять же говорит нам о том, что в стране развивается сектор, отвечающий за производство молока, работают инвестиции в эту отрасль – как со стороны частных инвесторов, так и через инструменты господдержки.

– Что влияет на экономику предприятия, на рост производительности молока? Каким вы видите этот процесс?

– Влияет всё: генетика, качество основных кормов, современный подход в области содержания животных, персонал, менеджмент, погодные условия и т. д. Сегодня экономическая эффективность от одного животного на ферме доходит до 300-500 рублей в день. В цифрах по маржинальности это можно охарактеризовать как 25-35%. Крупные инвесторы из других отраслей приходят в молочное животноводство, и это чётко говорит нам об интересе к молочному скотоводству. На сегодняшний день потенциал роста у России очень высокий. Весь мир начинает возвращаться к базовым потребностям – это возможность прокормить себя и согреться. Мы все понимаем, что молоко, мясо и хлеб – одни из основных продуктов потребления человека. А так как идёт курс на импортозамещение, отрасль будет развиваться и потянет за собой все смежные. Помимо этого, мы не должны забывать об огромном экспортном потенциале России в области сельскохозяйственной продукции, который ведёт отсчёт с самого начала нашей государственности. В 2019 году впервые объём поставок с/х продукции превысил поставки вооружений на мировой рынок и составил более 29 млрд долларов. И мы каждый год продолжаем его наращивать. В 2021 году, по данным Федерального центра развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России, он составил уже более 37 млрд долларов. И, по оценкам экспертов, мы можем его увеличить в несколько раз. Вы представляете, какой толчок с/х сектор может дать всем остальным секторам экономики? Тут никакой строительный комплекс не сможет соперничать! Ещё в Советском Союзе велась статистика, по которой одно рабочее место в сельском хозяйстве давало до 40 мест в других отраслях. Мы можем предположить, что сегодня, с учётом технологического развития, эта цифра будет ещё больше.

– Михаил, как вы оцениваете деятельность «РУСФИД» в условиях санкций? Есть ли трудности или это время возможностей?

– К сожалению, один из наших ключевых партнёров остановил поставки в Россию, причём по очень перспективному направлению, в развитие которого мы серьёзно вкладывались последние годы. Но это только один партнёр, и мы продолжаем свою деятельность, более того, осваиваем новые направления и регионы. Так что трудности очень часто открывают возможности. Мы активно ищем для себя что-то новое, и сейчас я вижу для компании возмож-

ности роста и развития. Анализ рынка показал, что многие крупные производители молока, вложившись в современные фермы, доильные залы, генетику, специалистов, построив современные кормоцеха и даже свои комбикормовые заводы, очень часто не полностью используют потенциал всех этих достижений отрасли для повышения эффективности своих предприятий. Например, только возможность хозяйства самостоятельно вносить более концентрированные витаминно-минеральные части в рацион или комбикорма и отдельно добавлять макрокомпоненты, такие как магний и известняк, значительно экономит бюджет. На поголовье 10 000 дойного стада мы можем помочь сэкономить до 15 млн руб в год. И дополнительно это даёт специалистам возможность более эффективно управлять внесением этих макроэлементов, объём которых в течение года может меняться. В сельхозсекторе сегодня открываются очень интересные направления и возможности. Он становится всё более высокотехнологичным и всё глубже интегрируется в другие отрасли экономики.

– Можно задать вам личный вопрос? Молоко какого производителя вы покупаете для своей семьи?

– Я, наверное, начну ответ так: у нас четверо детей, и семья потребляет много различной молочной продукции. В силу специфики бизнеса компания «РУСФИД» работает со многими предприятиями молочной отрасли, которые обладают собственной переработкой и брендами молочной продукции. Если я назову кого-то одного, то это будет реклама, а другие по праву могут сказать, что я ошибаюсь и их продукция лучше. Однозначно, я пробую продукцию всех наших партнёров – и не только; многие из них широко представлены на полках магазинов. Конечно, есть

любимые марки. Но факт остаётся фактом: в России научились делать качественную молочную продукцию, и мы очень быстро развиваемся в этом направлении.

– Я знаю, что вы ведёте большую просветительскую работу в области зоотехнии и агрономии. В этом году «РУСФИД» принимает участие в выставке «КормВет», а как насчёт деловой программы выставки?

– Молоко начинается в поле. На местах бывает сложно разорвать устоявшиеся понятия и разделить рабочих процессов. Наши семинары и «Школа кормления» созданы для того, чтобы через новые знания и внедрение передовых технологий помогать специалистам и руководителям хозяйств делать молочные предприятия современнее и в конечном итоге прибыльнее. Мы говорим о разных сферах, от заготовки кормов до работы с воспроизводством стада, включая генетику. Наши спикеры – признанные эксперты молочной отрасли. Отзывы от участников семинаров говорят о том, что наша просветительская деятельность нужна. Приглашаем всех, кто имеет отношение к производству молока, на деловую программу выставки «КормВет». Программа будет посвящена вопросам воспроизводства стада.

– Какой вы руководитель – консервативный или креативный? Расскажите о коллективе своей компании. Что особенно цените в сотрудниках?

– Я из тех, кто верит в нашу страну и её возможности, в наших людей, в тот потенциал, которым мы все обладаем. Поэтому скорее творчески креативный, в чём-то даже пассионарный. Сегодня в компании сложился высокопрофессиональный и разноплановый коллектив, где каждый из сотрудников обладает своим набором уникальных качеств. Мы в состоянии решать широкий комплекс задач, выходящих далеко за рамки нашей основной деятельности.

– Есть «люди-планировщики» и те, кто действует «по ситуации». К какому типу вы относите себя?

– Как я уже сказал, отношу себя к более творческим личностям, которым свойственно планировать большие цели, а вот идти к ним уже «по ситуации». Поэтому в нашем коллективе есть те, кто структурирует и приземляет задачи, те, кто делает их выполнимыми, и те, кто смотрит по пути на важные и смежные варианты к реализации.

– Благодарю за интересную беседу!

«За 34 года моей практики это лучшее обучающее мероприятие. Здесь не лекции в классическом понимании, когда лектор отчитал материал и ушёл. Здесь был диалог между участниками и спикерами. Все темы актуальные. Благодарим «РУСФИД» за приглашение и отличную организацию, по всем вопросам всегда есть обратная связь».

**А. А. Клишин, главный агроном
ООО «Сибирское молоко»**



A portrait of Mikhail Zhilenkov, a man with short grey hair and glasses, wearing a grey suit jacket over a white shirt. He is sitting in a black office chair and looking directly at the camera with a slight smile. His hands are clasped in front of him.

Today's cover person is Mikhail Zhilenkov, Director General of RusFeed LLC. The company is engaged in management and cattle feeding services, an active player on the premix market, the largest and the most active distributor of DSM Nutritional Products Holding. A few facts about Mikhail: father of four children, owner of several higher educations, participant in bicycle marathons and other events, involved in the agricultural sector since his student days, and for more than 15 years is in the top management positions.

**Mikhail Zhilenkov,
RusFeed:**

**"I AM THE ONE WHO BELIEVES
IN OUR COUNTRY AND ITS
POSSIBILITIES!"**

– **How did you choose your profession?**

– Family traditions played a big role in that. My parents are PhDs in Biology. We often discussed biological problems in our family. My father studies the microbiome of the gastrointestinal tract of animals. The balanced state of the microbial community in the GI tract is the key to the normal biochemical and physiological being of the animal. We often discuss the microbiome, and this allows me to take a fresh look at the role of feed and, in general, nutrition in animal life.

– **How do your children feel about your work?**

– I'm happy to see that my children show an interest in the work I do. Fundamental disciplines like Math, Chemistry, and of course Biology are their favorite subjects at school. I hope some of my children will eventually get into my business or create something of their own in this field. At the same time, we understand that every child's path in this life is unique, and our task is not to impose, to help them find it, to support them, and most importantly, to give them our love in all situations. But if some of what I have done becomes a basis for some of their activities, I will be very glad.

– **We live in a difficult time, when sanctions have touched almost every sector of our country's economy. Animal husbandry is no exception. Is import substitution possible for cattle feed production in Russia?**

– Let us assume that this is possible, but then, at a minimum, it will take a long period, perhaps more than one generation, for full and successful import substitution. This is very important to understand, import substitution – not only in goods or technology, but also in the heads and desires of all participants in this process. Yes, Russia has serious reserves for creating its own strong base. I would like to note right away that such changes are simply impossible without tangible assistance from the government, and not just financial, but rather legislative and regulatory. Recent years have shown that such assistance is very effective, and good evidence of this is the growth of agricultural production by 3-7% per year. But the question is whether we need full import substitution, because the historical experience shows that we have never been able to fully replace everything you need. Today the world is actively working to develop more and more modern technologies and approaches in agricultural production. New genetic lines and varieties are being created, artificial insemination and embryogenesis technologies are being developed, developments in techniques

“In my 34 years of practice, this is the best educational event. It was not a lecture in the classical meaning when the lecturer reported the material and left.

There was a dialogue between the participants and the speakers. All topics were up to date. Many thanks to RusFeed for inviting us and for an excellent organization. There always was feedback for all questions”.



***“Siberian milk” LLC, Klishin A.A.,
Chief Agronomist***

and technologies of crop production, etc. So in today's reality to close ourselves off from the rest of the world is to risk falling behind technologically and in other aspects. I believe that we need to pay attention to the achievements, successes and opportunities that we already have, and continue the work we are already doing. And in those niches where the risk for the whole sector is very high, we should urgently start work on serious financial and resource investments in the educational sector, in creating the material and technical base, etc. It is very important to pay attention to the rapid creation of productions of, for example, vitamins, enzymes, amino acids and other nutritional elements, veterinary substances, genetics and breeding in both animal husbandry and seed production. I think these are some of the longest-running sectors in terms of rate of development, and here we are 70-100% dependent.

– **RusFeed company occupies 1.3-1.5% of the cattle premix market in Russia. Will there be a redistribution of the market due to the leave of such vitamin suppliers as BASF? Is a deficit of veterinary drugs and products for animal feeding possible?**

– We can say that over the past few years Russia has produced more than 10 million tons of various feed-stuffs with our components, and how much is it in percentage terms, it's hard to say. Our main task is to do our work in good faith and deliver quality products to our partners. Our motto: “We are in the business of feed in Russia!”

There was an acute shortage of vitamin and mineral compositions in mid-spring, but now the logistics chain is restored, and there are no obvious delays in the supply of components for premixes. The pressure on the market is a result of the price increase. Since spring, prices have risen from 30 to 300% for

various positions. Logistics costs have risen by 3-4 times. The leave of BASF and other players on the market of vitamins and amino acids temporarily affected the shortage of components in April and May. Now we can already see the tendency to stabilization and the start of price reduction. Market redistribution is not a modern concept, it is not going to happen. There is a gradual switch from European components to Chinese and other components, and of course we are talking about high-quality products which are competitive to European ones. Delivery from China is virtually equal in cost and time to that from Europe, and the calculations, the terms of transactions are clearer and more profitable. First, we are replacing those suppliers who previously

bought products in China, packed them in Europe and sold them to Russia. Now Chinese producers are ready to redirect these volumes to our market.

– **As a person who regularly visits farms, according to social networks and your company's website, what do you think of the cost per liter of raw milk? Is it a fair price for a producer?**

– Today is a rare moment when the price of milk is acceptable and profitable for producers, with an average of 35-42 rubles across the country. The feed cost is 15-22 rubles and taking into account capital costs – 28-35 rubles. The total cost of milk at efficient farms is 28 rubles, and the sale to processors is 42 rubles. And this gives us the right to say with confidence that dairy farming in Russia at the moment is an interesting and profitable business.

– **According to the Federal State Statistics Service (Rosstat), by the end of May 2022 the number of cattle decreased by 2.4% (compared to the same period last year) and amounted to 7.8 million heads. Can you explain the decrease in the total amount of cattle in Russia?**

– The number of cattle is declining due to various factors, but it is important that milk production is growing at the same time. Unfortunately, inefficient farms are disappearing, as well as the rural population. About 15 years ago you could count farms with milk yields over 30 liters per head on the fingers of two hands. Today every region has such farms, and more than one. This, again, shows that the sector responsible for milk production is developing in our country, and investments in this industry, both from private investors and through state support institutions, are working.

– What influences the economy of the enterprise, the growth of milk output? How do you see this process?

– Everything is important: genetics, quality of basic feed, modern approach to animal housing, personnel, management, weather conditions, etc. Today the economic efficiency from one animal on the farm reaches 300-500 rubles per day. In terms of profitability, this can be characterized as 25-35%. Major investors from other fields are coming into dairy animal husbandry, and this clearly tells us about the interest in this industry. Today, Russia's growth potential is very high. The whole world is returning to the basic needs of feeding and warming ourselves. We all understand that milk, meat, and bread are the main products of human consumption. And since there is a policy of import substitution, the industry is going to develop and encourage all related sectors. In addition, we must not forget about the huge export potential of Russia in agricultural products, which dates back to the very beginning of our statehood. In 2019, for the first time, the supply of agricultural products exceeded the supply of arms to the world market and totaled over \$29 billion. And we continue to scale it up every year. In 2021, according to the Federal Agricultural Export Development Center of the Russian Ministry of Agriculture, it was already more than \$37 billion. According to experts, we can increase it several times. Can you imagine what a boost the agricultural sector can give to all other segments of the economy? No construction complex can compete here! Back in the Soviet Union, there was a statistic, according to which one workplace in the agricultural sector provided up to 40 jobs in another sector. We can assume that today, considering technological development, these figures will be even higher.

– Mikhail, how do you evaluate RusFeed's activity in the conditions of sanctions? Are there any hardships, or is this a time of opportunities?

– Unfortunately, one of our key partners has stopped delivering to Russia. It was a very promising line of business, to the development of which we have been seriously contributing over the past few years. But it is only one partner, and we continue our operation, moreover, we explore new directions and regions. So, difficulties often create opportunities. We are actively looking for something new for ourselves, and now I see opportunities for the company to grow and develop. Market analysis has shown that many big milk producers, having invested in modern farms, milking parlors, genetics, specialists, having built modern feeding stations and even



their own feed mills, very often do not fully use the potential of all the achievements of the industry to improve the efficiency of their enterprises. For example, the ability of farms to add more concentrated vitamin and mineral parts to rations or mixed fodder themselves and separately add macro components, such as magnesium and lime, saves the budget significantly. For a herd of 10,000 milking cows, we can help to save up to 15 million rubles a year. And additionally, it allows specialists to manage the application of these macronutrients, the amount of which can vary within a year, in a more efficient way. Very interesting directions and opportunities are emerging in the agricultural sector today. It is becoming more and more high-tech and strongly integrated into the other sectors of the economy.

– Can I ask you a personal question? Which manufacturer's milk do you buy for your family?

– I'll probably start my answer this way: we have four children, and the family consumes a lot of different dairy products. Due to the specific nature of the business, RusFeed works with many dairy companies that have their own processing and dairy

"I'm so glad I had a chance to start this education. I liked that we didn't just listen but discussed. A clear relationship between feed quality and herd health is shown".



**Agricultural Production
Complex Mezheninovskiy,
Evgeniy Ryapisov, Zootechnician**

product brands. If I name someone, it will be an advertisement, and others may lawfully say that I am wrong, and their products are better. Definitely, I taste the products of all our partners, and not only, many of them are widely represented on the store shelves. Of course, there are favorite brands. But the fact remains that Russia has learned how to make quality dairy products and is developing very quickly in this direction.

– I know that you perform a great educational work in the field of zootechnics and agronomy. This year RusFeed is taking part in FeedVet Expo, and what about the business program of the exhibition?

– Milk starts in the field. It is sometimes difficult to break up established concepts and division of work processes. Our seminars and Feed School are created to help professionals and farm managers to make dairy farms modern and, ultimately, profitable through new knowledge and introduction of advanced technologies. We talk about different spheres from preparation of feed to work with herd reproduction, including genetics. Our speakers are acknowledged experts in the dairy industry. The feedback from seminar participants shows that our educational activities are wanted. We invite everyone who is related to milk production to visit the business program of the exhibition FeedVet. The program will be devoted to the questions of herd reproduction.

– What kind of a leader are you? Conservative or creative? Tell us about your company's team, what do you especially appreciate in your employees?

– I'm one of those who believes in our country and its possibilities, in our people, in the potential that we all have. That's why I'm inclined to be creative and in some ways I'm even passionary. Today the company consists of a highly professional and diverse team, where each employee has his own set of unique qualities. We can solve a wide range of problems, far beyond the scope of our core business.

– There are "planners" and those who act "according to the situation", which type do you belong to?

– According to what I said, I classify myself as a creative person who tends to plan big goals, and then achieve them "according to the situation". So, in our team there are those who structure and set goals, those who make them realizable, those who search for important and related options for their implementation.

– Thank you for an interesting conversation!

«КОНОПЛЕКС»: «ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНОПЛЯ – ТЕХНОЛОГИЯ БУДУЩЕГО»

Техническая конопля – культура универсальная, не только служащая для производства продуктов питания, но и являющаяся источником натурального волокна. Его применяют в текстильной, химической, медицинской, топливной, строительной и многих других отраслях народного хозяйства. Восстановление и модернизация коноплеводства сегодня связаны с агропромышленным холдингом «Коноплекс».

ДРАЙВЕР УСПЕХА ВОЗРОЖДЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОЙ КОНОПЛИ

Группа компаний «Коноплекс» начала деятельность по возделыванию конопли в 2015 году и стала драйвером возрождения отрасли. До этого в стране не было ни специалистов, ни технологий, ни посевного материала. Посевные площади ГК «Коноплекс» расположены в Пензенской области – традиционном районе выращивания технической конопли среднерусского эко-типа. На сегодняшний день компания занимает лидирующую позицию по объёму посевных площадей конопли в России. Группа занимается семеноводством и селекцией, возделыванием и переработкой технической безнаркотической конопли. В 2020 году агрохолдинг зарегистрировал два новых собственных сорта промышлен-

ной конопли с повышенными хозяйственными характеристиками – Милена и Роман.

Первое направление деятельности ГК «Коноплекс» – сельскохозяйственное. Группа обеспечивает себя и других представителей отрасли качественным семенным материалом, возделывает техническую коноплю и другие культуры, производит сельскохозяйственную продукцию. Компания придерживается принципов добросовестного, экологически ответственного земледелия, при котором приоритетом является не только высокая урожайность, но в первую очередь сохранение здоровья используемых земель. Специалисты «Коноплекс» внедряют современные агротехнологии, учитывая специфику растений и соблюдая научно обоснованный севооборот, в который на сегодняшний день

входят пшеница, гречиха, рожь, горчица, лён и рыжик.

Второе направление – производство продуктов питания. В 2020 году компания «Коноплекс Продукты Питания», входящая в группу, на территории технопарка «Отвель» в Пензенской области запустила завод по выпуску масла из семян конопли по технологии холодного отжима. Завод оснащён новейшим европейским оборудованием, проведена большая работа, в том числе совместно с научными и производственными институтами в части подбора оптимальных и щадящих методик переработки. К продукции предъявляются высокие требования, проводится постоянный контроль качества.

Третье направление – переработка пеньковолокна. Оно самое сложное, так как требует не только больших инвестиций, но и поиска, разработки и внедрения новых технологических решений, пока не имеющих аналогов не только в России, но и в мире. При производстве волокна нельзя просто использовать старое советское оборудование – оно устарело, а зарубежное имеет свои недостатки, так как в мире это направление тоже только развивается. Поэтому здесь специалисты группы первопроходцы, что, конечно, даёт огромные возможности для развития и роста, но и ставит перед компанией сложные задачи. В этом году ГК «Коноплекс» запустила первую в стране высокотехнологичную линию по глубокой переработке пеньковолокна. Продукция используется для создания тепло- и звукоизоляционных материалов, утеплителей, наполнителей, дальнейшей переработки в нетканые материалы.



ПРОДУКЦИЯ

Продукты категории здорового питания выпускает ООО «Коноплекс Продукты Питания» на новом заводе, построенном компанией в Пензенской области.

Объём инвестиций в завод составил более 300 млн рублей. Это первое в стране производство масла полного цикла по технологии холодного отжима, построенное с нуля. Проводится жёсткий контроль производственного процесса, в том числе входящего сырья. Поставки собственных семян позволяют соблюдать самые высокие стандарты, благодаря этому используется только отборная семечка. В линейке продуктов под брендами «Коноплянка» и «Кухня счастья» – 18 видов растительного масла, различные виды муки, кондитерская семечка и другие товары.

Продовольственное направление активно развивается. В 2021 году агрохолдинг значительно нарастил объём выпущенной пищевой продукции относительно 2020 года: масла – на 58%, муки и семян – на 75%.

В 2021 году компания выпустила 15 новинок. Среди них – эксклюзивное для российского рынка рафинированное конопляное масло, которое можно использовать в горячей кухне для тушения и жарки.

Конопляное масло уже давно приобрело широкую популярность у жителей нашей страны. Оно прославилось своими лечебными и питательными свойствами, уникально по содержанию необходимых организму человека микроэлементов, витаминов, полиненасыщенных жирных кислот, в том числе омега-9, а омега-3 и омега-6 содержатся в оптимальном сочетании 1:3, рекомендованном ВОЗ.

Линейки «Коноплянка» и «Кухня счастья» представлены в основных федеральных и региональных торговых сетях, таких как «Перекрёсток», «Метро», «Лента», «О'кей», на маркетплейсах OZON, Wildberries, «Яндекс.Маркет». Успешно работает собственный интернет-магазин: hempproduct.ru.

В 2021 году ГК «Коноплекс» также вышла на рынок товаров для животных: запущена линейка кормов для попугаев и канареек с семенами конопли – Penna Canara.

На российской выставке «Продэкспо» несколько лет подряд конопляное масло



ТМ «Коноплянка» становилось лауреатом международного конкурса «Лучший продукт». Конопляное и горчичное масла ТМ «Коноплянка» также признаны дипломантами федерального конкурса «100 лучших товаров России», а компания-производитель «Коноплекс Продукты Питания» получила награду в категории «Лучшие товары и услуги Пензенской области».

«Коноплекс Продукты Питания» не только работает на российском рынке, но и отправляет продукцию на экспорт. В 2021 году компания стала постоянным участником демонстрационно-дегустационного павильона в Китае (Шанхай), приняла участие в

выставке продуктов питания UzProdExpo в Узбекистане в составе стенда Пензенской области, а в 2022-м представила свои товары на выставке «Белагро» в Минске.

ESG-ПЕРСПЕКТИВЫ КОНОПЛЯНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Во всём мире растёт важность ESG-повестки. В октябре 2021 года и в России была утверждена «Стратегия социально-экономического развития с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года». Основными направлениями на пути глобального энергоперехода становятся повышение энергоэффективности предприятий и традиционных отраслей, применение новых технологий в строительстве и ЖКХ, использование новых типов энергии, топлива и видов сырья. По всем направлениям большие перспективы имеет техническая конопля. Конопля – практически безотходное растение с очень широкой сферой применения. Теплоизоляционные свойства культуры востребованы в сфере строительства: утепления зданий, изготовления кистробетона и кистробоков; использование конопли возможно в производстве экотоплива, биопластика, разлагаемой упаковки, биокомпозитов. Например, из неё можно изготавливать дверные панели, обшивку самолётов или детали интерьера автомобилей. Применение конопли в промышленности позволяет снизить вырубку лесов и повысить безопасность производств и материалов. Несомненно, техническая конопля – незаменимый элемент технологий будущего.



KONOPLEX:

"INDUSTRIAL HEMP – TECHNOLOGIES OF THE FUTURE"

Industrial hemp is a versatile crop, serving not only for food production, but also as a source of natural fiber. It is used in textile, chemical, medical, fuel, construction and many other branches of the national economy. The revitalization and modernization of hemp farming is now associated with the Konoplex Group.

DRIVER OF SUCCESS IN THE REVIVAL OF TECHNICAL HEMP

The Konoplex Group began cultivating hemp in 2015 and has been the driver of the industry's resurgence – before that there were no specialists, no technology and no seed. Konoplex Group's cultivation areas are located in the Penza Region, the traditional cultivation area for technical hemp of the Central Russian ecotype. Today the company occupies the leading position by the volume of hemp sown area in Russia. The group is engaged in seed growing and breeding, cultivation and processing of technical drug-free hemp. In 2020, the agroholding registered two new industrial hemp varieties of its own with enhanced economic characteristics – Milena and Roman varieties.

Konoplex Group's first line of business is agricultural. The group provides itself and other representatives of the industry with quality seed material, cultivates industrial hemp and other crops, and produces agricultural products. The company follows the principles of conscientious and environmentally responsible farming, where the priority is not only high yields, but above all preserving the health of the land used. Konoplex specialists implement modern agricultural technologies, taking into account plant specifics and following scientifically substantiated crop rotation, which currently includes wheat, buckwheat, rye, mustard, flax, and Camelina sativa.

The second direction is food production. In 2020, Konoplex Food Product LLC, a Group company, launched a hemp seed oil production plant using cold-pressing technology in the

Otvel Technopark in the Penza region. The plant is equipped with the latest European equipment, a lot of work has been done, including in cooperation with scientific and production institutes in terms of selecting optimal and gentle processing methods, high requirements are set for the products, and constant quality control is carried out.

The third direction is hemp fiber processing. It is the most complicated, as it requires not only large investments, but also search, development and introduction of new technological solutions, which have no analogues not only in Russia but in the world. When producing fiber it is

impossible to use old Soviet equipment, it is outdated, and the foreign equipment has its own disadvantages, as this direction in the world is also only developing. This is why the Group's specialists are pioneers in this field, which, of course, gives great opportunities for development and growth, but also poses complicated problems for the company. This year the Konoplex Group launched the country's first high-tech line for deep processing of hemp fiber. The products are used to create heat and sound insulating materials, insulators, fillers, and further processing into nonwoven materials.

PRODUCTS

Konoplex Food Product LLC produces healthy food products at a new plant built by the company in the Penza region.

The company invested over 300 million rubles in the plant. This is the country's first full-cycle production of cold-pressed butter, built from scratch. There is a strict control of the production process, including incoming raw materials. The supply of own seeds allows to observe the highest standards, thanks to which only selected seeds are used. The product line under the Linnet and Happy Kitchen brands includes 18 kinds of vegetable oil, various types of flour, confectionary seeds and other products.

The food direction is actively developing. In 2021 the holding significantly increased the volume of output of food products in comparison with 2020: butter by 58%, flour and seeds by 75%.

In 2021 the company released 15 new products. Among them is refined hemp oil, exclusive for the Russian market, which can be used in hot cooking for stewing and frying.



Hemp oil has long been popular in our country. It is famous for its medicinal and nutritious properties, it is unique in the content of necessary for the human body microelements, vitamins, polyunsaturated fatty acids, including Omega-9, and Omega-3 and Omega-6 are contained in the optimal combination of 1:3, recommended by the World Health Organization (WHO).

Linnet and Happy Kitchen lines are represented in major federal and regional retail chains such as Perekrestok, Metro, Lenta, Okey, on marketplaces like OZON, Wildberries, and Yandex.Market, and our own online store hempproduct.ru successfully operates.

Konoplex Group also entered the pet food market in 2021 by launching Penna Canapa, a line of parrot and canary food with hemp seeds.

For several years in a row the hemp oil TM Konoplex became the winner of the international competition "Best Product" at the Russian exhibition "Prodexpo". Hemp and mustard oils of Konoplex were also recognized by the federal competition "100 best goods of Russia", and the company-producer Konoplex Food Product LLC was awarded in the category "The best goods and services of Penza region".

Konoplex Food Product LLC not only operates in the Russian market, but also exports its products. In 2021 the company became a permanent member of the demonstration and tasting pavilion in China (Shanghai), took part in the food exhibition UzProdExpo in Uzbekistan as a part of the stand of Penza region, and in 2022 the company presented its products at the exhibition "Belagro" in Minsk.

ESG-PROSPECTS OF HEMP PRODUCTION

The importance of the ESG agenda is growing worldwide. In October 2021, Russia, too, approved a Low-Emission Socio-Economic Development Strategy until 2050.



The main directions on the path of the global energy transition are improving the energy efficiency of enterprises and traditional industries, the use of new technologies in construction and utilities, the use of new types of energy, fuels and raw materials. In all areas technical hemp has great prospects. Hemp is practically a waste-free plant with a very wide range of applications. Thermal insulation properties of hemp are in demand in the field of construction: insulation of buildings, production of bark concrete and bark blocks, use of hemp is possible in the production of eco-fuel, bioplastic, degradable packaging, biocomposites, for example, door panels, aircraft trim or car interior parts can be made from it. The use of hemp in industry reduces deforestation and increases the safety of production and materials, and there is no doubt that technical hemp is an indispensable element of the technology of the future.



РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОНОПЛЕВОДСТВА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ И ИТОГИ

Техническая конопля – перспективная культура. При государственной поддержке отрасли коноплеводства, а самое главное, при создании современных мощностей по глубокой переработке растения и предприятий, использующих конопляное сырьё для получения инновационных продуктов в самых разных отраслях, посевы технической конопли могут бытькратно увеличены в небольшой срок, что в результате поможет вернуть России лидирующие позиции в коноплеводстве.



В России развитием отрасли коноплеводства занимается Агропромышленная ассоциация коноплеводов (АПАК). На сегодняшний день АПАК объединяет около 50 участников: научных организаций, сельхозпроизводителей и предприятий, специализирующихся на производстве и переработке технической конопли, а также планирующих развивать данное направление. АПАК разрабатывает консолидированную позицию участников отрасли, инициирует обмен опытом и обсуждение практических вопросов, предоставляет поддержку коноплесееющим хозяйствам, в том числе даёт практические рекомендации и ведёт работу по совершенствованию нормативно-правовой базы с государственными органами, представляя интересы членов Ассоциации.

2 июня 2022 года в Торгово-промышленной палате РФ состоялся V ежегодный всероссийский форум АПАК: «КОНОПЛЯ для ЖИЗНИ. Открытый диалог государства и бизнеса – взаимодействие в условиях новых экономических реалий». Стратегическим партнёром форума стала ГК «Коноплекс». В мероприятии приняли участие председатель комитета ТПП РФ Пётр Чекмарев, представители Минсельхоза РФ, представители научных учреждений, отраслевых ассоциаций и компаний-производителей, активно работающих на рынке.

С приветственным словом обратился президент АПАК, доктор сельскохозяйственных наук Александр Смирнов. Сегодня перед АПАК стоит важная задача по решению глобальных вопросов отрасли: это развитие семеноводства и механизации, в том числе в части техники для уборки культуры и её дальнейшей переработки, а также расширение научной базы.

На данном этапе отрасль обеспечена отечественным посевным материалом, однако необходимость создавать центры и хозяйства, которые специализируются на семеноводстве, безусловно, существует. Собственные мощности предотвратят зависимость от импортных поставок в будущем.

Александра Смирнова поддержал председатель Комитета по развитию агропромышленного комплекса ТПП РФ Пётр Чекмарев. Он отметил, что, несмотря на то, что отрасль сталкивается с определёнными трудностями, коноплеводство продолжает своё развитие. Сейчас техническая конопля имеет особую значимость в производстве целлюлозы, а также в лёгкой промышленности, тем самым выполняя программу импортозамещения. Ведь посевные площади хлопка сокращаются по всему миру, а, например, Узбекистан, являясь основным поставщиком хлопка в Россию, модернизировал собственное производство, существенно снизив экспорт сырья. Перед отраслью коноплеводства открываются большие перспективы, и площадь посевов должна быть увеличена до 1 млн га.

Усиление интереса к коноплеводству подтвердил и заместитель директора Департамента растениеводства Минсельхоза России Артём Коровин. С 2017 года идёт стабильный рост посевных площадей под техническую коноплю, в 2022 году ожидается рост на 33% – до 17,2 тыс. га. В лидерах – Пензенская, Челябинская, Ивановская области и Мордовия.

Участники форума обсудили особенности возделывания культуры, программы агрострахования и меры поддержки, которые государство предоставляет сельхозпроизводителям. Подробнее о существующих механизмах рассказала генеральный директор УК «Коноплекс» Милена Александрова. Эффективно действуют программы субсидирования кредитной ставки и капитальных затрат, а также лизинга отдельных видов сельскохозяйственной техники. В предоставляемой же погектарной поддержке ставка разнится в зависимости от региона: в некоторых она невелика, а в других может достигать до 10 тыс. руб. на гектар.

В ходе мероприятия спикеры рассказали о необходимости разработки приоритетных мер правовой защиты участников отрасли. Одним из предложений стало законодательное разделение понятий нарко-

тической и ненаркотической (технической) конопли, а также увеличение нормативного содержания в промышленной конопле ТК до 0,3% и расширение спектра использования продукции из волокнистой и семенной части растения. К сожалению, зачастую производители товаров из безнаркотической конопли сталкиваются со сложностями при работе с маркетплейсами, которые опасаются работать с товарами, содержащими коноплю, несмотря на полную их легальность и наличие всех сертификатов и разрешительной документации.

Острую дискуссию вызвала тема технологий и оборудования для переработки конопляного волокна. Исследования в этой области уже ведут ведущие игроки рынка, например ГК «Коноплекс». Об этом рассказала директор НИИ текстильных и композиционных материалов РГУ им. А. Н. Косыгина, доктор технических наук Екатерина Лаврентьева, подчеркнув, что характеристики льняного и конопляного волокна отличаются, технологии по пеньковолокну требуют отдельной проработки. Своим опытом в этой области также поделились Михаил Головлев, директор Кашинского льнокомбината, и Алексей Огневский, генеральный директор НПО «Ударно-волновые технологии».

Завершило форум выступление директора Института агробиотехнологий РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, доктора сельскохозяйственных наук, профессора Сергея Белопухова. Он рассказал о том, что ведущие аграрные вузы страны принимают активное участие в процессе перестройки и модернизации агропромышленного комплекса, а также готовы помочь в решении тех научных задач, которые стоят перед отраслью. Совместная работа выгодна не только бизнесу, но и студентам, которые приобретают практические знания.

Вопросы и предложения, полученные в ходе V Всероссийского отраслевого форума коноплеводов, будут проработаны и включены в итоговую резолюцию для направления в государственные ведомства.



DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL HEMP FARMING IN RUSSIA: PROBLEMS, WAYS AND RESULTS

Industrial hemp is a promising crop. With state support for hemp farming and, most importantly, with creation of modern facilities for deep processing of the plant and enterprises using hemp raw material for creation of innovative products in different industries, sowing of technical hemp can be multiplied in a short period of time, which will help to return Russia the leading position in hemp farming.

In Russia the hemp breeding industry is developed by the Hemp Agro Industrial Association (HAIA). Today HAIA unites about 50 participants: scientific organizations, agricultural producers and companies specializing in production and processing of technical hemp and planning to develop this field. HAIA develops consolidated positions of the industry participants, initiates experience exchange and discussion of practical issues, provides support for hemp farms, including practical recommendations, and works to improve the regulatory framework with the state authorities, representing the interests of the Association members.

On June 2, 2022 the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation hosted the V Annual All-Russian HAIA Forum: "Hemp for life. Open dialogue between the government and business – interaction in the new economic realities." Konoplex Group became a strategic partner of the forum. The event was attended by Petr Chekmaryov, Chairman of the RF Chamber of Commerce and Industry, representatives of the RF Ministry of Agriculture, representatives of scientific institutions, industry associations and manufacturers actively involved in the market.

Alexander Smirnov, President of HAIA, Doctor of Agricultural Science, greeted the attendees. To date, HAIA has an important task in solving global issues of the industry: the development of seed production and mechanization, including equipment for harvesting crops and its further processing, as well as expanding the scientific base.

At this stage, the industry is provided with domestic sewing material, but the need to create centers and farms that specialize in seed production certainly exists. Own facilities will prevent dependence on import supplies in the future.

Alexander Smirnov was supported by Petr Chekmarev, the Chairman of the Committee

on development of the agro-industrial complex of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. He noted that despite the fact that the industry is facing certain difficulties, hemp farming continues its development. Nowadays technical hemp is especially important for cellulose production, as well as for light industry, thus performing the import substitution program. In fact cotton sown areas are decreasing all over the world and, for example, Uzbekistan, being the main supplier of cotton to Russia, has modernized its own production, significantly reducing the export of raw materials. There are great prospects for the hemp industry, and the cultivation area should be increased to 1 million hectares.

Artem Korovin, deputy director of the Department of Crop Production of the Russian Ministry of Agriculture, also confirmed the increased interest in hemp farming. Since 2017 there is a steady growth of cultivated areas under technical hemp, in 2022 it is expected to grow by 33% – up to 17.2 thousand hectares. The leaders are Penza, Chelyabinsk, Ivanovo and Mordovia regions.

The participants of the forum discussed the peculiarities of crop cultivation, agricultural insurance programs and support measures provided by the state to agricultural producers. Milena Aleksandrova, General Director of Konoplex Management Company, spoke in detail about the existing mechanisms. The programs of subsidizing credit rates and capital costs, as well as leasing of certain types of agricultural machinery are very effective. As for the hectare support, the rate varies from region to region: in some regions it is low and in others it may be up to 10 thousand rubles per hectare.

During the event speakers talked about the necessity to develop priority measures of legal protection of industry participants. One of the proposals was a legislative division of the concepts of drug and non-drug (technical) hemp, as well as increasing the normative THC

content in industrial hemp up to 0,3% and extending the range of fiber and seed hemp products. Unfortunately, manufacturers of drug-free hemp products often find it difficult to work with marketplaces, which are wary of working with products containing hemp, despite their full legality and the availability of all certificates and permits.

The topic of technologies and equipment for hemp fiber processing caused a sharp discussion. The research in this field is already conducted by the leading market players, e.g. GC Konoplex. Ekaterina Lavrentieva, the Director of the Research Institute of Textile and Composite Materials of the Russian State University named after A. N. Kosygin, Doctor of Technical Science, talked about it and underlined that the characteristics of flax and hemp fiber differ and hemp fiber technologies require separate elaboration. Mikhail Golovlev, Director of Kashin flax processing factory, and Alexey Ognevsky, General Director of the Scientific and Production Association "Shock-Wave Technologies", also shared their experience in this field.

The forum concluded with a speech by the Director of the Institute of Agrobiotechnology of the Russian State Agrarian University – Moscow Agricultural Academy named after K. A. Timiryazev, Doctor of Agricultural Sciences, Professor Sergey Belopukhov. He said that the leading agrarian universities of the country take an active part in the process of restructuring and modernization of the agro-industrial complex and are ready to help in solving those scientific problems which the industry faces. Joint work is beneficial not only for business, but also for students who acquire practical knowledge.

The questions and proposals received during the V All-Russian branch forum of hemp growers will be elaborated and included in the final resolution to be sent to the state departments.

ЗАО «Матвеевское» (бывший совхоз «Матвеевский»), лидер агропрома ещё с советских времён, было основано в 1960 году как крупное хозяйство овоще-молочного направления. В его работе используются самые современные методы и технологии производства. Тепличный комбинат

ЗАО «Матвеевское» производит **2400 тонн** экологически чистой овощной продукции в год. На предприятии применяют в основном методы биологической защиты растений, благодаря чему на международном конкурсе «Экологически безопасная продукция» томаты и огурцы, выращенные в этом хозяйстве, на протяжении многих лет получают высшие награды. Применение новых технологий, внедрение перспективных гибридов, эффективные технические решения позволили увеличить объём производства овощей. Средняя урожайность овощей в настоящее время достигает более **45 кг** с квадратного метра. Собираемость огурцов составляет **1200 тонн** в год, столько же – томатов.

В тепличном комбинате были успешно введены в эксплуатацию теплицы, работающие по голландской технологии – на капельном орошении. С 2016 года в хозяйстве начато производство огурцов на светокультуре (продление культурооборота во внесезонный период), что позволяет в течение всего года обеспечивать потребителей свежей продукцией.

– *Сергей Васильевич, давайте начнём с вопроса фундаментального: понятно, что последние годы для российской экономики в целом и для агропромышленного комплекса в частности были непростыми. Сначала – пандемия, затем – экономические вызовы весны 2022 года... Отразились ли все эти обстоятельства на работе ЗАО «Матвеевское»?*

– Наверное, они и не могли не отразиться! Пандемия не делала выбор «по отраслям». На растениях она, естественно, не сказалась,



Сергей Тарасов, ЗАО «Матвеевское»: «СЕГОДНЯ КАК НИКОГДА ВАЖНА ПОДДЕРЖКА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ!»

Было время, когда «вести с полей» были непременной рубрикой любой программы новостей. Меньше кушать люди с тех пор не стали, более того, и ассортимент в магазинах значительно расширился, и для того, чтобы подать к столу те же свежие, а не консервированные помидоры, не надо ждать весны. Происходит это не только из-за импорта из «жарких стран», но и благодаря успешной работе хозяйств, расположенных в зоне рискованного земледелия. Наш собеседник – генеральный директор ЗАО «Матвеевское» Сергей Тарасов.

но этого не скажешь про людей: многие сотрудники переболели, а иностранцам из стран СНГ, которые у нас работали и на время были вынуждены уезжать, трудно было вернуться. В какой-то момент на нашем молочном производстве оставалась лишь половина работников. Мы старались людям помогать: маски бесплатно выдавали, другие средства защиты. Люди тоже шли навстречу: при необходимости совмещали работы. В итоге мы выстояли, сегодня практически выходим на допандемийные показатели.

Был период, когда сократился импорт овощей из Турции, российская продукция подорожала, спрос на неё увеличился, работать стало проще. Но потом турецкие огурцы и помидоры вернулись... В какой-то момент у нас начала падать урожайность. Причиной оказались отечественные комплексные удобрения, на которые мы вынуждены были перейти, но в итоге и эту проблему нам удалось решить.

Что касается молочной продукции, то здесь мы тоже пережили небольшой спад, но выровнялись. Правда, на молочную продукцию поднимаются цены, однако это общая тенденция. Но в целом всё нормально, работаем: и свой ассортимент расширяем, и сдаём молочную продукцию; вот недав-

но заключили дополнительно договоры на 10 тонн в месяц. Когда я читаю, мол, «требуется молоко без добавок, экологически чистое», мне так и хочется ответить: «Приезжайте к нам! У нас вообще никаких добавок нет!» Но ведь при этом люди хотят ещё и дешевле... Впрочем, на каждого продавца, я думаю, и свой покупатель найдётся.

– *Понятно, что за последние месяцы вектор стран, с которыми работает Российская Федерация, изменился. Изменился в том числе и в сторону Турции, о которой вы уже сказали, и в сторону некоторых стран СНГ, которые также поставляют на наш рынок овощи и фрукты. Как это сказывается и на ценовой политике, и на конкуренции на рынке плодоовощной продукции?*

– Понятно, что конкурентные преимущества в нашей сфере во многом зависят от климатических условий. Летом, когда начинается сезон овощей, даже на нашем юге, в Краснодарском, например, крае, выращивать те же томаты абсолютно невыгодно. А зимой, когда у них в открытом грунте ничего не растёт, нам мешают уже другие факторы: дорогая электроэнергия.

У нас на складах есть импортное оборудование, но фирмы, которые раньше его устанавливали и обслуживали, из России ушли. Так что ищем специалистов. Кроме того, на всё это нужны серьёзные вложения, поэтому приходится всё смотреть, считать... Проблемы есть, они чувствительны и, к сожалению, быстро не решаются.

– Понятно, что российским предприятиям из разных отраслей пришлось многое переформатировать, пересматривать. В том числе поставщиков оборудования, источники сырья, цепочки поставок тех же удобрений, о которых вы уже говорили. Насколько, на ваш взгляд, российский рынок успел к этому адаптироваться? Или для того, чтобы подстроиться под новые условия, нужен более длительный период?

– Думаю, что мы ещё только в начале этого пути. Более того, не всё ещё поняли и не всё прочувствовали. Многие ещё живут на старых запасах материалов, сырья и т. д. Изменилась логистика, изменились сроки доставки необходимых нам товаров. И самое главное – изменились цены: продавать стараются дороже, покупать – дешевле. Впрочем, всё это естественно: все ищут выгоду, все работают над тем, чтобы уменьшить затраты, увеличить прибыль. Потому что зарплата сотрудников за инфляцией не успевает, хоть мы её и повышаем регулярно. Впрочем, в том, что касается производства, я лично думаю, что всё наладится. Но только у тех людей, которые умеют быть гибкими...

– Я с вами в этом солидарна. Давайте поговорим о задачах государственных: на ваш взгляд, взгляд бизнесмена, что лежит в основе продовольственной безопасности?

– Сегодня как никогда важна поддержка российских производителей. Надо не сокращать и без того небольшие субсидии, а увеличивать их, откликаться на просьбы сельхозпроизводителей. Не должно быть производство тех же овощей и фруктов, тех же молочных продуктов убыточным. А у нас сегодня теплицы, к сожалению, убыточны.

– В каких, по вашему мнению, мерах поддержки нуждается на сегодняшний день агропромышленный комплекс?

– Поддерживать надо в первую очередь людей, работающих в сельском хозяйстве. Сегодня в этой сфере зачастую работают иностранцы, приезжие из стран СНГ. Своих – мало, не идут люди в сельское хозяйство. Как их заинтересовать? Зарплаты у нас не слишком большие, хотя и стабильные. Иностранцев она устраивает, но с их оформлением на работу возникает огромное количество проблем, уж очень запутанная система сложилась: для того, чтобы их принять, нужны СНИЛС, ИНН, медицинская книжка. Но тот же СНИЛС не дают, пока человек на работу не устроится! То есть всё как в старые

времена: чтобы получить прописку, нужна работа, а работу не дают без прописки... При этом, когда подъезжаешь разбираться с этим «замкнутым кругом» лично, оказывается, что всё можно сделать!..

– Вопрос почти риторический: как привлечь молодёжь в сельское хозяйство? Иногда кажется, что её вообще очень трудно куда-нибудь привлечь. В сельское хозяйство – тем более...

– Знаете, для молодых педагогов или медиков условия создаются. Почему такого нет в сельском хозяйстве? Если молодёжь приходит в село – сделайте им ипотеку 1-2%! Пока человек работает. А вот если уйдёт – тогда 20%! Способов много, но реализовать их можно только на государственном уровне. Можно ещё, например, землю выделять. И не на Дальнем Востоке, куда он не доберётся до конца жизни, а где-то здесь. И не в тех болотах, где получила участок одна моя знакомая многодетная семья. Приехали, посмотрели: «И что на ней делать?..»

Можно регулировать налогами: работаешь в офисе – подоходный налог у тебя 20%, работаешь в сельском хозяйстве – 5%. А у нас все платят одинаковые 13%: и те, кто получает миллионы, и те, у кого зарплата чуть больше десяти тысяч рублей...

– Сергей Васильевич, если вернуться к продукции, которую вы производите, как вы считаете, на что покупатель чаще обращает внимание? На цену или на качество?

– По-разному: некоторым потребителям не до качества, хватило бы денег. Но так уж сложилось, что качественный продукт не может быть дешёвым. Сливочное масло не может быть дешевле 750 рублей за кг, если оно действительно натуральное.

– А что, на ваш взгляд, больше всего влияет на цену сельхозпродукции?

– Чем больше стоит газ, тем дороже удобрения и тем выше цена на те же помидоры. Работникам зарплату надо повышать. Но больше всего цена на продукты зависит от тех, кто торгует: вы, наверное, и сами знаете, какие там наценки.

– И в заключение: что является основополагающей стратегией ЗАО «Матвеевское» на 2022-2023 годы?

– Во-первых, снижение затрат. Во-вторых, рост зарплат: нам необходимо не только удержать тех людей, которые у нас уже есть, но и по возможности привлечь новых сотрудников. Следующая задача – сохранить производство, сохранить, в том числе и от захватов, те земли, на которых мы работаем.

Для того чтобы всё это сохранить, нам необходимо перестраиваться. И мы над этим работаем. Может быть, звёзд с неба не хватаем, но и не расслабляемся!

Подготовила Елена Александрова

В хозяйстве агрокомплекса «Матвеевское» ранее было своё дойное племенное стадо. Для создания кормовой базы племенного животноводства ЗАО «Матвеевское» в 2002 году приобрело подальше от Москвы, в Можайском районе, обанкротившееся хозяйство. Там был построен современный животноводческий комплекс, внедрены научно обоснованные методы улучшенного содержания животных.

Сегодня благодаря грамотному использованию имеющейся кормовой базы, строгому соблюдению технологии содержания дойного стада, возросшему профессионализму и высокой ответственности руководства и работников предприятия годовой надой молока в хозяйстве составляет более **9500 кг** на корову.

В планах на 2022 год – увеличить этот показатель до **10000 кг**.

Дойное стадо насчитывает **780** коров, общее поголовье крупного рогатого скота – **1764** головы голштинизированной чёрно-пёстрой породы.

В 2007 году был построен и введён в действие завод по переработке молока и выпуску кисломолочной продукции. Проектная мощность

завода – **20 тонн** переработки молока в сутки, он оснащён новейшим технологическим оборудованием отечественного производства.

Ассортимент молока и кисломолочной продукции ЗАО «Матвеевское» составляет более **20** наименований.



Sergey Tarasov, ZAO Matveevskoye:

“THE SUPPORT OF RUSSIAN MANUFACTURERS IS IMPORTANT TODAY MORE THAN EVER!”

Once “news from the fields” was an indispensable part of any news. People still eat a lot, moreover, the assortment in grocery stores has expanded significantly, and in order to serve the same fresh, not canned, tomatoes, you do not have to wait for spring. This happens not only thanks to imports from “hot countries”, but also due to the successful work of farms located in the “risk farming zone”. We speak to Sergey Tarasov, CEO at ZAO Matveevskoye.

ZAO Matveevskoye (former state farm Matveevskiy) – the leader of the agricultural industry since Soviet times. It was founded in 1960 as a large vegetable and dairy farm. It uses the most modern methods and production technologies.

The greenhouse complex ZAO Matveevskoye produces

2400 tons of environmentally friendly vegetable products per year. The enterprise mainly uses methods of biological plant protection, thanks to which, tomatoes and cucumbers grown on this farm have been receiving the highest awards at the international competition Environmentally Safe Products for many years.

The use of new technologies, the introduction of promising hybrids, effective technical solutions have made it possible to increase the volume of vegetable production. The average yield of vegetables currently reaches more than

45 kilograms per square meter. The collection of cucumbers is **1200 tons** per year, tomatoes have the same volume.

Greenhouses operating according to the Dutch drip irrigation technology were successfully put into operation. Since 2016, the farm has begun the production of cucumbers on light culture (extension of crop rotation during the off-season period), which allows the farm to provide consumers with fresh products throughout the year.



– Mr. Tarasov, let's start with a fundamental question: it's clear that last years have not been easy for the Russian economy in general, and for the agro-industrial complex in particular. First there was the pandemic, then the economic challenges of the spring of 2022... Have all these circumstances affected ZAO Matveevskoye?

– Perhaps they could not help but influence! The pandemic did not make a choice “by industry”. Naturally, it did not affect the plants, but the same cannot be said about people: many employees fell ill, and it was difficult for foreigners from the CIS countries who worked for us and had to leave for a while, it was difficult to return. At some point, only half of the workers remained in our dairy production. We tried to help people: we gave out masks for free, other means of protection. People also helped us: if necessary, they combined work.

As a result, we survived and today we are practically reaching pre-pandemic indicators.

There was a period when import of vegetables from Turkey decreased, and Russian products became more expensive, the demand for it increased, and it became easier to work. But then Turkish cucumbers and tomatoes returned... At some point, our yields began to fall. The reason turned out to be domestic complex fertilizers, which we were forced to use, but in the end, we managed to solve this problem as well.

We also experienced a slight decline in dairy products, but leveled off. True, prices for dairy products are growing, but this is a global trend. But in general, everything is fine, we are working: we are expanding our assortment, and we sell dairy products, we signed additional contracts for 10 tons per month. When they say “we need milk without

additives”, environmentally friendly, I just want to say “Come to us! We don’t have any additives at all!” But at the same time, people also want cheaper... However, for every seller, I think there is a buyer.

– It’s clear that in recent months the range of countries with which the Russian Federation is working has changed. It has changed, including in the direction of Turkey, which you have already mentioned, and in the direction of some CIS countries, which also supply vegetables and fruits to our market. How does this affect both pricing policy and competition in the fruit and vegetable market?

– It is clear that competitive advantages in our field largely depend on climatic conditions. In the summer, when the vegetable season begins, even in our south, in the Krasnodar region, for example, it is absolutely not profitable for us to grow the same tomatoes. And in winter, when nothing grows in their open ground, other factors interfere with us: expensive electricity.

We have imported equipment in our warehouses, but the companies that used to install and maintain it have left Russia. So, we are looking for experts. In addition, all this requires serious investments, so we have to look at everything, calculate everything... There are problems, they are serious and, unfortunately, are not resolved quickly.

– It is clear that Russian enterprises from various industries had to reformat and revise a lot. Including equipment suppliers, sources of raw materials, supply chains of the same fertilizers that you have already mentioned. To what extent, in your opinion, has the Russian market already managed to adapt to this? Or do you need a longer period to adjust to the new conditions?

– I think that we are only at the beginning of this journey. Moreover, they still did not understand everything and did not feel everything. Many still live on old stocks – materials, raw materials, etc. Logistics has changed, the delivery time for the goods we need has changed. And most importantly, prices have changed: they try to sell more expensive, buy cheaper. However, all this is natural: everyone is looking for profit, everyone is working to reduce costs and increase profits. Because the salaries of employees do not keep pace with inflation, even though we raise them regularly. However, in terms of production, I personally think that everything will work out. But only for those who know how to be flexible...

– I agree with you on this. Let’s talk about the tasks of the state: in your opinion, your view of a businessman: what is the basis of food security?

– The support of Russian manufacturers is important today more than ever. It’s necessary

not to reduce the already small subsidies, but to increase them, to respond to the requests of agricultural producers. The production of the same vegetables and fruits, the same dairy products should not be unprofitable. Unfortunately, today we have unprofitable greenhouses.

– What, in your opinion, support measures does the agro-industrial complex need today?

– It’s necessary to support, first of all, people working in agriculture. Today, foreigners from the CIS countries often work in this area. Our people do not go into agriculture. How to get them interested? Our salaries are not too high, although they are stable. It suits foreigners, but there are a huge number of problems with their registration for work, a very confusing system has developed: in order to accept them, you need SNILS, TIN, health permit. But the same SNILS is not given until a person gets a job! That is, everything is like in the old days: in order to get a residence permit, you need a job, but they don’t give you a job without a residence permit... At the same time, when you drive up to deal with this problem personally, it turns out that everything can be done!...

– The question is almost rhetorical: how to attract young people to agriculture? Sometimes it seems that it is very difficult to attract them somewhere, especially in agriculture...

– You know, conditions are being created for young teachers or doctors. Why is this not the case in agriculture? If young people come to work in the village, give them a mortgage of 1-2% while they work. But if they leave – then 20%! There are many ways, but they can be implemented only at the state level. They can also, for example, give land plots. And not in the Far East, where they will not get in their life, but somewhere here. And not in those swamps where one of my acquaintances, a large family, received a plot. They arrived, looked: “And what can we do here?...”

They can regulate taxes: if you work in an office, you have twenty percent income tax; if you work in agriculture, five percent. And we all pay the same thirteen percent – both those who receive millions and those who have a salary of just over ten thousand...

– Mr. Tarasov, if we go back to the products that you produce, what do you think: what does the buyer pay attention to more often? Price or quality?

– There are different ways: some consumers are not up to quality, they look for cheaper offers. But it happened that a quality product cannot be cheap. Butter cannot be cheaper than 750 rubles per kg, if it is really natural.

– And what, in your opinion, affects the price of agricultural products the most?

– The more gas costs, the more expensive fertilizers and the higher the price for the same

tomatoes. We need to raise wages. But most of all, the price of products depends on those who sell: you yourself probably know what extra charges they have.

– And in conclusion: what is the fundamental strategy of ZAO Matveevskoye for 2022-2023?

– First, cost reduction. Second, salary growth: we need not only to keep the people we already have, but also, if possible, to attract new employees. Next task is to preserve production, to preserve the lands on which we work, including from seizures.

In order to save all this, we need to rebuild. And we are working on it. Maybe we don’t strive to the stars, but we don’t relax either!

Prepared by Elena Alexandrova

The farm of the agricultural complex Matveevskoye previously had its own dairy breeding herd. In order to create a fodder base for livestock breeding, ZAO Matveevskoye acquired a bankrupt farm away from Moscow, in the Mozhaisk district. A modern livestock complex was built there, scientifically based methods of improved animal husbandry were introduced.

Today, thanks to the competent use of the available forage base, strict adherence to the technology of keeping the dairy herd, the increased professionalism and high responsibility of the management and employees of the enterprise, the annual milk yield on the farm is more than **9500 kg** per cow. The plan for 2022 is to increase this indicator to **10, 000 kg**. The dairy herd has **780 cows**, the total number of cattle is **1764 heads** of Holstein black-and-white breed.

In 2007, a plant for milk processing and the production of fermented milk products was built and put into operation. The design capacity of the plant is **20 tons** of milk processing per day, it is equipped with the latest technological equipment of domestic production. The assortment of milk and fermented milk products of ZAO Matveevskoye is more than **20 items**.

«В последнее время сельское хозяйство сталкивается с серьёзными проблемами: глобальное изменение климата, новые болезни и вредители, деградация природных ресурсов – всё это происходит на фоне роста населения и увеличения потребности в продуктах питания. Выходом из такой ситуации является производство сельскохозяйственной продукции с меньшими ресурсами.

«Листерра» отслеживает мировые тренды и старается предложить пути решения существующих проблем. Компания может предложить комплексные системы для основных сельскохозяйственных культур, включающие в себя химические средства защиты растений, микроудобрения, биологические препараты и средства специального назначения», – так начала диалог с нами Анастасия Романовская, руководитель отдела маркетинга ООО «Листерра».

«ЛИСТЕРРА» – ЭТО ЛЮБОВЬ!»

– «Листерра» позиционирует себя как компанию, за которой стоят положительные эмоции. Расскажите, как вам удалось создать бренд средств защиты растений и агрохимикатов, за которым стоит забота? Как компания помогает решать проблемы российских аграриев?

– «Листерра» – это любовь! – так звучит один из внутренних слоганов нашей компании. Когда мы выстраивали стратегию развития на рынке, выбрали сложный, но интересный путь: добиться такого качества нашей продукции и таких взаимоотношений с клиентами, которые отражаются в сердцах людей и наполняют их теплом. Ведь за средствами защиты растений и агрохимикатами стоят высокие урожаи и, самое главное, люди, которые любят своё дело и несут особую миссию: выращивают продукты питания не только для нашей страны, но уже и для всего мира.

Мы задались вопросом: «Что важно в современной жизни?» Ответ: «Быть услышанным и получить поддержку».

Сельское хозяйство – особенная отрасль, которая постоянно сталкивается с глобальными проблемами, но при этом аграриям необходимо получать всё большие урожаи с меньшими ресурсами. Такие жёсткие условия и гонка за высокими результатами лишают бизнес «человеческого лица»: всем интересны только цифры, а не люди. В этих непростых условиях «Листерра» старается сохранить позитивные эмоции и, прежде всего, заботиться о своих клиентах.

Французский писатель Антуан де Сент-Экзюпери сказал прекрасные слова о любви: «Любить – это не значит смотреть друг на друга, любить – значит вместе смотреть в одном направлении». Мы смотрим в одном направлении с нашими клиентами и ставим целью не просто высокие, но и экономически целесообразные урожаи сельхозпроизводителей.

Компания «Листерра» каждый год выводит на рынок от трёх до пяти новых продуктов, которые мы тщательно выбираем для регистрации, анализируя мировые тренды и изучая аграрный опыт различных стран.

– Какие особенности можно выделить в российском агропромышленном комплексе? Какие проблемы наиболее



остро стоят перед производителями сельскохозяйственной продукции?

– Россия – страна с огромными посевными площадями и очень широким набором выращиваемых культур. Это значит, что российским сельхозпроизводителям требуется большой ассортимент средств защиты растений и агрохимикатов, чтобы вырастить достаточные урожаи. Компания «Листерра» готова предложить комплексные системы защиты и ухода за основными сельскохозяйственными культурами, чтобы у российских аграриев была возможность приобрести полный пакет продуктов у одного производителя. Это позволяет не растрачивать время и ресурсы на поиск необходимых продуктов по всему рынку.

Ещё одной особенностью работы в аграрном секторе в последнее время становятся изменения климата. Всё чаще возникают форс-мажорные обстоятельства в виде внезапного нашествия вредителей или проявления различных болезней, когда срочно требуются препараты, способные справиться с той или иной проблемой.

Также для выращивания высоких урожаев с хорошим качеством требуется применение большего количества препаратов, а это увеличивает пестицидную нагрузку на гектар и повышает уровень стресса

для растений. Зачастую возникает и резистентность, когда применяется один и тот же продукт в течение нескольких лет, и у вредных объектов появляется «иммунитет» к используемым действующим веществам.

На данный момент мы также развиваем такие важные направления, как микроудобрения и биологические препараты, которые помогают улучшать питание растений, снижают стрессовые факторы и увеличивают сопротивляемость растений различным вредным объектам.

Россия – уникальная страна, её аграрный потенциал полностью не раскрыт. С каждым годом это направление будет идти только вперёд, а компания «Листерра» всегда будет поддерживать российский агрокомплекс для оперативного и гибкого решения возникающих проблем.

– Почему клиенты выбирают компанию «Листерра»?

– Одной из главных целей нашей компании является качество продуктов. Мы работаем только с надёжными поставщиками, и рецептура каждого препарата старательно выверена в нашей лаборатории на собственном заводе в Рязанской области.

Ещё одной особенностью компании «Листерра» является широкий доступ ко всем действующим веществам на мировом рынке. Мы можем совмещать в одном препарате молекулы производства различных химических компаний, что позволяет нам создавать уникальные смеси с большим спектром действия.

Например, четырёхкомпонентный протравитель Доспех Квадра, КС (300 г/л имидаклоприда + 30 г/л тебуконазола + 30 г/л тиабендазола + 20 г/л имазалила) или двухкомпонентный инсектицид Орбита Люкс, КЭ (400 г/л фенитротриона + 50 г/л дельтаметрина). Такого рода препараты помогают решить сразу несколько проблем. Во-первых, готовые смеси избавляют от необходимости делать баковую смесь из однокомпонентных пестицидов, когда различные составляющие могут противоречить друг другу и выпадать в осадок или загущать смесь. Во-вторых, это частично помогает справиться с проблемой резистентности, так как любое новое сочетание действующих веществ повышает эффективность их применения. В-третьих, это расширяет

спектр действия продукта, с помощью которого можно решить большее количество проблем.

И конечно, «Листерра» – это эмоции: каждый из наших клиентов для нас особенный и индивидуальный. Наша клиентская база растёт из года в год, но мы стараемся уделить внимание всем без исключения. Наши сотрудники – наша ценность; это опытные и талантливые профессионалы, которые следуют ещё одному слогану компании: «Листерра» всегда рядом с вами!»

– Какие ваши разработки вызывают особую гордость и можно ли их назвать настоящими прорывами в науке о защите растений?

– На нашей производственной площадке в Рязанской области имеется несколько лабораторий, где мы проводим исследования как уже готовой продукции, так и препаратов, находящихся на стадии разработки.

Во-первых, мы контролируем весь процесс производства: от входящего сырья до выпуска готового продукта.

Во-вторых, мы постоянно исследуем, какие действующие вещества можно совместить друг с другом для более высокой эффективности.

В-третьих, наши сотрудники постоянно анализируют мировой рынок и новые химические тренды, которые появляются на нём.

Рецептура каждого продукта уникальна, выработана и проверена нашими учёными в течение нескольких лет. Собственная лаборатория также позволяет решать проблемы, возникающие непосредственно на поле при применении средств защиты растений, ведь в каждом регионе России свои особенные условия по воде, почве и климату, влияющие на процесс выращивания культур и их обработки.

Иногда процесс создания нового продукта происходит и от обратного. Мы сталкиваемся с проблемой, решения которой не существует на рынке, и начинаем разрабатывать различные сочетания, которые могут помочь с ней справиться. Так, одной из возникших проблем при применении пестицидов стал различный pH воды, используемой при приготовлении рабочего раствора, который варьировался от региона к региону. После этого мы вывели на рынок специальный адъювант «Агропол Баланс», уравнивающий кислотность водных растворов до оптимального уровня.

Таким же способом был создан и наш уникальный альгид «Водагарт»: в последние годы в мире возникла серьёзная глобальная проблема – цветение сине-зелёных водорослей, выделяющих токсины. Именно группа российских учёных в рамках компании «Листерра» создала инновационные продукты, которые получили патент и на данный момент являются лучшими для борьбы с данным вредным объектом – цианобактериями.

Ещё одна интересная новинка, которая появилась в ассортименте компании в этом году, – это биологический иммуномодулятор, стимулятор роста и развития растений «Лариксифол», который повышает устойчивость культур к различным стрессам, а также способствует увеличению энергии прорастания семян и интенсивности развития корневой системы.

Не стоит забывать и про удобрения марки «Фолирус». Мы развиваем направление не только защиты растений, но и системы их питания. Широкий ассортимент микроудобрений позволяет подобрать именно те микроэлементы, которые помогут растениям расти и развиваться более эффективно и давать лучшие урожаи.

– Немного об истории вашего предприятия. Что можно увидеть на вашей производственной площадке?

– Завод компании «Листерра» был построен в Рязанской области в 2017 году, и уже к сегодняшнему моменту запущено в эксплуатацию три производственных цеха, а четвёртый и пятый производственные корпуса находятся в процессе проектирования и планирования.



Оборудование, установленное на заводе, позволяет производить любые типы жидких средств защиты растений в различных препаративных формах, имеются оборудование для производства гранулированных гербицидов, отдельный цех для производства микроудобрений в жидкой форме, а также специальная установка для производства альгидов. В ассортименте нашей компании на данный момент насчитывается более 100 различных продуктов.

В этом году с помощью высокотехнологичного оборудования был запущен третий цех для производства сухих водорастворимых удобрений. Наши специалисты работают над тем, какие инновации можно вложить в данные сухие формы, чтобы повысить их эффективность и коэффициент полезного действия. Таким образом, мы начинаем выпускать агрохимикаты на основе премиального экстракта из водорослей *Ascophyllum nodosum*, а также содержащие аминокислоты, гуминовые и

фульвокислоты, которые позволят расширить функционал продуктов и оказывать комплексное стимулирующее действие на растения, так как важно не только защищать их, но и правильно питать на протяжении всего периода вегетации.

Новый цех позволит нам выйти на мировые рынки с более конкурентной высококачественной продукцией, производимой в России.

– Какова ваша самая большая и дерзкая цель? Какие перспективы вы видите для развития компании?

– Ситуация, в которой сейчас находится весь мир, показала, как нестабильна наша система и как быстро могут измениться глобальная экономика и геополитическая ситуация. Сейчас все участники сельского хозяйства, да и других отраслей, находятся в достаточно сложных обстоятельствах, но главное – надо уметь понимать друг друга, поддерживать в трудных ситуациях и осознавать, какая ответственность лежит на каждом из нас для помощи нашей стране. Очень мудрые слова были когда-то написаны на кольце Соломона: «Всё проходит... И это пройдёт!»

Компания «Листерра» намерена продолжать своё движение вперёд и показывать не только количественный, но и качественный рост. Конечно, мы будем продолжать отслеживать аграрные тренды и выпускать новинки средств защиты растений ежегодно, но нам очень хотелось бы расширить ассортимент в плане биологических препаратов и агрохимикатов, чтобы внести свой вклад в устойчивое развитие.

Так, в четвёртом корпусе мы планируем разместить лабораторию и производство биопрепаратов, которые помогут поддерживать действие пестицидов и более эффективно защищать растения.

В пятом цехе будет запущено производство уникальных удобрений пролонгированного действия, аналогов которых нет на российском рынке. Данные продукты позволят воплотить в реальность одну из глобальных экологических целей, стоящих перед миром: производить большие урожаи с использованием меньшего количества ресурсов.

Иногда бывают непонятные и сложные ситуации, из которых, казалось бы, трудно найти выход, но компания «Листерра» понимает, какую ответственность берёт на себя. Ведь без средств защиты растений и агрохимикатов невозможно получить достаточный урожай, чтобы обеспечить продовольственную безопасность нашей страны и при этом экспортировать продукты агропромышленного комплекса. Наша цель – приносить пользу и активно двигаться вперёд, развивая аграрные технологии и сельское хозяйство России.

Подготовил Сергей Миронов

“LYSTERRA IS LOVE!”



– **LYSTERRA positions itself as a company which stands for positive emotions. Tell us how you managed to create a brand of plant protection products and agrochemicals behind which you care? How does the company help to solve the problems of Russian farmers?**

– “LYSTERRA is love!” This is one of the internal slogans of our company. When we were building a development strategy in the market, we chose a difficult but interesting way: to achieve such a quality of our products and such relationships with customers that are reflected in the hearts of people and fill them with warmth. After all, behind plant protection products and agrochemicals there are high yields and most importantly – people who love their job and have a special mission: to grow food not only for our country, but for the whole world.

We wondered, “What’s important in modern life?” The answer is, “To be heard and supported.”

Agriculture is a special industry that constantly faces global challenges, yet agrarians need to get bigger and bigger yields with fewer resources. Such tough conditions and the race for high results deprive the business of a “human face”: everyone is interested only in numbers, not people. Under these difficult conditions LYSTERRA tries to keep positive emotions and, first of all, takes care of its clients.

French writer Antoine de Saint-Exupéry said beautiful words about love: “To love is not to look at each other, to love is to look in the same direction together.” We look in the same direction as our customers, and our goal is not just high, but economically viable crops of agricultural producers.

Every year LYSTERRA launches three to five new products, which we carefully choose for registration, analyzing world trends and studying agricultural experience of different countries.

Each next season brings new realities and peculiarities, and in these unpredictable

conditions we are always looking for ways to solve existing problems, using the accumulated knowledge for the benefit of the Russian agro-sector.

– **What features can be highlighted in the Russian agro-industrial complex? What are the most acute problems facing agricultural producers?**

– Russia is a country with a huge sown area and a very wide range of crops grown. It means that Russian agricultural producers need a wide range of plant protection products and agrochemicals to grow enough crops. LYSTERRA company is ready to offer complex systems of crop protection and care for the main crops so that Russian agrarians have an opportunity to buy the whole package of products from one manufacturer, which allows not to waste time and resources on searching for the necessary products all over the market.

Another peculiarity of work in agricultural sector lately is climate change. More and more often there are force majeure circumstances in the form of a sudden invasion of pests or manifestations of various diseases, when drugs are urgently needed to cope with this or that problem. For example, one of the consequences of climate change is a shift towards winter cereal wedge instead of spring one, which requires more treatments during vegetation period of a crop.

Also, to grow high yields with good quality, more preparations are needed, which increases the pesticide load per hectare and stresses the plants. Often, resistance occurs when the same product is used for several years, and the pests become “immune” to the active ingredients used.

In this case, if we calculate the volume of plant protection chemicals used per hectare on average in Russia, this figure is lower than in some other agricultural countries. And this means that the market will grow and develop, at least due to the intensification of production. But we should not forget about

“Recently, agriculture has been facing serious problems: global climate change, new diseases and pests, degradation of natural resources – all against the background of population growth and increased need for food. The way out of this situation is to produce agricultural products with fewer resources. LYSTERRA Company monitors the world trends and tries to offer solutions to existing problems, because everyone in life would like to go out, throw away the map and go forward, knowing the route beforehand. Our company can offer complex systems for major crops, including chemical crop protection products, micronutrient fertilizers, biological products and special purpose products,” – so began her dialogue with us Anastasia Romanovskaya, Head of Marketing Department of LYSTERRA Ltd.

extensive growth – the introduction of new land into agricultural turnover, which is moving forward at a fairly active pace.

But on the other hand the urgent ecological question arises and it is important to use chemicals rationally not to harm the environment. That’s why LYSTERRA is trying to register preparations that will work more effectively but with lower application rates.

At the moment we are also developing such important areas as micronutrient fertilizers and biological preparations that help improve plant nutrition, reduce stress factors and increase the resistance of plants to various harmful objects.

Russia is a unique country, its agrarian potential is not fully revealed, and every year this direction will go only forward, and LYSTERRA company will always support the Russian agro-complex for fast and flexible solution of arising problems.

– **Why customers choose LYSTERRA?**

– One of the main objectives of our company is product quality. We work only with reliable suppliers, and the formulation of each drug is carefully verified in our laboratory at our own plant in the Ryazan region.

Another feature of LYSTERRA is a wide access to all the active ingredients in the world market. We can combine molecules from different chemical companies in one preparation, which allows us to create unique mixtures with a wide spectrum of action.

For example, the four-component insecticide Dospheh Kvadra, KS (300 g/l imidacloprid + 30 g/l tebuconazole + 30 g/l thiabendazole + 20 g/l imazalil) or two-component insecticide Orbita Lux, KE (400 g/l phenythion + 50 g/l deltamethrin). Such preparations help to solve several problems at once. Firstly, ready-to-use mixtures eliminate the need to make a tank mixture of single-component pesticides when different

components can clash and precipitate or thicken the mixture. Secondly, it partly helps to cope with the problem of resistance, as any new combination of active ingredients increases the effectiveness of their application; thirdly, it expands the range of the product, that is, buying one product, you can solve more problems.

And, of course, LYSTERRA is emotions: each of our clients is special and individual for us. Our customer base is growing from year to year, but we try to pay attention to everyone without exception: our specialists are always online and ready to help and support, especially when the season starts so need agronomic advice on the cultivation of a particular crop. Our employees are our value, they are experienced and talented professionals who follow another company slogan: "LYSTERRA is always there for you!"

– What developments are you particularly proud of, and can they be called real breakthroughs in the science of plant protection?

– We have several laboratories at our production site in the Ryazan region, where we conduct research of both finished products and preparations that are in the development stage.

Firstly, we control the entire production process, from incoming raw materials to the finished product.

Secondly, we are constantly researching which active ingredients can be combined with each other to be more effective.

Thirdly, our employees constantly analyze the global market and new chemical trends that appear on it.

The formulation of each product is unique, developed and tested by our scientists over several years. Our own laboratory also allows us to solve problems arising directly in the field during the application of plant protection products, because every region of Russia has its own specific conditions of water, soil and climate affecting the cultivation and processing of crops.

Sometimes the process of creating a new product is the reverse. We encounter a problem for which there is no solution on the market, and we start to develop various combinations that can help to solve it. For example, one of the problems we encountered with pesticides was the different pH of the water used to make the working solution, which varied from region to region. After that we introduced to the market a special adjuvant Agropol Balance, which balances the acidity of water solutions to an optimal level.

Our unique algicide Vodagard was created in the same way: in recent years a serious global problem has arisen in the world – blooms of blue-green algae that release toxins. It was a group of Russian scientists within the company LYSTERRA created innovative products, which received a patent and are currently the best to combat this harmful object – cyanobacteria.

Another interesting new product that appeared in the company's range this year – Lariksifol is a biological immunomodulator, growth and development stimulator of plants, which increases the resistance of crops to various stresses, and also helps to increase the germination energy of seeds and the intensity of root system development.

Do not forget about the fertilizer brand Folirus. We develop not only plant protection, but also the systems of plant nutrition. The wide assortment of micronutrient fertilizers allows to choose exactly those microelements which help plants to grow and develop more effectively and give better yields. Moreover, such areas as vegetable growing and winegrowing are actively developing in our country, which cannot do without this type of products.

– A little about the history of your enterprise. What can be seen at your production site?

– The company's plant LYSTERRA was built in the Ryazan region in 2017, and by today three production halls have already been put into operation, and the fourth and fifth production buildings are in the planning and design process.

The equipment installed at the plant allows the production of all types of liquid plant protection products in various preparative forms, there is equipment for the production of granular herbicides, a separate workshop for the production of micronutrient fertilizers in liquid form, as well as a special unit for the production of algicides. Our company's product range currently includes more than 100 different products.

This year a third workshop for the production of dry water-soluble fertilizers was launched with the help of high-tech equipment. Our specialists are working on what innovations can be put into these dry forms to increase their effectiveness and efficiency. Thus, we start producing agrochemicals based on the premium extract of *Ascophyllum nodosum* algae, as well as containing amino acids, humic and fulvic acids, which will expand the functionality of products and provide a comprehensive stimulating effect on plants, as it is important not only to protect them, but also to nourish them properly throughout the growing season.

This workshop will allow us to enter global

markets with more competitive, high-quality products made in Russia.

– What is your biggest and most ambitious goal? What prospects do you see for the company's development?

– The situation in which the whole world is now has shown how unstable our system is and how quickly the global economy and the geopolitical situation can change. Now all participants of agriculture, and other industries, are in difficult circumstances, but the main thing – we must be able to understand each other, support each other in difficult situations, and realize what responsibility lies on each of us to help our country. Very wise words were once written on Solomon's ring: "Everything passes... And this will pass!"

LYSTERRA intends to continue its movement forward and to show not only quantitative, but also qualitative growth. Of course, we will continue to monitor agrarian trends and release new crop protection products every year, but we would really like to expand the range in terms of biological products and agrochemicals to contribute to sustainable development, which is now becoming an important agenda.

So, in the fourth building we plan to house a laboratory and production of biopreparations that will help maintain the effect of pesticides and protect plants more effectively.

In the fifth building we will launch production of unique prolonged-action fertilizers, which have no analogues in the Russian market. These products will make it possible to realize one of the global environmental goals of the world – to produce more crops using fewer resources.

Sometimes there are obscure and difficult situations from which it seems difficult to find a way out, but LYSTERRA company understands what responsibility it undertakes. After all, without plant protection products and agrochemicals it is impossible to get enough crops to ensure food security of our country and export agricultural products at the same time. Our goal is to do good and actively move forward, developing agricultural technology and agriculture in Russia.

Prepared by Sergey Mironov





«Агромолкомбинат «Рязанский» – крупнейший молочный комбинат в Рязанской области и один из крупнейших в России. Мы более 40 лет выпускаем продукцию только из натурального коровьего молока, без консервантов, стабилизаторов и сухого молока», – рассказал нашему изданию заместитель генерального директора ООО АМК «Рязанский» по коммерческим вопросам Егор Подоль.

Агромолкомбинат «Рязанский»: **«НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО,** **СЛЕДУЕМ СВОИМ ПРИНЦИПАМ!»**

– **Егор Андреевич, агромолкомбинат «Рязанский» делает ставку на высшие стандарты качества продукции при доступных ценах. Насколько сложно следовать этому принципу теперь, когда привычные производственные и логистические схемы существенно меняются?**

– Ситуация, сложившаяся сейчас в экономике, особенно вокруг молочной отрасли, действительно довольно сложная. Однако мы всё равно продолжаем неизменно следовать своим принципам. Делать это стало тяжелее: проблемы с упаковкой, запасными частями и многим другим, но предприятие справляется. Качество нашей продукции и пищевая безопасность на производстве по-прежнему на высочайшем уровне.

– **Комбинат производит 320 тонн продукции каждый день. Этого достаточно, чтобы наполнить продукцией 64 вагона! В чём залог такого успеха и кто потребляет ваше молоко?**

– На данный момент мы производим даже чуть больше: в районе 350 тонн! Есть, конечно, заводы, которые перерабатывают ещё больше, но в любом случае это очень серьёзный показатель. Чтобы рационально справиться с таким объёмом, ООО АМК «Рязанский» уделяет огромное внимание культуре производства. Самое современное оборудование позволяет оптимизировать многие процессы. Но оборудование само по себе работать не может, оно функционирует под пристальным вниманием наших специалистов. Кадры – это главное достояние нашего предприятия. У нас работают очень опытные специалисты. Мы высоко ценим труд наших работников, ведь без них производство качественной молочной продукции даже на самом современном оборудовании будет невозможным.

– **Какие ещё меры, на ваш взгляд, могли бы помочь российской молочной отрасли успешно преодолеть трудный период и обеспечить реальный переход к импортозамещению?**

– Сейчас основная проблема молочной (и не только) отрасли – это сильная зави-

симось от импорта. Это касается практически всего: от упаковки до запасных частей. Местные производители пытаются наладить производство у себя, но по многим позициям сделать это быстро практически невозможно. Как раз здесь и нужна конкретная, точечная поддержка от государства. Только тогда импортозамещение можно будет назвать реальным.

– **А что вы думаете об альтернативных молочных продуктах, в составе которых соевое или миндальное молоко, или о таких трендах, как молоко А2?**

– На эту тему можно рассуждать бесконечно, но я изложу сразу суть нашего видения. Конечно, такие напитки имеют право на существование и сами по себе никакого вреда не несут. Но в последнее время в массовой культуре сложился тренд, при котором натуральное молоко преподно-



сится как что-то вредное и неестественное, а альтернативные молочные напитки, наоборот, выставляются в очень положительном свете. По факту же всё наоборот: натуральное молоко – это уникальный продукт, дарованный нам самой природой. Его пользу невозможно переоценить. Альтернативные же молочные напитки вообще молоком называть нельзя. Если они кому-то нравятся, пусть потребляют, но надо понимать, что пользы они не несут.

– **Может ли аналоговая (растительная) продукция конкурировать с традиционной молочной продукцией в России? Ведь**

многие люди прислушиваются к заявлениям о вреде натурального молока.

– Происходящий кризис притормозил развитие направления альтернативных молочных напитков, но до этого они потихоньку отъедали долю от традиционной молочки, прогнозы были только на рост. Конечно, это происходило медленными темпами, но верными. Хотя в России преобладает консервативное потребление, государству всё равно стоит обратить внимание на эту проблему и направить какие-то ресурсы на пропаганду пользы молочной продукции. Тем более что есть отличные примеры, где это работает: Китай и США. Важно понимать, что реклама и маркетинг молочных альтернатив будут склонять покупателей на свою сторону, поэтому нужна ответная реклама, чтобы люди могли взвесить мнения и факты с обеих сторон и принять решение взвешенно.

– **Егор Андреевич, как скорректировались планы компании в этом году: развитие сети фирменной торговли, объёмы выпуска продукции, инвестиционная программа?**

– Любое предприятие – это живой организм: без постоянной модернизации он просто погибнет. Кризис, конечно, внёс свои коррективы в планы на 2022 год, но совсем отказаться от них невозможно. Мы ужались, где это было возможно, но все основные намеченные планы по обслуживанию и обновлению оборудования будут реализованы. Объём выпуска также не сократился. А вот темп развития фирменной розницы пришлось сократить. Не полностью, но уклон сейчас сделали в сторону всякого рода оптимизаций.

– **Какие направления продукции являются приоритетными?**

– Наш завод производит традиционную молочную продукцию, и сказать, что какой-то конкретный продукт мы любим больше, чем другой, – значит соврать! Мы одинаково ответственно относимся ко всем участкам производства.

– **Желаем вам удачи, и большое спасибо за беседу!**

Беседовал Сергей Миронов

“Agromolokombinat Ryazansky is the largest dairy plant in the Ryazan region and one of the largest in Russia. For more than 40 years we've been producing only natural cow's milk without preservatives, stabilizers and powdered milk”, told our edition Deputy General Director of AMK Ryazansky Ltd. on commercial issues Egor Podol.

Agromolokombinat Ryazansky:

“NO MATTER WHAT, WE FOLLOW OUR PRINCIPLES!”



– Egor Andreevich, Agromolokombinat Ryazansky stakes on the highest standards of product quality at affordable prices. How difficult is it to follow this principle now that the usual production and logistics schemes are changing considerably?

– The current situation in the economy, especially around the dairy industry, is really quite difficult. However, we still continue to consistently follow our principles. It has become harder to do: problems with packaging, spare parts and many other things, but the company copes. The quality of our products and food safety in production is still at the highest level.

– The factory produces three hundred and twenty tons of products every day. This is enough to fill 64 wagons with products! What is the key to such success, and who consumes your milk?

– At the moment we produce even a little more: around 350 tons! There are, of course, plants that process more, but in any case, this is a very serious figure. In order to cope with such volume rationally, Ryazansky AMK LLC pays great attention to the culture of production. The most modern equipment allows to optimize many processes. But the equipment cannot work by itself, it functions under the close attention of our specialists. Personnel is the main asset of our enterprise. We have very experienced specialists working for us. We highly appreciate the work of our workers, because without them it will be impossible to produce high-quality dairy products even with the most modern equipment.

– What other measures, in your opinion, could help the Russian dairy industry successfully overcome the difficult period and ensure a real transition to import substitution?

– Now the main problem of the dairy (and not only) industry is a strong dependence on imports. This applies to almost everything: from packaging to spare parts. Local producers are trying to establish local production, but for many items it is almost impossible to do it quickly. This is where specific, point support from the state is needed. Only then import substitution can be called real.

– What do you think about alternative dairy products, which include soy or almond milk, or trends such as A2 milk?

– We can talk about this topic endlessly, but I'll state the essence of our vision at once. Of course, such drinks have a right to exist and are not harmful in and of themselves. But recently, there has been a trend in mass culture in which natural milk is presented as something harmful and unnatural, while alternative milk drinks, on the contrary, are portrayed in a very positive light. In fact, the opposite is true: natural milk is a unique product, given to us by nature. Its benefits cannot be overestimated. Alternative dairy drinks should not be called milk at all. If one

likes them, let him/her consume, but one should understand that they are of no benefit.

– Can analogous (plant) products compete with traditional dairy products in Russia? After all, many people listen to statements about the harm of natural milk.

– The current crisis has slowed down the development of alternative dairy drinks, but before that they were slowly eating away at the share of traditional dairy products, and the forecasts were only for growth. Of course, this was happening at a slow pace, but true. Although conservative consumption prevails in Russia, but the state should still pay attention to this problem and send some resources to promote the benefits of dairy products. Especially since there are excellent examples where this works well: China and the United States. It is important to understand that advertising and marketing of dairy alternatives will sway customers to their side, so reciprocal advertising is needed so that people can weigh the opinions and facts on both sides and make a well-informed decision.

– Egor Andreyevich, how have the company's plans been adjusted this year (development of the branded trade network, production volumes, investment program)?

– Any enterprise is a living organism: without constant modernization it will simply die. Of course, the crisis has made some adjustments to the plans for 2022, but it is impossible to abandon them completely. We have shrunk where it was possible, but all the basic plans for maintenance and equipment upgrades will be implemented. The volume of production has not decreased either. But the pace of development of branded retail had to be reduced. Not completely, but the bias now is towards all sorts of optimizations.

– Which product lines are your priorities?

– Our plant produces traditional dairy products and to say that we like some particular product more than others would be a lie! We treat all areas of production with equal responsibility.

– We wish you good luck, and thank you very much for the conversation!

Interviewed by Sergey Mironov



В «ПОИСКЕ» ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЛУЧШИХ ПРАКТИК ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОВОЩЕВОДСТВА

На сегодняшний день отечественное овощеводство не может обеспечить россиян достаточным количеством овощей. По меркам правильного питания каждый житель нашей страны должен употреблять 140-145 кг овощей в год. Однако доля реального потребления далека от идеала: в лучшем случае – 100 кг в год. Чтобы повысить уровень потребления овощей, необходимо увеличить их производство в грунте и теплицах. Стоит учесть, что овощи должны соответствовать требованиям сетевой реализации продуктов, а также обладать прекрасными вкусовыми качествами. Соответственно, отечественные сорта и гибриды должны достичь уровня, предлагаемого мировыми селекционными разработками, и быть конкурентоспособными по отношению к ним.

Помимо этого, селекция овощных культур в РФ направлена на создание специальной сортовой базы для органического земледелия. Технологии выращивания органических овощей обусловлены особыми требованиями. Сорта и гибриды должны давать высокую урожайность при специальных технологиях выращивания, исключая применение химикатов. Сегодня у России есть все условия для того, чтобы стать мировым лидером по производству овощной продукции.



Н. Н. Клименко, член совета директоров агрохолдинга «ПОИСК», кандидат с.-х. наук

С 2020 года по инициативе агрохолдинга «ПОИСК» совместно с Министерством науки и высшего образования Российской Федерации реализуется «Проект по импортозамещению сортов и гибридов овощных культур на основе государственно-частного партнёрства государственных научных организаций и агрохолдинга «ПОИСК» на 2020-2030 годы».

Проект особенно значим для развития отечественной селекции и семеноводства овощных культур. Его главная ценность состоит в том, что в нём задействованы как производители овощной продукции, которые знают, что востребовано российскими овощеводами, так и научные организации, которым известно, как ускорить процесс селекции и повысить конкурентоспособность создаваемых сортов и гибридов.

Современные отечественные разработки должны не просто соответствовать требованиям рынка, но и иметь возможность конкурировать с лучшими зарубежными селекционными достижениями. Но даже при полной конкурентоспособности отечественных селекционных разработок возникает вопрос о том, как их внедрить в массовое товарное производство и занять большие площади посева, кто будет реализовывать данный процесс. Необходима системная маркетинговая работа по испытанию, популяризации и внедрению отечественных селекционных

разработок. В итоге необходимо занять посевные площади овощных культур, занятые сейчас продукцией иностранных компаний, работающих в сфере товарного семеноводства. Конкурировать на открытом рынке – прерогатива частных российских компаний, которым нужна поддержка со стороны государства для выхода на соответствующий уровень конкурентоспособности.

Сегодня все пришли к пониманию возникновения и развития отечественной селекции, что требует объединения государственных организаций, таких как Минсельхоз, Минобрнауки, и частных компаний.

В рамках проекта по импортозамещению агрохолдинг «ПОИСК» занимается сбором селекционного материала, самой селекцией, первичным и товарным семеноводством, доработкой и продажей семян, испытанием и внедрением сортов и гибридов в производство. Научные же партнёры подключаются к решению конкретных задач для повышения конкурентоспособности селекционных разработок и ускорения селекционного процесса. Основная цель – доведение к 2030 году доли посевных площадей овощных культур селекции «ПОИСКА» до 25% от общей площади посевов в товарном овощеводстве.

Подготовила Виктория Лукьянова



Томат Донской F1

В ПРОЕКТЕ ПРИНИМАЮТ УЧАСТИЕ ВОСЕМЬ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ФГБНУ ФНЦО, ФГБНУ ВНИИСБ, ФГБНУ ФИЦ ВИГРР (ВИР), ФГБНУ ВИЗР, ФГБНУ ФНЦБЗР, ФГБНУ «ФНЦ ИМЕНИ И. В. МИЧУРИНА», ФГБНУ ПАФНЦ РАН, ФГБУ ВНИИКР; А ТАКЖЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИК ДАГЕСТАН И МАРИЙ ЭЛ, ЧУВАШИИ И АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ. АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПРИНИМАЮТ ЗАО «КУЛИКОВО», СППСК «СОФК» (БАЗОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОЕКТА ДЛЯ ОТРАБОТКИ ВОПРОСОВ ОРГАНИЧЕСКОГО ОВОЩЕВОДСТВА).

В РАБОТЕ ТАКЖЕ ЗАДЕЙСТВОВАН ДЕПАРТАМЕНТ РАСТЕНИЕВОДСТВА, МЕХАНИЗАЦИИ, ХИМИЗАЦИИ И ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ МИНСЕЛЬХОЗА РФ, КОТОРЫЙ КУРИРУЕТ РАБОТУ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ РЕГИОНОВ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПОСЕВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ КОМПАНИИ.



Огурец Атас F1



АГРОФИРМА «ПОИСК» БЫЛА ОСНОВАНА 1 ОКТЯБРЯ 1990 ГОДА. ЦЕЛЬ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ – ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫМИ СЕМЕНАМИ И ПОСАДОЧНЫМ МАТЕРИАЛОМ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ И ЛЮБИТЕЛЬСКОМ РЫНКАХ. ОСНОВАТЕЛИ КОМПАНИИ – УЧЁНЫЕ-ОВОЩЕВОДЫ, ПРОФЕССИОНАЛЫ СВОЕГО ДЕЛА, ИМЕЮЩИЕ ЦЕННЫЙ ОПЫТ НАУЧНОЙ И ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ, ЗНАЮЩИЕ ТРУДНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОВОЩЕВОДОВ. ИДЕЯ ОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИИ ВОЗНИКЛА В СВЯЗИ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ ЛУЧШИЕ СЕЛЕКЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ, ДАЮЩИЕ ВЫСОКИЕ ВКУСОВЫЕ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СВОЙСТВА ПРОДУКЦИИ. ЗА 32 ГОДА РАБОТЫ АГРОФИРМА ВЫРОСЛА В КРУПНЫЙ АГРОХОЛДИНГ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИЙСЯ НА СЕЛЕКЦИИ, ПРОИЗВОДСТВЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СЕМЯН И ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА. В СОСТАВ ХОЛДИНГА ВХОДЯТ ТРИ СЕЛЕКЦИОННЫХ ЦЕНТРА: МОСКОВСКИЙ, РОСТОВСКИЙ, ЕГОРЬЕВСКИЙ. СЕЛЕКЦИОННУЮ РАБОТУ ПО 18 ОВОЩНЫМ КУЛЬТУРАМ ВЕДУТ 30 СЕЛЕКЦИОНЕРОВ И НАУЧНЫХ СОТРУДНИКОВ. БОЛЕЕ 820 СОРТОВ И ГИБРИДОВ КОМПАНИИ ВКЛЮЧЕНО В ГОСРЕЕСТР СЕЛЕКЦИОННЫХ ДОСТИЖЕНИЙ. АГРОХОЛДИНГ РАСПОЛАГАЕТ СОВРЕМЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПО ОЧИСТКЕ И ДОРАБОТКЕ СЕМЯН НА 700 ТОНН В ГОД. В 2021 ГОДУ В РОССИИ СОРТАМИ И ГИБРИДАМИ «ПОИСКА» БЫЛО ЗАСЕЯНО БОЛЕЕ 85 ТЫС. ГА.

SEARCH IN POISK IMPORT SUBSTITUTION AND BEST PRACTICES OF DOMESTIC VEGETABLE GROWING



At the moment domestic vegetable production can not provide enough vegetables for Russians. By the standards of proper nutrition, each resident of our country should consume 140-145 kg of vegetables per year. But the share of real consumption is far from the ideal: in the best case 100 kg per year. To increase the level of consumption of vegetables, it is necessary to increase their production in the ground and in greenhouses. It is worth considering that vegetables should meet the requirements of network sales of products, as well as have excellent taste qualities. Accordingly, domestic varieties and hybrids should reach the level offered by global breeding developments and be competitive in relation to them.

In addition, breeding of vegetable crops in the Russian Federation is aimed at creating a special varietal base for organic agriculture. Technologies for growing organic vegetables are subject to special requirements. Varieties and hybrids must give high yields with special cultivation technologies, excluding the use of chemicals. Today Russia has all conditions to become a world leader in vegetable production.

Since 2020 on the initiative of Agroholding Poisk jointly with the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation is implementing the “Project on import substitution of vegetable varieties and hybrids on the basis of public-private partnership of state scientific organizations and Agroholding Poisk for 2020-2030 years”.

The project is particularly significant for the development of domestic breeding and seed production of vegetable crops. Its main value lies in the fact that it involves both producers of vegetable products, who know what is in demand of Russian vegetable growers, and scientific organizations that know how to



EIGHT SCIENTIFIC ORGANIZATIONS ARE INVOLVED IN THE PROJECT (FSBSI FEDERAL SCIENTIFIC CENTER FOR VEGETABLE GROWING; FSBSI ALL-RUSSIAN RESEARCH INSTITUTE FOR CERTIFICATION; FSBSI ALL-RUSSIAN PLANT GENETIC RESOURCES INSTITUTE NAMED AFTER N. I. VAVILOV; FSBSI ALL-RUSSIAN RESEARCH INSTITUTE FOR PLANT PROTECTION; FSBSI FEDERAL SCIENTIFIC CENTER FOR BIOLOGICAL PROTECTION OF PLANTS; FSBSI MICHURIN FEDERAL SCIENTIFIC CENTER; FSBSI PRE-CASPIAN AGRARIAN FEDERAL SCIENTIFIC CENTER OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES; FSBI ALL-RUSSIAN PLANT QUARANTINE CENTER) AS WELL AS THE REGIONAL MINISTRIES OF AGRICULTURE OF THE REPUBLICS OF DAGESTAN, MARI EL, CHUVASHIA AND ASTRAKHAN REGION. CJSC KULIKOVO, AGRICULTURAL CONSUMER PRODUCTION MARKETING COOPERATIVE (SPPSK) SOFK (THE BASE COMPANY OF THE PROJECT FOR TESTING THE ISSUES OF ORGANIC VEGETABLE PRODUCTION) ARE ACTIVELY INVOLVED IN THE IMPLEMENTATION OF THE PROJECT. THE DEPARTMENT OF PLANT PRODUCTION, MECHANIZATION, CHEMICALIZATION AND PLANT PROTECTION OF THE MINISTRY OF AGRICULTURE OF THE RUSSIAN FEDERATION, WHICH OVERSEES THE WORK OF THE ABOVE MENTIONED REGIONS TO INCREASE THE CULTIVATED AREA OF THE COMPANY, IS ALSO INVOLVED IN THE WORK.

accelerate the breeding process and increase the competitiveness of created varieties and hybrids.

Modern domestic developments must not only meet the requirements of the market, but also be able to compete with the best foreign breeding achievements. But even with full competitiveness of domestic breeding developments there is a question of how to introduce them into mass commercial production and occupy large areas of sowing, who will implement this process. Systematic marketing work is needed to test, popularize and implement domestic breeding developments. As a result, it is necessary to occupy the sown areas of vegetable crops, now occupied by the products of foreign companies working in the field of commercial seed production. It is the prerogative of private Russian companies to compete on the open market, which need support from the state to

reach the appropriate level of competitiveness.

Today, everyone has come to understand the revival and development of domestic breeding, which requires the unification of state organizations such as the Ministry of Agriculture and the Ministry of Education and Science and private companies.

As part of the Project on import substitution Agroholding Poisk is engaged in collection of breeding material, breeding itself, primary and commercial seed production, refinement and sale of seeds, testing and introduction of varieties and hybrids in production. The scientific partners are involved in solving specific tasks to increase the competitiveness of breeding developments and to accelerate the breeding process. The main goal is to increase the share of vegetable crops planted with Poisk selection to 25% of the total area of commercial vegetable crops by 2030.

Prepared by Victoria Lukyanova



Капуста белокочанная Застольный F1

AGROCOMPANY POISK WAS FOUNDED ON OCTOBER 1, 1990. THE PURPOSE OF THE COMPANY: PROVISION OF HIGH-QUALITY SEEDS AND PLANTING MATERIAL OF RUSSIAN PRODUCERS ON THE PROFESSIONAL AND AMATEUR MARKETS. THE FOUNDERS OF THE COMPANY ARE SCIENTISTS, VEGETABLE GROWERS, PROFESSIONALS WITH VALUABLE EXPERIENCE IN SCIENTIFIC AND PRACTICAL WORK, KNOWING THE DIFFICULTIES AND PROBLEMS OF DOMESTIC VEGETABLE GROWERS. THE IDEA OF ORGANIZATION OF THE COMPANY AROSE IN CONNECTION WITH THE NEED TO PRESERVE AND AUGMENT THE BEST BREEDING DEVELOPMENTS, GIVING HIGH TASTE AND CONSUMER PROPERTIES OF PRODUCTS.

OVER 32 YEARS OF WORK THE AGRICULTURAL FIRM HAS GROWN INTO A MAJOR AGRICULTURAL HOLDING SPECIALIZING IN BREEDING, PRODUCTION AND SALE OF SEEDS AND PLANTING MATERIAL. THE HOLDING INCLUDES THREE BREEDING CENTERS: MOSCOW, ROSTOV, AND YEGORYEVSK. BREEDING WORK ON 18 VEGETABLE CROPS IS CONDUCTED BY 30 BREEDERS AND SCIENTISTS. MORE THAN 820 VARIETIES AND HYBRIDS OF THE COMPANY ARE INCLUDED INTO THE STATE REGISTER OF BREEDING ACHIEVEMENTS. AGROHOLDING HAS A MODERN SEED CLEANING AND PROCESSING COMPLEX WITH AN ANNUAL CAPACITY OF 700 TONS. IN 2021 MORE THAN 85 THOUSAND HECTARES WERE SOWN WITH POISK VARIETIES AND HYBRIDS IN RUSSIA.



Юрий Стельмах:

«НАША ЦЕЛЬ – РАЗВИВАТЬСЯ И ИДТИ ВПЕРЁД!»

Каждый фермер знает, с чего начинается ферма: с кормления животных. Казалось бы, что процесс этот очень лёгкий, да только подходить к нему необходимо со всей ответственностью. Запастись кормами самому — сложная и почти невыполнимая для небольшого хозяйства задача. Помимо этого, само представление о питании сельскохозяйственных животных значительно изменилось за минувшие годы. Специалисты признают необходимость полноценного питания с витаминами, премиксами и пищевыми добавками. Как выбрать комбикорм при столь обильном предложении на рынке?

На этот и многие другие вопросы нам ответил Юрий Стельмах, генеральный директор «ЮВ Зоря». Компания предлагает любые виды комбикормов, зерно, сено и другую продукцию, связанную с кормлением животных, а также является официальным дилером бренда Purina®.

Рассказываем об истории предпринимателя, который построил собственный бизнес с нуля.

– **Юрий Викторович, расскажите, с чего началась история «ЮВ Зоря»?**

– После окончания 11 классов я поступил в военное училище, где отслужил 5 лет. После чего по распределению попал на службу на Курильские острова. По окончании контракта я уволился в запас и начал заниматься бизнесом. Чуть позже вместе с семьёй переехал в Московскую область. Поскольку я имел солидный опыт в направлении продаж, то на новом месте мне хотелось открыть собственное производство.

В 2016 году со стороны государства поощрялись инициативы по ведению сельскохозяйственной деятельности, которой придавалось большое значение в рамках программы импортозамещения. Вот мы вместе с моим партнёром и решили двигаться именно в этом направлении. Не имея большого опыта и рассчитывая исключительно на собственные силы, я начал осваиваться в отрасли АПК. Изначально было закуплено более 200 овец и около 20 коров. Чуть позже мы приобрели бычков для подращивания и дальнейшей продажи. Помимо этого, у нас были бройлерная и мясо-яичная линейки.

Ввиду постепенного увеличения поголовья назревал актуальный вопрос об удешевлении процесса кормления животных. В этих целях мы приобрели линию по производству кормов от 100 до 300 тонн в месяц. Затем закупили зерно и стали сами производить корма. На производстве работал штатный технолог, который разрабатывал рецептуру кормов и фактически непрерывно повышал собственную квалификацию. Я же, в свою очередь, решил приобрести лабораторию, в которой бы проверялось и подтверждалось качество корма. Штат значительно увеличился с момента открытия компании. Всё это и стало первыми шагами на пути становления собственного производства.

– **Как развивались события дальше?**

– Как известно, многое меняется не только благодаря усилиям самого человека, но и по прошествии определённого времени. Рынок стал меняться, спрос на корма начал расти, в то время как поголовье на предприятии уменьшилось. Мы взяли в штат специалиста по тендерам, с помощью которого стали заключать долгосрочные договоры. Путь, который мы для себя выбрали, и впрямь оказался тернист, но преодолели.

– **Как справлялись с трудностями?**

– Методом проб и ошибок. Ещё раз повторю, что мы всегда двигались по пути наращивания компетенций и объёмов производства. Помимо обучения, я ездил на отраслевые мероприятия, где обсуждались глобальные вопросы отрасли, можно было выслушать мнение экспертов и перенять опыт.

– **Как складывались отношения с поставщиками зерна?**

– Сначала было достаточно сложно найти честного производителя. Многие из них уверяли, что таковыми являются, а по факту оказывались всего лишь посредниками. Позже мы нашли своих поставщиков, вырабатывающих зерно. Сейчас нас связывают тесные трудовые отношения, построенные на принципах взаимовыручки и доверия.

Сформировалась и база постоянных клиентов, которые выбирают нас и нам доверяют!

– **Давайте подробнее поговорим о производстве. Где оно расположено и что собой представляет на сегодняшний день?**

– Наше производство расположилось в деревне Бутурлино Серпуховского района Московской области. За всё время существования компании я приобрёл 15 гектаров

земли, где в данный момент и продолжаю развивать сельское хозяйство.

Производственную линию мы приобрели в Нижнем Новгороде. Мощность нашего оборудования позволяет производить от 400 до 500 тонн кормов в месяц. Фактические объёмы производства колеблются в диапазоне 200-300 тонн в месяц. Линейка нашей продукции предназначена для любых продуктивных сельскохозяйственных: крупного и малого рогатого скота, свиней, а также птиц и т. д.

– **Изменилась ли деятельность вашей компании за минувшие полгода?**

– Как известно, в конце зимы курс доллара значительно изменился, что привело к повышению цены на премиксы, витамины и пищевые добавки. Стоимость компонентов выросла в четыре раза. Всё это сказалось на конечной цене наших кормов, но не скажу, что это критично для нашего покупателя.

Мы успешно справились с ситуацией. Я считаю, что даже кардинальные перемены всегда приносят положительные результаты, заставляя нас самих адаптироваться в новых условиях и не стоять на месте, а ещё быстрее и увереннее идти к намеченной цели. Наши объёмы производства увеличились в такой, казалось бы, непростой период. На руку оказался и уход конкурентов из ниши.

– **Какие планы на будущее вы перед собой ставите?**

– Буквально пару недель назад мы стали строить новое помещение для складской продукции. Площадь нового склада составит 700 квадратных метров. Поэтому одной из ближайших целей является увеличение площади земли. Ну и конечно же, мы планируем увеличивать мощности производства, развиваться и уверенно идти вперёд!

Подготовила Виктория Лукьянова





Yury Stelmakh:

**“OUR GOAL
IS TO DEVELOP AND GO FORWARD!”**

Every farmer knows how a farm begins: with feeding the animals. It would seem that this process is very easy, but it is necessary to approach it with full responsibility. It is a difficult and almost impossible problem for a small farm to stock up on fodder itself. In addition, the idea of feeding the farm animals has changed over the years. Specialists accept the necessity of complete nutrition with vitamins, premixes and nutritional supplements. How to choose mixed fodder with such an abundant supply on the market?

Yury Stelmakh, Director General of Zorya Company answered this and many other questions. The company offers all kinds of mixed fodders, grain, hay and other products related to animal feeding, and it is the official dealer of Purina® brand. We tell you about the story of an entrepreneur who built his own business from scratch.

– *Yury, tell us how the history of Zorya began?*

– After finishing 11th grade I entered a military college where I served for 5 years. After that I was assigned to work in the Kuril Islands. At the end of the contract, I retired and started a business. A little later, together with my family I moved to the Moscow region. As I had solid experience in sales, I wanted to open my own production facility in the new place.

In 2016, the state encouraged initiatives in agricultural activities, which were given great importance as part of the import substitution program. So together with my partner we decided to move in this direction. Not having much experience and relying solely on my own strength, I began to master the sector of agriculture. Initially we bought more than 200 sheep and about 20 cows. A little later we bought some bulls for growing and further sale. In addition, we had broiler and meat and egg lines.

In view of the gradual increase in the number of cattle, it was an urgent question to reduce the cost of feeding the animals. To that end, we bought a line to produce 100 to 300 tons of feed per month. Then we bought grain and began to produce fodder ourselves. We had a full-time technologist working on the production, who developed fodder formulas and, in fact, continuously improved his own skills. I, in turn, decided to purchase a laboratory, which would check and confirm the quality of feed. The staff has increased dramatically since the company opened. All this was the first step to becoming our own production.

– *How did you develop further?*

– As you know, a lot of things change, not only due to the efforts of the man himself, but also with the passing of time. The market began to change, the demand for feed began to grow, while the number of livestock at the enterprise decreased. We hired a specialist on tenders, with the help of which we began to conclude long-term contracts. The path we chose for ourselves was indeed a difficult one, but it was surmountable.

– *How did you deal with the difficulties?*

– By trial and error. Once again, we always followed the path of building competences and production volumes. In addition to training, I went to industry events where



global industry issues were discussed, and I could listen to experts' opinions and learn from their experience.

– *How did the relationship with grain suppliers develop?*

– At first it was quite difficult to find an honest producer. Many of them claimed to be such, but in fact turned out to be just intermediaries. Later we found our own suppliers who grow grain. Now we are linked by close labor relations built on the principles of mutual assistance and trust.

A base of regular customers who choose us and trust us has been formed!

– *Let's talk more about production. Where is it located and what is it today?*

– Our production is located in the village of Buturlino, Serpukhov district, Moscow region. Since the company's existence, I have bought 15 hectares of land, where I continue to develop agriculture at the moment.

We purchased a production line in Nizhny Novgorod. The capacity of our equipment allows us to produce from 400 to 500 tons of fodder per month. Actual production varies in the range of 200-300 tons per month. Our product line is designed for any productive livestock: cattle, small animals, pigs, poultry, etc.

– *Did your company's activity change over the last six months?*

– As you know, the dollar exchange rate has changed considerably at the end of winter, which led to higher prices for premixes, vitamins and food supplements. The cost of components has increased fourfold. All this has affected the final price of our fodder, but I would not say that it is critical for our customer.

We have successfully managed to deal with the situation. I believe that even cardinal changes always bring positive results, forcing us to adapt to the new conditions and not to stand still, but go faster and more confidently to the goal. Our production volumes have increased, in such a seemingly difficult period. The departure of competitors from the niche has also helped.

– *What plans do you have for the future?*

– Just a couple of weeks ago we started building a new warehouse. The area of the new warehouse will be 700 square meters. So one of our immediate goals is to increase the land area. And, of course, we plan to increase our production capacity, develop and go forward with confidence!

Prepared by
Victoria Lukyanova



- ДЕЛАЕМ СЫР ИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МОЛОКА С 2017 ГОДА;
- У НАС БОЛЕЕ 50 ВИДОВ СЫРА В АССОРТИМЕНТЕ: МОЛОДЫЕ, ВЫДЕРЖАННЫЕ, ТВЁРДЫЕ, ПОЛУТВЁРДЫЕ, С БЕЛОЙ И ГОЛУБОЙ ПЛЕСЕНЬЮ, С МЫТОЙ КОРКОЙ И ДРУГИЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ И СЫРЫ ПО АВТОРСКИМ РЕЦЕПТАМ;
- ДОСТАВЛЯЕМ ПО ВСЕЙ РОССИИ;
- ДЕЛАЕМ СЫР ТОЛЬКО ИЗ ПРОВЕРЕННОГО ФЕРМЕРСКОГО МОЛОКА ОТ КОРОВ И КОЗ, КОТОРЫЕ ПАСЛИСЬ В ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОМ РАЙОНЕ ТАТАРСТАНА;
- СЫРЫ ПРЕДСТАВЛЕНЫ БОЛЕЕ ЧЕМ В 100 МАГАЗИНАХ И РЕСТОРАНАХ ПО ВСЕЙ РОССИИ, ОТ ВЛАДИВОСТОКА ДО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ГЕОГРАФИЯ НЕПРЕРЫВНО РАСШИРЯЕТСЯ.

С этих тезисов начал своё знакомство с нами руководитель компании «Воронцовские сыры» Александр Воронцов.

– Как вы пришли в молочную отрасль, Александр?

– Абсолютно случайно! Никаких исследований о рентабельности производства сыра или высоких мыслей об импортозамещении у меня на первом этапе не было. Просто однажды я написал в поисковике запрос: «Как делают сыр?». Мне было 39 лет, но чёткого ответа на этот вопрос я не знал. В интернете я нашёл множество рецептов, увидел, что сыры при покупке минимально необходимого оборудования можно приготовить дома. В том числе и твёрдые, с мытой коркой, с белой и голубой плесенью. Я люблю готовить и загорелся этой идеей. Купил себе первую 10-литровую сыроварку, закваски, пресс, культуры плесени и начал каждый вечер после основной работы сыроварничать на кухне. Первые сыры получились сразу, домашние и друзья оценили. При покупке заквасок в Казани я встретился с уже опытным сыроделом Сергеем Васыровичем. Увидел, как много вкусного он придумал, узнал, что можно делать дома 10-15 видов разных сыров, оценил очередь из соседей, приходящих к нему за сыром, и тогда решил: «Всё, покупаю 50-литровую кастрюлю и начинаю делать сыр на продажу!»

Александр Воронцов, «Воронцовские сыры»: «ЕСЛИ НАЗЫВАЕШЬ ПРОДУКТ СВОИМ ИМЕНЕМ, ТО ОЧЕНЬ ДОРОЖИШЬ ЕГО КАЧЕСТВОМ!»

Контакты «Воронцовские сыры»:

+7 987 296-71-60

Vorontsovcheeses.ru

E-mail: av.vorontcov@gmail.com

«ВКонтакте»: vorontsovcheeses

Telegram: vorontsovcheeses

Instagram: @vorontsovcheese



– В этом году компании «Воронцовские сыры» исполнилось пять лет. Что она собой представляет? Как изменилось и выросло производство?

– На данный момент мы производим более 50 видов сыра. Твёрдые, полутвёрдые, в натуральной корке, с мытой коркой, экстратвёрдые, с белой и голубой плесенью. В ассортименте – козы, коровьи, овечьи сыры. Много сыров по авторским рецептам. Шесть сыров получили награды, в том числе две золотые медали на конкурсе «Лучший сыр России» и на истринском сырном фестивале «СырПирМир». Производство распределено по нескольким цехам, так как некоторые виды сыров нельзя делать в одном цеху. Например, голубая плесень должна производиться отдельно, белая – отдельно и т. д. Объём производства в среднем за прошлый год составил 4,5-5 тонн сыра в месяц, но мы всё равно маленькое крафтовое предприятие, которое готово каждый месяц удивлять новой продукцией. Мы следуем за спросом и объём производства при необходимости можем увеличить в два-три раза. Так что пять тонн – далеко не предел!

– Уже год эксперты отрасли говорят о стагнации потребления сыров. Можете ли вы с ними согласиться? Влияет ли это на производство?

– Федеральную или ещё какую-то статистику по продаже сыров я не изучаю. Мы делаем крафтовые сыры, ручную, в ценовом сегменте «средние+». Это нишевый продукт, рассчитанный на любителей качественного необычного продукта, сделанного без всяких добавок, усилителей вкуса и т. п. Поэтому общая статистика к нам не относится. Наши покупатели будут искать такой сыр в любом случае. Продажи растут каждый год удивительно быстрыми темпами. Негативно влияло на нас только закрытие на локдаун, когда возникли проблемы у ресторанов и запреты на массовые мероприятия, так как достаточно существенную долю наших продаж, около 30%, составляют продажи на разных ярмарках, выставках, маркетах.

– Сырьё, которое используется на предприятии, – откуда оно? Для сыра

ведь подходит не каждое молоко. Как в регионе обстоит дело с поставками сыра и достаточно ли его здесь?

– В нашем производстве используется молоко из Татарстана, Марий Эл, Ульяновской области. Молоко для производства сыра нужно выбирать, любое тут не подходит. Молоко мы берём у фермеров, которые готовы поддерживать стандарты на нужном нам уровне. Их надо искать и найти можно. Некоторые фермеры с нами с самого начала работы и растут вместе с нами. Из сложностей с молоком следует отметить только серьёзное подорожание коровьего молока где-то на 30% за последние полгода.

– Как культура производства сыров формировалась на вашем предприятии? Как развивали рецептуру и понимали, что должно быть главным?

– Наше предприятие по количеству сотрудников с приставкой «микро». Здесь с самого начала собраны друзья, родственники и единомышленники. Сложностей с пониманием общей концепции «Мы делаем вкусный сыр, как ранее для самих себя дома» никаких не было. Ну и по-другому быть не может: если называешь продукт своим именем, то очень дорожишь его качеством!

– Как вы открываете новые рецепты? Откликаетесь только на то, что имеет спрос, или что-то лично вам интересно развивать?

– Когда любишь готовить и экспериментировать, то придумать новый рецепт несложно. В сыре на вкус влияет множество факторов: молоко, набор заквасок, температурные режимы приготовления, аффинаж, дополнительные ингредиенты, мастерство сыродела. Все эти факторы в сочетании дают бесконечное количество видов сыра. Таким образом, чтобы придумать новый сыр, есть несколько способов:

- просто экспериментировать и включать фантазию (из разных типов заквасок можно собирать сыр, как конструктор);
- взять известный рецепт и добавить в него что-то новое;
- получить новый сыр в результате допущенной ошибки и запомнить её.

Например, наш сыр «Пеппер Джек Блэк Эдишн» был навеян рецептом сыра «Дерби» с мраморным узором, который оставляет портвейн. Взял за базу другой вид сыра, добавил чернила каракатицы, пять разных видов перца, некоторые из них попробовав в первый раз в жизни, провёл несколько попыток – и всё: новый необычный сыр готов!

- WE HAVE BEEN MAKING CHEESE FROM ORGANIC MILK SINCE 2017;
- WE HAVE MORE THAN 50 TYPES OF CHEESE IN ASSORTMENT: YOUNG, AGED, HARD, SEMI-HARD, WITH WHITE AND BLUE MOLD, WITH WASHED CRUST AND OTHERS. INCLUDING CHEESES BY AUTHOR'S RECIPES;
- WE DELIVER ALL OVER RUSSIA;
- WE MAKE CHEESE ONLY FROM PROVEN FARMER MILK FROM COWS AND GOATS THAT GRAZE IN THE ECOLOGICALLY CLEAN REGION OF TATARSTAN;
- CHEESES ARE PRESENTED IN MORE THAN 100 STORES AND RESTAURANTS ALL OVER RUSSIA, FROM VLADIVOSTOK TO SAINT-PETERSBURG, GEOGRAPHY IS CONSTANTLY EXPANDING.

With these theses Alexander Vorontsov, the head of the company "Vorontsov Cheeses", began his acquaintance with us.



– *How did you come to the dairy industry, Alexander?*

– Absolutely by accident! I had no studies about the profitability of cheese production or high thoughts about import substitution at the first stage. It's just that one day I typed in a search engine query "how cheese is made?". I was 39 years old, but I didn't know a clear answer to that question. I found many recipes on the Internet and saw that cheeses can be made at home with the purchase of minimal necessary equipment. This included hard cheeses, washed crusts, white and blue molds. I loved to cook and became obsessed with the idea. I bought my first ten-liter cheese maker, sourdough starter, press, mold cultures and started to cook in the kitchen every evening after my main job. First cheeses came out at once, my family and friends appreciated them. When buying sourdough in Kazan I met with Sergey Vasyrovich, an experienced cheese maker. I saw how many delicious things he came up with, learned that you can make 10-15 kinds of different cheeses at home, appreciated the line of neighbors coming to him for cheese, and then decided: "That's it, I'm buying a 50-liter pot and start making cheese for sale!"

– *This year the company Vorontsovsky cheeses turned 5 years old. What is the company? How has production changed and grown?*

– At the moment we produce more than 50 kinds of cheese. Hard, semi-hard, in

Alexander Vorontsov, Vorontsov Cheeses: "IF YOU CALL A PRODUCT BY YOUR NAME, YOU REALLY VALUE ITS QUALITY!"

Contacts Vorontsov Cheeses:

+7 987 296-71-60

Vorontsovcheeses.ru

E-mail: av.vorontsov@gmail.com

«ВКонтакте»: [vorontsovcheeses](https://vk.com/vorontsovcheeses)

Telegram: [vorontsovcheeses](https://t.me/vorontsovcheeses)

Instagram: [@vorontsovcheese](https://www.instagram.com/vorontsovcheese)



natural crust, with washed crust, extra hard, with white mold, with blue mold. There are goat, cow, sheep cheeses in assortment. A lot of cheeses by author's recipes. Six cheeses received awards, including two gold medals at the "Best Cheese of Russia" contest and at the Istrinsky Cheese Festival CheesePeerMir. Production is distributed across several shops, as some types of cheese cannot be made in one shop. For example, blue mold must be made separately, white mold separately, etc. The production volume last year averaged 4.5-5 tons of cheese per month, but we are still a small Kraft enterprise, which is ready to surprise each month with a new product. We follow the demand, and the volume of production, if necessary, can increase two or three times. So 5 tons is not the limit!

– *Industry experts have been talking about stagnation in cheese consumption for a year now. Can you agree with them? Does this affect the production?*

– I don't study federal or any other statistics on cheese sales. We make artisan cheeses, by hand, in the "medium+" price segment. It's a niche product, designed for lovers of quality unusual product, made without any additives, flavor enhancers, etc. That's why general statistics don't apply to us. Our customers will be looking for this kind of cheese in any case. Sales are growing amazingly fast every year. We were only adversely affected by the closure of the lockdown, when restaurants had problems and bans on mass events, because a fairly significant proportion of our sales, about 30% are sales at various fairs, exhibitions, markets.



– *Where is the raw material used in the company – where does it come from? Not every milk is suitable for cheese. What is the situation in the region with the supply of raw materials, and is there enough of it here?*

– In our production we use milk from Tatarstan, Mari El, the Ulyanovsk region. Milk for cheese production has to be chosen, any milk is not suitable here. We take milk from farmers who are willing to maintain the standards we need. We have to look for them, and it's possible to find them. Some farmers are with us from the very beginning and grow with us. Of the difficulties with milk, we should note only the serious increase in the price of cow's milk by about 30% over the past six months.

– *How was the culture of cheese production formed at your company? How did you develop the recipe and understand what should be the main thing?*

– Our company has the prefix "micro" in terms of the number of employees. Friends, relatives and like-minded people have been gathered here from the very beginning. Difficult to understand the overall concept: "we make delicious cheese, as we used to do for ourselves at home", there were no difficulties. Well, it can't be any other way: if you call a product by its name, you value its quality very much!

– *How do you discover new recipes? Do you only respond to what's in demand, or is there something you're personally interested in developing?*

– When you love to cook and experiment, it's not hard to come up with a new recipe. There are many factors that influence the taste of cheese: the milk, the set of starters, cooking temperatures, refining, additional ingredients, and the skill of the cheesemaker. All of these factors combine to produce an infinite number of types of cheese. Thus, to come up with a new cheese, there are several ways:

– you just need to experiment and include imagination (from different types of sourdough, cheese can be assembled like a construction set);

– take a well-known recipe and add something new to it;

– get a new cheese as a result of a mistake and remember it.

For example, our Pepper Jack Black Edition cheese was inspired by a recipe for Derby cheese with the marbled pattern that Port Wine leaves. Took a different kind of cheese as a base, added cuttlefish ink, five different kinds of peppers, some of them tasted for the first time in my life, spent a few tries and that's it: a new unusual cheese is ready!

Валентина Сигаева, экологическое хозяйство «Спартак»:

«САМОЕ ГЛАВНОЕ В МОЕЙ ЖИЗНИ – СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО!»



Современный тренд на правильное питание и употребление экологически чистых продуктов продолжает завоевание мира. Правильное питание для многих стало культом, и среди огромного количества продтоваров с «неправильным» составом его сторонники на полках магазинов разыскивают натуральные продукты, справедливо полагая, что забота о собственном здоровье превыше всего.

Неудивительно, что продукция экологического хозяйства «Спартак» высоко востребована покупателями, ведь в ней нет никаких «неправильных» ингредиентов и консервантов. Экологическое хозяйство «Спартак» входит в структуру ООО «Корпорация Органик». Хозяйство расположено в Шатуре и осуществляет полный цикл производства: от выращивания собственных кормов до переработки молока. Компания производит молочную продукцию из натурального молока с собственных ферм без искусственных консервантов, красителей и ароматизаторов, без пестицидов, химических и синтетических кормовых добавок, регуляторов роста, а также без использования достижений генной инженерии. Полный цикл производства – от выращивания кормов для стада до готовой молочной продукции – позволяет поставлять на рынок продукты с уникальными характеристиками. Подробнее о молочном производстве и перспективах развития сельского хозяйства в Московской области рассказала генеральный директор экологического хозяйства «Спартак» Валентина Сигаева.

– Валентина Афанасьевна, расскажите, пожалуйста, о создании вашего хозяйства. Чья это была инициатива?

– Так сложилось, что мы с собственником «Корпорации Органик» Николаем Цветковым много лет проработали вместе: изначально трудились в сфере банковской отрасли, затем занимались благотворительной деятельностью. Позже нас заинтересовали проекты, связанные с сельским хозяйством, и мы начали развивать активы «Корпорации Органик» и экологическое хозяйство «Спартак», входящее в неё. Мне было интересно поработать с этими проектами, и я начала изучать и углубляться в отрасль. Это был мой осознанный выбор.

– Как менялась компания в ходе работы? Через какие трансформации она проходила?

– В 2008 году «Спартак» и «Корпорация

Органик» первыми в России получили международный сертификат органического земледелия и органической продукции. Органическое производство – дело красивое и интересное, но в нашей стране

пока не нашло широкого распространения. Подобный бизнес требует больших финансовых вложений, а получение прибыли здесь небыстрое.

Придя в компанию в 2016 году и проведя её аудит, я поняла, что многие практики тут не соответствуют лучшим технологиям органического производства. Надои были в пределах пяти тонн на фуражную голову, ежедневно – 13 литров. Это довольно низкие показатели, и чтобы понять корень проблемы, я стала разбираться с кормовой базой, рационом кормления разных групп животных и искать возможности наладить эффективное производство, что потребовало много времени и сил. Совершала поездки в Германию и Нидерланды с целью ознакомления с лучшими технологиями растениеводства, животноводства и их дальнейшего применения в нашем хозяй-



стве. Приобретённые знания позволили значительно увеличить надои, поддерживать хозяйство в работоспособном, эффективном состоянии. Мы достигли хороших результатов, и на сегодняшний день надои составляют порядка 26,6 литра на фуражную голову КРС. Это высокий показатель, соответствующий лучшим практикам России, благодаря чему мы получаем повышенные субсидии. Таких результатов мы достигли, полностью изменив технологию заготовки собственных кормов. При их выращивании мы не применяем химические удобрения, корма получаются экологически чистыми. Мы стараемся соблюдать агротехнические сроки, чтобы корма получились не только экологически чистыми, но и полезными.

Мы провели серьёзную работу по технологической модернизации и полностью перестроили наш молокозавод. Раньше его площадь составляла 315 кв. метров. Сегодня он вырос до 1200 кв. метров. Мы установили новые системы водочистки, водоподготовки и вентиляции и др. Ввели в эксплуатацию парогенератор, обеспечивающий стерильность на производстве. Появилось много новых аппаратов: если раньше большая часть работы выполнялась вручную, то сейчас выполнена автоматизация процессов. В этой связи от приёмки молока, выдува бутылок, розлива, маркировки и групповой упаковки – всё выполняется на автоматизированной линии.

– Вы занимаетесь выращиванием и заготовкой собственных кормов. Каких успехов удалось достичь в этом направлении?

– Мы серьёзно задумались над собственным растениеводством, поэтому уже несколько лет выращиваем сенаж и силос. С 2022 года обеспечиваем себя зерновыми. В этом году объём посеянных зерновых увеличили практически на 30%.

– На вашей ферме коровы содержатся в условиях, максимально приближенных к естественным, питаются натуральными кормами. Какие дальнейшие улучшения вы планируете?

– Мы достаточно серьёзно занимаемся селекцией. Планируем к концу 2022 года получить статус племенного хозяйства. Это тоже одно из важных направлений развития молочного животноводства. Мы будем иметь возможность не только продавать свою молочную продукцию, но и участвовать в наращивании поголовья высокопродуктивного молочного стада в области и других регионах, продавать наших племенных телок для увеличения высококлассного поголовья в России. Все эти годы шла основательная подготовка к этому.



– Ваша продукция не раз удостоивалась высоких наград престижных конкурсов. Какими наградами вы особенно гордитесь?

– За последние пять лет наша продукция была удостоена золотых медалей на таких крупных выставках, как «Золотая осень», «Продэкспо» и ряд других. Этой весной мы взяли Гран-при. Заслуженные высокие награды нам удаётся получать благодаря хорошо отлаженной работе. Цель участия в подобных выставках – прежде всего, показать людям, что мы выпускаем безопасную, экологически чистую продукцию.

– Валентина Афанасьевна, вы с такой душой рассказываете о любимом деле! А как вы пришли в эту отрасль?

– В данной сфере я работаю шесть лет. Судьба подарила мне много интересного: я трудилась в администрации, в налоговой и банковской сферах и занималась благотворительностью. Но именно сельское хозяйство меня «затянуло». За эти шесть лет я настолько погрузилась в ставшее для меня любимым дело, что возникает ощущение, будто до этого я ничем другим не занималась. Это не просто ежедневная рутина, а в первую очередь состояние души, основанное на любви к природе. Вы не представляете, какое для меня счастье наблюдать за тем, как пшеница колыхается на ветру, а поле, словно морская гладь, радует глаз и завораживает своим великолепием! Разве не удивительно, что из зёрнышек вырастает такая красота? Когда видишь плоды своих трудов, это придаёт сил и приносит большую радость и желание вложить в любимое дело ещё больше. Возможно, у меня это заложено в генетике: мой дед занимался сельским хозяйством, что тоже повлияло на моё отношение к окончательному выбору сферы деятельности. Самое главное в моей жизни – сельское хозяйство! Мне интересно всё, что связано с растениеводством, животноводством и землёй-матушкой.

– Расскажите, что в ваших дальнейших планах?

– Казалось бы, что мы многое сделали и улучшили, но совершенству нет предела! Мы сотрудничаем с правительством Московской области, администрации городских округов Руза и Шатура по дополнительному выделению земель, которые готовы вводить в оборот. Сегодня правительство Московской области собирается реализовать проект по увеличению количества земель для нужд селхозоборота на 40 тыс. га для развития растениеводства, в частности овощеводства. И мы принимаем в этом проекте активное участие.

Подготовила Эльвина Аптреева



The modern trend of eating healthy food and eating organic products continues to conquer the world. Proper nutrition has become a cult for many, and among the huge amount of foodstuffs with “wrong” composition its supporters in the store shelves are looking for natural products, rightly believing that the care for their own health is above all. Not surprisingly, the products of the Ecological Farm Spartak are highly sought after by customers, because there are no “wrong” ingredients and preservatives in them. Ecological farm Spartak is a part of LLC Corporation ORGANIK. The farm is located in Shatura and carries out a full production cycle – from growing its own fodder to milk processing. The company produces dairy products from natural milk from its own farms without artificial preservatives, colorants and flavorings, without pesticides, chemical and synthetic feed additives, growth regulators, and without the use of genetic engineering. Full production cycle (from growing herd fodder to finished dairy products) makes it possible to supply the market with products with unique characteristics. More about dairy production and the prospects of agricultural development in the Moscow region told the general director of the Ecological farm Spartak Valentina Sigayeva.

Valentina Sigayeva,
Spartak organic farm:

**“THE MOST IMPORTANT
THING IN MY LIFE IS
AGRICULTURE!”**

– **Valentina, please tell us about the creation of your farm. Whose initiative was it?**

– It so happened that we and the owner of the Corporation Organic Nikolay Tsvetkov worked together for many years: first we worked in the banking sector, then we were engaged in charity. Later we became interested in projects related to agriculture and we started to develop the assets of the Corporation Organic and Ecological farm Spartak, which is part of it. I was interested in working with these projects, and I began to study and delve into the industry. It was a conscious choice on my part.

– **How did the company change in the course of its work and what transformations did it go through?**

– In 2008, Spartak and Corporation Organic was the first in Russia to receive an international certificate of organic farming and organic products. Organic production – it's beautiful and entertaining, but in our country it is not yet widespread. Such a business requires large financial investments, and making a profit here is not quick.

When I came to the company in 2016 and conducted an audit, I realized that many practices here do not correspond to the best technologies of organic production. Milk yields were in the range of 5 tons per forage head, 13 liters daily. These are quite low figures, and to understand the root of the problem, I began to understand the feed base, the ration of feeding of different groups of animals and look for opportunities to establish efficient production, which took a lot of time and effort. I made trips to Germany and the Netherlands in order to get acquainted with the best technologies of plant and livestock production and their further use in our farm. Acquired knowledge allowed us to significantly increase milk yields and keep the farm in an operable and efficient state. We achieved good results and today our milk yield is about 26.6 liters per forage cattle head. This is a high indicator that corresponds to the best practices in Russia, thanks to which we receive increased subsidies. We achieved these results by completely changing the technology of procuring our own fodder. We do not use chemical fertilizers and our fodder is environmentally friendly. We try to observe agro-technical terms, so that the fodder is not only environmentally friendly, but also useful.

We have carried out serious work on technological modernization and completely rebuilt our dairy plant. Previously it had an area of 315 square meters. Today it has grown to 1,200 square meters. We installed new water treatment, water treatment and ventilation systems, etc. We commissioned a steam generator to ensure sterility in production. There were many new devices: if earlier the most part of work was made manually, now there was made automation of processes. In this regard: from milk



receiving, bottle blowing, bottling, labeling and group packaging, everything is done on an automated line.

– **You are engaged in growing and procuring your own fodder. What success have you achieved in this direction?**

– We are seriously thinking about our own crop production, so we have been growing haylage and silage for several years now. Since 2022 we have been providing ourselves with cereals. This year we have increased the volume of sown grain by almost 30%.

– **In your farm, cows are kept in conditions as close to natural as possible, fed with natural fodder. What further improvements do you plan?**

– We are quite seriously engaged in breeding. We plan to obtain the status of a breeding farm by the end of 2022. This is also one of the important areas of development of dairy farming. We will have the opportunity

not only to sell our dairy products, but also to participate in increasing the number of highly productive dairy herds in the region and other regions, and sell our breeding heifers to increase the number of high-class heifers in Russia. All these years we have been thoroughly preparing for this.

– **Your products have repeatedly won high prizes in prestigious competitions. What awards are you especially proud of?**

– Over the past 5 years our products have been awarded gold medals at major exhibitions such as Golden Autumn, Prodexpo and a number of others. This spring we won the Grand Prize. Deservedly prestigious awards we manage to get due to well-functioning work. The purpose of participation in such exhibitions, above all, is to show people that we produce safe and environmentally friendly products.

– **Valentina, you speak so heartily about your favorite business! How did you come to work in this field?**

– I have been working in this field for six years. Destiny gave me many interesting things: I worked in administration, taxation, banking and charity. But it was agriculture that fascinated me. In the past 6 years, I have become so involved in what I love so much that it is almost as if I have never done anything else before. It's not just a daily routine, but first and foremost a state of mind based on a love of nature. You cannot imagine what happiness it is for me to watch the wheat swaying in the wind and the field like a sea mirror, pleasing to the eye and mesmerizing with its splendor! Isn't it amazing that such beauty grows from the grains? When you see the fruits of your labors, it gives you strength and brings great joy and desire to invest even more in what you love. Perhaps, it is in my genetics: my grandfather was engaged in agriculture, which also influenced my attitude to the final choice of the sphere of activity. Agriculture is the most important thing in my life! I am interested in everything that has to do with crop farming, livestock farming and agriculture.

– **Tell us, what are your future plans?**

– It would seem that we have done and improved a lot, but there is no limit to perfection! We are cooperating with the Government of the Moscow region, the city district administrations of Ruza and Shatura on the additional allocation of land, which we are ready to put into operation. Today the government of the Moscow region is going to realize a project to increase the amount of land for the agricultural turnover by 40 thousand hectares for the development of crop production, in particular, vegetable growing. And we take an active part in this project.

Prepared by Elvina Aptreeva

С заместителем
директора
Департамента
сельского хозяйства
Техаса Джейсоном
Фернихью



АРСП:

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ

Ассоциация региональных сельхозтоваропроизводителей (АРСП) ведёт свою деятельность более семи лет. За минувшие годы она уверенно зарекомендовала себя как надёжный и эффективный партнёр и инструмент поддержки российских малых и средних форм хозяйствования, их продвижения на рынки Москвы, Подмосковья, регионов РФ, стран ближнего и дальнего зарубежья. Профиль работы Ассоциации – популяризация, продвижение и поддержка отечественных производителей в России, а также в ближнем и дальнем зарубежье, развитие деловых связей, межрегиональной и международной кооперации, поддержка экспорта отечественной продукции и многое другое. Ассоциация проводит ярмарочно-выставочные мероприятия как на территории Российской Федерации, так и за рубежом, активно развивает направление сельского и гостевого туризма.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

В 2014 году, на начальном этапе санкционного давления, в России и, прежде всего, в Москве возникла потребность в качественных продуктах питания. В связи с этим коллектив нескольких компаний, которые занимались ярмарочной деятельностью, увеличивает взаимодействие с регионами и привлекает новых сельхозтоваропроизводителей более чем из 30 субъектов Российской Федерации. Это, например, Чувашия, Марий Эл, Удмуртия, Саратовская, Тульская, Волгоградская, Кировская и Калининградская области, Ставропольский край и многие другие. Итогом такого сотрудничества стало создание в 2015 году Ассоциации сельхозтоваропроизводителей, учредителями которой стали именно эти компании.

Ассоциация сельхозпроизводителей провела глубокий анализ ярмарок в Москве и Московской области и пришла к выводу, что основными товарами сбыта на мероприятиях являются одежда и товары массового потребления. Примечательным оказался тот факт, что фермеры и ремесленники не стремились приехать в регион и реализовать свой товар в рамках ярмарочных мероприятий. АРСП начала проводить системную работу в регионах России по привлечению фермеров к участию в ярмарках Москвы и Московской области, со многими из них впоследствии

были заключены соглашения о сотрудничестве. Фермеры и товаропроизводители получают предложения об участии в мероприятиях, о реализации своих товаров бесплатно, несмотря на коммерческую структуру ярмарок. Таким образом, к торговле и обеспечению продовольственной безопасности столицы было привлечено более 3 тыс. сельхозтоваропроизводителей из различных уголков нашей страны.

Со временем идея, реализованная АРСП, находит поддержку в правительстве Москвы. В сегменте ярмарок произошло важнейшее изменение: большинство из них, такие как межрегиональные ярмарки и ярмарки выходного дня, законодательно стали бесплатными для участников. С января 2016 года координацию этого процесса и предоставление бесплатных торговых мест осуществляет ГБУ «Московские ярмарки» – учреждение, подведомственное департаменту торговли и услуг города.

В 2015-2016 годах в Москве была проведена серия региональных ярмарок республик Чувашия, Марий Эл и Удмуртия, Тульской, Кировской и Саратовской областей и других регионов России. В Подмосковье организованы многочисленные национальные праздники, социальные акции, культурные и ярмарочные мероприятия регионов РФ. Восстановлена старинная Иосифо-Волоцкая ярмарка в Волоколамском районе Московской области. Организованы празднования национальных чувашских и марийских праздников на территории подмосковных городов, таких как Волоколамск, Видное, Лобня, Зарайск и другие, большое число российских товаропроизводителей выведено на рынки Московского региона.

В марте 2016 года в рамках V торговой сессии в здании правительства Московской области АРСП представила новый для Подмосковья формат ярмарок «Товары регионов России» губернатору Московской области Андрею Воробьёву

и членам областного правительства. При поддержке руководства региональных АПК было продемонстрировано разнообразие продукции из регионов России. Впоследствии товаропроизводители более чем из 30 регионов РФ смогли привезти свою самобытную продукцию, как правило, не встречающуюся на прилавках торговых сетей области, жителям Подмосковья.

В 2017 году АРСП проводила системную работу с товаропроизводителями из различных регионов России, активно взаимодействовала с региональными и федеральными органами исполнительной власти, кооперативами, общественными и профессиональными объединениями, заключала соглашения о сотрудничестве. Ассоциация проводит множество выставок и ярмарок. Именно благодаря этому опыту и навыкам взаимодействия АРСП удалось организовать впоследствии выдающиеся мероприятия за рубежом.

В 2018 году АРСП вышла на международную арену: приняла участие в качестве экспонента в крупнейшей региональной выставке штата Техас (США) – в Хьюстонском родео (Хьюстонское родео – крупнейшее животноводческое шоу мира, Houston Livestock Show and Rodeo). Именно павильон АРСП стал первым в истории Хьюстонского родео стендом, представляющим продукцию отечественных сельхозпроизводителей, торговый, инвестиционный и промышленный потенциал российских регионов. Был освещён потенциал разных регионов Российской Федерации: это Москва, Московская, Тюменская, Саратовская и Тульская области, республики Марий Эл, Чувашия и Удмуртия. Деятельность АРСП в рамках Хьюстонского родео получила высокую оценку как со стороны организаторов мероприятия, так и от представителей зарубежных профессиональных кругов, проявивших высокий интерес к отечественному сельскому хозяйству.

Тесное сотрудничество с популярной международной выставкой продолжилось и в последующие годы, вплоть до наступления пандемии. А 3 марта 2020 года в международном зале Хьюстонского родео АРСП при поддержке Генерального консульства России в Техасе и компании «Белёвская пастильная мануфактура» был организован День Российской Федерации, а также совместно с департаментом внешнеэкономических связей столицы установлен презентационный стенд правительства Москвы.

В сентябре 2018 года делегация АРСП посетила Бангкок, где провела серию встреч и переговоров об активизации торгово-экономического партнёрства между членами Ассоциации и товаропроизводителями Таиланда. Достигнута договорённость о поведении российских ярмарок в Бангкоке.

С 18 декабря 2019-го по 5 января 2020 года во французском городе Сент (Новая Аквитания) была проведена первая российская новогодняя рождественская ярмарка «Белое Рождество». Мероприятие, не имеющее аналогов, – результат сотрудничества и международной кооперации российской и французской ассоциаций (АРСП и Дома России в Новой Аквитании). Жителям Франции был представлен широкий ассортимент продукции от товаропроизводителей многих регионов Российской Федерации: Москвы и Подмосковья, республик Удмуртия, Марий Эл и Чувашия, а также Саратовской, Тамбовской, Пермской, Челябинской, Тульской, Вологодской и других областей РФ. Особенностью ярмарки являлось участие в ней непосредственно товаропроизводителей, объединяемых АРСП при поддержке региональных правительств.

АРСП СЕГОДНЯ

Сегодня АРСП продолжает активное взаимодействие с регионами России, расширяет географию сотрудничества. Так, например, при поддержке Департамента социально-экономического сотрудничества Северо-Кавказского федерального округа Минэкономразвития России Ассоциация приняла участие в форуме фермеров Северного Кавказа в рамках выставки «Агрокавказ-2022». АРСП был организован круглый стол по направлению развития сельского туризма, а также участия республиканских производителей в мероприятиях АРСП в России и за рубежом, продвижения региональных брендов. Результатом явилось активное участие при поддержке АРСП товаропроизводителей регионов СКФО, таких как Ставропольский край, Северная Осетия – Алания, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария, Дагестан и другие кавказские республики, с их качественной натуральной ягодой в московском фестивале «Клубника-Земляника» в июне 2022 года.

Также в июне 2022 года АРСП приняла участие в великопечном чувашском фести-



Директор департамента сельского туризма АРСП Анна Панчищева, председатель АТЭС Жан-Мари Перье, мэрг. Флюмель, член парламента Франции предыдущего созыва Жан-Луи Кост, директор Дома России в Новой Аквитании Бернар Матежа

вале пива «Зелёное золото России», организованном министерством сельского хозяйства республики в Чебоксарах. Хотелось бы отметить высокий уровень организации этого мероприятия и большие перспективы развития проекта, в котором мы планируем принять активное участие в будущем.

В июле 2022 года делегация АРСП посетила Монголию. Поездка была очень насыщенной в части взаимодействия с монгольскими партнёрами и выявила большой спектр взаимных интересов в различных областях. На взгляд АРСП, Монголия – очень интересная страна с большими перспективами развития в области торгово-экономического сотрудничества. В планах Ассоциации – оказать максимальное содействие активизации взаимодействия российского и монгольского бизнеса.

АРСП продолжает международное взаимодействие с коллегами из Белоруссии, Туркмении, Монголии, Таиланда, Китая, Парагвая, Бразилии, Венесуэлы, Никарагуа, Аргентины и других стран. Особое внимание мы уделяем взаимодействию со странами СНГ, БРИКС, АСЕАН.

АРСП выполняет целый ряд важных функций: повышает узнаваемость брендов из регионов РФ, предоставляет сельхозтоваропроизводителям возможность участвовать в ярмарках, фестивалях, форумах и иных мероприятиях, направленных на реализацию собственной продукции, открывает перед производителями возможность устанавливать межрегиональные и международные экономические связи, прямое деловое партнёрство.

Ассоциация активно создаёт и использует социальные технологии и проекты на международных площадках, опирается на практику общественной дипломатии, инновации в области межрегионального, международного сотрудничества институтов гражданского общества. Мы пообщались с председателем Ассоциации сельхозтоваропроизводителей Сергеем Архиным.

– Сергей, скажите, насколько успешно АРСП взаимодействует с органами государственной власти?

– Согласно уставу Ассоциации мы активно взаимодействуем с органами государственной власти различных уровней



*Чрезвычайный и Полномочный
Посол Королевства Таиланд в
России Сасиват Вонгсинсават*

при реализации наших проектов. С правительствами таких регионов, как Чувашия, Марий Эл, Удмуртия, Саратовская область, у нас заключены соглашения о сотрудничестве. РОИВ этих и других республик активно поддерживают производителей-участников наших проектов.

Мы сотрудничаем с Министерством иностранных дел, Минэкономразвития и Минсельхозом России, Федеральным агентством по туризму, федеральными и региональными экспортными центрами и агентствами, муниципальными органами власти и, прежде всего, правительством Москвы, а также Московской области, с руководством Тулы, Ижевска, Чебоксар и многими другими региональными администрациями.

Конечно, мы, как и многие, сталкиваемся с бюрократическими препонами при реализации наших проектов на территориях. Как правило, это происходит от недопонимания важности и масштабов нашей деятельности чиновниками среднего звена. Зачастую мы сталкиваемся с недопониманием того, что АРСП – это профессиональное сообщество, объединяющее большое количество предприятий и товаропроизводителей, российский институт гражданского общества, деятельность которого, в том числе взаимодействие с государственными организациями, закреплена в Конституции Российской Федерации.

Однако в большинстве случаев наши проекты поддерживаются российскими

государственными учреждениями.

В 2014 году мэр Москвы Сергей Собянин при личной встрече с нами уверенно поддержал инициативы по открытию продовольственных рынков столицы для отечественных региональных сельхозтоваропроизводителей, фактически дав старт нашей дальнейшей деятельности.

Отдельно хотелось бы выразить искреннюю и глубокую благодарность представителям Министерства иностранных дел Российской Федерации и российских загранучреждений за последовательную поддержку наших зарубежных проектов в США, Франции, Таиланде, Парагвае, Монголии, Никарагуа и других странах. Благодаря этому взаимодействию удаётся выгодно подчеркнуть на международной арене взаимодействие государственных организаций и профессионального сообщества России.

– Расскажите о нынешних проектах АРСП.

– Учитывая сегодняшние реалии, Ассоциация, опираясь на большой интеграционный опыт в России и за рубежом, разрабатывает инновационные проекты в области межрегиональной и международной кооперации, ведёт активную работу с товаропроизводителями регионов России по продвижению и популяризации их продукции на рынках российских и зарубежных городов и территориальных образований. Готовятся межрегиональные и международные фестивали, направленные на активизацию сотрудничества в этих направлениях.

В этом году в Ассоциации создан департамент сельского туризма, который планирует использовать ведущие мировые практики и опыт для развития и продвижения туристического потенциала российских регионов, с акцентом на региональную аутентичность и поддержку культурного наследия народов России. Сельский туризм является одним из приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации на ближайшее время, а 2022 год указом Президента России В. В. Путина объявлен Годом культурного наследия народов России. Уникальный передовой опыт АРСП, несомненно, сыграет важную роль в развитии этих направлений.

Подготовила Виктория Лукьянова



(RAPA)

REGIONAL PRACTICES ON THE INTERNATIONAL ARENA

A BIT OF HISTORY

In 2014, during the period of sanctions pressure there was a need for high-quality food products in Russia and, above all, in Moscow. In this regard, the team of several companies that were engaged in fair activities increased interaction with the regions and attracting new agricultural producers from more than 30 constituent entities of the Russian Federation. These are, for example, Chuvashia, Mari El, Udmurtia, Saratov, Tula, Volgograd, Kirov, Kaliningrad regions, Stavropol Oblast, and many others. The result of such cooperation was the creation of the Agricultural Producers Association founded by these companies in 2015. After the creation of RAPA, a series of food fairs and festive events took place in Moscow and other cities of Russia.

The Regional Agricultural Producers Association conducted an in-depth analysis of fairs in Moscow and the Moscow region and came to the conclusion that the main sales items at the events are clothing and consumer goods. It was noteworthy that farmers and artisans did not seek to come to the region and sell their goods as part of fair events. RAPA began to carry out comprehensive work in the regions of Russia to attract farmers to participate in fairs in Moscow and the Moscow region, with many of them subsequently signed cooperation agreements. Farmers and producers receive an offer to participate in events, sell their goods for free, despite the commercial structure of the fairs. Thus, more than 3 thousand agricultural producers from various parts of our country were involved in trade and ensuring the food security of the capital.

Over time, the idea, implemented by RAPA, was supported by the Moscow government. A major change has taken place in the fairs segment – most of them, such as inter-regional fairs and weekend fairs, have legally become free for participants. Since January 2016, the State Budgetary Institution Moscow Fairs, an institution subordinate to the Department of Trade and Services of the city, carries out the coordination of this process and the provision of free sales places.

The Regional Agricultural Producers Association (RAPA) has been operating for more than seven years. Over the past years, it has confidently established itself as a reliable and efficient partner. It supports Russian small and medium sized enterprises, their promotion to the markets of Moscow, the Moscow region, regions of the Russian Federation, countries of near and far abroad.

The Association works on the popularization, promotion and support of domestic manufacturers in Russia, as well as near and far abroad. It works on the development of business ties, interregional and international cooperation, support for the export of domestic products and much more. The Association holds fair and exhibition events both in the territory of the Russian Federation and abroad, actively develops the industry of rural and guest tourism.



*Советник-
посланник
и торговый
представитель
Посольства
Монголии
в России
Данаажав
Хасар*

In 2015-2016, Moscow hosted a series of regional fairs of the Republics of Chuvashia, Mari El, Udmurtia, Tula, Kirov, Saratov regions and other regions of Russia. Numerous national holidays, social, cultural and fair events of the regions of the Russian Federation are organized in the Moscow region. The old Joseph-Volotsky fair in the Volokolamsky district of the Moscow region has been restored. Celebrations of the national Chuvash and Mari holidays were organized on the territory of cities near Moscow, such as Vidnoye, Lobnya, Zarsk and others, a large number of Russian commodity producers were brought to the markets of the Moscow region.

In March 2016, within the framework of the 5th trading session in the building of the government of the Moscow Region, RAPA, with the support of the Ministry of Consumer Market and Services of the Moscow Region, presented a new form of fairs for the Moscow Region Products of Russian Regions to the Governor of the Moscow Region Andrey Vorobyov and members of the regional government. With the support of the leadership of the regional agro-industrial complex, a variety of products from the regions of Russia was presented. Subsequently, producers from more than thirty regions of the Russian

Federation were able to bring their original products, which, as a rule, are not found on the shelves of retail chains in the region, to residents of the Moscow region.

In 2017, RAPA conducted work with commodity producers from various regions of Russia, actively interacted with regional and federal executive authorities, public and professional associations, and concluded cooperation agreements. The Association holds many exhibitions and fairs. Thanks to this experience and interaction skills RAPA managed to organize subsequently outstanding events abroad.

In 2018, RAPA entered the international arena: it took part as an exhibitor in the largest regional exhibition in the state of Texas (USA) – RodeoHouston. The RAPA booth became the first exhibition in the history of RodeoHouston, representing the products of domestic agricultural producers, the trade, investment and industrial potential of the Russian regions. The potential of different Russian regions, such as Moscow, Tyumen, Saratov and Tula regions, the Republic of Mari El, Chuvashia, and Udmurtia, was presented. The activities of RAPA within the framework of RodeoHouston were highly appreciated both by the organizers of the event and



Директор международных программ Ассоциации «Биф-мастер» Джон Гарза

Tula, Vologda and other regions. The participation of producers, united by RAPA with the support of regional governments was a feature of the fair.

RAPA TODAY

Today, RAPA continues active interaction with the regions of Russia, expanding the geography of cooperation. For example, with the support of the Department of Social and Economic Cooperation of the North Caucasus Federal District of the Ministry of Economic Development of Russia, the Association took part in the forum of farmers in the North Caucasus as part of the Agrokvkaz-2022 exhibition. RAPA organized a round table on the development of rural tourism, as well as the participation of republican producers in RAPA events in Russia and abroad, and the promotion of regional brands. The result was active participation of commodity producers of the regions of the North Caucasus Federal District, such as the Stavropol Krai, North Ossetia-Alania, Karachay-Cherkessia, Kabardino-Balkaria, Dagestan, and other Caucasian republics with their high-quality natural berries in the Moscow festival Klubnika-Zemlyanika ("Strawberry") in June 2022.

Also in June 2022, RAPA took part in the magnificent Chuvash beer festival Zelenoye Zoloto Rossii ("Green Gold of Russia"), organized by the Ministry of Agriculture of the Republic in Cheboksary. It's important to note the high level of organization of this event and the great prospects for the development

by representatives of foreign professional community, who were interested in Russian agriculture.

Close cooperation with the popular international exhibition continued in subsequent years, until the onset of the pandemic. On March 3, 2020, RAPA, with the support of the Consulate General of Russia in Texas and the Belevskaya Manufaktura company, organized the day of the Russian Federation in the international hall of RodeoHouston. RAPA also installed the presentation booth of the Moscow government.

In September 2018, the RAPA delegation visited Bangkok, where they held a series of meetings and negotiations on the

intensification of trade and economic partnership between members of the association and the producers of Thailand. An agreement on the organization of Russian fairs in Bangkok was reached.

From December 18, 2019 to January 5, 2020, the first Russian New Year's Christmas fair Beloye Rozhdestvo ("White Christmas") was held in the French city of Saintes (Nouvelle-Aquitaine). This unique event is the result of cooperation and international cooperation between Russian and French associations. French citizens enjoyed a wide range of products from many regions of the Russian Federation: Moscow, the Moscow region, the republics of Udmurtia, Mari El, Chuvashia, as well as Saratov, Tambov, Perm, Chelyabinsk,





Чрезвычайный и Полномочный Посол Королевства Таиланд в России (2018-2020 гг.) господин Тунатип Унатисинг с супругой Монтип, председатель АРСП С. В. Архин с супругой Юлией

of the project, in which they plan to take an active part in the future.

In July 2022, the RAPA delegation visited Mongolia. The trip was very intense in terms of interaction with Mongolian partners and revealed a wide range of mutual interests in various fields. In the opinion of RAPA, Mongolia is a very interesting country with great prospects for the development of cooperation in the field of trade and economic cooperation. The association plans to provide maximum assistance to the activation of interaction between Russian and Mongolian businesses.

RAPA continues international cooperation with colleagues from Belarus, Turkmenistan, Mongolia, Thailand, Paraguay, Brazil, Venezuela, Nicaragua, Argentina and other countries. They pay special attention to interaction with the countries of the CIS, BRICS, ASEAN.

RAPA performs a number of important functions: it increases recognition of brand from the regions of the Russian Federation, provides agricultural producers with the opportunity to participate in fairs, festivals, forums and other events aimed at selling their own products, provides producers with the opportunity to establish interregional, international economic ties, direct business partnerships.

The Association actively creates and uses social technologies and projects on international platforms, relies on the practice of public diplomacy, innovations in the field of interregional international cooperation of civil society institutions. We talked with Sergey Arkhin, Chairman of the Association.

– Mr. Arkhin, how successful is your interaction with government authorities?

– According to the Charter of the Association, we actively cooperate with government authorities of various levels in the implementation of our projects. We have signed cooperation agreements with the governments of such regions as Chuvashia, Mari El, Udmurtia, Saratov Region. Regional

executive authorities of these and other republics actively support manufacturers participating in our projects.

We cooperate with the Ministry of Economic Development and the Ministry of Agriculture of Russia, the Federal Agency for Tourism, federal and regional export centers and agencies, municipal authorities and, above all, the government of Moscow, as well as the Moscow Region, the leadership of Tula, Izhevsk and many other regional administrations.

Of course, we, like many others, face bureaucratic obstacles when implementing our projects in the regions. As a rule, this comes from a misunderstanding of the importance and scope of our activities by middle-level officials in the territories under the jurisdiction of these organizations. Sometimes they misunderstand that RAPA is a professional community that brings together a large number of enterprises and commodity producers, a Russian civil society institution whose activities, including interaction with government organizations, are enshrined in the Constitution of the Russian Federation.

However, in most cases our projects are supported by Russian state institutions.

In 2014, Moscow Mayor Sergey Sobyenin, during a personal meeting with us, supported the initiatives to open the food markets of the capital for domestic regional agricultural producers, in fact, launching our further activities.

I would like to express my sincere and deep gratitude to the representatives of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation and Russian foreign missions for their consistent support of our foreign projects in the USA, France, Thailand, Paraguay, Mongolia, Nicaragua and other countries. Thanks to this interaction, it is possible to emphasize the interaction of state organizations and the professional community of Russia in the international arena.

– Can you tell us about the current RAPA projects?

– Taking into account current situation, the association, relying on extensive integration experience in Russia and abroad, develops innovative projects in the field of interregional and international cooperation, actively works with producers of Russian regions to promote and popularize their products in the markets of Russian and foreign cities and territorial entities. Interregional and international festivals are being prepared to enhance cooperation in these areas.

This year, the association created a department of rural tourism, which plans to use the world's leading practices and experience to develop and promote the tourism potential of Russian regions, with an emphasis on regional authenticity and support for the cultural heritage of the peoples of Russia. Rural tourism is one of the priority areas of the State policy of the Russian Federation for the near future. 2022 was declared the year of the cultural heritage of the peoples of Russia by decree of the President of Russia Vladimir Putin. The unique, advanced experience of the RAPA will undoubtedly play an important role in the development of these areas.

Prepared by Victoria Lukyanova





EAST GATE HOTEL****

БИЗНЕС-ОТЕЛЬ В ЦЕНТРЕ БАЛАШИХИ



г. Балашиха,
пр. Ленина, 25

eastgatehotel.ru



+7 (495) 926-04-56

6 км от МКАД,
шаговая
доступность
от городского
парка «Пехорка»,
удобное
транспортное
сообщение с Москвой.

- ★ Номера европейского уровня;
- ★ конференц-комплекс;
- ★ ресторан VITELLO с летней верандой.





YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное
проживание
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий
(конференции, банкеты, свадьбы,
корпоративы) – 2 конференц-зала
и 2 банкетных зала

■ услуги
трансфера

■ услуги
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: +7 (495) 594-16-00

sales@piodin.ru

ПОДМОСКОВНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МОЛОКА, МЁДА, ОВОЩЕЙ И КАРТОФЕЛЯ



ОСП агро

ОСП агро - динамично развивающаяся крупная холдинговая структура аграрной отрасли Подмосковья.

Состоит из головного предприятия АО «ОСП агро», сельхозпредприятий: АО «Агрофирма Сосновка» и АО «Предприятие «Емельяновка» и Торгово-оптового предприятия ООО «ТД «ОСП агро»

45 000 тонн молока в год

Лидер в развитии молочного животноводства
За последние несколько лет в эксплуатацию введены
2 современные молочно-товарные фермы

4 500 голов дойного стада

Предприятия холдинга являются Племязаводами по
разведению голштинской породы КРС. Молоко высшего
качества поставляется перерабатывающим компаниям на
детское питание

12 000 общее поголовье КРС

60 000 тонн овощей и картофеля

Современные хранилища с активной вентиляцией
и холодильным оборудованием позволяют хранить
продукцию с момента закладки в хранилище до следующего
урожая

Два комбикормовых завода

Общая производительность 100 тонн/смена
Для формирования независимой кормовой
базы животноводческих предприятий производится
собственный комбикорм по индивидуальным рецептам

100 000 тонн в год производство кормов

Торговый дом ОСП агро

Осуществляет полную подготовку и дальнейшую поставку
картофеля и овощей, выращенных предприятиями холдинга
Каналы дистрибуции: торговые сети Москвы и МО,
оптовые компании, а также розничные точки продаж для
местного населения

Производство меда

Производство собственного натурального мёда.
Пасека на 100 пчелосемей.

*«Мы расширяем возможности
агропромышленного сектора
Подмосковья, формируя новую культуру
отношения к сельскому хозяйству» –
Игорь Исаев, Президент компании*



ООО «Торговый дом
«ОСП агро»
+7(496)704-23-01

Osp-agro.ru
ao.ospagro@gmail.com
+7(495)995-87-60

Рф, Московская область, г. Коломна,
г.Озеры, село Полурядинки,
улица Озерская, дом 15а