

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

32/234 сентябрь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

РОССИЙСКИЙ АПК:
НОВАЯ
СТРАТЕГИЯ РОСТА

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ
ПАРКИ РФ:
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
С ИНВЕСТОРАМИ
В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
РЕАЛЬНОСТИ

Анастасия Романовская:
«ЛИСТЕРРА» —
МЕНЯЕМ МИР К ЛУЧШЕМУ»

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.

Производитель средств защиты растений



Гербициды



Адъюванты



Инсектициды



Микроудобрения



Фунгициды



Репелленты

До 5 уникальных препаратов каждый год
Работаем для вас более 30 лет

ЛИСТЕРРА — ЭТО...

собственная производственная
площадка в Рязани

квалифицированные сотрудники,
которые помогут в любых вопросах

любовь, вместе с нами вы
под надежной защитой

+7 (499) 500-10-84
E-mail: info@lysterra.ru

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:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Лилиана Алтапова**

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

Алёна Ремизова, Кира Кузмина

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

Тел.: +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 № 32/234 сентябрь 2023

Дата выхода в свет: 25.09.2023.

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 Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor:

Ekaterina Zolotareva

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektroavodskaya, 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 № 32/234 September 2023

Date of issue: 25.09.2023.

Edition: 30000 copies. Open price.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО АПК

Эксперт-консультант номера:

Анастасия Геннадьевна Романовская –

руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам

и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»

marillion

КОМИТЕТ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ

Стива Аралов, компания «Пимс»

КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

АКТУАЛЬНО

- 4 **АГРАРНЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: СТАБИЛЬНАЯ РАБОТА И ПОЗИТИВНАЯ ДИНАМИКА**
ИТОГИ ЗАСЕДАНИЯ КОЛЛЕГИИ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ
- 6 **КАБМИН ОБНОВИЛ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ**
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ИЗМЕНЕНИЯ, ВНЕСЁННЫЕ В СВОДНУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ ДО 2024 ГОДА И НА ПЕРИОД ДО 2035 ГОДА
- 8 **ИРИНА НАМ, Д. Б. Н., ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИЙ**
«АГРОБИОТЕХНОЛОГИИ И ЦИФРОВЫЕ СИСТЕМЫ В АПК»: «ЕВРАЗИЙСКОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО И КАДРЫ ДЛЯ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ АПК»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 12 **АНАСТАСИЯ РОМАНОВСКАЯ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА И ЭКСПОРТА:**
«ЛИСТЕРРА» – МЕНЯЕМ МИР К ЛУЧШЕМУ»

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕКТОР РФ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

- 18 **ИГОРЬ ИСАЕВ, ПРЕЗИДЕНТ АГРОХОЛДИНГА «ОСП АГРО»:**
«ГЛАВНОЕ – ЛЮБОВЬ К ТОМУ ДЕЛУ, КОТОРЫМ ТЫ ЗАНИМАЕШЬСЯ»
- 22 **АЛЕКСЕЙ ТРУБНИКОВ, ДИРЕКТОР «АГРОНОУТ»:**
«БУДУЩЕЕ АПК – ЗА ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ И ТОЧНЫМ ЗЕМЛЕДЕЛИЕМ»
- 26 **ОЛЕГ ЛОГВИНОВ, СОУЧРЕДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ГРИБНАЯ РАДУГА»:** «ГРИБНАЯ
РАДУГА» – СВЕЖАЙШИЕ ШАМПИНЬОНЫ ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»
- 30 **МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ТУРЦИИ ПРЕДЛАГАЕТ**
КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ В СФЕРЕ АПК
ОБЗОР ВЕДУЩИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ПРОВИНЦИИ САКАРЬЯ
- 38 **«АГРОКЛУБ ПОДМОСКОВЬЯ» – ЭФФЕКТИВНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ КОММУНИКАЦИИ**
РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА
- 40 **ВАСИЛИЙ БОЙКО-ВЕЛИКИЙ, АГРОХОЛДИНГ «РУССКОЕ МОЛОКО»:**
«РУССКОЕ МОЛОКО»: ТО, С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЖИЗНЬ»

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ РОССИИ: СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

- 46 **МАРИЯ ЧЕКАДАНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «УК ОЭЗ «ИСТОК»:** «ОСОБЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ «ИСТОК» И «АЛМАЗ» –
КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»
- 50 **ВЛАДИМИР ЕШУРИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «РУССКИРПИЧ»:**
«УВЕРЕННО ДВИЖЕМСЯ ВПЕРЕД»





**3–4 ОКТЯБРЯ
2023 ГОДА**

ГОСТИНИЦА «RADISSON BLU» | ЧЕЛЯБИНСК

V МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

SEYMARTEC ECOLOGY



**ЭКОЛОГИЯ,
ПРОМЫШЛЕННАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ
И ОХРАНА ТРУДА – 2023**



Контакты: +7 499 638-23-29 | info@seymartec.ru | <https://seymartec.ru>

Одним из ключевых направлений развития сельского хозяйства в России является увеличение производительности и эффективности производства. Внедрение новых сортов сельскохозяйственных культур, применение современных методов обработки почвы и ухода за растениями позволяют увеличить объёмы производства и повысить качество сельскохозяйственной продукции.

Сельское хозяйство также оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие регионов, способствуя созданию новых рабочих мест, развитию инфраструктуры и повышению жизненного уровня местного населения.

Важную роль в развитии сельского хозяйства играет государственная поддержка. В 2023 году правительство России продолжает предоставлять субсидии и льготы сельхозпроизводителям, что способствует стимулированию развития сельского хозяйства и повышению его конкурентоспособности на мировом рынке.

Об итогах работы аграрного комплекса в прошлом году, текущей ситуации и планах развития шла речь на заседании Коллегии Министерства сельского хозяйства РФ.

АГРАРНЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: СТАБИЛЬНАЯ РАБОТА И ПОЗИТИВНАЯ ДИНАМИКА



По словам министра сельского хозяйства РФ Дмитрия Патрушева, в прошлом году аграрии получили максимальные объёмы зерновых и масличных культур, овощей, а также плодов и ягод. Увеличены сборы сахарной свёклы и картофеля. Животноводство также в целом показало позитивную динамику. В рыбохозяйственном комплексе продолжилось увеличение показателей в аквакультуре. Пищевая и перерабатывающая промышленность в целом сохранила стабильную картину производства. В том числе увеличился выпуск мясной продукции, сливочного и растительного масел, сыров, питьевого молока, круп, муки, сахара и отечественных вин. Таким образом, за счёт результатов всех подотраслей индекс сельхозпроизводства в 2022 году составил 110,2%, индекс АПК – 104,9%, пищевой продукции – 100,4%.

Как отметил Дмитрий Патрушев, ключевые индикаторы Доктрины продовольственной безопасности исполнены. В частности, это касается зерна, мяса, рыбы, растительного масла, сахара. Россия максимально приблизилась к ориентирам по овощам и картофелю. Самообеспеченность по молоку за год выросла почти на 1,5 процентных пункта. Таким образом, продовольственный рынок полноценно насыщен российскими товарами.

Кроме того, страна сохранила статус нетто-экспортёра продукции АПК. Объём поставок на зарубежные рынки составил 41,6 млрд долларов, а импорт – 35,7 млрд

долларов. Каждая пятая экспортная партия пшеницы в мире – российского происхождения. Помимо этого, было поставлено на мировые рынки свыше 2 млн тонн рыбы и более 730 тыс. тонн животноводческой продукции. Планомерно растёт экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью. В структуре экспорта АПК поставки дружественным странам выросли и сейчас составляют 87%. Значительно увеличен поток в КНР, Турцию, Египет, Бангладеш, Алжир, Пакистан.

Как заявил Дмитрий Патрушев, прошлый год внёс коррективы в устоявшиеся сценарии работы. Тем не менее в целом АПК продолжал функционировать штатно. Аграрии проявили высочайшую ответственность даже в непростых ситуациях. Отрасль накопила значительный запас прочности за счёт совершенствования процессов производства, внедрения новых технологий, цифровизации и стабильной господдержки. В целом её объём в 2022 году превысил 511 млрд рублей.

Говоря о планах на текущий год, глава Минсельхоза подчеркнул, что неизменная базовая задача – стабильное обеспечение внутреннего рынка. Ход полевых работ и принимаемые меры дают основание рассчитывать на достойный урожай. На данный момент Минсельхоз подтверждает оценку по зерновым – не менее 123 млн тонн, из которых 78 млн тонн – пшеница. Масличных ожидается порядка 26 млн тонн, сахарной свёклы – больше 41 млн тонн. Жи-

вотноводство, переработка и рыбохозяйственный комплекс также демонстрируют позитивные показатели: все они выше, чем в первом квартале прошлого года.

Важной частью АПК является устойчивое развитие села. Минсельхоз продолжает реализацию госпрограммы по развитию сельских территорий. Финансирование в 2023 году превышает 65 млрд рублей. С момента старта госпрограммы в той или иной степени мероприятиями охвачена треть населения сельских территорий – это 11 млн человек. В проектах приняло участие больше 10 тыс. населённых пунктов. Построено и приобретено почти 6,5 млн квадратных метров жилья, за счёт чего, с учётом 2023 года, свыше 138 тыс. семей живёт комфортнее. Создано 65 тыс. рабочих мест.

Особое внимание уделяется также интеграции новых регионов России. В 2023 году посевная проходит штатно, ресурсами местные аграрии обеспечены. По линии АПК новым регионам выделено 4,5 млрд рублей. Помимо инструментов поддержки ключевых подотраслей АПК, в том числе предусмотрена адресная помощь для сохранения рабочих мест. Ведётся работа по распространению льготного кредитования. Появился и льготный лизинг, на который выделено 2 млрд рублей. Уже с 2024 года аграрии этих субъектов смогут получать федеральные средства в рамках госпрограмм «Земля» и «Комплексное развитие сельских территорий».

One of the key areas of agricultural development in Russia is increasing productivity and production efficiency. The introduction of new crop varieties, the use of modern methods of soil cultivation and plant care make it possible to increase the volume of production and improve the quality of agricultural products.

Agriculture also has a significant impact on the socio-economic development of regions, contributing to the creation of new jobs, the development of infrastructure and the improvement of the living standards of the local population.

Government support plays an important role in the development of agriculture. In 2023, the Russian government continues to provide subsidies and benefits to agricultural producers, which helps stimulate the development of agriculture and increase its competitiveness in the global market.

At the meeting of the Board of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation the results of last year's work of the agricultural complex, the current situation and development plans were discussed.



RUSSIA'S AGRICULTURAL COMPLEX: STABLE WORK AND POSITIVE DYNAMICS

According to Dmitry Patrushev, Minister of Agriculture of the Russian Federation, last year agrarians received the maximum amount of grain and oilseeds, vegetables, fruits and berries. Sugar beet and potato harvests increased. Livestock breeding also showed a generally positive dynamic. The fishery complex continued to improve its performance in aquaculture. The food and agro-processing industry as a whole maintained a stable production pattern. In particular, the production of meat products, butter and vegetable oils, cheese, drinking milk, cereals, flour, sugar, and domestic wines increased. Thus, due to the results of all sub-sectors, the index of agricultural production in 2022 amounted to 110.2%, the index of the agro-industrial complex – 104.9%, food products – 100.4%.

As Dmitry Patrushev noted, the key indicators of the Food Security Doctrine have been met. This is especially true for grain, meat, fish, vegetable oil, and sugar. Russia is as close as possible to the benchmarks for vegetables and potatoes. Self-sufficiency in milk has increased by almost 1.5 percentage points over the year. Thus, the food market is fully saturated with Russian products.

In addition, the country maintained the status of a net exporter of products of the agro-industrial complex. The volume of deliveries to foreign markets amounted to \$41.6 billion, while imports amounted to \$35.7 billion. Every fifth export consignment of wheat in the world is of Russian origin.

In addition, more than 2 million tons of fish and more than 730 thousand tons of livestock products were delivered to the world markets. Exports of high value-added products are growing systematically. In the structure of agro-industrial complex exports, deliveries to friendly countries have grown and now account for 87%. The flow to China, Turkey, Egypt, Bangladesh, Algeria, Pakistan has significantly increased.

According to Dmitry Patrushev, last year brought adjustments to the established work scenarios. However, the agro-industrial complex as a whole continued to function normally. The agrarians have shown the highest level of responsibility even in difficult situations. Thanks to the improvement of production processes, the introduction of new technologies, digitalization, and stable state support, the industry has accumulated a significant safety margin. In total, its volume in 2022 exceeded 511 billion rubles.

Speaking about the plans for the current year, the head of the Ministry of Agriculture emphasized that the stable supply of the domestic market remains the basic task. The progress of work in the fields and the measures taken give reason to expect a good harvest. At the moment, the Ministry of Agriculture confirms the estimate for grain – at least 123 million tons, including 78 million tons of wheat. About 26 million tons of oilseeds and more than 41 million tons of sugar beet are expected. Livestock breeding, agro-processing

and fishery complex also show positive indicators – all of them are higher than in the first quarter of last year.

An important part of the agro-industrial complex is the sustainable development of rural areas. The Ministry of Agriculture continues to implement the State Program for the Development of Rural Areas. Funding in 2023 will exceed 65 billion rubles. Since the beginning of the state program, a third of the population of rural areas – 11 million people – have been more or less involved in its activities. More than 10 thousand settlements participated in the projects. Almost 6.5 million square meters of housing have been built and purchased, making the lives of more than 138 thousand families more comfortable. In addition, 65 thousand jobs have been created.

Special attention is paid to the integration of new regions of Russia. In 2023, the sowing season is going smoothly and local agrarians are being provided with resources. 4.5 billion rubles have been allocated to the new regions through the agro-industrial complex. In addition to instruments to support key sub-sectors of the agro-industrial complex, targeted assistance is being provided to save jobs. Preferential credit is being expanded. Preferential leasing has also been introduced, for which 2 billion rubles have been allocated. In 2024, the agrarians of these regions will be able to receive federal funds under the state programs “Land” and “Integrated Development of Rural Areas”.



МИНПРОМТОРГ РОССИИ ВНЁС ИЗМЕНЕНИЯ В СВОДНУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДО 2024 ГОДА И НА ПЕРИОД ДО 2035 ГОДА. О ЕЁ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЯХ РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЕНИС МАНТУРОВ.

КАБМИН ОБНОВИЛ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

«Один из базовых индикаторов стратегии – это ежегодное увеличение объёмов производства до 2035 года в среднем на 4%. Чтобы гарантированно выйти на эти темпы, необходимо преодолеть структурные ограничения роста. Именно на этом сфокусированы приоритеты стратегии», – отметил Д. Мантуров, представляя документ кабмину.

В качестве одного из приоритетов вице-премьер назвал запуск нового инвестиционного цикла с удвоением годового объёма инвестиций в обрабатывающую промышленность к 2030 году относительно уровня 2019 года.

По итогам первого полугодия 2023 года индекс промышленного производства в обрабатывающих секторах составил 6,2% к январю-июню 2022 года. По итогам года ожидается рост – более 2%, ранее заявлял Минпромторг.

Предыдущая версия документа была утверждена в апреле 2020 года, период её реализации рассчитан до 2024 года. В числе целевых ориентиров стратегии были указаны рост в обработке относительно доковидного 2019 года на 3,3% в 2022 году, на 10% в 2023 году, на 16,8% в 2024 году. С учётом сводной стратегии формируются отраслевые стратегии обрабатывающей промышленности РФ.

Как сообщили в Минпромторге РФ, Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности РФ до 2030 года и на период до 2035 года предполагает, что относительно базового 2019 года индекс промышленного производства в «обработке» в 2023 году составит 8,3%, в 2024 году – 10,4%, в 2030 году – 23,8%, в 2035 году – 55%.

Доля отраслей, находящихся в ведении Минпромторга, в ВВП РФ в 2023 году должна составить 13,78%. В 2024 году этот показатель ожидается на уровне 13,94%, в 2030 году – 14,4%, в 2035 году – 15,45%.

Рост промышленного экспорта из РФ станет одним из приоритетов обновлённой Сводной стратегии развития обрабатывающей промышленности РФ до 2030 года и на

период до 2035 года. Объём промэкспорта к 2030 году может приблизиться к планке в 150 млрд \$, сообщил Денис Мантуров: «Несмотря на текущий спад, который вызван известными ограничениями, ставим себе задачу – в ближайшие годы последовательно восстанавливать объёмы отгрузок нашим иностранным партнёрам. В 2030 году в части индустриального экспорта максимально должны приблизиться к планке в 150 млрд \$».

По итогам 2022 года объём промышленного экспорта составлял 96,9 млрд \$, в 2023 году он прогнозируется на уровне 90 млрд \$. «Для этого продолжим поддержку переориентации товарных потоков в направлении Азии, Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки. Будем активно содействовать открытию индустриальных зон России на зарубежных рынках, расширять и качественно улучшать сеть гарантийного ремонта и сервисного обслуживания, развивать инструменты экспортного финансирования», – рассказал Д. Мантуров.

Он напомнил, что ранее Президент РФ поддержал продление ключевых программ стимулирования экспорта после 2024 года (сейчас реализуются через нацпроект «Международная кооперация и экспорт»).

Обновлённая Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности РФ также устанавливает целевой ориентир по объёму экспорта товаров отраслей промышленности: на 2024 год – 94 млрд \$, на 2030 год – 145,9 млрд \$, на 2035 год – 185,9 млрд \$.

Государство намерено использовать механизм госзакупок для стимулирования спроса на продукцию российской обрабатывающей промышленности. Так, стратегия включает в себя раздел «Политика стимулирования спроса», в котором перечислены мероприятия и меры, направленные на развитие внутреннего и внешнего спроса на отечественную продукцию. В их числе – субсидирование расходов потребителей на закупку и поставку отдельных видов продукции, адресные государственные закупки продукции, льготное кредитование заказчиков и поддержка лизинга. В том числе

из средств Фонда национального благосостояния.

Также стимулированию спроса на российскую промпродукцию должны способствовать реализация масштабных проектов с госучастием в сфере промышленности, поддержка реализации федеральных и региональных инфраструктурных проектов в сфере транспорта, связи и энергетической инфраструктуры.

Ряд закупочных мер указан в отраслевых подразделах стратегии. Так, например, в приоритетных направлениях развития железнодорожного (транспортного) машиностроения оговаривается, что одним из основных инструментов достижения поставленных целей является заключение долгосрочных контрактов между РЖД и предприятиями отрасли транспортного машиностроения. Предполагаются решения, позволяющие при формировании бюджета осуществлять инвестиции на закупку подвижного состава в 10-летнем горизонте планирования.

По направлению медицинской промышленности предусматривается преимущественное оснащение государственных медорганизаций медицинскими изделиями и расходными материалами отечественного производства.

В сфере электронной промышленности предполагается обеспечить переход к доминирующему применению российских электронных компонентов в российской электронной аппаратуре. В первую очередь на объектах критической информационной инфраструктуры.

Также планируется создать условия для обеспечения приоритета потребления российской электронной аппаратуры, обеспечения её ценового и технологического преимущества в рамках проектов с госучастием.

В области промышленности социального назначения (музыкальные, спортивные товары и т. п.) также предполагается создать условия для приоритетного оснащения образовательных учреждений и учреждений культуры и спорта российскими социально значимыми товарами.

THE CABINET OF MINISTERS HAS UPDATED THE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF THE MANUFACTURING INDUSTRY



THE MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE OF THE RUSSIAN FEDERATION HAS MADE AMENDMENTS TO THE CONSOLIDATED STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF THE MANUFACTURING INDUSTRY UNTIL 2024 AND FOR THE PERIOD UP TO 2035. DENIS MANTUROV, DEPUTY PRIME MINISTER OF THE RUSSIAN FEDERATION – MINISTER OF INDUSTRY AND TRADE OF THE RUSSIAN FEDERATION, SPOKE ABOUT ITS MAIN PROVISIONS.

“One of the basic indicators of the strategy is an annual increase in the volume of production by an average of 4% until 2035. In order to ensure these rates, it is necessary to overcome structural limits to growth. This is what the priorities of the strategy are focused on,” said D. Manturov, presenting the document to the Cabinet of Ministers.

As one of the priorities, the Deputy Prime Minister named the launch of a new investment cycle with a doubling of the annual volume of investments in the manufacturing industry by 2030 in comparison with the level of 2019.

According to the results of the first half of 2023, the index of industrial production in the manufacturing sector amounted to 6.2% in January-June 2022. At the end of the year the growth is expected to exceed 2%, the Ministry of Industry and Trade said earlier.

The previous version of the document was approved in April 2020, the period of its implementation is calculated until 2024. Among the goals of the strategy were indicated growth in processing in relation to the pre-2019 vision by 3.3% in 2022, by 10% in 2023, by 16.8% in 2024. Taking into account the consolidated strategy, sectoral strategies of the manufacturing industry of the Russian Federation are being formed.

According to the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, the consolidated strategy for the development of the manufacturing industry of the Russian Federation up to 2030 and for the period up to 2035 assumes that, in relation to the base year 2019, the index of industrial production in the “processing” sector will be 8.3% in 2023, 10.4% in 2024, 23.8% in 2030, and 55% in 2035.

The share of the industries under the jurisdiction of the Ministry of Industry and Trade in the GDP of the Russian Federation in 2023 should be 13.78%. In 2024 this indicator is expected to be 13.94%, in 2030 – 14.4%, in 2035 – 15.45%.

The growth of industrial exports from the

Russian Federation will be one of the priorities of the updated Consolidated Strategy for the Development of the Manufacturing Industry of the Russian Federation up to 2030 and for the period up to 2035. The volume of industrial exports by 2030 may approach \$150 billion, said Denis Manturov: “Despite the current recession, which is caused by known restrictions, we have set ourselves the task of consistently restoring the volume of shipments to our foreign partners in the coming years. In 2030 we should come as close as possible to the \$150 billion target for industrial exports.” According to the results of 2022, the volume of industrial exports amounted to \$96.9 billion, and in 2023 it is projected at \$90 billion. “To this end, we will continue to support the reorientation of commodity flows towards Asia, the Middle East, Africa and Latin America. We will actively promote the opening of Russian industrial zones in foreign markets, expand and improve the quality of the warranty repair and service network, and develop export financing instruments,” said D. Manturov.

He reminded that earlier the President of the Russian Federation supported the extension of the key export stimulation programs after 2024 (now implemented through the national project “International Cooperation and Export”).

The updated consolidated strategy for the development of the manufacturing industry of the Russian Federation also sets a target for the volume of exports of industrial goods for 2024 – \$94 billion, for 2030 – \$145.9 billion, for 2035 – \$185.9 billion.

The state intends to use the mechanism of state procurement to stimulate demand for the products of the Russian manufacturing industry. That is why the Strategy includes a section on “Demand Stimulation Policy”, which lists activities and measures aimed at developing domestic and foreign demand for domestic products. These include subsidizing

consumer spending on the purchase and supply of certain types of products, targeted government purchases of products, preferential lending to customers, and support for leasing. This includes the use of funds from the National Welfare Fund.

The implementation of large-scale projects with state participation in industry, support for the implementation of federal and regional infrastructure projects in the sphere of transport, communications and energy infrastructure should also help to stimulate demand for Russian industrial products.

A number of procurement measures are specified in the sectoral subsections of the strategy. For example, the priority areas for the development of railway (transport) machine-building stipulate that one of the main tools for achieving the set goals is the conclusion of long-term contracts between Russian Railways and enterprises of the transport machine-building industry. It is planned to make it possible to invest in the purchase of rolling stock within a 10-year planning horizon when drawing up the budget.

In the medical industry, it is planned to provide state medical organizations with domestically produced medical products and consumables. In the electronics industry, it is planned to ensure the transition to the dominant use of Russian electronic components in Russian electronic equipment. First of all, in critical facilities of information infrastructure.

It is also planned to create conditions for ensuring the priority consumption of Russian electronic equipment, ensuring its price and technological advantage within the framework of projects with state participation.

In the field of social industry (music, sports, etc.) it is also planned to create conditions for priority equipment of educational, cultural and sports institutions with Russian socially important goods.

Совещание в Аграрном комитете Госдумы



ЕВРАЗИЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И КАДРЫ ДЛЯ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ АПК

Цифровые решения всё активнее проникают во все сегменты сельского хозяйства. По мнению экспертов, цифровизация и внедрение инновационных технологий крайне важны для роста глобальной конкурентоспособности агробизнеса.

О развитии Евразийских сельскохозяйственных технологических платформ рассказывает Ирина Нам – доктор биологических наук, почётный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, координатор-секретарь Евразийской сельскохозяйственной технологической платформы и Евразийской суперкомпьютерной технологической платформы, директор Ассоциации по развитию инноваций в агропромышленном комплексе

«Агробiotехнологии и цифровые системы в АПК», директор проектного офиса по цифровизации АПК и развитию сельских территорий АО «RPM-technology» (резидент Научного парка МГУ).



– **Ирина Яновна, вы занимаетесь координацией сотрудничества учёных в рамках двух Евразийских технологических платформ. Расскажите о них подробнее.**

– В 2016 году Евразийский экономический комитет (Правительство ЕАЭС) утвердил Положение о формировании и функционировании Евразийских технологических платформ (далее – ЕТП). Инициативными учёными пяти стран ЕАЭС было создано 14 ЕТП, в том числе Евразийская сельскохозяйственная технологическая платформа (ЕСХТП) и Евразийская суперкомпьютерная технологическая платформа (ЕСТП). Деятельность ЕТП была направлена на разработку Евразийских межгосударственных программ (ЕМГП) для решения наиболее острых проблем, актуальных для стран ЕАЭС. Первой утверждённой программой, требующей совместной деятельности учёных стран ЕАЭС, была программа ЕТП «Космические и геоинформационные технологии – продукты глобальной конкурентоспособности».

– **В разработке каких Евразийских межгосударственных программ приняла участие сельскохозяйственная технологическая платформа?**

– Первой инициированной ЕСХТП межгоспрограммой была ЕМГП «Инновационное развитие животноводства в государствах-членах ЕАЭС». В неё были включены проекты, поступившие от 120 организаций

всех стран ЕАЭС, руководители проектов – ведущие учёные, академики стран ЕАЭС. Межгоспрограмма была поддержана министерствами сельского хозяйства всех стран ЕАЭС. Программа была комплексной, в неё вошли проекты по шести направлениям: 1) генетика, селекция и биотехнология животных; 2) кормопроизводство; 3) агроинжиниринг; 4) аппаратно-программные комплексы для АПК; 5) ветеринарная медицина; 6) подготовка кадров для АПК.

На реализацию ЕМГП планировалось привлечь серьёзное бюджетное финансирование и частные инвестиции. Департаменты агропромышленной политики и промышленной политики ЕЭК поддержали ЕМГП, обсуждение проектов межгоспрограммы было проведено более чем на 30 мероприятиях во всех странах ЕАЭС, в том числе на Евразийских форумах.

В связи со сложностью согласования многопрофильной межгоспрограммы «Инновационное развитие животноводства» Департамент промышленной политики ЕЭК рекомендовал сократить ЕМГП и разработать на её основе межгоспрограмму, содержащую только проекты по цифровым технологиям и агроинжинирингу.

Поэтому в рамках Евразийской суперкомпьютерной технологической платформы была создана секция «Цифровые технологии для АПК и развития сельских территорий государств-членов ЕАЭС». Совместно с ЕСТП была разработана ЕМГП

«Цифровые технологии для АПК и сельских территорий государств-членов ЕАЭС». Её проекты направлены на поддержку отечественных инновационных разработок по цифровизации базовых отраслей аграрного сектора экономики и внедрение программно-аппаратных комплексов, цифровых систем и оборудования для масштабной инфраструктурной модернизации в сфере АПК России и стран ЕАЭС. Проекты этой межгоспрограммы были обсуждены на Евразийских форумах в Бишкеке, Астане, Москве, на конференциях и круглых столах в России, Казахстане, Беларуси. ЕМГП была одобрена Департаментом промышленной политики Евразийской экономической комиссии. В настоящее время завершается доработка межгоспрограммы с учётом поступивших замечаний и дополнений.

– **Какие результаты получит АПК России при выполнении проектов ЕМГП?**

– Реализация ЕМГП приведёт к комплексной цифровизации базовых отраслей аграрного сектора экономики, созданию технико-технологической базы для масштабной инфраструктурной модернизации предприятий, развитию и широкому внедрению цифровых технологий, робототехники, инновационных технологий для АПК. Базовое значение имеют подготовка кадров для АПК, в том числе по рабочим специальностям, развитие фермерства, кооперации и малого бизнеса, а также развитие цифровых техно-

логий для комплексного развития сельских территорий.

– С какими странами ЕАЭС существует сотрудничество в рамках международного партнёрства по проектам цифровизации АПК?

– В 2019–2023 гг. Ассоциация «Агробιοтехнологии и цифровые системы в АПК» подписала соглашения о сотрудничестве с рядом ведущих научных организаций и вузов Беларуси, Казахстана и Кыргызстана. В том числе с Научно-практическим центром НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства, с Белорусской государственной сельскохозяйственной академией, Агротехнологическим хабом – Международным институтом аграрных исследований НАО «Казахский национальный аграрный университет», ТОО «Учебный научно-производственный центр «Байсерке-Агро» (Алматы), Молодёжной социальной службой (Минск), научными организациями Киргизии.

Особое значение имеет сотрудничество с НПЦ НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства (г. Минск), так как это единственная в СНГ и ЕАЭС организация, которая разработала технологию «Умная ферма» для электронного управления стадом. Нами было достигнуто соглашение по внедрению аппаратно-программных комплексов для технологий «Умная ферма» и «Точное земледелие» белорусского производства.

– Какое финансирование предлагает привлечь для выполнения ЕМГП и на каких условиях смогут участвовать в ЕМГП регионы РФ?

– На реализацию проектов ЕМГП планируется привлечь бюджетное финансирование и частные инвестиции в объёме 12 млрд руб., межгоспрограмма должна реализоваться в нескольких пилотных регионах. Нами было предложено привлечь к участию в проектах ЕМГП 40–50 перспективных хозяйств в четырёх-шести регионах РФ. Согласно положению ЕЭК, ЕМГП должна быть профинансирована Минпромторгом РФ, необходимо использовать механизм государственно-частного партнёрства. АО «Созвездие Водолея» совместно с МОД «Мы любим Россию» запускают проект создания «Торгового дома БРИКС», мы готовы принять участие в реализации перспективных проектов для стран БРИКС+, в связи с чем планируем привлечь к совместной работе Банк БРИКС.

– Как решаются вопросы подготовки кадров для инфраструктурной модернизации АПК?

– Важнейшей проблемой для внедрения в АПК России инновационных, в том числе цифровых, технологий является недостаток квалифицированных кадров, обладающих необходимыми знаниями и компетенциями.



ЕСХТП совместно с СЗИУ РАНХиГС разработала программу федеральной инновационной образовательной площадки (ФИП) «Подготовка кадров для инновационного развития сельских территорий и инфраструктурной модернизации предприятий АПК». ФИП утверждена МОН РФ, это единственная из 198 ФИП страны, направленная на подготовку кадров для АПК, в частности на создание методической сети организаций для подготовки/переподготовки кадров для инфраструктурной модернизации предприятий АПК, инновационного развития АПК и сельских территорий по направлениям: информатизация, цифровизация, инженерное образование, медицина, биотехнология, ветеринарная медицина, сельский туризм.

– А как обстоят дела с подготовкой рабочих кадров для предприятий сельского хозяйства?

– С целью подготовки рабочих кадров для АПК Ленинградской области было принято распоряжение правительства области «Об утверждении комплекса мер и концепции по созданию центра опережающей профессиональной подготовки (ЦОПП) на базе ГБПОУ Ленинградской области «Беседский сельскохозяйственный техникум». Минпрос РФ поддержал заявку Ленинградской области на создание ЦОПП «Рабочие кадры для АПК». В разработке ЦОПП важную роль сыграли предложения СЗИУ РАНХиГС и ЕСХТП по разработке новых программ образования по следующим направлениям: биотехнологии, генная инженерия, информационные технологии, микроэлектроника, робототехника, система искусственного интеллекта, аэрокосмические технологии, беспилотные летательные аппараты, дистанционное управление процессами, ветеринарные направления, использование экспресс-диагностикумов для диагностики заболеваний животных и патогенов растений. Необходимо внедрение дуальной модели образования – привлечение хозяйств-партнёров для создания сетевой системы экспериментальных мастерских для подготовки рабочих кадров.

Активная работа по переподготовке кадров для сельхозмашиностроения, тех-

нической модернизации АПК, внедрения цифровых технологий и агроэлектроники проводится совместно с СПб ГБПОУ «Академия машиностроения им. Ж. Я. Котина» (АМК). Создаётся материальная база с современным оборудованием: учебные лаборатории, мастерские и полигоны, тренажёры для освоения современной техники и технологий, разрабатываются программы-симуляторы. В 2022–2023 гг. Ассоциацией совместно с АМК и ЦОПП разработаны программы ДПО для внедрения технологий «Умная ферма», «Точное земледелие», «Электронный ветеринарный врач». Были проведены курсы ДПО, в которых приняли участие в т. ч. ведущие учёные из НПЦ НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства, представившие оборудование и программное обеспечение для технологии «Умная ферма».

В 2021–2023 гг. организованы выезды учёных и специалистов России на передовые предприятия Республики Беларусь. В свою очередь, специалистам ведущих белорусских хозяйств были продемонстрированы успехи ленинградских хозяйств.

Наличие кадров с необходимыми компетенциями позволит активно формировать и расширять рынок инновационных технологий, современного отечественного оборудования и техники для АПК.

– Что делается в рамках повышения уровня дохода и комфортности жизни в сельских поселениях?

– Реализация проектов по агроэкоинжинирингу, биотехнологиям, информационным технологиям позволит создавать новые рабочие места, развивать фермерство и кооперацию, предпринимательство на селе. Это приведёт к формированию на селе широкого слоя специалистов, заинтересованных в инновациях и цифровизации АПК, повышению уровня дохода и комфортности жизни в сельских поселениях.

Всё это будет способствовать процессу закрепления молодёжи на селе, а также обратной миграции специалистов и интеллигенции, выехавшей ранее в города из-за низкого уровня жизни в деревне и отсутствия работы и достойной заработной платы.

Важное социальное значение имеет возрождение наставничества, при котором восстанавливается реальная связь поколений, когда молодёжь, овладевшая современными технологиями, помогает своим «бабушкам-дедушкам» освоить их, а старшее поколение отдаёт накопленные десятилетиями знания по традиционным сельскохозяйственным направлениям, без которых невозможна успешная работа в животноводстве и земледелии. Это взаимодействие, подкреплённое социальными и экономическими потребностями, поможет сохранить духовные и нравственные ценности страны, укрепить национальную идентичность, сохранить российскую деревню.

Digital solutions are increasingly penetrating all segments of agriculture. According to experts, digitalization and the introduction of innovative technologies are essential for the growth of the global competitiveness of the agricultural industry. Irina Nam, Doctor of Biological Sciences, Honorary Fellow of Higher Professional Education of the Russian Federation, Coordinator-Secretary of the Eurasian Agricultural Technology Platform and the Eurasian Supercomputing Technology Platform, Director of the Association for the Development of Innovations in the Agroindustrial Complex “Agrobiotechnologies and Digital Systems in the Agroindustrial Complex”, Director of the Project Office for Digitalization of the Agroindustrial Complex and Rural Development of “RPM-technology” JSC, talks about the development of Eurasian agricultural technology platforms.



Казахская делегация на
ягодной ферме в Финляндии

Due to the complexity of coordination of the multidisciplinary interprogram “Innovative development of livestock”, the Department of Industrial Policy of the EEC recommended to reduce the EIP and to develop on its basis an interprogram containing only projects on digital technologies and agricultural engineering.

Therefore, within the framework of the Eurasian Supercomputing Technology Platform, the section “Digital Technologies for Agroindustrial Complex and Rural Development of the EAEU Member States” was created. Together with the Eurasian Supercomputing Technology Platform, the Eurasian Intergovernmental Program “Digital Technologies for the Agro-Industrial Complex and Rural Development of the EAEU Member States” was developed. Its projects are aimed at supporting domestic innovative developments on digitalization of various branches of the agricultural sector of the economy and introduction of hardware and software complexes, digital systems and equipment for large-scale infrastructure modernization in the field of the agroindustrial complex of Russia and the countries of the EAEU. Projects of this intergovernmental program were discussed at the Eurasian forums in Bishkek, Astana, Moscow, at conferences and round tables in Russia, Kazakhstan and Belarus. The EIP was approved by the Department of Industrial Policy of the Eurasian Economic Commission. Currently, the intergovernmental program is being finalized, taking into account the comments and additions received.

– What will be the results for the Russian agro-industrial complex if the projects of the EIP are implemented?

– The implementation of the EIP will lead to comprehensive digitalization of the basic branches of the agricultural sector of the economy, creation of a technical and technological base for large-scale infrastructure modernization of enterprises, development and widespread introduction of digital technologies, robotics, innovative technologies for the agro-industrial complex. Of fundamental importance is the training of personnel for the agro-industrial complex, including in work specialties, the development of agriculture, cooperation and small business, as well as the development of digital technologies for the integrated development of rural areas.

EURASIAN COOPERATION AND PERSONNEL FOR INFRASTRUCTURE MODERNIZATION OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

– Irina Yanovna, you coordinate cooperation between scientists within two Eurasian technology platforms. Tell us more about them.

– In 2016, the Eurasian Economic Committee (EAEU Government) approved the Regulations on the Establishment and Operation of Eurasian Technology Platforms (hereinafter – ETP). On the initiative of scientists from five EAEU countries, 14 ETPs were established, including the Eurasian Agricultural Technology Platform (EATP) and the Eurasian Supercomputing Technology Platform (ESTP). The activities of the ETPs were aimed at developing Eurasian intergovernmental program (EIPs) to address the most acute problems relevant to the EAEU countries. The first approved program requiring joint activities of scientists from EAEU countries was the ETP program “Space and Geoinformation Technologies – Products of Global Competitiveness”.

– Which Eurasian intergovernmental programs did the Agricultural Technological Platform get involved in developing?

– The first interstate program initiated by the Eurasian Agricultural Technology Platform was the Eurasian intergovernmental program “Innovative development of animal husbandry in the member states of the EAEU”. It included projects submitted by 120 organizations from all EAEU countries, project leaders – leading scientists, academicians of the EAEU countries. The Ministries of Agriculture of all EAEU countries supported the EIP. The program was comprehensive, it included projects in 6 areas: 1. Animal genetics, breeding and biotechnology. 2. Fodder production. 3. Agroengineering. 4. Hardware and software complexes for the agro-industrial complex. 5. Veterinary medicine. 6. Personnel training for the agro-industrial complex.

It was planned to attract serious budget financing and private investments for the implementation of the EIP. The departments of agro-industrial policy and industrial policy of the Eurasian Economic Commission supported the EIP, the discussion of the projects of the Intergovernmental Program was held at more than 30 events in all the countries of the EAEU, including the Eurasian Forums.

– With which countries of the EAEU is there cooperation within the framework of international partnership on projects of digitalization of the agro-industrial complex?

– In 2019–2023, the Association “Agro-biotechnologies and digital systems in the agro-industrial complex” signed cooperation agreements with a number of leading scientific organizations and universities of Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan. Including, with the Scientific and Practical Center of NAS of Belarus on mechanization of agriculture, with the Belarusian State Agricultural Academy, Agrotechnological Hub – International Institute of Agrarian Research of the Kazakh National Agrarian University, “Educational Scientific and Production Center “Baiserke-Agro” (Almaty), Youth Social Service (Minsk), – scientific organizations of Kyrgyzstan.

Of special importance is the cooperation with the National Research Center of Agricultural Mechanization of the National Academy of Sciences of Belarus (Minsk), as it is the only organization in the CIS and EAEU that has developed the “Smart Farm” technology for electronic herd management. We have reached an agreement on the implementation of hardware and software complexes for “Smart Farm” and “Precision Farming” technologies produced in Belarus.

– What kind of financing is planned for the implementation of the EIP and under what conditions will the regions of the Russian Federation be able to participate in the EIP?

– For the implementation of the projects of the EIP it is planned to attract budget financing and private investments in the amount of 12 billion roubles, the Intergovernmental Program should be implemented in several pilot regions. We have proposed to involve 40–50 promising enterprises in four to six regions of the Russian Federation in the projects of the EIP. According to the EEC regulations, the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation should finance the EIP, it is necessary to use the mechanism of public-private partnership. JSC “Aquarius Constellation” together with the international public movement “We Love Russia” is launching a project to create a “BRICS Trade House”, we are ready to participate in the implementation of promising projects for BRICS+ countries, in this regard we plan to involve the BRICS Bank in joint work.

– How to solve the problems of personnel training for infrastructure modernization of the agro-industrial complex?

– The main problem for the introduction of innovative technologies, including digital technologies, in the agro-industrial complex of Russia is the lack of qualified personnel with the necessary knowledge and skills. The Eurasian Agricultural Technology Platform together with NWIU RANEPa has developed the program of the Federal Innovation Education Platform

(FIP) “Training of personnel for innovative development of rural areas and infrastructure modernization of enterprises of the agro-industrial complex”. The FIP was approved by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, it is the only one of 198 FIPs of the country aimed at training of personnel for agro-industrial complex. In particular, to create a methodological network of organizations for training/retraining of personnel for infrastructure modernization of enterprises of the agro-industrial complex, innovative development of the agro-industrial complex and rural areas in the following areas: informatization, digitalization, engineering education, medicine, biotechnology, veterinary medicine, rural tourism.

– What is the situation with the training of workers for agricultural enterprises?

– In order to train workers for the agro-industrial complex of the Leningrad Region, the Government of the Leningrad Region adopted the Order “On approval of a set of measures and a concept for the creation of a center of advanced vocational training on the basis of the state budget vocational educational institution of the Leningrad Region “Besedsky Agricultural Technical School”. The Ministry of Education and Science of the Russian Federation supported the application of the Leningrad Region for the creation of the Higher Vocational Training Center “Workers for agro-industrial complex”. The proposals of NWIU RANEPa and the Eurasian Agricultural Technology Platform on the development of new educational programs in the following areas: biotechnology, genetic engineering, information technology, microelectronics, robotics, artificial intelligence system, aerospace technology, unmanned aerial vehicles, remote process control, veterinary areas, the use of express diagnostics for the diagnosis of animal diseases and plant pathogens have played an important role in the development of the Center. It is necessary to introduce a dual model of education – involvement of partner farms to create a network system of experimental workshops for training of workers.

Active work on retraining of personnel for agricultural machinery, technical modernization

of agro-industrial complex, introduction of digital technologies and agro-electronics is carried out together with SPb “Academy of Mechanical Engineering named after J. Y. Kotin” (AMK). Material base with modern equipment is created: educational laboratories, workshops and training grounds, simulators for the development of modern equipment and technologies, simulation programs are being developed. In 2022–2023, the Association together with AMK and the Center for Advanced Professional Training developed programs for the introduction of technologies “Smart Farm”, “Precision Farming”, “Electronic Veterinarian”. The training courses were held with the participation of leading scientists of the National Research Center of Agricultural Mechanization of the National Academy of Sciences of Belarus, who presented the equipment and software of the “Smart Farm” technology.

In 2021–2023 visits of Russian scientists and specialists to advanced enterprises of the Republic of Belarus will be organized. In turn, specialists from leading Belarusian farms were shown the successes of Leningrad farms.

The availability of personnel with the necessary skills will allow them to actively create and expand the market of innovative technologies, modern household equipment and machinery for the agro-industrial complex.

– What is being done to improve the level of income and comfort of life in rural settlements?

– Implementation of projects on agro-ecoengineering, biotechnology, information technologies will create new jobs, develop agriculture and cooperation, entrepreneurship in rural areas. This will lead to the formation of a broad layer of specialists in rural areas interested in innovation and digitalization of the agro-industrial complex, increase the level of income and comfort of life in rural settlements.

All this will contribute to the process of keeping young people in rural areas, as well as to the reverse migration of specialists and intellectuals, who previously moved to the cities due to the low standard of living in the village and the lack of jobs and decent wages.

The revival of mentoring has an important social meaning that restores the real link between generations, when young people who have mastered modern technologies help their “grandparents” to master them, and the older generation gives back the knowledge accumulated over decades in traditional agricultural areas, without which it is impossible to work successfully in livestock breeding and agriculture. This interaction, supported by social and economic needs, will help preserve the spiritual and moral values of the country, strengthen the national identity and preserve the Russian village.





Продовольственная безопасность является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности РФ, фактором сохранения её государственности и суверенитета и важнейшей составляющей социально-экономической политики государства.

Российский производитель средств защиты растений и агрохимикатов – компания «Листерра» – вносит значительный вклад в развитие и экономическую стабильность отечественного агробизнеса. Об уникальных разработках компании, умении преодолевать сложные ситуации с пользой для клиентов и планах дальнейшего развития мы беседуем с Анастасией Романовской, руководителем отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра».

«ЛИСТЕРРА»: «МЕНЯЕМ МИР К ЛУЧШЕМУ»

– Как давно существует компания «Листерра», какова история её развития?

– Компания «Листерра» была одним из первых игроков на рынке средств защиты растений в России. Мы начинали в 1992 году с небольших шагов по ввозу препаратов и выводу их на российский рынок, затем был построен первый завод, который позволил нам стать российским производителем. Мы достаточно быстро развивались и пробовали различные направления.

В 2017 году было принято достаточно кардинальное решение – ребрендинг, так как нам очень хотелось задать новый импульс развития, освежить идеи и сделать новый шаг в развитии компании. Решаться на изменения всегда трудно, но это необходимо в столь быстро меняющемся мире. Именно в 2017 году нашей компании было дано имя «Листерра», которое сочетает в себе два важ-

ных значения для сельского хозяйства: лист и терра, что означает «земля» в переводе с латыни. Таким образом, мы думаем не только о растениях в период их жизненного цикла, но и о матушке-земле, которая позволяет нам выращивать различные сельскохозяйственные культуры. Именно такая идеология дала нам толчок к строительству нового завода, где мы смогли бы производить более технологичные и разнообразные продукты для защиты и питания растений.

И уже в марте 2018 года на новом заводе была выпущена первая канистра одного из самых популярных наших протравителей под названием «Доспех». Новый завод открыл нам новые горизонты: мы начали рассматривать другие направления для бизнеса, чтобы всецело удовлетворить нужды российских сельхозтоваропроизводителей.

– Что представляет собой компания сегодня?

– На данный момент компания «Листерра» – это российский производитель не только средств защиты растений и различных адъювантов, но и комплексных удобрений, биологических продуктов. Каждый год мы растём и развиваемся, и в этом году оборот компании достиг уже более 5 млрд рублей. Площадь завода составляет около 7 га. На этой территории на данный момент построены три производственных корпуса с собственными лабораториями, семь различных складов, заложены фундаменты для четвёртого и пятого производственных зданий. Но мы не останавливаемся и уже спланировали этапы строительства вплоть до 7-го производственного корпуса.

Основной приоритет компании «Листерра» – это качество выпускаемой продукции,

именно поэтому мы отслеживаем процесс производства на каждом шаге: от входящего сырья до выпущенной партии. А сейчас, когда многие компоненты наших рецептов пришлось заменять из-за санкционных ограничений, мы особенно гордимся, что смогли сохранить качество и свели к минимуму возможные риски применения химических средств защиты растений.

И конечно, главная заслуга в росте и развитии компании «Листерра» – это наши сотрудники. Каждый специалист компании понимает, какую ответственную и важную миссию мы выполняем в процессе нашей работы. Ведь если задуматься, то продукты питания необходимы человеку каждый день, а большие урожаи, которые помогут производить эти продукты питания в достаточном количестве, можно получить только с применением средств защиты и питания растений. И самое главное – команда компании «Листерра» умеет мечтать, ведь мы знаем, что мечты имеют свойство сбываться. Именно это помогает нам смело идти вперёд, не боясь новых задач и вызовов, ведь мы всегда верим, что можно каждый день своими действиями менять мир к лучшему.

– Расскажите об ассортименте компании. Какие препараты и для каких нужд сельского хозяйства производятся на её предприятиях?

– Не могу не привести здесь цитату Эйнштейна, который говорил, что «сельское хозяйство выглядит очень легко, когда твой плуг – карандаш, а ты за тысячу миль от поля». Именно поэтому мы решили пойти по другому пути, мы «собираем» проблемы с полей и создаём продукт, который поможет с ними справиться. Зачастую это бывает очень сложно, но именно так в нашем портфеле появляются уникальные препараты, которых до этого не существовало на рынке России.

Также мы постоянно думаем о растущем населении Земли и о том, что нужно получать большие урожаи на существующих посевных площадях. Вследствие этого в нашей ассортиментной линейке появилось 54 наименования комплексных удобрений, которые позволяют восполнять дефицит микроэлементов во время выращивания сельскохозяйственных культур и в большей мере реализовывать их генетический потенциал урожайности.

Ещё одна важная задача – это сохранение окружающей среды: в последнее время мы стараемся выводить на рынок средства защиты растений с меньшей нормой применения, что позволяет снизить пестицидную нагрузку на гектар, то есть выращивать высокие урожаи с меньшим количеством химических препаратов.

В нашем ассортименте есть препарат «Лариксифол», который сделан из природного сырья – экстракт сибирской листвен-

ницы – и помогает растениям справляться со стрессом. Немаловажную роль в этом направлении играет наше новое направление – биологические продукты. При совместном применении с химическими средствами защиты растений биологические продукты помогают продлевать защитный эффект, уменьшая количество обработок. Но здесь мы шагнули ещё дальше и, отслеживая мировые тренды, нашли уникальную запатентованную технологию, которую будем внедрять на российский рынок.

В одном мы уверены точно: компания «Листерра» будет продолжать выпускать на рынок от трёх до пяти новинок ежегодно, помогая российским сельхозпроизводителям находить оптимальные решения и справляться с любыми возникающими проблемами.

– Кто является основными потребителями вашей продукции?

– Основными потребителями нашей продукции являются сельхозпроизводители, труд которых невозможно недооценивать. Это люди, которые работают в полях при любой погоде и при любых геополитических и экономических условиях. Агроном выходит в поля ежедневно, потому что каждое растение рассказывает свою историю, которую нужно внимательно слушать, чтобы получить хороший урожай. Именно поэтому компания «Листерра» видит за каждым своим продуктом эмоции наших клиентов, их заботу о полях, их радость при получении качественных урожаев.

– Расскажите о сотрудниках компании, в частности о научных специалистах.

– В компании «Листерра» работают высокопрофессиональные специалисты по каждому направлению. Но особого внимания заслуживают наши химики, которые являются фундаментом нашего бизнеса, так как именно они разрабатывают рецептуры каждого продукта, а также проверяют качество каждого выпущенного литра.

Но не менее важны и микробиологи, ведь они работают с микроорганизмами, к которым нужен особый подход. Это живые грибы и бактерии, которые надо подобрать таким образом, чтобы они смогли ужиться вместе, размножиться и в итоге принести пользу как окружающей среде, так и растениям.

И конечно, огромную роль играют учёные-агрономы, которые помогают разобраться, какой из наших продуктов лучше применить в конкретной ситуации, чтобы решить все возникшие проблемы. Это своего рода алхимики, которые превращают землю в золото, то есть помогают из маленького семени вырастить полноценное растение, способное прокормить человечество.

Но здесь хотелось бы рассказать и о главной проблеме нашей отрасли – это дефицит кадров. В настоящее время сельское хозяйство является стратегической отраслью нашей страны, а это значит, что оно растёт и расширяется, требуется всё больше различных специалистов, но при этом среди молодёжи оно совершенно не пользуется популярностью.

Поэтому в этом году компания «Листерра» начала сотрудничать с различными аграрными вузами, чтобы показать студентам важность сельского хозяйства и привлечь их к работе в нашей отрасли, ведь зачастую многие молодые специалисты оканчивают аграрный вуз, но идут работать в другие отрасли, которые считаются более «модными и престижными» в обществе. Мы всеми силами пытаемся поднимать имидж сельского хозяйства, делая его привлекательным для подрастающих поколений.

– Какие инновационные технологии и разработки применяются при изготовлении продукции «Листерры»?

– Компания «Листерра» решила пойти по особому пути развития: мы выводим на рынок препараты, аналогов которых не существует на российском рынке. В этом нам помогает наш статус российского производителя, так как мы можем взять любые молекулы и смешать их в одном препарате,



чего никогда не смогут сделать мультинациональные компании, которые конкурируют друг с другом на глобальном уровне.

Здесь, конечно, есть и свои сложности: нам приходится проводить больше исследований и экспертиз, так как в процессе государственной регистрации средств защиты растений существует множество административных барьеров. Но мы не останавливаемся перед трудностями и развиваемся зачастую не «благодаря», а «вопреки».

Также мы постоянно посещаем зарубежные страны с целью исследовать их продукты и технологии производства, так как любой компании необходима постоянная модернизация.

Как я уже упоминала выше, рассказывая про наши биологические продукты, мы купили запатентованную технологию производства и активно внедряем её в России: строим специальные производственные площади, закупаем оборудование и подбираем компоненты, которые будут в составе препаратов для повышения их эффективности. Но мы не только ищем технологии за рубежом, мы верим в российскую науку. Именно так несколько лет назад российскими учёными был изобретён и запатентован наш уникальный альгицид «Водагарт». На данный момент он является лучшим продуктом в мире для борьбы с токсичными цианобактериями, которые представляют опасность для человека, животных и окружающей среды.

Как говорил Фридрих Шиллер: «Ставьте перед собой большие цели, в них легче погреться». Следуя этому правилу, мы не только развиваем нашу компанию, но и поднимаем уровень и имидж России в глобальном масштабе.

Среди наших инноваций на рынке есть ещё одна, которая не относится к производству продукции, но тем не менее заслуживает внимания. В этом году мы запустили в наших социальных сетях первого в России виртуального помощника в сфере сельского хозяйства. Это искусственный интеллект, которому мы дали имя «Флора», она рассказывает нашим потребителям о специфических свойствах наших продуктов и их характеристиках.

– Насколько ситуация с санкциями повлияла на деятельность компании?

– Не буду скрывать, что для компании «Листерра», как, наверное, и для всего российского бизнеса, ситуация с санкциями стала совершенно неожиданной и достаточно трудной. В первое время казалось, что случился полнейший коллапс, и дальнейшая работа просто невозможна. Но наша компания всегда смотрит в будущее с оптимизмом и не отступает перед трудностями. Когда мы занялись поиском альтернативных решений для различных процессов, которые оказались под санк-

циями, невозможно описать, сколько возможностей нам открылось. Поэтому сейчас, оглядываясь назад, можно только испытывать благодарность к сложившейся ситуации, которая помогла нам стать сильнее и ещё больше поверить в нашу страну и её поистине безграничный потенциал.

– Важна ли для вас экологическая составляющая производства, минимизация влияния деятельности компании на окружающую среду?

– Компания «Листерра», как производитель средств защиты и питания растений, работает на стыке двух отраслей – сельское хозяйство и химическая промышленность, – а следовательно, мы должны с особой осторожностью относиться к экологии и охране окружающей среды. Безусловно, на нашем заводе находится масса очистительных и фильтровальных установок, мы постоянно проводим различные отборы и анализируем пробы воздуха, почвы и воды, чтобы проконтролировать все показатели безопасности нашего производства. Но, как социально ответственная компания, мы также платим утилизационный сбор по таре, ведь канистры из-под пестицидов являются опасными отходами, поэтому существует специализированная компания, которая собирает канистры после использования наших продуктов и утилизирует их в соответствии со всеми требованиями безопасности.



– Ведёте ли вы международное сотрудничество: в каком формате и с какими странами?

– До недавнего времени в компании «Листерра» существовало единственное экспортное направление – это Соединённые Штаты Америки, где мы имеем несколько регистраций, в том числе и нашего запатентованного альгицида «Водагарт», которым мы помогли вылечить 19 озёр в прошлом году. Понятное дело, что с недавнего времени поставки наших продуктов в США были прекращены. Постепенно мы развивали экспортное направление и в странах СНГ, Африки, Ближнего Востока и Азии.

Сложившаяся геополитическая обстановка помогла нам активизироваться и благоприятно повлияла на укрепление сотрудничества с этими регионами. Буквально за прошедший год мы зарегистрировали наши

продукты в Азербайджане, поучаствовали в семинаре, где представили компанию «Листерра» на новом рынке, и уже сделали первую отгрузку.

Также в этом году компания «Листерра» приняла активное участие в Международной выставке современной химической защиты и питания растений в Китае, представив стенд с ассортиментом своих новых продуктов. Эта выставка является одной из самых крупных в мире, что позволило нам привлечь интерес представителей различных стран к нашим продуктам.

Также компания «Листерра» приняла участие в гуманитарном и экономическом форуме «Россия – Африка», который прошёл под девизом «За мир, безопасность и развитие». С делегатами обсуждались острые вопросы, касающиеся развития африканской агроотрасли и подготовки квалифицированных кадров для неё. Также обсудили возможность оказания содействия со стороны компании «Листерра» в подготовке специалистов. Сегодня страны Африки располагают 12% мировых площадей пашни, что составляет 160 млн га. Наша компания выразила готовность способствовать развитию сельского хозяйства этих стран. Одним из первых шагов в долгосрочном сотрудничестве стала договорённость об ускоренной процедуре регистрации и налаживании поставок высококачественных средств защиты и питания растений.

– Расскажите о планах развития компании на ближайшие годы.

– В настоящее время очень сложно что-то планировать, так как каждый новый день может изменить условия ведения бизнеса и рыночную конъюнктуру, но компания «Листерра» будет активно развиваться в ближайшие годы.

Мы готовимся к выведению на рынок новых биологических продуктов в уникальной и удобной для применения упаковке, устанавливаем очередную линию по производству инсектицидов и фунгицидов в твёрдой препаративной форме, повышаем эффективность производственной площадки в рамках национальной программы «Бережливое производство». Также мы строим новые склады, выпускаем ежегодно от трёх до пяти новых продуктов на рынок, изучаем новые направления.

Главное, что у нас есть стремление не только улучшать нашу компанию, но и помогать развивать экономику России. Мы гордимся, что являемся российским производителем, и готовы расширять присутствие нашей страны на глобальных рынках. И даже если что-то изменится, можно вспомнить слова Конфуция: «Если вам покажется, что цель недостижима, не меняйте цель, меняйте план действий». Мы не ставим себе барьеров и ограничений, а наоборот: верим, что нет ничего невозможного.



LYSTERRA – “CHANGING THE WORLD FOR THE BETTER”

The Russian food safety is one of the main directions of ensuring the national security of the Russian Federation, a factor in preserving its statehood and sovereignty and the most important component of the socio-economic policy of the state. Russian manufacturer of plant protection products and agrochemicals – the company LYSTERRA makes a significant contribution to the development and economic stability of domestic agro-business.

We talk to Anastasia Romanovskaya, Head of Marketing and Export Department of LYSTERRA about the unique developments of the company, the ability to overcome difficult situations with the benefit for customers and plans for further development.

– *How long has the company LYSTERRA existed and what is the history of its development?*

– LYSTERRA was one of the first players on the market of plant protection products in Russia. We started in 1992 with small steps of importing preparations and introducing them to the Russian market, then the first plant was built, which allowed us to become a Russian manufacturer. We developed quite fast and tried different directions.

In 2017, a rather cardinal decision was made – rebranding, because we really wanted to give a new impetus to development, refresh ideas and make a new step in the company's development. Deciding to make changes is always difficult, but it is necessary in such a rapidly changing world. It was in 2017 that our company was given the name LYSTERRA, which combines two important meanings for agriculture: LYST, which means leaf, and TERRA, which means “earth” in Latin. Thus, we think not only of plants in their life cycle,

but also of “Mother Earth” that allows us to grow different crops. It was this ideology that gave us the impetus to build a new plant where we could produce more technologically advanced and diverse products for crop protection and nutrition.

And already in March 2018, the new plant produced the first canister of one of our most popular herbicides called “Dospek”. The new plant opened new horizons for us: we began to consider other business areas to fully meet the needs of Russian agricultural producers.

– *What is the company today?*

– At present LYSTERRA is a Russian manufacturer of not only pesticides and various additives, but also complex fertilizers and biological products. Every year we are growing and developing, and this year the turnover of the company has reached more than 5 billion rubles, the area of the plant is about 7 hectares. At the moment 3 production buildings with own laboratories, 7 different

warehouses have been built on this territory, and the foundations for the fourth and fifth production buildings have been laid. However, we do not stop and have already planned the stages of construction up to the 7th production building.

The main priority of the company LYSTERRA is the quality of our products, that is why we monitor the production process at every stage – from the incoming raw materials to the finished batch. And now, when many components of our formulas had to be replaced due to sanctions restrictions, we are especially proud that we were able to maintain the quality and minimize the possible risks of using chemical pesticides.

And, of course, the main merit in the growth and development of the company LYSTERRA are our employees. Each specialist of the company understands what a responsible and important mission we carry out in the process of our work. After all, if you think about it, food products are necessary for people every

day, and large harvests, which help to produce these food products in sufficient quantities, can be obtained only with the use of means of plant protection and nutrition. And most importantly – the team of LYSTERRA knows how to dream, because we know that dreams have the ability to come true. This is what helps us to move forward boldly, not afraid of new tasks and challenges, because we always believe that with our actions we can change the world for the better every day.

– Could you tell us about the company's product range, what preparations are produced and for what agricultural needs?

– I'd like to quote Eisenhower, who said, "Farming looks mighty easy when your plow is a pencil and you're a thousand miles from the corn field". That's why we decided to take a different path, we "harvest" problems from the fields and create a product that helps you deal with them. This is often very difficult, but it is how we get unique products in our portfolio that have never existed on the Russian market before.

We are also constantly thinking about the world's growing population and the need to achieve high yields from existing crops. As a result, our product line includes 54 types of complex fertilizers, which allow us to compensate for the lack of microelements in crops and to better exploit their genetic yield potential.

Another important task is to protect the environment: we have recently been trying to bring to market crop protection products with a lower application rate, which allows us to reduce the amount of pesticide used per hectare, i.e. to grow high yields with fewer chemical preparations.

Our product range includes Larixifol, which is based on natural raw materials – Siberian larch extract – and helps plants to cope with

stress. An important role in this is played by our new direction – biological products. Biological products, when used in combination with chemical pesticides, help to prolong the protective effect and reduce the number of treatments. But here we have gone one step further and, following global trends, we have found a unique patented technology that we are going to introduce to the Russian market.

We are confident that LYSTERRA will continue to launch 3-5 new products every year, which will help Russian agricultural producers to find optimal solutions and solve any problems that may arise.

– Who are the main consumers of your products?

– The main consumers of our products are agricultural producers, whose work cannot be underestimated. These are the people who work in the fields in all weathers and under all geopolitical and economic conditions. An agronomist goes out into the fields every day, because each plant tells its own story, which must be listened to carefully in order to get a good harvest. That is why LYSTERRA sees behind each of its products the emotions of our customers, their care for the fields, their joy in obtaining quality harvests.

– Tell us about the company's employees, especially the scientific specialists?

– LYSTERRA employs highly professional specialists in all areas. However, special attention should be paid to our chemists, who are the foundation of our company, as they develop the formulation of each product and control the quality of each liter that is produced.

No less important are our microbiologists, who work with microorganisms that require a special approach. These are living fungi and bacteria that have to be selected so that they

can coexist, multiply and ultimately benefit both the environment and the plants.

And, of course, agronomists play a huge role in helping us figure out which of our products is best to use in a given situation to solve all the problems that arise. They are a kind of alchemists who turn the earth into gold, that is, they help to grow a full-fledged plant from a small seed that can feed mankind.

But here I would like to talk about the main problem of our industry – the lack of personnel. Nowadays agriculture is a strategic branch of our country, which means that it is growing and expanding, more and more different specialists are needed, but at the same time it is not popular among young people.

That is why this year the company LYSTERRA started to cooperate with various agricultural universities in order to show students the importance of agriculture and to attract them to work in our industry, because often many young specialists graduate from agricultural universities, but go to work in other industries, which are considered more "fashionable and prestigious" in society. We are trying our best to improve the image of agriculture and make it attractive to the younger generations.

– What innovative technologies and developments are used in the production of LYSTERRA products?

– LYSTERRA has decided to follow a special path of development – we launch drugs that have no analogues in the Russian market. Our status as a Russian manufacturer helps us because we can take any molecules and mix them into one drug, which multinational companies competing on a global scale will never be able to do.

Of course, we have our own difficulties here: we have to do more research and expertise, because there are many administrative barriers in the process of state registration of crop protection products. But we do not stop in the face of difficulties and often develop not "thanks to" but "in spite of".

We also constantly visit foreign countries to study their products and production technologies, as any company needs constant modernization.

As I mentioned above when talking about our biological products, we have purchased a patented production technology and are actively implementing it in Russia: we are building special production facilities, purchasing equipment and selecting components that will be included in the preparations to increase their effectiveness. But we are not only looking for technologies abroad, we believe in Russian science. For example, several years ago Russian scientists invented and patented our unique algicide "Vodagard". It is currently the best product in the world for dealing with toxic cyanobacteria, which pose a danger to humans, animals and the environment.





As Friedrich Schiller said, "Set big goals, they are easier to achieve". Following this rule, we are not only developing our company, but also raising the level and image of Russia in the world.

Among our innovations in the market, there is another one that is not related to the production of products, but still deserves attention. This year we launched Russia's first virtual assistant in agriculture on our social networks. It is an artificial intelligence, which we have named "Flora", and it informs our consumers about the specific features of our products and their characteristics.

– How much has the sanctions situation affected the company's activities?

– I won't hide the fact that for LYSTERRA, as for all Russian companies, the sanctions situation was completely unexpected and quite difficult. At first it seemed as if there would be a complete collapse and it would be impossible to continue working. But our company always looks to the future with optimism and does not give up in the face of difficulties. When we started looking for alternative solutions for various processes that were under sanctions, it is impossible to describe how many opportunities opened up for us. Looking back, we can only be grateful for the situation that helped us to become stronger and believe even more in our country and its truly limitless potential.

– Is the ecological component of production, minimizing the impact of the company's activities on the environment, important to you?

– As a manufacturer of plant protection and nutritional products, LYSTERRA operates at the intersection of two industries: agriculture and the chemical industry, and therefore we have to pay special attention to ecology and environmental protection. Of course, we have many purification and filtration plants in our factory, we constantly conduct various sampling and analysis of air, soil and water samples to control all the safety indicators of our production. But as a socially responsible company, we also pay a recycling fee on containers, because pesticide canisters are hazardous waste, so there is a specialized company that collects canisters after using our products and disposes them in accordance with all safety requirements.

– Do you have international cooperation, in what form and with which countries?

– Until recently, the company LYSTERRA had only one export direction – the United States of America, where we have several registrations, including our patented algicide "Vodagard", with which we helped to treat 19 lakes last year. Understandably, shipments of our products to the USA have recently ceased. We have gradually

developed our export business in the CIS, Africa, the Middle East and Asia.

The current geopolitical situation has helped us to become more active and has positively influenced the strengthening of cooperation with these regions. Only last year we registered our products in Azerbaijan, took part in a seminar where we introduced the company LYSTERRA to the new market and made the first delivery.

Also this year the company LYSTERRA took an active part in the International Exhibition of Modern Chemical Plant Protection and Nutrition in China and presented a stand with a number of new products. This exhibition is one of the largest in the world, which allowed us to attract the interest of representatives of various countries to our products.

LYSTERRA also took part in the humanitarian and economic forum "Russia-Africa", which was held under the motto "For Peace, Security and Development". The delegates discussed pressing issues of development of African agro-industry and training of qualified personnel for it. They also discussed the possibility of LYSTERRA's assistance in the training of specialists. Today, African countries have 12% of the world's arable land, which amounts to 160 million hectares. Our company expressed its readiness to contribute to the development of agriculture in these countries. One of the first steps in long-term cooperation was an agreement on accelerated registration procedure and establishment of supplies of high quality crop protection and nutritional products.

– Tell us about the company's development plans for the next few years.

– Nowadays it is very difficult to plan anything, because every new day can change business and market conditions, but the company LYSTERRA will actively develop in the coming years.

We are preparing to launch new biological products in unique and easy-to-use packaging, to install another line for the production of insecticides and fungicides in solid preparative form, to improve the efficiency of the production site within the framework of the national program "Lean Production". We are also building new warehouses, launching three to five new products each year, and exploring new directions.

Most importantly, we have the ambition not only to improve our company, but also to contribute to the development of the Russian economy. We are proud to be a Russian manufacturer and we are ready to expand our country's presence in global markets. And even if something changes, we can remember the words of Confucius: "If it seems to you that the goal is unattainable, do not change the goal, change the plan of action." We do not put up barriers and restrictions; on the contrary, we believe that nothing is impossible.

Игорь Исаев, «ОСП агро»: «ГЛАВНОЕ – ЛЮБОВЬ К ТОМУ ДЕЛУ, КОТОРЫМ ТЫ ЗАНИМАЕШЬСЯ»



И Кое-что для души...

– Игорь Михайлович, что в первую очередь необходимо для того, чтобы в село, на сельхозпредприятия вернуть жизнь? Инвестиции? Грамотное руководство? Поддержка властей? Или что-то ещё?

– Конечно, всё, что вы перечислили. Без инвестиций, например, развитие невозможно, так как технологии и наука шагают вперёд.

Поддержка властей тоже важна и всегда очень актуальна. Ведь труд работников сельского хозяйства очень тяжёлый, а многие процессы слишком затратные, да и цены на сельхозпродукцию далеко не всегда соответствуют её себестоимости. Поэтому господдержка помогает сохранять рентабельность предприятия.

Но ко всему вышеперечисленному я бы добавил ещё один очень важный, если не главный фактор – это любовь к труду, любовь к тому делу, которым ты занимаешься.

– В прошлом году громко прозвучала новость о строительстве и запуске в вашем хозяйстве уже второго комбикормового завода. А какие ещё предприятия входят сегодня в ваш агрохолдинг и насколько велики объёмы производимой им продукции?

– Наш агрохолдинг состоит из головного предприятия – АО «ОСП агро», которое осуществляет общее руководство и координацию деятельности всего холдинга, – двух сельхозпроизводителей (АО «Предприятие «Емельяновка» и АО «Агрофирма Сосновка») и оптового торгового предприятия – ООО «ТД «ОСП агро», задача которого – подготовка и дальнейшая поставка картофеля и овощей, выращенных предприятиями холдинга, в крупные торговые сети.

Оба сельхозпроизводителя занимаются параллельно одинаковыми видами деятельности. Мы производим и поставляем перера-

ботчикам около 50 тыс. тонн молока высшего качества в год. Наши предприятия являются племязаводами по разведению голштинской породы, а общее поголовье КРС составляет около 12 тыс. голов, из которых 4,5 тыс. – дойное стадо. Мы ежегодно выращиваем около 50 тыс. тонн овощей и картофеля, заготавливаем 117 тыс. тонн кормов (сенаж, силос, солома), 15 тыс. тонн зерна. На каждом из наших предприятий есть свой комбикормовый завод мощностью 50 тонн в смену каждый.

Кроме того, мы занимаемся ещё и коневодством, пчеловодством, но это скорее для души.

«ОДНОМЕСТНЫЕ НОМЕРА ДЛЯ КОРОВ. С МАТРАСОМ...»

– В 2018-2019 годах в строительство новых современных ферм были вложены довольно большие средства. Можно ли сегодня оценить результаты этих инвестиций или ещё рано? Оправдались ли эти вложения? Правильные ли технологии были выбраны?

– Да, действительно, инвестировано в те годы было более двух миллиардов рублей: первая такая ферма была построена в АО «Предприятие «Емельяновка» в селе Сеньково, а годом позже – вторая в АО «Агрофирма «Сосновка» в селе Сенницы-1. Что касается технологий, реализованных в этих двух проектах, то мы ориентировались на современные тенденции, применяли новейшие технологии для максимального комфорта животных: это и вентиляция, и увеличенный размер стойловых мест – с матрасами! Это и современные доильные залы, компьютерные программы автоматического доения и рационального кормления, скреперные системы навозоудаления, кормление с помощью самоходного кормораздатчика-смесителя и т. д.

Время показывает, что технологии были нами выбраны правильные, и они сегодня эффективно работают. Благодаря им наши

Проезжая по дорогам российских регионов, в том числе, увы, и по некоторым уголкам нашей Московской области, зачастую видишь за окном заброшенные фермы, поросшие молодым лесом поля или же заборы, за которыми не растёт ничего: ни сельскохозяйственная продукция, ни даже коттеджные посёлки. И тут можно было бы впасть в тоску, в ностальгию по колхозам и совхозам, но вспоминается, к счастью, и другой опыт, когда из практически умиравших хозяйств получилось создать один из самых успешных не только в регионе, но и в стране агрохолдингов. Наш собеседник – президент агрохолдинга АО «ОСП агро» Игорь Исаев.

предприятия добиваются высоких результатов: увеличивается продуктивность коров, и молоко производится стабильно высокого качества.

Как показало время, вложения были сделаны и очень своевременно. Особенно если учитывать сегодняшнюю ситуацию, когда, во-первых, постоянно растёт стоимость строительства, когда высоки процентные ставки по кредитам, а во-вторых, когда применённое у нас оборудование стало фактически недоступным.

Оправдались ли вложения? Думаю, сейчас говорить об этом ещё рано. Инвестиции в сельское хозяйство в принципе имеют очень долгосрочный характер, их окупаемость – 10-15 лет.

– Многие люди, с удовольствием потребляющие молочные продукты и овощи, даже не подозревают, что обязаны этим именно вашему агрохолдингу. Не обидно ли, что ваша продукция попадает в корзины покупателей под чужими именами? Не планирует ли «ОСП агро» переработку под собственным брендом? И насколько вообще она важна сегодня для сельхозпроизводителя?

– Собственная переработка, конечно, важна, она позволяет сделать любое сельхозпроизводство более рентабельным и независимым. С начала этого года цены на молоко сильно упали, в то время как затраты на его производство растут. В данном случае производитель ничего сделать не может: производство остановить нельзя, коровы доятся каждый день. Тогда и возникает мысль построить собственную переработку. Но надо понимать, что для этого нужны, во-первых, очень большие инвестиции, а во-вторых – хорошие специалисты, которые будут производить качественный продукт, способный конкурировать с известными брендами.

«ЭТО ДАЖЕ ХОРОШО, ЧТО СЕЙЧАС НАМ ПЛОХО»

– Кто в шутку, кто всерьёз говорит о том, что огромный толчок росту объёмов отечественного сельскохозяйственного производства дали принятые в отношении России санкции. Не было бы, мол, этих санкций, мы бы так и жили, потребляя импортные продукты. Согласны ли вы с этими словами? Как повлияли санкции на работу «ОСП агро»?

– Конечно же, введение санкций не могло не затронуть сельское хозяйство, нашу деятельность в том числе. Нам, как и многим другим сельхозпроизводителям, пришлось адаптироваться к нынешним реалиям, подбирать аналоги семян, ветпрепаратов, техники и всего прочего, до чего санкции дотянулись.

Говорить о том, что санкции привели к росту сельскохозяйственного производства, я бы не стал. Почему? Да потому, что из-за роста курса валют, поиска новых логистических цепочек дороже стали и содержание, и поддержка технологий, которые мы применяем.

Большой толчок росту объёмов производства даёт понимание того, что сельское хозяйство обеспечивает продбезопасность нашей страны. Это сегодня стратегическая задача.

– В продолжение темы: есть мнение, что отечественное сельское хозяйство до сих пор во многом зависит от импорта. Техника, технологии, оборудование, высокопродуктивный племенной скот, семена растений – по-прежнему ли всё это разными дорогами идёт к нам из-за рубежа? Либо мы уже и сами не только «с усами», но и с хорошей базой для продолжения успешной работы?

– К сожалению, в сельхозпроизводстве зависимость от импортных технологий достаточно большая: это техника и оборудование, семена и вакцины. Да, есть наши аналоги, но их доля на рынке не так велика. Единственное, что, может быть, у нас есть, так это то, что мы создали для себя какие-то генетические материалы для воспроизводства племенного скота.

Но как говорится: нет худа без добра, и любой дефицит рождает новые предложения. Приятно отметить: процесс импортозамещения идёт, и государство его поддерживает. Производителям он открыл новые дополнительные возможности, а уход иностранных компаний освободил для них рынок, поэтому потихоньку, постепенно, но, я надеюсь, у нас всё-таки появится собственное оборудование, которое будет достойно конкурировать с иностранным. Но это, повторюсь, процесс небыстрый. Наша промышленность только перестраивается. А пока нам приходится искать варианты, работать с той техникой, которая есть, обслуживать и ремонтировать её. Не всегда это легко, но мы продолжаем работать. Мы привыкли преодолевать трудности.

В ПОИСКАХ УТРАЧЕННОГО. ПРЕСТИЖА ПРОФЕССИИ...

– Одна из главных сложностей отечественного сельскохозяйственного производства – отсутствие кадров. Не сталкивается ли с такой проблемой «ОСП агро»?

– Действительно, одна из проблем, с которыми сталкиваются сейчас сельхозпредприятия, – это нехватка квалифицированных кадров, особенно специалистов: ветеринарных врачей, зоотехников, агрономов. Труд аграриев нелёгкий, работать приходится круглосуточно, в любую погоду, в любое время года. Ещё больше ситуацию усугубляет то, что возраст большинства работающих сейчас специалистов – предпенсионный.

Существует проблема нехватки и представителей рабочих профессий: престиж работы в сельском хозяйстве в своё время был потерян. Не хватает механизаторов, тех, кто работает на полях и в хранилищах. Ощущается дефицит кадров и у нас, но называть его критичным нельзя. На сегодня наш агрохолдинг – это около 550 рабочих мест.

Чем мы, сельхозпроизводители, как работодатели, можем сегодня удержать работни-

ков? Регулированием заработной платы, созданием хороших условий труда. Заработная плата у нас сегодня достаточно высокая, мы регулярно её индексируем. Ещё один эффективный способ привлечения работников – предоставление жилья. Для предприятия важно иметь возможность его строительства. В этом направлении мы также работаем.

УРОЖАЙ – ПРЕКРАСНЫЙ! ЭТО ВЫЗЫВАЕТ ОЗАБОЧЕННОСТЬ...

– Старая поговорка гласит: «Цыплят по осени считают». Но в это время года считают не только цыплят, но и другие «плоды трудов». И если что-то не слишком хорошо получилось, ссылаются или на дожди, или на то, что их не было... А какой урожай ожидает в этом году «ОСП агро»? Не мешали ли погода или какие-то другие «чрезвычайные ситуации»?

– Да, осень для сельхозработника – время, когда мы можем дать оценку прошедшему сезону, понять сильные и слабые стороны в производстве, проанализировать ошибки и достижения. Этот сезон для предприятий агрохолдинга можно, пожалуй, назвать самым лучшим за все его годы. Это показывают результаты по зерновым культурам, по картофелю, результаты кормозаготовки. Урожай капусты тоже обещает быть хорошим. Уборка ещё идёт, мы уже собрали зерно, его урожайность – 66 ц/га, для нашей зоны такой показатель по озимой пшенице – «суперрезультат». Также и картофель идёт за 400 ц/га.

В целом и с погодой в этом сезоне тоже всё прошло гладко. Были небольшие колебания зерновых культур, но не скажу, что критичные. А так – предприятия агрохолдинга активно каждый год увеличивают число поливных земель, чтобы минимизировать влияние той же засухи на производство сельхозпродукции.

Что не радует сегодня, так это оптовые цены на сельхозпродукцию: они для сельхозпроизводителя убыточные. Если цены останутся на текущем уровне, энтузиазма или вдохновения высокий урожай нам не добавит.

– У людей искусства принято спрашивать о творческих планах. На мой взгляд, ваш холдинг – то, каким он стал, – это тоже своего рода произведение искусства, и обойтись без мыслей творческих здесь было бы невозможно. Итак: вопрос о планах...

– Мы планируем продолжать и дальше инвестировать в модернизацию производства, улучшать условия труда. Современные реалии диктуют новые условия. Но останавливаться нельзя. Любое предприятие – это «живой организм», требующий постоянного развития. И для того чтобы оно было успешным, нужно постоянно реализовывать новые проекты и ставить перед собой амбициозные задачи.





Igor Isaev, OSP Agro: “MOST IMPORTANTLY – LOVE WHAT YOU DO”

AND SOMETHING FOR THE SOUL...

– *Igor Mikhailovich, what is necessary first of all to bring life back to the village and agricultural enterprises? Investments? Competent management? Support from the authorities? Or something else?*

– Of course, everything you have listed. Without investment, for example, development is impossible, because technology and science are moving forward.

The support of the authorities is also important and always very relevant. After all, the labour of agricultural workers is very hard, and many processes are too costly, and the prices for agricultural products do not always correspond to their cost. Therefore, state support helps to maintain the profitability of the enterprise.

But to all of the above, I would add one more very important, if not the main factor – it is love for labour, love for the business you are engaged in.

– *Last year, the news about the construction and launch of the second feed mill in your farm, which is capable of supplying fodder not only to the livestock owned by OSP Agro, but also to other farms, was loudly announced. And what other enterprises are part of your agricultural holding today, and how large are the volumes of its products?*

– Our agricultural holding consists of the parent company – JSC OSP Agro, which carries out general management and coordination of the activities of the entire holding, two agricultural producers – JSC Enterprise Yemelyanovka and JSC Agrofirm Sosnovka and a wholesale trading enterprise – LLC TD OSP Agro, whose task is the preparation and further supply of potatoes and vegetables grown by the holding's enterprises to large retail chains.

Both agricultural producers are engaged in the same types of activities in parallel. We produce and supply processors with about 50 thousand tons of milk of the highest quality per year. Our enterprises are breeding farms for the Holstein breed, and the total number of cattle is about 12 thousand heads, of which 4.5 thousand are dairy cattle. We annually grow about 50 thousand tons of vegetables and potatoes, harvest 117 thousand tons of feed (haylage, silage), 15 thousand tons of grain. Each of our enterprises has its own feed mill with a capacity of 50 tons per shift each.

In addition, we are also engaged in horse breeding and beekeeping, but this is more for the soul.

“SINGLE ROOMS FOR THE COWS. WITH A MATTRESS...”

– *In 2018-2019, quite a lot of money was invested in the construction of new modern farms. Is it possible to assess the results of these investments today or is it still early? Have these investments been justified? Were the right technologies chosen?*

– Yes, indeed, more than two billion rubles were invested in those years: the first such farm was built in JSC Enterprise Yemelyanovka in the village of Senkovo, and a year later – the second, in JSC Agrofirm Sosnovka in the village of Sennitsy-1. As for the technologies implemented in these two projects, we were guided by modern trends, applied the latest technologies for maximum comfort of animals: this is both ventilation and an increased size of stall seats – with mattresses! These are modern milking parlors, computer programs for automatic milking and rational feeding, scraper manure removal systems, feeding with a self-propelled feeder mixer, etc.

Over time it became clear that we have chosen the right technologies, and they

Driving along the roads of Russian regions, including, alas, some corners of our Moscow Oblast, you often see abandoned farms, fields overgrown with young forest, or fences behind which nothing grows: neither agricultural products, nor even gated communities. And here one could fall into longing, into nostalgia for collective and state farms, but, fortunately, I remember another experience when, from almost dying farms, it was possible to create one of the most successful agricultural holdings not only in the region, but also in the country. Our interviewee is the president of the agricultural holding JSC «OSP agro», Igor Isaev.

work effectively today. Thanks to them, our enterprises achieve high results – the productivity of cows increases, and milk is produced consistently of high quality.

As it turned out, the investments were made and very timely. Especially if we take into account the current situation, when, firstly, the cost of construction is constantly increasing, when interest rates on loans are high, and secondly, when the equipment used by us has become virtually unavailable.

Were the investments worth it? I think it's too early to talk about this now. Investments in agriculture, in principle, are very long-term in nature, their payback period is 10-15 years.

– *Many people who enjoy eating dairy products and vegetables don't even realise that they owe it to your agricultural holding. Isn't it a shame that your products end up in customers' baskets under other brands' names? Isn't OSP Agro planning to process it under its own brand? And in your opinion, how important is own processing for an agricultural producer today?*



– Of course, own processing is important, it allows to make any agricultural production more profitable and independent. Since the beginning of this year, milk prices have fallen dramatically, while milk production costs are rising. In this case, the producer can do nothing: production cannot be stopped, the cows are milked every day. This is when the idea of building their own processing comes up. But it should be realised that for this, firstly, very large investments are needed, and secondly – good specialists who will produce a quality product capable of competing with well-known brands.

IT'S A GOOD THING WE'RE IN A BAD PLACE RIGHT NOW

– Some jokingly and some seriously say that the sanctions imposed on Russia have given a huge boost to the growth of domestic agricultural production. Without these sanctions, we would have lived like this, consuming imported products. Do you agree with these words? How have the sanctions affected the work of OSP Agro?

– Of course, the imposition of sanctions could not but affect agriculture and our activities in particular. We, like many other agricultural producers, have had to adapt to the current realities, to find analogues for seeds, veterinary preparations, machinery and everything else that the sanctions have reached.

I would not say that the sanctions have led to an increase in agricultural production. Why? Yes, because the growth of the exchange rate and the search for new logistics chains have made it more expensive to maintain and support the technologies we use.

A greater impetus to the growth of production is given by the understanding that agriculture ensures the food security of our country. This is a strategic task today.

– To continue the topic: there is an opinion that domestic agriculture is still largely dependent on imports. Machinery, technologies, equipment, highly productive pedigree livestock, plant seeds – are all these things still coming to us from abroad by different roads? Or are we not only wise enough ourselves, but also have a good base to continue successful work?

– Unfortunately, in agricultural production the dependence on imported technologies is quite high: it is machinery and equipment, seeds and vaccines. Yes, there are our analogues, but their share in the market is not so great. The only thing that we may have is that we have created some genetic materials for reproduction of breeding cattle.

But, as they say, every cloud has a silver lining, and any deficit gives birth to new proposals. It is pleasant to note that the import substitution process is underway, and the state supports it. It has opened new additional opportunities for manufacturers, and the departure of foreign companies has freed up

the market for them, so slowly, gradually, but, I hope, we will still have our own equipment, which will be worthy of competing with foreign equipment. But this, I repeat, is not a quick process. Our industry is just being rebuilt. In the meantime, we have to look for options, work with the equipment we have, maintain and repair it. It is not always easy, but we keep working. We are used to overcoming difficulties.



IN SEARCH OF WHAT HAS BEEN LOST. THE PRESTIGE OF THE PROFESSION...

– The head of one of the farms with whom I had a chance to talk complained that one of the main problems of domestic agricultural production is the lack of personnel, including the simple “unwillingness to work” of people living in our region: they say they are not satisfied with either salaries or working conditions, because Moscow is not far away with its offices, high salaries and a huge number of vacancies for security guards... Is OSP Agro not facing such a problem?

– Indeed, one of the problems that agricultural enterprises are facing now is the lack of qualified personnel, especially specialists: veterinarians, zootechnicians, agronomists. The labour of agrarians is not easy, they have to work round the clock, in any weather, at any time of the year. The situation is even more aggravated by the fact that the age of the majority of specialists working now is pre-retirement.

There is also a problem of shortage of representatives of working professions – the prestige of work in agriculture was once lost. There is a shortage of mechanisers, those who work in the fields and storage facilities. We are also experiencing a shortage of personnel, but we cannot call it critical. Today our agricultural holding is about 550 jobs.

How can we, agricultural producers, as employers, retain our employees today? By regulating wages and creating good working conditions. Our wages are quite high today, we regularly index them. Another effective way to attract employees is to provide housing. It is important for an enterprise to have the opportunity to build it. We are also working in this direction.

THE HARVEST IS EXCELLENT! THIS IS A CAUSE FOR CONCERN...

– The old saying goes: “You should count your chickens in autumn”. But at this time of year they count not only chickens, but also other “fruits of labour”. And if something did not turn out too well, they refer either to the rains, or to the fact that there were no rains... And what kind of harvest is expected this year OSP Agro? Did the weather or any other “emergencies” interfere?

– Yes, autumn for an agricultural worker is the time when we can evaluate the past season, understand the strengths and weaknesses in production, analyse mistakes and achievements. This season for the enterprises of the agroholding can, perhaps, be called the best for all its years. This is shown by the results of grain crops, potatoes, and forage harvesting. The cabbage harvest also promises to be good. Harvesting is still in progress, we have already harvested grain, its yield is 66 centners per hectare, for our zone this indicator for winter wheat is a “super-result”. Also potatoes are going for 400 centners per hectare.

In general, everything went smoothly with the weather this season too. There were small lodging of grain crops, but I would not say that critical. And so – the enterprises of the agricultural holding actively increase the number of irrigated lands every year to minimise the impact of the same drought on agricultural production.

What is not happy today is the wholesale prices for agricultural products – they are unprofitable for the agricultural producer. If prices remain at the current level, a high harvest will not add enthusiasm or inspiration.

– It is customary to ask artistic people about their creative plans. In my opinion, your holding – the way it has become – is also a kind of a work of art, and it was impossible to do without creative thoughts here. So, let's ask you a question about plans...

– We plan to continue investing in the modernisation of production and improving working conditions. Modern realities dictate new conditions. But we must not stop. Any enterprise is a “living organism” that requires constant development. And in order for it to be successful, it is necessary to constantly implement new projects and set ambitious goals for ourselves.

Interviewed by Alexey Sokolsky



Алексей Трубников, «Агроноут»:

«БУДУЩЕЕ АПК – ЗА ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ И ТОЧНЫМ ЗЕМЛЕДЕЛИЕМ»

– Алексей, вы стали победителем форума «Сильные идеи для нового времени», организованного Агентством стратегических инициатив и Фондом «Росконгресс», с проектом «Тиражирование технологий точного земледелия с помощью программной платформы с искусственным интеллектом». Расскажите, почему эта тема актуальна для вас?

– Дело в том, что я сам сын фермера, окончил Тимирязевскую академию – кафедру почвоведения, геологии и ландшафтоведения. Уже с третьего курса у меня появилось устойчивое желание изменить развитие агропроизводства в стране. Тогда ещё не было ни кейсов внедрения, ни действительно эффективных примеров рациональных изменений. Но было понимание, что можно достигать принципиально других результатов с новыми цифровыми инструментами на основе наработанной отечественной наукой методологии.

Предметом моего научного интереса является комплексное почвенно-ландшафтное обследование полей. Для изучения этого направления была создана компания «Агроноут», которая сегодня является одним из лидеров, определяющих направление развития точного земледелия в РФ

и, по словам наших конкурентов, задаёт стандарт почвенного обследования.

С 2017 года мы разрабатываем и совершенствуем в разных регионах России свою технологию составления карт внутриполевой неоднородности по данным ретроспективного мониторинга для составления карт-заданий на дифференцированное внесение удобрений. По этой технологии нами подготовлены карты-задания на площади более 500 000 га в России и Казахстане.

Для масштабирования технологии с 2020 года начата разработка программного комплекса True Fields для подбора спутниковых снимков и генерации карт-заданий в цифровом земледелии с использованием технологий компьютерного зрения на основе нейронных сетей.

– Почему эта технология сегодня настолько необходима российским аграриям?

– Особенность российского агробизнеса в том, что у нас очень много крупных хозяйств, размер которых в десятки раз превышает аналогичные в Европе или США. К примеру, фермерское хозяйство Германии в среднем занимает всего 140 гектаров и передаётся из поколения в поколение, поэтому немецкие фермеры знают свою

К 2030 году цифровизация в АПК позволит увеличить объёмы производства на 3-5% (в зависимости от типа предприятия), снизить себестоимость на 5-20% и обеспечить прирост годовой выручки как минимум на 800 млрд руб. К такому выводу пришли эксперты компании «Яков и Партнёры» в своём исследовании, посвящённом цифровым технологиям в агропромышленном комплексе. Однако для этого, по мнению аналитиков, необходимо пересмотреть подходы участников отрасли к внедрению цифровых инструментов.

Одним из драйверов в процессе цифровизации в России может стать масштабное внедрение технологий точного земледелия.

О разработках уникальной системы точного земледелия True Fields и эффекте от её реализации рассказывает Алексей Трубников, директор компании «Агроноут», почвовед, признанный эксперт в точном земледелии.

землю, понимают, чего от неё ожидать и как с ней работать. В Америке земли также были многолетней собственностью фермера, и знания о своих землях они копили веками. В России же, в силу исторических причин, у новых специалистов, приходящих осваивать поля, нет необходимых знаний о том, как ведёт себя это поле, о его потенциале.

Наша задача, собственно, и заключается в том, чтобы дать владельцу хозяйства инструмент, с помощью которого он может оценить и понять реальный потенциал своего поля. В основе нашей работы лежат технологии определения внутриполевой неоднородности. Сегодня, к сожалению, у сельхозпроизводителей есть только один инструмент – агрохимобследование. 98% аграриев критикуют работу Агрохимслужбы, поскольку она не приносит желаемого результата. Например, её специалисты, разделяющие поле на прямоугольники по 10-15 гектаров, не учитывают, что внутри могут быть разные почвы: песчаные, суглинистые. У них разный потенциал, а если накладываются ещё и близость материнской породы, особенности рельефа (которые также никто не учитывает), то реальная эффективность такого обследования будет очень низкой.

Но у сельхозпроизводителей практически нет выбора: это единственная сеть в стране с федеральным охватом.

Вот здесь наша помощь очень важна. Мы помогаем агропромышленным предприятиям эффективно анализировать их огромные поля и узнавать их реальный потенциал, чтобы лучше понимать, как с ними работать, какого результата ожидать. В большинстве предприятий принято работать единой нормой удобрений и семян по всему полю. Но на одном участке урожайность, обусловленная фундаментальными причинами (близость материнской породы, грансостав, рельеф, эрозия и др.), может составлять 20 центнеров на гектар, а на другом – 50. Соответственно, к каждому участку необходим индивидуальный подход.

– С помощью каких технологий вы осуществляете эту работу?

– Наша главная разработка – технология True Fields. Это программный комплекс с искусственным интеллектом, который на основе достоверных данных о потенциале плодородия полей помогает повышать урожайность культур за счёт точного внесения семян, удобрений и СЗР. Его внедрение может стать решением и для агрохимических центров, которые сейчас тратят государственные средства на устаревшие методики исследования почвы.

Как он работает? Программа отбирает полезные спутниковые данные с 1984 года, то есть за 38 лет, по каждому полю, накладывает их друг на друга, анализирует и выдаёт карту, где участки разного потенциала размечены красным, жёлтым и зелёным. Зелёная зона – очень продуктивный участок (где стабильно за эти годы получали высокий урожай). Жёлтый – средний. Красный участок – на котором никто никогда – за 38 лет – не смог получить высокий урожай.

Дальше мы загружаем всю эту информацию в приложение «Мобильный почвовед» полевому аналитику. Он приходит на поле, делает почвенный разрез и определяет, что ограничивает развитие растений: выход подстилающей материнской породы, эрозия на склонах, вымочки, солончаки; отбирает пробы почвы для химанализа. Далее мы создаём карты заданий, они загружаются в технику, которая вносит удобрения.

Сегодня фермерская техника оборудована огромным количеством датчиков и сенсоров. С помощью ГЛОНАСС и GPS можно управлять машинами с точностью до нескольких сантиметров, адресно вносить удобрения и семена, уменьшать использование химикатов, ориентируясь на наши данные, экономя ресурсы и снижая нагрузку на окружающую среду. Таким образом, мы перераспределяем удобрения и семена, внося большее количество в более продуктивные зоны и уменьшая материал в менее продуктивных. Кроме того, можно

«собрать» обратную связь, фиксируя количество внесённых веществ. Кстати, идея точного земледелия очень хорошо понятна как раз людям, которые прошли уборочную за рулём. В процессе жатвы сразу видно, как меняется урожайность в зависимости от рельефа местности.

Технология True Fields может использоваться на любых землях, а экономический эффект от её внедрения потенциально составляет около 330 млн руб. в год на 100 тыс. га. Например, по данным холдинга «Агросила», где был в прошлом году реализован пилотный проект с «Агроноут», экономический эффект от внедрения дифференцированного внесения удобрений составил 8 млн руб. с площади 4 тыс. га. В этом году агрохолдинг масштабирует технологию точного земледелия от «Агроноут» уже на 21 тыс. га своих хозяйств в Республике Татарстан.

– Но ведь тренд сейчас на отказ от удобрений, на экологически чистое сельское хозяйство?

– Действительно, у нас – да и в мире – много людей, боящихся химии и одобряющих только органическое земледелие. Из-за неграмотности они не понимают, что для здоровья почвы высокая урожайность более важна, чем чистый пар! Благодаря высокой урожайной массе на поле формируется и больше органических остатков (соломы, стеблей, корней и т. д.). Такая биомасса становится своего рода естественным регулятором почвенного положительного баланса, вследствие чего не только разрушаются вредные остатки пестицидов, но и в целом формируется иммунитет планеты Земля.

К тому же, если мы откажемся от химии и удобрений, планету ждёт голод, потому что урожаи упадут в 3-4 раза. Яркий пример – Шри-Ланка, где переход на органическое земледелие привёл к катастрофе...

Конечно, удобрения надо применять с умом, чтобы они не смывались в водоёмы, овраги, а работали адресно, точно. Для этого и существует технология точного земледелия, которая позволяет вносить удобрения в конкретную зону в строго определённом количестве.

– Вас как-то затронул кризис 2022 года?

– Да, в прошлом году, например, была серьёзная проблема, когда начали отключать спутниковые сигналы, от которых мы во многом зависим. Кроме того, были опасения, что клиенты перестанут заниматься вопросами автоматизации и точного земледелия в таких условиях. Но мы нашли решения, в том числе и с помощью российских производителей из ассоциации «ЭлектронАгро», которые предложили свои способы модернизации уже имеющейся в хозяйствах б/у техники без электрони-

ки. Они позволяют её модернизировать из «аналоговой» в «умную» – «цифровую», с электронным управлением. И в итоге за прошлый сезон наша выручка выросла в полтора раза. В этом году ожидаем двукратный рост.

– Расскажите о планах по масштабированию технологии точного земледелия.

– В докладе, который мы подготовили для Президента РФ, мы указываем на то, что существует множество мер поддержки традиционного сельского хозяйства. А для нового – точного земледелия с искусственным интеллектом, онлайн-аналитикой данных, беспилотниками и другими инновациями – их практически нет.

После победы «Агроноут» в финале конкурса «Сильные идеи для нового времени» мы видим, что в Администрации Президента РФ прислушались к необходимости перехода на точное земледелие на государственном уровне – 13 июля 2023 года В. В. Путин произнёс: «Цифровые платформы позволят начать широкое применение точного земледелия в сельском хозяйстве». Также сейчас уже вовсю идёт работа в рамках поручения президента по итогам форума. Надеемся, что аграриям помогут и с приобретением программного обеспечения, технологий и оборудования для точного внесения удобрений.

С нами уже связался Нижегородский институт управления и экономики АПК с предложением создать центр компетенций. Меня эта идея очень заинтересовала. В идеале хорошо бы создать несколько центров компетенций в вузах и институтах.

Важное направление – сотрудничество с региональными поставщиками агротехнологий – системными интеграторами. Например, мы уже работаем с компанией «Мустанг-Сибирь» в Алтайском крае, которая обладает агрономической экспертизой и поставляет семена, удобрения, пестициды, кормовые добавки и сельхозтехнику. Они сформировали внутри себя отдельную экосистему цифровых продуктов для точного земледелия и точного животноводства, обкатывают все технологии на своём хозяйстве и планируют стать центром компетенций в Алтайском крае. Таких партнёров мы ищем и в других регионах.

Также мы видим необходимость развивать наши и другие эффективные технологии через отраслевое сообщество. Уже два года как мы его формируем вокруг ассоциации «ЭлектронАгро», и сейчас оно объединяет более 320 экспертов и активно влияет на цифровизацию агробизнеса.

Будущее в любом случае – за наукоёмкими и точными технологиями, за цифровизацией и адресным внесением материалов, применением ИИ, поэтому у нас в планах – сформировать отраслевую рабочую группу по его применению в сельском хозяйстве.

Alexey Trubnikov, Agronote: “THE FUTURE OF THE AGRO- INDUSTRIAL COMPLEX LIES IN DIGITALISATION AND PRECISION FARMING”



By 2030, digitalisation in the agro-industrial complex will allow increasing production volumes by 3-5% (depending on the type of enterprise), reducing production costs by 5-20% and ensuring an increase in annual revenue by at least 800 billion rubles. This is the conclusion reached by the experts of Yakov & Partners in their study on digital technologies in the agro-industrial complex. However, for this to happen, according to the analysts, it is necessary to revise the approaches of industry participants to the introduction of digital tools. One of the drivers in the process of digitalisation in Russia could be the large-scale introduction of precision farming technologies.

Alexey Trubnikov, Director of the Agronote company, soil scientist, and recognized expert in precision farming, talks about the development of the unique TrueFields precision farming system and the effect of its implementation.



– Alexey, you became the winner of the “Strong Ideas for New Times” organised by the Agency for Strategic Initiatives and the Roscongress Foundation with the project “Replication of precision farming technologies using a software platform with artificial intelligence”. Tell us why this topic is relevant to you?

– The fact is that I myself am the son of a farmer, I graduated from the Timiryazev Academy – the Department of Soil Science, Geology and Landscape Science. Already from the third year of studies I had a strong desire to change the development of agricultural production in the country. At that time, there were neither cases of implementation nor really examples of rational changes. But there was an understanding that it was possible to achieve fundamentally different results with new digital tools based on the methodology developed by domestic science.

The subject of my scientific interest is a comprehensive soil and landscape survey of fields. To study this direction, the Agronote company was created, which today is one of the leaders determining the direction of development of precision agriculture in the Russian Federation and, according to our competitors, sets the standard for soil examination.

Since 2017, we have been developing and improving in different regions of Russia our technology for compiling maps of intra-

field heterogeneity based on retrospective monitoring data to compile task maps for differentiated application of fertilizers. Using this technology, we have prepared task maps covering an area of more than 500,000 hectares in Russia and Kazakhstan.

In order to scale the technology, the development of the True Fields software system for selecting satellite images and generating map tasks in digital farming using computer vision technologies based on neural networks has been started since 2020.

– Why is this technology urgently needed by Russian agrarians today?

– The peculiarity of Russian agribusiness is that we have many large farms, the size of which is dozens of times larger than in Europe or the USA. For example, a German farm averages only 140 hectares and is handed down from generation to generation, so German farmers know their land, understand what to expect from it and how to work with it. In America, land has also been the property of farmers for many years, and they have been accumulating knowledge about their land for centuries. In Russia, however, due to historical reasons, new specialists who come to develop fields do not have the necessary knowledge of how the field behaves and its potential.

Our task, in fact, is to give the owner of the farm a tool with which he can assess and understand the real potential of his field. Our

work is based on technologies for determining intra-field heterogeneity. Today, unfortunately, agricultural producers have only one tool – agricultural inspection. 98% of farmers criticize the work of the Agrochemical Service because it does not bring the desired result. For example, its specialists, who divide the field into rectangles of 10-15 hectares, do not take into account that there may be different soils inside: sandy, loamy. They have different potential, and if the proximity of the parent breed and the terrain features are also superimposed (which also no one takes into account), then the real effectiveness of such a survey will be very low. But agricultural producers have practically no choice – this is the only network in the country with federal coverage.

This is where our help is very important. We help agro-industrial enterprises effectively analyze their huge fields and find out their real potential in order to better understand how to work with them, what result to expect. In most enterprises, it is customary to work with a single norm of fertilizers and seeds throughout the field. But on one site, the yield due to fundamental reasons (proximity of the parent rock, granulation, relief, erosion, etc.) can be 20 quintals per hectare, and on the other – 50. Accordingly, an individual approach is needed to each plot of land.

– What technologies do you use to carry out this work?

– Our main development is technology TrueFields. This is a software package with artificial intelligence, which, based on reliable data on the potential of fertility of fields, helps to increase crop yields due to the accurate application of seeds, fertilizers and plant protection products. Its implementation could also be a solution for agrochemical centers that are currently spending public funds on outdated soil testing methods.

How does he work. The program selects useful satellite data since 1984, that is, for 38 years, for each field, overlays them on each other, analyzes and produces a map where areas of different potential are marked in red, yellow and green. The green zone is a very productive area (where a high yield has been consistently obtained over the years). Yellow – medium. The red plot is where no one has ever been able to get a high yield in 38 years.

Next, we upload all this information to the Mobile Soil Scientist application to the field analyst. The field analyst comes to the field, makes a soil cut and determines what limits the development of plants: the exit of the underlying parent rock, erosion on the slopes, ditches, salt marshes, selects soil samples for chemical analysis. Thereupon, we create task cards that are loaded into the equipment that applies fertilizer.

Today, farm machinery is equipped with a huge number of sensors and sensors. With the help of GLONASS and GPS, you can control machines with an accuracy of several

centimeters, add fertilizers and seeds, reduce the use of chemicals, focusing on our data, saving resources and reducing the burden on the environment. Thus, we redistribute fertilizers and seeds, adding more to more productive areas and reducing the material in less productive ones. In addition, you can collect feedback by recording the amount of substances introduced. By the way, the idea of precision farming is very well understood just by people who have passed the harvest at the wheel. In the process of harvesting, you can immediately see how the yield changes depending on the terrain.

TrueFields technology can be used on any land, and the economic effect of its implementation is potentially about 330 million rubles per year per 100 thousand hectares. For example, according to the Agrosila holding, where a pilot project with Agronote was implemented last year, the economic effect of the introduction of differentiated fertilization amounted to 8 million rubles from an area of 4 thousand hectares. This year, the agroholding is scaling precision farming technology from Agronote to 21 thousand hectares of its farms in the Republic of Tatarstan.

– But the trend now is to abandon fertilizers and towards environmentally friendly agriculture?

– Indeed, here and in the world there are many people who are afraid of chemistry and approve only of organic farming. Due to illiteracy, they do not understand that high yields are more important for soil health than clean fallow! Due to the high yield mass, more organic residues (straw, stems, roots, etc.) are formed on the field. Such biomass becomes a kind of natural regulator of the soil positive balance, as a result of which not only harmful pesticide residues are destroyed, but also the immunity of the planet Earth is generally formed.

Besides, if we give up chemicals and fertilisers, the planet will starve, because crops will fall 3-4 times. A vivid example is Sri Lanka, where the transition to organic farming led to a catastrophe...

Of course, fertilisers should be used wisely, so that they are not washed away into water bodies, ravines, but work precisely and precisely. This is why there is precision farming technology, which allows you to apply fertilisers to a specific zone in a strictly defined amount.

– Have you been affected by the 2022 crisis in any way?

– Yes, last year, for example, there was a serious problem when they started switching off satellite signals, on which we depend to a large extent. In addition, there were fears that customers would stop engaging in automation and precision farming in such conditions. But we found solutions, including with the help of

Russian manufacturers from the ElektronAgro association, who offered their own ways of modernising second-hand equipment without electronics already available on farms. They make it possible to upgrade it from “analogue” to smart – “digital”, with electronic control. As a result, last season our revenue increased one and a half times. This year we expect a twofold increase.

– Tell us about your plans for scaling up precision farming technology.

– In the report we prepared for the President of the Russian Federation, we point out that there are many measures to support traditional agriculture. But for the new – precision farming with artificial intelligence, online data analytics, drones and other innovations, there are practically none.

After the victory of Agronote in the final of the contest “Strong Ideas for New Times”, we understand that the Presidential Administration listened to the need to switch to precision agriculture at the state level – July 13, 2023 V. V. Putin said: “Digital platforms will make it possible to begin the widespread use of precision farming in agriculture.” Also, work is now in full swing within the framework of the President’s instructions following the forum. We hope that farmers will also be helped by the purchase of software, technologies and equipment for precise fertilization.

The Nizhny Novgorod Institute of Management and Economics of the Agro-Industrial Complex has already contacted us with a proposal to create a competence center. This idea interested me very much. Ideally, it would be good to create several competence centers in universities and institutes.

An important area is cooperation with regional suppliers of agricultural technologies – system integrators. For example, we are already working with the Mustang-Sibir company in the Altai Territory, which has agronomic expertise and supplies seeds, fertilizers, pesticides, feed additives and agricultural machinery. They have formed within themselves a separate ecosystem of digital products for precision farming and precision animal husbandry, are testing all technologies on their farm and plan to become a competence center in the Altai Territory. We are looking for such partners in other regions as well.

We also see the need to develop our and other effective technologies through the industry community. For two years we have been forming it around the association ElektronAgro, and now it unites more than 320 experts and actively influences the digitalization of agribusiness.

The future, in any case, belongs to high-tech and precision technologies, digitalization and targeted input of materials, the use of AI, so we plan to form an industry working group on its application in agriculture.

«ГРИБНАЯ РАДУГА»: СВЕЖАЙШИЕ ШАМПИНЬОНЫ ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Грибы всё активнее попадают в топы любимых ингредиентов заведений общепита и покупателей уже не первый год. По данным аналитиков издания *Exploding Topics*, грибы есть в меню 80% ресторанов мира, и каждый четвёртый потребитель планирует в ближайшем году включить в свой рацион больше грибов. Соответственно, растёт и мировая индустрия производства грибов, по мнению специалистов консалтинговой компании *GrandViewResearch*, в 2023 году она увеличится на 10%. И российский рынок не является исключением.

О развитии грибного бизнеса рассказывает соучредитель ООО «Грибная радуга» Олег Логвинов.



– Как давно существует компания и что она представляет собой сегодня?

– Компания «Грибная радуга» сегодня – отечественный лидер производства культивируемых шампиньонов. Она была основана как агростартап по производству шампиньонов в 2016 году мной и Александром Удодовым. У меня уже был опыт руководства крупным грибным производством, была команда. Ведь на тот момент специалистов по выращиванию шампиньонов на постсоветском пространстве практически не было. Да и промышленного грибоводства не было. А Александр Удодов увидел перспективу, поверил мне и поддержал.

Незадолго до нашей встречи, в 2014 году, Россия ввела встречные санкции в отношении стран Евросоюза, и грибы, как и многие другие продовольственные продукты, попали под эмбарго. До этого момента на отечественном рынке культивируемых грибов царствовал импорт. Так, например, в 2013 году было ввезено 68 тыс. тонн свежих шампиньонов, в то время как внутреннее производство в этот год составило всего 8,3 тыс. тонн. Среди импортёров лидировала Польша, грибная продукция которой занимала более 90% отечественного рынка. Польские грибоводы развивались, в то время как наши производители имели низкий уровень технической оснащённости, что снижало качество их продукции и повышало себестоимость.

Однако польза от импортных шампиньонов всё же была: они сформировали рынок. После закрытия границы спрос на грибы остался, а предложение значительно упало, что спровоцировало рост закупочных цен на грибы вдвое. Это подарило отечественному рынку возможности развития. И хотя ещё несколько лет через Белоруссию и Украину

КОМПАНИЯ «ГРИБНАЯ РАДУГА»

- Компания создана в 2015 году в г. Курск;
- специализируется на производстве свежих культивированных шампиньонов, компоста и покровной почвы;
- продукция компании представлена во всех федеральных торговых сетях в 80 округах России;
- производство шампиньонов – более 32 000 тонн/год;
- производство компоста – 85 тыс. тонн/год;
- производство покровной почвы – 120 тыс. кубометров/год;
- инвестиции – более 10,1 млрд рублей;
- выручка (2022 г.) – 4,6 млрд рублей;
- число сотрудников – более 1600 человек;
- доля рынка – 23% культивируемых шампиньонов в России.

польские грибы въезжали к нам десятками тонн, в это же время у нас стартовали новые проекты. В 2017 году впервые внутреннее производство превысило импорт. Российские компании получили возможность заполнить освободившуюся нишу, и сегодня Россия с объёмом производства более 135 тыс. тонн шампиньонов в год входит в пятёрку лидеров-стран Европы.

Наш проект стал одним из первых и ярких примеров импортозамещения. Мы запустили своё производство в 2017 году. Построили комплекс в чистом поле и запустили первый этап на 4000 тонн в год, а сегодня производим более 32 000 тонн шампиньонов или каждый 5-й российский шампиньон.

Место для строительства агропромышленного холдинга выбрали крайне удачное – Курская область. Весьма подходящий регион с точки зрения логистики: рядом Москва, Липецк, Воронеж, крупные города Центральной России, которая, как известно, занимает первое место по потреблению грибов. Агрокомплекс был построен за год, и уже в апреле 2017 года компания вошла в тройку лидеров российского рынка.

В 2018 году мы запустили вторую очередь и нарастили производство до 8000 тонн в год, что соответствовало 12% рынка. В 2019 году – третью очередь с увеличением объёма производства до 17 000 тонн. В 2020 году было завершено строительство четвёртой очереди, и компания перешла рубеж выпуска в 20 000 тонн. Заняв 16% рынка или 20% объёма российского производства, мы понимали, что действовать нужно быстро и агрессивно, развиваться динамичнее конкурентов и давать максимальное предложение шампиньона самого высокого качества, плотного и мясистого.

Также мы с самого начала заложили в проект создание собственного компоста и

покровной почвы, состав которых напрямую влияет на качество и урожайность гриба, так как покровная почва нужна для удержания влажности в компосте и для защиты мицелия от неблагоприятного воздействия окружающей среды. Да и опыт зарубежных производителей показывал, что грибной бизнес может быть устойчивым и рентабельным в долгосрочной перспективе только при создании полного цикла производства. Поскольку покупной, засеянный мицелием компост и покровная почва составляют 55% затрат тепличного грибного хозяйства.

Хочу отметить, что запуск в 2019 году в производство покровной почвы стал знаковым не только для компании «Грибная радуга», но и для всех грибоводов, которые раньше покровку закупали за рубежом. Сегодня мощности производства нашего агрокомплекса составляют 120 тыс. кубометров в год – этого хватит, чтобы закрыть потребности всех производителей шампиньонов в стране.

В итоге «Грибная радуга» не зависит от импорта. Даже мицелий, который до недавнего времени оставался единственной импортной составляющей, мы перевели на отечественный. Благодаря переходу на мицелий компании «Сантана» мы получили рекордную урожайность по шампиньону, выше европейской.

– Что помогло добиться таких результатов за столь короткие сроки?

– Это стало возможным благодаря серьёзным инвестициям в агрокомплекс, которые составили более 10 млрд рублей, и «команде единомышленников», которые работают в компании. Мы ведь пришли на рынок не с пустыми руками: уже знали технологию, умели продавать, отработали логистику. И каждый год наращивали выпуск в геометрической прогрессии. Мы видели рынок, как откликается покупатель, как работают ретейлеры, как формируются предпочтения покупателей. Как гриб становится популярным продуктом на кухне, а не только в ресторане.

– Перспективен ли грибной бизнес в России сегодня?

– Свой проект мы реализуем на фоне бурного роста рынка – не без нашего участия в этом, конечно. По нашим



оценкам, несколько лет подряд спрос на культивируемые грибы прирастал на 20–40% в год, и ещё никто до конца не знает, «какой объём у этого ведра». В 2016 году ёмкость российского рынка шампиньонов составила 43,2 тыс. тонн, а в 2022 году – уже 135 тыс. тонн, и это не предел.

Если ориентироваться на европейские стандарты потребления – от 2,5 до 4 кг культивируемых грибов на человека в год, – то в России с нашим нынешним потреблением чуть более 1 кг рост спроса может быть и до 300 тыс. тонн.

– Является ли выращивание шампиньонов технологичным производством?

– Выращивание грибов сегодня – безусловно, одно из самых высокотехнологичных производств в сфере сельского хозяйства. Мы используем так называемую «голландскую технологию», на которой работают практически все ведущие мировые производители шампиньонов.

Комплекс по выращиванию состоит из компостного, покровного и грибного цехов. Первый предназначен для приготовления компоста и включает в себя специальные бункера, зал для смешивания, тоннели для пастеризации и кондиционирования компоста, холл для проведения операций по загрузке/выгрузке, лабораторию.

Грибной цех состоит из камер выращивания, камер шокового охлаждения и склада-холодильника. Выращивание грибов производится на стеллажах в специальных камерах, в каждой из которых поддерживается автономный микроклимат (температура, влажность воздуха, концентрация углекислого газа, скорость воздухообмена). Всё вместе – это сложнейшее автоматизированное биопроизводство непрерывного цикла, которое позволяет нам гарантировать стабильно высокое качество продукции.

– «Грибная радуга» выпускает порядка 100 тонн продукции в день. Как вы решаете проблемы со сбытом?

– Товар распределяется по нескольким каналам. Значительную долю забирают федеральные торговые сети, остальная часть идёт региональным дистрибьюторам и переработчикам. Склад готовой продукции

небольшой, рассчитан на 20 часов накопления. Что за день собрали, то и отправили. К утру помещения остаются пустыми.

– Насколько широка география продаж продукции компании?

– «Грибная радуга» покрывает всю территорию Российской Федерации: от Санкт-Петербурга до Иркутска; максимальное плечо доставки составляет 5 тыс. км. При этом в радиусе доставки до 2 тыс. км мы обеспечиваем поставку продукции конечному потребителю от «полки выращивания» до «торговой полки» максимум за 48 часов.

Шампиньоны ТМ «Грибная радуга» представлены во всех федеральных и региональных торговых сетях России: «Х5 Group» («Перекрёсток», «Пятёрочка»), «Магнит», «Лента», «Дикси», «АШАН», «МЕТРО», «О'КЕЙ», «Светофор», «Европа», «Гринн» и другие.

– Какие условия созданы для сотрудников вашей компании?

– Мы постарались организовать самое красивое и комфортное предприятие для своих сотрудников. На нашем производстве созданы безопасные рабочие места со стабильной заработной платой, всеми социальными гарантиями и возможностями для профессионального роста. Средняя заработная плата наших сотрудников значительно выше, чем в среднем по региону, и составляет 56 тыс. руб.

– Расскажите о планах по развитию компании на ближайшее время. Есть ли планы по переработке, консервации продукции?

– Мы будем развиваться дальше, наращивая производство и развивая технический потенциал. Введение санкций, конечно, отразилось на расширении предприниматель-грибопроизводителей, так как основной поставщик оборудования для грибного производства – голландцы. Но мы ищем новые варианты и возможности как внутри России, так и в дружественных странах.

Что касается переработки, пока мы не видим необходимости в диверсификации, так как основная задача сегодня – увеличить объёмы свежих грибов, а уже потом смотреть на перспективы их дальнейшей переработки.





Mushrooms are increasingly getting into the tops of favorite ingredients of catering establishments and customers for more than a year. According to analysts of the ExplodingTopics publication, mushrooms are on the menu of 80% of restaurants in the world, and every fourth consumer plans to include more mushrooms in their diet in the coming year.

According to the experts of the consulting company GrandViewResearch, in 2023 it will increase by 10%. And the Russian market is no exception.

Oleg Logvinov, co-founder of Gribnaya Raduga LLC, talks about the development of the mushroom business.

GRIBNAYA RADUGA – THE FRESHEST MUSHROOMS FROM DOMESTIC PRODUCERS

– *How long has the company been on the market and what is it today?*

– The company Gribnaya Raduga (“Mushroom Rainbow” in English) today is a domestic leader in the production of cultivated champignons. It was founded as an agrostartup for the production of champignons in 2016 by myself and Alexander Udodov. I already had experience of running a large mushroom production facility, and I had a team. After all, at that time there were virtually no specialists in growing champignons in the former Soviet Union. And there was no industrial mushroom farming. And Alexander Udodov saw the prospect, believed me and supported me.

Shortly before our meeting, in 2014, Russia imposed counter-sanctions on the EU countries, and mushrooms, like many other food products, fell under embargo. Until then, imports had reigned on the domestic market of cultivated mushrooms. For example, in 2013, 68 thousand tons of fresh mushrooms were imported, while domestic production that year was only 8.3 thousand tons. Among importers, Poland was the leader, with mushroom products occupying more than 90% of the domestic market. Polish mushroom growers were developing, while our producers had a low level of technical equipment, which reduced the quality of their products and increased the cost of production.

However, there was still a benefit from imported champignons – they formed a market. After the border was closed, the demand for mushrooms remained, but the supply dropped significantly, which provoked a doubling of purchase prices for mushrooms. This gave the domestic market development opportunities. And although for several more years Polish mushrooms came to us in dozens

of tons through Belarus and Ukraine, at the same time we started new projects. And in 2017, for the first time, domestic production exceeded imports. Russian companies got the opportunity to fill the vacated niche, and today Russia, with a production volume of more than 135 thousand tons of champignons per year, is one of the five leading European countries.

Our project became one of the first and striking examples of import substitution. We launched our production in 2017. We built a complex in an open field and launched the first stage with a capacity of 4,000 tons per year, and today we produce more than 32,000 tons of champignons, or every 5th Russian champignon.

We chose an extremely favourable location for the construction of the agro-industrial holding – the Kursk region. It is a very suitable region from a logistical point of view, close to Moscow, Lipetsk, Voronezh, and the major cities of Central Russia, which, as you know, ranks first in mushroom consumption. The agrocomplex was built in a year, and already in April 2017, the company became one of the top three leaders in the Russian market.

In 2018, we launched the second phase and increased production to 8,000 tons per year, which corresponded to 12% of the market. In 2019 – the third phase with an increase in production to 17,000 tons. In 2020, the fourth phase was completed and the company crossed the production milestone of 20,000 tons. Having taken 16% of the market or 20% of the Russian production volume, we realised that we had to act quickly and aggressively, develop more dynamically than our competitors and provide the maximum supply of the highest quality, dense and fleshy mushrooms.

THE COMPANY GRIBNAYA RADUGA

- The company was established in 2015 in Kursk
- Specialises in the production of fresh cultivated mushrooms, compost and cover soil
- The company's products are represented in all federal retail chains in 80 districts of Russia
- Mushroom production – over 32,000 tons/year
- Compost production – 85,000 tons/year
- Cover soil production – 120,000 cubic metres/year
- Investments – over 10.1 billion rubles
- Revenue (2022) – 4.6 billion rubles
- Number of employees – over 1,600 people
- Market share – 23% of cultivated mushrooms in Russia

From the very beginning, we also included in the project the creation of our own compost and cover soil, the composition of which directly affects the quality and yield of the mushroom, as the cover soil is needed to retain moisture in the compost and to protect the mycelium from unfavourable environmental influences. The experience of foreign producers has shown that the mushroom business can only be sustainable and profitable in the long term if a full cycle of production is created. Due to the fact that purchased, seeded mycelium compost and cover soil, make up 55% of the costs of greenhouse mushroom farming.

I would like to note that the launch in 2019 in the production of cover soil became a landmark not only for the company Gribnaya Raduga, but also for all mushroom growers, who previously purchased cover soil abroad. Today, the production capacity of our agricultural complex is 120 thousand cubic metres per year – this is enough to cover the needs of all mushroom producers in the country.

As a result, Gribnaya Raduga does not depend on imports. Even mycelium, which until recently remained the only imported component, we have transferred to domestic. Thanks to the transition to the mycelium of the company “Santana”, we received a record yield for champignons, higher than the European one.

– What helped to achieve such results in such a short time?

– It became possible thanks to serious investments in the agricultural complex, which amounted to more than 10 billion rubles and a “team of like-minded people” who work in the company.

We did not come to the market empty-handed: we already knew the technology, knew how to sell it, and had worked out the logistics. And every year we increased output exponentially. We saw the market, how customers respond, how retailers work, how customer preferences are formed. How the mushroom becomes a popular product in the kitchen, not just in the restaurant.

– Is the mushroom business promising in Russia today?

– We are realising our project against a background of rapid market growth – not without our participation in this, of course. According to our estimates, for several years in a row, demand for cultivated mushrooms has been growing by 20-40% a year, and no one yet fully knows “what volume this bucket has”. In 2016, the capacity of the Russian mushroom market was 43.2 thousand tons, and in 2022 – already 135 thousand tons, and this is not the limit.

If we focus on European consumption standards – from 2.5 to 4 kg of cultivated mushrooms per person per year, then in Russia with our current consumption of just



over 1 kg, the growth in demand can be up to 300 thousand tons.

– Is the cultivation of champignons a technological production?

– Growing mushrooms is certainly one of the most hi-tech industries in agriculture today. We use the so-called “Dutch technology”, which is used by almost all the world’s leading producers of champignons.

The cultivation complex consists of composting, covering and mushroom shops. The cultivation complex consists of compost, cover and mushroom halls, 500 metres apart. The first one is designed for compost preparation and includes special bunkers, a mixing hall, tunnels for pasteurisation and conditioning of compost, a hall for loading/unloading operations, and a laboratory.

The mushroom shop consists of cultivation chambers, blast chill chambers and a cold store. Mushrooms are grown on racks in special chambers, each of which maintains an autonomous microclimate (temperature, air humidity, carbon dioxide concentration, air exchange rate). All together – this is a complex, automated bio-production of a continuous cycle, which allows us to guarantee consistently high quality products.

– Gribnaya Raduga produces about 100 tons of products a day. How do you solve problems with sales?

– The goods are distributed through several channels. A significant share is taken by federal retail chains, the rest goes to regional distributors and processors. The finished goods warehouse is small, designed for 20 hours of accumulation. What is collected during the day is sent out. By morning, the premises remain empty.

– How wide is the geography of sales of the company’s products?

– Gribnaya Raduga covers the entire territory of the Russian Federation – from St. Petersburg to Irkutsk, the maximum delivery shoulder is 5 thousand kilometres. At the same time, within a delivery radius of up to 2 thousand km we ensure delivery of products to the end consumer from the “growing shelf” to the “retail shelf” in maximum 48 hours.

Mushrooms of TM Gribnaya Raduga are available in all federal and regional retail chains in Russia: X5 Group (Perekryostok, Pyatyorochka), Magnit, Lenta, Dixie, Auchan, METRO, O’KEY, Svetofor, Europe, Grinn and others.

– What conditions have been created for the employees of your company?

– We have tried to organise the most beautiful and comfortable enterprise for our employees. We have created safe workplaces with stable salaries, all social guarantees and opportunities for professional growth. The average salary of our employees is much higher than the regional average and amounts to 56 thousand rubles.

– Tell us about the company’s development plans for the near future. Are there plans to process and preserve products?

– We will develop further, increasing production and developing our technical potential. The introduction of sanctions, of course, has affected the expansion of mushroom-producing enterprises, as the main supplier of equipment for mushroom production is the Dutch. But we are looking for new options and opportunities both within Russia and in friendly countries.

As far as processing is concerned, we do not see the need for diversification at the moment, as the main task today is to increase the volume of fresh mushrooms and then look at the prospects for their further processing.

Ассоциация машиностроительных предприятий SAMIB турецкой провинции Сакарья объединяет более 250 компаний в сфере аграрного, пищевого и других видов машиностроения.

На территории Российской Федерации её партнёром и эксклюзивным представителем является Ассоциация «Российско-Турецкий диалог».

В рамках совместной работы представители РТД и SAMIB посетили за последнее время несколько регионов России, подписали соглашения о сотрудничестве и обсудили вопросы совместной деятельности, в частности

поставки качественного турецкого машиностроительного оборудования для нужд российской агропромышленности.

В свою очередь, в августе 2023 года промышленный кластер турецкого региона Сакарья посетила вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская.

По её словам, несколько турецких производителей сегодня уже перешли не только к поставкам продукции в РФ, но и к детальной проработке локализации своих производств в одном из российских регионов.

По мнению вице-президента РТД, такое взаимодействие стало возможным благодаря многовекторному позитивному тренду, который складывается из эффективности развития региона, его инвестиционной привлекательности, а также активной работы Ассоциации по привлечению турецких инвестиций.

В нашем материале представлен обзор ведущих машиностроительных предприятий провинции Сакарья.

Интересный факт, который отмечает Мария Суворовская: практически все предприятия – это семейный бизнес.

От деда – к отцу, от отца – к сыновьям: в Турции очень крепкие традиции наследования бизнеса.



МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ТУРЦИИ

ПРЕДЛАГАЕТ
КАЧЕСТВЕННОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
В СФЕРЕ АПК

STK MAKİNA

STK MAKİNA основана в 1981 году и является лидером по производству, поставке и установке молокоперерабатывающих заводов под ключ и оборудования в пищевой промышленности, в частности в производстве молока и молочных продуктов.

В настоящее время компания работает на пяти континентах, включая Турцию, и предлагает самое лучшее обслуживание своим клиентам.

Обладая широким ассортиментом продукции, STK MAKİNA достигла лидирующих позиций в своей отрасли благодаря точному определению потребностей заказчиков и профессионализму в создании правильных решений на их основе, а также благодаря качественному обслуживанию и принципиальности.

Компания осуществляет деятельность на территории индустриальной зоны в провинции Сакарья и обладает большим количеством современных подразделений: отделом проектирования, производства, монтажа, продаж, внедрения, обучения, обслуживания.

Предприятие создаёт под ключ современные производственные линии для пищевой промышленности с предоставлением специального оборудования для производства молочной продукции. Это комплектные линии для центров сбора и охлаждения молока, линии по приёму и пастеризации молока, линии по производству молока и пастеризованного питьевого молока; линии по производству йогурта, айрана и кефира; линии по производству различных сыров, таких как брынза, творог, чеддер, гауда, моцарелла, хеллим, сливочный сыр. Компания также производит линии для изготовления мороженого и молочных сладостей, фруктового сока, джема, мармелада и патоки, безалкоголь-



ных напитков, колы, шоколада, маргарина, томатной пасты и пр.

STK MAKİNA является компанией, которая имеет чёткую стратегию развития, ставя во главу угла качество производимого оборудования, внедряет новые современные технологии, осуществляет инновационные исследования.

Также важнейшим для предприятия является следование надёжным и качественным принципам работы, соблюдение всех необходимых стандартов и нормативов – с неперенным подтверждением деятельности официальными документами, сертификатами и лабораторными данными. STK MAKİNA в полной мере обладает всеми необходимыми

сертификатами качества, надёжности и соответствия, такими как ISO – CE – TSE, оказывает поддержку клиентам как при продаже, так и при постпродажном обслуживании на высшем уровне.

Компания STK MAKİNA по праву занимает почётное место в секторе производства оборудования для пищевой продукции в Турции, так как является пионером в производстве оборудования для молочной продукции. В портфеле предприятия – множество успешных проектов: строительство фабрик и заводов под ключ как в Турции, так и во многих других странах мира.

STK MAKİNA заботится о клиентах с момента обращения заказчика вплоть до





обучения персонала и постгарантийной поддержки, ставя удовлетворённость клиента на первое место.

ADAKURUTMA

Компания ADAKURUTMA начала свою деятельность в сфере сельскохозяйственной продукции и животноводства в 1953 году. В 2000-м году компания приступила к производству сушильных машин и систем хранения сельскохозяйственной продукции с использованием типовых технологий и превосходного качества.

Помимо продаж на территории Турции, предприятие экспортирует зерносушилки в Россию, страны Европы и Азии: Азербайджан, Пакистан, Туркменистан, Молдову, Сербию, Грузию, Венгрию и многие другие.

Марка ADAKURUTMA® имеет репутацию одной из самых надёжных в своём секторе, оборудование, в частности сушилки,

обладает высокой производительностью, надёжно и просто в эксплуатации.

Зерносушилки ADAKURUTMA® предоставляют функции «сушка/охлаждение». Оба варианта реализуются эффективно и экономично. В двухгорелочных сушилках установлены сепараторы, отделяющие камеры сгорания. Таким образом, каждая горелка обогревает свою камеру.

Дополнительно к одно- и двухгорелочным зерносушилкам ADAKURUTMA® также производит двух- и трёхмодульные горизонтальные зерносушильные машины. Кроме того, компания изготавливает 2-, 3-, 4-, 5- и 6-горелочные зерносушильные машины для особых потребностей своих клиентов.

ÖZKAN MAKINA

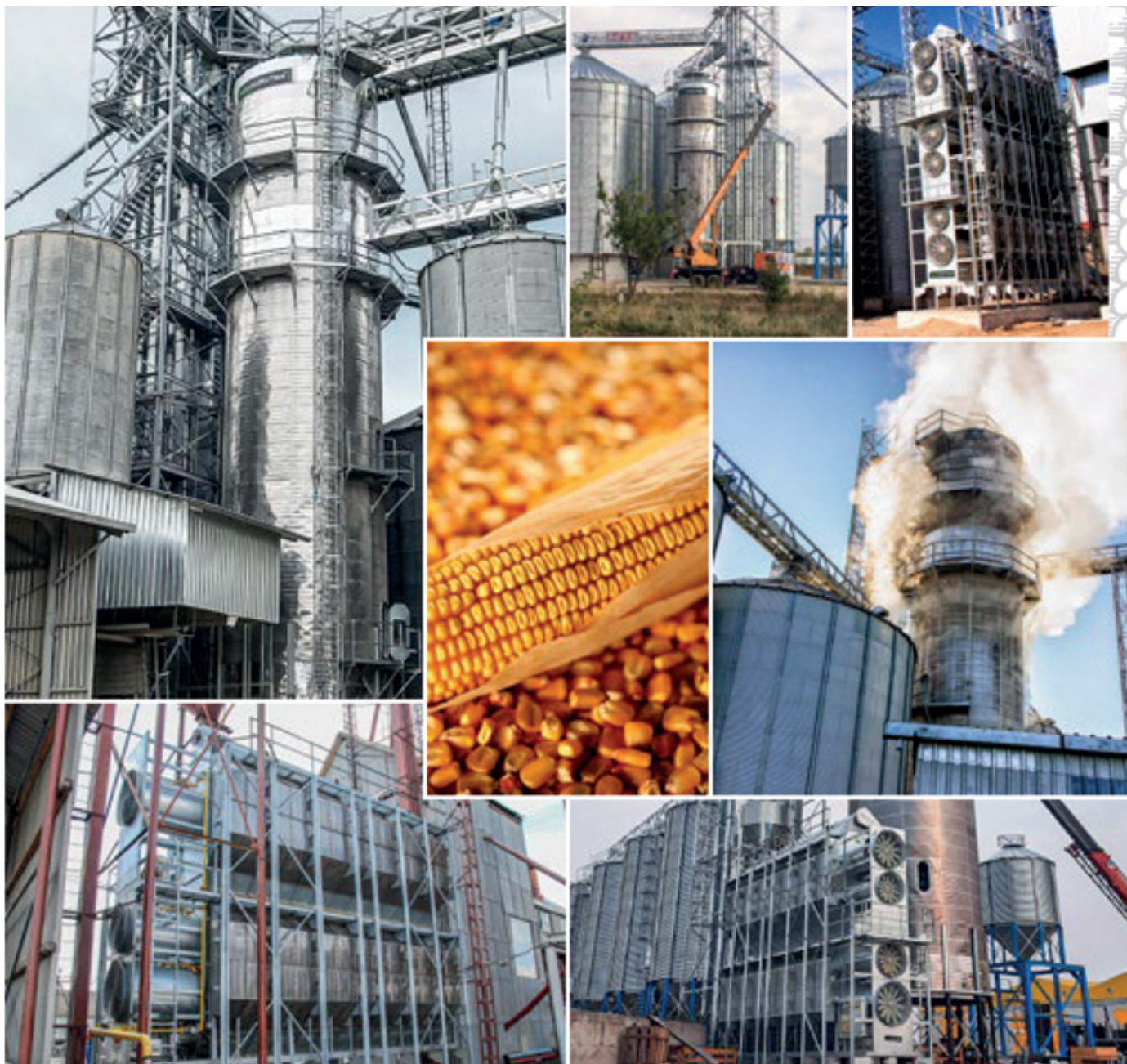
ÖZKAN MAKINA была основана в 1970 году, а с 1997 года производит фронтальные погрузчики для тракторов.

Компания использует новые и передовые технологии и постоянно проводит исследования по разработке инновационных способов и методов производства. Предприятие также уделяет огромное внимание качеству продукции, её надёжности, добиваясь максимального срока службы, удобства, простоты и эргономичности выпускаемого оборудования.

ÖZKAN MAKINA является официальным поставщиком фронтальных погрузчиков для трёх различных заводов по производству тракторов в Турции, а также экспортирует свою продукцию в 26 стран мира как посредством прямых продаж в Турции, так и через сеть своих представителей.

Помимо этого, компания производит различные комплектующие для фронтальных погрузчиков: ковши, пневматическое и электронное оборудование для пользования ковшом на джойстиках и многое другое.





KAPLAN MAKINA HELEZON

KAPLAN MAKINA HELEZON существует с 1975 года. Основная сфера деятельности компании – производство промышленных конвейерных лент и мешков для транспортировки.

Конвейерные ленты представляют собой мобильные спирали для погрузки сыпучих грузов и, как правило, используются для транспортировки таких продуктов, как мука, орехи, кукуруза, корма, удобрения, мешки с углём. Предприятие производит также открытые шнековые группы: мобильная шнековая группа для хранения фундука, мобильная шнековая группа для разгрузки фундука (загрузка без разрушения фундука), машины для грануляции кукурузы (производительностью от 1 тонны / 1 час до 7 тонн / 1 час) и т. д.

Мобильные шнеки используются, напри-

мер, для погрузки таких товаров, как пшеница, куриный помёт, скорлупа фундука, скорлупа риса, уголь, навоз крупного рогатого скота и пр.

KAPLAN MAKINA HELEZON, кроме того, производит сопутствующие товары: мешки для муки, мешки для орехов (фундук, арахис, грецкие орехи, кешью, рис, каштаны, нут и т. д.), мешки для удобрений, мешки для древесного угля и других продуктов, которые необходимо транспортировать на высокой скорости.

TUDORS

Компания TUDORS основана в 1995 году. На сегодняшний день предприятие производит сушилки для силоса и силосохранилища различной вместимости: от 50 до 10 000 тонн с плоским дном и от 10 до 500 тонн с коническим дном.

Компания имеет машинный парк и оборудование, которые могут в кратчайшие сроки удовлетворить любые запросы клиентов.

Благодаря опытному и профессиональному персоналу предприятие ведёт различные исследования и внедряет современные разработки, с помощью которых удаётся минимизировать производственные дефекты.

В производстве используются только качественные и проверенные материалы (оцинкованный лист 350 г/мм²), сертифицированные по международным нормам и стандартам.

Помимо сушилок и силосохранилищ, компания TUDORS производит системы наполнения и разгрузки (винтовые, элеваторные, цепные конвейеры), а также дозаторы, башни и верхние прогулочные платформы.

Первостепенное внимание в компании уделяется удовлетворённости клиентов и профессиональному сопровождению и обслуживанию оборудования.



TURKEY'S MACHINE-BUILDING CLUSTER OFFERS HIGH-QUALITY EQUIPMENT IN THE AGRO-INDUSTRIAL SECTOR

SAMIB Association of Machine-Building Enterprises in the Turkish province of Sakarya unites more than 250 companies in the field of agricultural, food and other types of mechanical engineering. On the territory of the Russian Federation its partner and exclusive representative is the Russian-Turkish Dialogue Association. Within the framework of joint work, representatives of RTD and SAMIB have recently visited several regions of Russia, signed cooperation agreements and discussed issues of joint activities, in particular, the supply of quality Turkish machine-building equipment for the needs of the Russian agro-industry.

In turn, in August 2023, the industrial cluster of the Turkish region of Sakarya was visited by Maria Suvorovskaya, vice-president of the Russian-Turkish Dialogue Association. According to her, several Turkish manufacturers have already switched not only to the supply of products to the Russian Federation, but also to a detailed study of the localization of their production in one of the Russian regions. The vice-president of RTD voiced an opinion that such interaction has become possible thanks to a multi-vector positive trend, which consists of the effectiveness of the development of the region, its investment attractiveness, as well as the active work of the Association to attract Turkish investments.

Our material provides an overview of the leading machine-building enterprises in the province of Sakarya. An interesting fact that Maria Suvorovskaya points out is that practically all businesses are family businesses. From grandfather to father, from father to sons – there are very strong traditions of business inheritance in Turkey.

STK MAKINA

STK MAKINA was founded in 1981 and is a leader in the manufacture, supply and installation of turnkey milk processing plants and equipment in the food industry, particularly in the production of milk and dairy products.

The company currently operates in 5 continents including Turkey and offers the best service to its customers.

With a wide range of products, STK MAKINA has achieved a leading position in its industry through accurate identification of customer needs and professionalism in creating the right solutions based on them, as well as through quality service and integrity.

The company operates in an industrial zone in the province of Sakarya and has a large number of modern departments:

design, production, installation, sales, implementation, training, service.

The company creates turnkey modern production lines for the food industry with the provision of specialised equipment for dairy production. These include complete lines for milk collection and cooling centres, milk receiving and pasteurisation lines, milk and pasteurised drinking milk production lines; yoghurt, ayran and kefir production lines; lines for the production of various cheeses such as bryndza, cottage cheese, cheddar, gouda, mozzarella, hellim, cream cheese. The company also produces lines for the production of ice cream and milk sweets, fruit juice, jam, marmalade and molasses, soft drinks, cola, chocolate, margarine, tomato paste, etc.

STK MAKINA is a company that has a clear development strategy, focusing on the



quality of the equipment produced, introduces new modern technologies, and carries out innovative research.

It is also important for the enterprise to follow reliable and high-quality operating principles, compliance with all necessary standards and regulations, with indispensable confirmation of activities by official documents, certificates and laboratory data. STK MAKINA fully possesses all the necessary certificates of quality, reliability and compliance, such as ISO – CE – TSE, and provides customer support both in sales and after-sales service at the highest level.

STK MAKINA has rightfully occupied a place of honour in the food processing equipment sector in Turkey, as it is a pioneer in the production of dairy equipment. The company's portfolio includes many successful projects – the construction of turnkey factories and plants in Turkey and many other countries around the world.



STK MAKINA takes care of its customers from the moment of customer's request up to the training of personnel and post-warranty support, putting customer satisfaction as the first priority.

ADAKURUTMA

ADAKURUTMA started its activity in the field of agricultural products and animal husbandry in 1953. In 2000, the company started manufacturing drying machines and storage systems for agricultural products with standard technology and excellent quality.

In addition to sales in Turkey, the company exports dryers to Russia, European and Asian countries: Azerbaijan, Pakistan, Turkmenistan, Moldova, Serbia, Georgia, Hungary and many others.

ADAKURUTMA® brand has a reputation of one of the most reliable in its sector, the equipment, particularly the dryers are highly productive, reliable and easy to operate.

ADAKURUTMA® grain dryers offer a drying/cooling function. Both options are

realised efficiently and economically. The two-burner dryers are equipped with separators that separate the combustion chambers. Thus, each burner heats its own combustion chamber.

In addition to single and two-burner dryers, ADAKURUTMA® also manufactures two and three-module horizontal dryers. In addition, the company manufactures 2, 3, 4, 5 and 6-burner dryers for the special needs of its customers.

ÖZKAN MAKINA

ÖZKAN MAKINA was founded in 1970 and since 1997 it has been producing front loaders for tractors.

The company utilises new and advanced technologies and is constantly researching to develop innovative production methods and techniques. The company also pays great attention to the quality of products, their reliability, achieving maximum service life, convenience, simplicity and ergonomics of the produced equipment.

ÖZKAN MAKINA is the official supplier of front loaders to 3 different tractor factories in Turkey and exports its products to 26 countries worldwide through direct sales in Turkey and through its network of representative offices.

In addition, the company manufactures various components for front loaders: buckets, pneumatic and electronic equipment for using buckets on joysticks and much more.

KAPLAN MAKINA HELEZON

KAPLAN MAKINA HELEZON has been in business since 1975. The main activity of the company is the production of industrial conveyor belts and bags for transportation.

Conveyor belts are mobile spirals for loading bulk goods and are typically used to transport products such as flour, nuts, corn, feed, fertilizer, and bags of coal. The company also produces open screw groups: a mobile screw group for storing hazelnuts, a mobile screw group for unloading hazelnuts (loading without destroying the hazelnuts), machines



for granulating corn (with a capacity of 1 ton/1 hour to 7 tons/1 hour), etc.

Mobile augers are used, for example, for loading such commodities as wheat, chicken droppings, hazelnut shells, rice shells, coal, cattle manure, etc. The mobile augers are also used for the loading of wheat.

KAPLAN MAKINA HELEZON also produces related products such as flour bags, bags for nuts (hazelnuts, peanuts, walnuts, cashews, rice, chestnuts, chickpeas, etc.), fertiliser bags, bags for charcoal and other products that need to be transported at high speed.

TUDORS

TUDORS was founded in 1995. Today the company manufactures silage dryers and silos of various capacities – from 50 to 10,000 tonnes with flat bottom and from 10 to 500 tonnes with conical bottom.

The company has a fleet of machinery and equipment that can fulfil any customer's needs in the shortest possible time.

Thanks to experienced and professional staff, the company conducts various research and implements modern developments, with the help of which it is possible to minimize production defects.

Only high-quality and proven materials are used in production (galvanized sheet 350 g/mm²), certified according to international norms and standards.

In addition to dryers and silos, TUDORS produces filling and unloading systems (screw, elevator, chain conveyors), as well as dispensers, towers and overhead walking platforms.

The company's primary focus is on customer satisfaction and professional support and maintenance of equipment.



В июне 2023 года начал свою деятельность «Агроклуб Подмосковья». О том, кто является инициатором его создания, какие цели стоят перед членами Агроклуба и какие планы существуют по развитию организации, рассказывает Егор Диашов – один из основателей «Агроклуба Подмосковья», генеральный директор и совладелец инвестиционной компании «Диалот», председатель Комиссии по финансовым рынкам МГО «ОПОРА РОССИИ».

«АГРОКЛУБ ПОДМОСКОВЬЯ» – ЭФФЕКТИВНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ КОММУНИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА



– Егор, кто ещё стоит у истоков создания Клуба и каковы цели его создания?

– Идея создания Клуба принадлежит мне, а также Олегу Сироте, владельцу сыроварни «Русский пармезан» и основателю ассоциации «Народный фермер», председателю Комиссии по развитию агропромышленного комплекса и сельских территорий Общественной палаты РФ, и Евгению Макарову, владельцу Сергиево-Посадского мясокомбината и общественному деятелю.

«Агроклуб Подмосковья» задуман как платформа для коммуникации представителей регионального бизнес-сообщества, объединяющая владельцев производящих и перерабатывающих предприятий в сельскохозяйственной отрасли.

Деятельность Агроклуба направлена на укрепление связей и обмен опытом между участниками аграрного бизнеса, а также на создание благоприятных условий для роста и процветания сельского хозяйства в регионе.

В состав организации входят успешные предприниматели, представители власти и общества, которых объединяет цель – развивать сельское хозяйство и пищевое производство страны.

В ценности нашего сообщества заложены: забота о земле; любовь к России и малой родине – Подмосковью; профессионализм; честность и соблюдение законов, уважение к сотрудникам, которые трудятся на наших предприятиях.

– Что даёт бизнес-сообществу членство в «Агроклубе Подмосковья»?

– Во-первых, это регулярное взаимодействие, в ходе которого предоставляется отличная возможность находить бизнес-партнёров и единомышленников, обмениваться знаниями, информацией и лучшими практи-

ками по повышению эффективности и конкурентоспособности своих предприятий. Кроме того, на встречи приглашаются представители госорганов, что даёт возможность выстроить коммуникацию между бизнесом и властью и повысить эффективность региональных программ поддержки и развития отрасли.

– Почему возникла идея создания Клуба?

– Так сложилось, что, например, фермер-производитель состоит в фермерской ассоциации; переработчик – в отраслевом союзе; инвестор, аготрейдер, сетевая компания или производитель агротехники – в своих профильных организациях. Каждый из них решает свои конкретные проблемы, но для улучшения ситуации в целом нужен синергетический эффект в отдельно взятом регионе, необходима координация представителей различных направлений сельскохозяйственного сектора. Поэтому и возникла идея создания такого сообщества для крупных предприятий, которые ведут деятельность в области сельского хозяйства или переработки в Москве или Московской области и имеют годовой оборот не менее 120 млн рублей.

– Насколько успешно прошло первое заседание Агроклуба?

– Весьма и весьма успешно. Представители Минсельхоза Московской области отметили, что такой механизм обмена информацией позволит предотвращать многие проблемы, возникающие порой от недостатка информирования аграриев о своих трудностях и заботах.

В свою очередь, предприниматели уже в течение первой встречи определили возможности для кооперации и взаимодей-

ствия. Так, выяснилось, что на территории Московской области есть много предприятий, которые заняты в производстве и переработке зерна. Но они не знали друг о друге и вынуждены были ввозить/вывозить свою продукцию из других регионов вместо того, чтобы вести бизнес в пределах одной области с гораздо меньшими издержками.

Также в ходе встречи родилась идея создания бренда «Сделано в Подмосковье», который будет объединять производителей Московской области. В будущем реализация этой идеи позволит предпринимателям принимать совместное участие в выставках, ярмарках, социальной рекламе, а потребителям – определять «местную» продукцию.

Также обсуждались вопросы, связанные с необходимостью развивать и выводить на новый уровень взаимодействие производителей с крупными сетевыми магазинами, возможности коллаборации с ресторанами для продвижения брендов, участие в социальной рекламе и многое другое.

– Расскажите о планах по развитию Агроклуба.

– Пока что достигнута договорённость о встречах один раз в квартал, актуальными являются темы взаимодействия с крупными торговыми сетями и развитием бренда «Сделано в Подмосковье». В дальнейшем планируется проведение бизнес-встреч, консультаций, лекций и круглых столов, посещение отраслевых мероприятий и многое другое.

Также сейчас занимаемся доработкой сайта Клуба, где будет предоставлена подробная информация по каждому участнику.

По мере развития проекта будем смотреть, анализировать, насколько он успешен и востребован, потому что мы являемся, можно сказать, первопроходцами: аналогичных общественных объединений на территории России пока что не существует. В зависимости от результатов деятельности Клуба будем принимать решение о возможном масштабировании проекта на другие регионы РФ.

Двери Агроклуба открыты для всех, кто разделяет наши ценности и готов работать над развитием аграрной отрасли. Для подачи заявки на вступление в «Агроклуб Подмосковья» можно написать на почту info@agroclubmo.ru или оставить заявку на сайте: www.agroclubmo.ru.

THE AGRO-CLUB OF THE MOSCOW REGION IS AN EFFECTIVE COMMUNICATION PLATFORM FOR THE REGIONAL BUSINESS COMMUNITY



Агро-клуб Подмосковья

– *Egor, who else is behind the creation of the club and what are the goals of its creation?*

– The idea to create the Club belongs to me, as well as to Oleg Sirota – the owner of the “Russian Parmesan” cheese factory and the founder of the “National Farmer” association, the Chairman of the Commission on the Development of the Agro-Industrial Complex and Rural Areas of the Public Chamber of the Russian Federation, and Evgeny Makarov – the owner of the Sergiev Posad meat-packing plant and a public figure.

The “Agro-Club of the Moscow Region” is designed as a communication platform for representatives of the regional business community, uniting owners of production and processing enterprises of the agricultural industry.

The activity of the Agro-Club is aimed at strengthening relations and exchange of experience among the participants of agricultural business, as well as creating favorable conditions for the growth and prosperity of agriculture in the region.

The organization consists of successful businessmen, representatives of the government and society, who are united by the goal – to develop agriculture and food production of the country.

The values of our community include care for the land, love for Russia and our small homeland – the Moscow Region, professionalism, honesty and observance of the law, respect for the employees who work in our enterprises.

– *What does membership in the Agro-Club of the Moscow Region offer to the business community?*

– First of all, it is regular interaction, which provides an excellent opportunity to find business partners and like-minded people, share knowledge, information and best practices to improve the efficiency

and competitiveness of their enterprises. In addition, representatives of government agencies are invited to the meetings, which provides an opportunity to build communication between business and government and increase the effectiveness of regional programs to support and develop the industry.

– *Why did the idea of the Club come up?*

– It happened, for example, that a farmer-producer is a member of a farmer’s association, a processor – of a trade union, an investor, an agro-trader, a network company or a manufacturer of agro-technologies – of their specialized organizations. Each of them solves its own specific problems, but to improve the situation as a whole, a synergetic effect is needed in a particular region, coordination of representatives of different areas of the agricultural sector is necessary. That is why the idea of creating such a community for large enterprises operating in the field of agriculture or processing in Moscow or the Moscow region and having an annual turnover of at least 120 million rubles was born.

– *How successful was the first Agro-Club meeting?*

– Very successful. Representatives of the Ministry of Agriculture of the Moscow region noted that this mechanism of information exchange will prevent many problems that sometimes arise due to the lack of information about the difficulties and concerns of farmers.

In turn, the businessmen already at the first meeting identified opportunities for cooperation and collaboration. It turned out that in the Moscow region there are many enterprises engaged in grain production and processing. However, they did not know about each other and had to import/export their products from other regions instead of

The Agro-Club of the Moscow Region started its activities in June 2023. Egor Diashov, one of the founders of the Agro-Club of the Moscow Region, CEO and co-owner of the investment company “Dialot, Chairman of the Financial Markets Committee of the Moscow City Council “OPORA RUSSIA”, tells about who initiated the creation of the Agro-Club, what are the goals of the members and what are the plans for the development of the organization.

doing business within one region with much lower costs.

During the meeting the idea of creating a brand “Made in the Moscow Region” that would unite the producers of the Moscow Region was born. In the future, the implementation of this idea will allow businessmen to jointly participate in exhibitions, trade fairs, and social advertising, and consumers will be able to identify “local” products.

They also discussed issues related to the need to develop and bring to a new level the interaction of producers with large chain stores, the possibility of cooperation with restaurants to promote brands, participation in social advertising and much more.

– *Tell us about your plans for the development of the Agro-Club.*

– We have agreed to meet once a quarter, and the current topics are interaction with large retail chains and the development of the “Made in the Moscow Region” brand. In the future we plan to hold business meetings, consultations, lectures, round tables, visits to industrial events, and much more.

We are also finalizing the Club’s website, which will provide detailed information about each participant.

As the project develops, we will monitor and analyze its success and demand, because we are pioneers – there are no similar public associations in Russia yet. Depending on the results of the Club’s activities, we will decide on the possible expansion of the project to other regions of the Russian Federation.

The doors of the Agro-Club are open to everyone who shares our values and is ready to work on the development of the agricultural industry. To apply for membership in the “Agro-Club of the Moscow Region” you can write to info@agroclubmo.ru or leave an application on the website www.agroclubmo.ru.



Образ русского человека – это не только про «один на один на медведя», но и прекрасные облики крестьянок и малых детишек, которые в золотых тучных полях обедают ломтём чёрного хлеба, запивая его молоком. Картины русских классиков с такими сюжетами можно встретить в лучших музеях страны. Да что говорить: молоко – первый продукт, которым мы все питаемся с рождения! Волшебный продукт, данный «кормилицей», как ласково величали наши предки своих Бурёнок и Зорек, – не что иное, как наследие нашего народа, возможность сохранения силы тела и духа русского человека.

Молочное скотоводство является одним из приоритетных направлений и в современном животноводстве России. И настоящие патриоты, которым, несмотря на санкции, антиковидные меры и турбулентность современного мира, удаётся сохранить качество своей столь важной продукции, и рабочие места для земляков продолжают свою важную работу.

Агрохолдинг «Русское Молоко», давший жизнь известному на всю страну бренду «Русское Молоко», отмечает в этом году свой юбилей – 20 лет со дня основания. Агрохолдинг «Русское Молоко» был образован в 2003 году, когда Василий Бойко-Великий объединил несколько сельскохозяйственных предприятий Рузского района: фермы, комбикормовый завод и молокозавод.

ТО, С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЖИЗНЬ

«Изначально мы хотели бренд назвать «Русское Молоко», но этого нельзя сделать по законодательству. Поэтому главным стало название молокозавода – АО «Рузское Молоко», по названию родного города Руза. Бренд объединил сельскохозяйственные предприятия и молочный завод воедино, все стали работать вместе. До этого все предприятия работали разрозненно: фермы продавали молоко другим молокозаводам, а завод работал на других мощностях, не довозя свою продукцию до

Москвы, оставаясь мелким региональным производителем среднего уровня», – рассказала Анна Бойко-Великая, заместитель генерального директора по коммуникациям АО «Русское Молоко».

Руководство компании стремилось создать аутентичный образ бренда «Русское Молоко», подчеркнуть принадлежность к России и «русский стиль», который прекрасно отражён в бело-синей гамме бренда. Узоры, напоминающие гжель, неизменно отзываются в сердцах жителей нашей стра-

ны чем-то родным и близким по духу. Важнейшей составляющей продукции стало качество. Технические условия, по которым производится продукция, достаточно строгие, чтобы стало возможным получить сертификацию «для детского питания дошкольного и школьного возраста». Вся молочная продукция соответствует требованиям ГОСТа и даже превосходит их. Об этом говорят и пять «знаков качества» от Роскачества, которые за время существования организации получили русские продукты.

Сметана, кефир, ряженка, масло и творог подтвердили соответствие повышенным стандартам качества.

«Цель состояла в том, чтобы начать производить и продавать – в том числе в Москве – натуральные, высокого качества молочные продукты. Такого 20 лет назад в столице практически не было. Была либо стерилизованная продукция, либо дорогие, но сомнительные по качеству фермерские продукты на рынках. «Русское Молоко» стало первым брендом, который предложил москвичам и натуральность, и высокое качество по доступной цене», – рассказывает Василий Бойко-Великий, глава агрохолдинга «Русское Молоко».

Конечно, работу разрозненных на тот момент компаний новому руководителю пришлось полностью перестраивать. После же приобретения молокозавода компанией «Вашь Финансовый Попечитель» во главе с Василием Бойко-Великим на предприятии началась масштабная модернизация, а на рузских полях появились новая техника: комбайны, тракторы, сеялки и многое другое. Постепенно предприятие стало выходить на новый уровень. Реконструкция завода, обновление технического оснащения, закупка новых линий, расширение ассортимента – развитие продолжается и сегодня.

Развитие агрохолдинга отразилось и на жизни Рузского городского округа.

«Двадцать лет – это целая жизнь, которую мы прожили. Оглядываясь назад, почти не веришь, что прошло так много времени. Самое главное – мы живы, работаем и производим натуральную и высококачественную молочную продукцию, для чего и создавался наш агрохолдинг.

Яркие события? Их было много! Например, в 2010 году на выставке «Золотая осень» премьер-министр Владимир Путин взял из рук нашего директора корзину с рузской молочной продукцией и отвёз её президенту Дмитрию Медведеву. Продукты из корзины они отведали в присутствии видео- и фотокамер в своей сине-белой гостиной в резиденции в Горках, идеально подходящей под дизайн нашей упаковки. Это событие на тот момент всколыхнуло молочную отрасль, а также потребителей. И стало мощным толчком к известности нашего бренда, за что Владимиру Владимировичу и Дмитрию Анатольевичу большое спасибо!» – делится Василий Бойко-Великий.

Ещё в 2013 году рузский молокозавод получил Премия Правительства РФ в области качества, и важно отметить, что «Русское Молоко» было тогда единственным пищевым предприятием, получившим её. Это сильно повлияло на работу конкурентов, которые стали стремиться занять те же позиции. И всё же за прошедшие годы этого статуса были удостоены немногие.

Наличие столь мощного предприятия повлияло на жизнь небольшого подмосков-



ного города. Совместно с представителями администрации три года подряд проходило праздничное летнее мероприятие «Молочная река», которое получило отличные отзывы у жителей и гостей из других городов. Яркий национальный фестиваль оценили и на федеральном уровне: в 2015 году он был награждён дипломом регионального конкурса национальной премии в области событийного туризма Russian Event Awards Центрального федерального округа в номинации «Лучшее событие в области гастрономического туризма».

«Наше предприятие и наши продукты за время своего существования получили многочисленные российские и зарубежные награды. Мы неоднократно участвовали в международной выставке «Зелёная неделя» в Берлине, где получали золотые медали и признание не только соотечественников, но и иностранных гостей стенда. Наша продукция также была награждена золотой медалью на международной выставке продовольственных инноваций SIAL 2016 в Париже.

Хочется также вспомнить международную выставку Natural & Organic Products

Europe в Лондоне, где мы присутствовали со своим стендом, угощая англичан и других иностранцев рузской ряженкой, кефиром, сметаной и объясняя им, что это такое», – рассказал Василий Вадимович.

Сегодня «Русское Молоко» производит более 40 наименований свежей молочной продукции. Это и традиционные молочные продукты: молоко, кефир, ряженка, простокваша, творог, сметана. И современные: йогурты с сиропами и без, бифилайф, био-йогурт, а также свежие сыры и плавленый сыр. Продукция производится из молока наших коров и частично из закупаемого. Но всё молоко проходит жёсткий контроль: оно должно соответствовать нормам детского питания – как наше, так и от партнёров. Это нужно для того, чтобы в том числе соответствовать сертификату на многие наши продукты «Для питания детей дошкольного и школьного возраста», то есть для детей от трёх лет. А здесь, сами понимаете, требования к качеству молока самые высокие.

Однако молоко не единственный продукт, который пользуется популярностью у наших потребителей. Самыми востребованными за прошедший год остаются кефир, творог, масло, сметана – эти товары компании являются обладателями «знаков качества».

ЧТО НЕ УБИВАЕТ, ТО ДЕЛАЕТ СИЛЬНЕЕ

Здесь речь не только о «Русском Молоке», но и в целом о бизнесе после определённого ряда санкций. К сожалению, сложная политическая ситуация отразилась на многих компаниях, и агрохолдинг «Русское Молоко» не стал исключением.

«Санкции затронули нас, как и других производителей молочной отрасли. Наш основной партнёр по упаковке питьевого молочных продуктов «Элопак» ушёл с рынка. Это повлияло не только на наше предприятие, но и на других производителей молочных продуктов, покупавших там упаковку типа пюрка. Они производили более половины всей подобной упаковки в России. Мы заказывали упаковку с завода



«Элопак», находящегося в России, и с завода в Европе. Часть упаковки, уже заказанной на тот момент, произведённой в России, нам удалось получить. А вот та часть, что была произведена в Европе (мини-пюрпак), не дошла. Нам срочно пришлось размещать новые заказы в российских компаниях», – поделился Василий Бойко-Великий, глава агрохолдинга «Русское Молоко».

Однако получить полный объём необходимой упаковки в короткие сроки не удалось – из-за этого были перебои с выпуском некоторых продуктов. Особенно тех, что фасуются в упаковку формата «мини-пюрпак». Её для компании «Русское Молоко» смогли частично сделать российские партнёры – «Молопак» – и частично производители в Турции. К концу года возобновил свою работу и российский завод бывшего «Элопака», ныне Prime Carton Pack. У них мы также возобновили размещение заказов на нашу упаковку.

Положительные результаты хорошей командной работы таковы: компании удалось наладить ситуацию с упаковкой и с наличием продуктов в ассортименте. Те нюансы, которые касались наличия, качества и внешнего вида упаковки, решены. Это ещё одна ступень и ещё одна победа компании, которая позволила сохранить качественный продукт на прилавках магазинов.

«Продажи нашей продукции осуществляются в основном по Москве, Московской области, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Некоторые наши федеральные партнёры сами возят наши продукты в другие города. Например, «АШАН» привозит нашу продукцию в Нижний Новгород. В других городах в «АШАНе» также можно найти нашу продукцию. Нужно учитывать, что, если речь о свежей продукции, с не очень большими сроками годности, она лучше продаётся недалеко от тех мест, где произведена. Хотя, несомненно, наш бренд известен далеко за пределами Московского региона», – разъяснил Василий Вадимович.

Во всём хорош баланс. Компания выбрала сохранять его, чтобы не уходить полностью в крупный промышленный формат и не отдаляться от первозданной натуральности.

ВАСИЛИЙ БОЙКО-ВЕЛИКИЙ, ГЛАВА АГРОХОЛДИНГА «РУССКОЕ МОЛОКО»: «НАША СТРАТЕГИЯ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ:

- 100%-ное присутствие продуктов компании в федеральных и локальных сетях;
- выход в новые продуктовые кластеры;
- развитие партнёрских программ (эксклюзивные продукты) с федеральными торговыми сетями;
- расширение собственной торговой сети».

ПОЯВЛЕНИЕ НА РУССКИХ
ЗЕМЛЯХ АГРОХОЛДИНГА
«РУССКОЕ МОЛОКО», БЕСПОРНО,
ОТРАЗИЛОСЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНО
НА РАЗВИТИИ НЕ ТОЛЬКО
ДРЕВНЕЙ РУЗЫ, НО И РЕГИОНА.
РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ ВО
ГЛАВЕ С ВАСИЛИЕМ БОЙКО-
ВЕЛИКИМ С МОМЕНТА СОЗДАНИЯ
ЗАКЛАДЫВАЛО В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
КОМПАНИИ «РУССКОЕ МОЛОКО»
ВАЖНЫЙ ЗАМЫСЕЛ – ЭТО
ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ОТРАСЛИ ПОДМОСКОВЬЯ И
РОССИИ, А ТАКЖЕ ПОЛУЧЕНИЕ
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО
МОЛОКА – КАК НАЦИОНАЛЬНОГО
ПРОДУКТА.

«Наше производство находится где-то посередине между фермерским и абсолютно автоматизированным. Например, дойка у нас производится с помощью доильных аппаратов, которые прикрепляются к вымени коровы. Но в то же время коровы у нас содержатся в стойлах и в тёплый период ежедневно выходят на пастбище, чтобы получать витамины из свежих трав и от солнца, дышать свежим воздухом.

То же и на молокозаводе. Он у нас значительно образом модернизирован и далеко отстоит от кустарных методов или от технологий советских времён. Например, помывка оборудования у нас производится посредством СИП-мойки. Продукция перемещается по заводу по трубам. Творог с 2018 года мы производим на современном автоматизированном оборудовании с минимальным личным человеческим вмешательством. Всё для того, чтобы обеспечить максимально возможную чистоту производства и конечного продукта. Люди, безусловно, управляют машинами, но в руках продукты на промежуточных этапах производства уже не держат, только в самом конце, после фасовки в конечную упаковку», – делится подробностями глава агрохолдинга «Русское Молоко».

По его словам, автоматизация – это хорошо, но человек по-прежнему нужен для того, чтобы настроить машины и следить за их правильной работой. И речь не только о технике, люди работают и с животными, которые нуждаются в ласковом обращении и внимании. Кроме того, на предприятии есть ещё один продукт, который требует именно ручного труда, так как это штучный уникальный продукт. Творожную пасху компания готовит уже восемь лет подряд. Сначала для неё делается специальный творог, затем он смешивается в нужных пропорциях с маслом, сахаром, сушёными ягодами и орехами. Подготавливаются и выстилаются марлей формы, куда выкладывается творожная масса, которая затем отвешивается определённое время, чтобы стекла ненужная влага и масса спрессовалась. Всё по традиционному русскому рецепту, чтобы получить классическое пасхальное праздничное блюдо.

Важную роль в развитии компании играют сотрудники. «Русское Молоко» – это не просто бренд, это семья, здесь люди вместе отмечают дни рождения, отправляются в паломничество по святым местам России, организуют поездки для детей и оказывают другую необходимую поддержку. В компании есть свои устоявшиеся традиции.

Большая работа проводится и с подрастающим поколением. Компания регулярно организует экскурсии для школьников старших классов, берёт на практику студентов Тимирязевской академии, Тверской академии и других сельскохозяйственных образовательных учреждений. Например, в мае здесь прошли практику зоотехники. Сейчас работают студенты сельскохозяйственного колледжа, совмещающая работу с учёбой. Проводятся профориентационные мероприятия. А в рамках реализации программы центра занятости предоставляют рабочие места для школьников 14–18 лет.

Двадцать лет: за спиной колоссальная работа и невероятный бэкграунд, который, несомненно, даёт свой результат. Если говорить о развитии продаж и ассортимента, планы, конечно же, есть. И они нацелены только на рост во всех смыслах.

Подготовила Варвара Можеева





THAT WITH WHICH LIFE BEGINS

“Initially, we wanted to call the brand ‘Russkoe Moloko’, but this cannot be done by law. Therefore, the main name was the name of the dairy plant – JSC ‘Ruzskoye Moloko’, after the name of the native town of Ruza. The brand united the agricultural enterprises and the dairy plant, all began to work together. Before that, all the enterprises worked separately: farms sold milk to other dairies, and the plant worked at other facilities, not bringing their products to Moscow, remaining a small regional producer of the average level,” said Anna Boyko-Velikaya, Deputy General Director for Communications of JSC Russkoe Moloko.

The company’s management sought to create an authentic image of the “Ruzskoye Moloko” brand, to emphasize belonging to Russia and the “Russian style”, which is perfectly reflected in the white and blue range of the brand. Patterns resembling gzhel invariably resonate in the hearts of the inhabitants of our country with something native and close in spirit. The most important component of the products was quality. The technical conditions under which the products are manufactured are strict enough to make it possible to obtain certification for

preschool and school-age baby food. All dairy products meet the requirements of GOST and even exceed them. This is evidenced by the 5 Quality Marks from Roskachestvo, which during the existence of the organization have received Ruza products. Sour cream, kefir, ryazhenka (fermented baked milk), butter and cottage cheese confirmed compliance with the increased quality standards.

“The aim was to start producing and selling, including in Moscow, natural, high quality dairy products. There was practically no such thing in the capital 20 years ago. There were either sterilized products or expensive, but of dubious quality, farm products at markets. ‘Ruzskoye Moloko’ was the first brand to offer Muscovites both naturalness and high quality at an affordable price,” says Vasiliy Boyko-Velikiy, head of Russkoe Moloko agricultural holding.

Of course, the work of different companies had to be rebuilt completely by the new manager. After “Vash Finansovyy Popechitel” company, headed by Vasiliy Boyko-Velikiy, purchased the dairy plant, a large-scale modernization began at the enterprise, and new equipment appeared on the Ruza fields: combines, tractors, seeders and much more.

The image of the Russian man is not only about “one on one against the bear”, but also about the beautiful images of peasant women and small children eating a slice of dark rye bread with milk in the golden, fat fields. Paintings by Russian classics with such subjects can be found in the country’s best museums. What can I say: milk is the first product that we all eat from birth! The magical product, given by the “nurse”, as our ancestors affectionately called their Buryonka and Zoryka, is nothing but the heritage of our people, the ability to maintain the strength of the body and spirit of the Russian man.

Dairy cattle breeding is one of the priority areas in modern animal husbandry in Russia. And true patriots, who, despite sanctions, anti-COVID measures and the turbulence of the modern world, manage to maintain the quality of their important products and jobs for fellow countrymen, continue their important work.

The Agroholding Russkoe Moloko, which gave birth to the brand known all over the country, “Ruzskoe Moloko”, celebrates its 20th anniversary this year – 20 years since its foundation.

The Agroholding Russkoe Moloko was formed in 2003 when Vasiliy Boyko-Velikiy united several agricultural enterprises of the Ruzsky District – farms, a feed mill and a dairy plant.



Gradually, the company began to reach a new level. Reconstruction of the plant, renewal of technical equipment, purchase of new lines, expansion of the range – development continues today.

The development of the agricultural holding was also reflected in the life of the Ruza urban district.

“Twenty years is a whole life that we have lived. Looking back, you can hardly believe that so much time has passed. The most important thing is that we are alive, working and producing natural and high-quality dairy products, for which our agricultural holding was created.”

Outstanding events? There were many! For example, in 2010, at the Golden Autumn exhibition, Prime Minister Vladimir Putin took a basket with Ruza dairy products from the hands of our director and took it to President Dmitry Medvedev. They tasted the products from the basket in the presence of video and cameras, in their blue-and-white living room of the residence in Gorki, which perfectly matched the design of our packaging. This event at that time stirred up the dairy industry, as well as consumers. And it became a powerful impetus to the popularity of our brand, for which many thanks to Vladimir Vladimirovich and Dmitry Anatolyevich!”, Vasily Boyko-Velikiy shares.

Back in 2013, “Ruzskoye Moloko” received the Government’s Quality Award, and it is important to note that “Ruzskoye Moloko” was the only food company to receive it back then. This greatly influenced the work of competitors, who began to strive to occupy the same positions. And yet, over the years not many were awarded this status.

The presence of such a powerful enterprise influenced the life of a small town near Moscow. Together with representatives of the administration for three years in a row we held a festive summer event “Milk River”, which received excellent reviews from residents and guests from other cities. The bright national festival was also appreciated at the federal level: in 2015 it was awarded a diploma of the regional contest of the National Event Tourism Award “Russian Event Awards” of the Central Federal District in the category “Best Event in the Field of Gastronomy Tourism”.



“Our company and our products have received numerous Russian and foreign awards during their existence. We have repeatedly participated in the international exhibition “Green Week” in Berlin, where we received gold medals and recognition not only from compatriots, but also from foreign guests of the stand. Our products were also awarded a gold medal at the international Food Innovation exhibition SIAL 2016 in Paris.

I would also like to recall the international exhibition Natural & Organic Products Europe in London, where we were also present with our stand, treating Englishmen and other foreigners with Ruza ryazhenka, kefir, sour cream, and explaining to them what it is,” said Vasily Vadimovich.

Today “Ruzskoye Moloko” produces more than 40 kinds of fresh dairy products. These are both traditional dairy products: milk, kefir, ryazhenka (fermented baked milk), sour milk, cottage cheese, sour cream. And modern: yoghurts, with and without syrups, bifilife, bio-yoghurt as well as fresh cheeses and processed cheese. The products are made from milk of our cows and partially from purchased. But all the milk is strictly controlled: it must meet the standards for baby food – both ours and those of our partners. This is necessary in order to, among other things, comply with the certificate for many of our products: “For nutrition of

children of preschool age and school age, that is, for children from 3 years. And here, you understand, the requirements for milk quality are the highest.

However, milk is not the only product, which is popular with our consumers. Last year kefir, cottage cheese, butter, sour cream remained the most demanded products, which are awarded the Quality Marks.”

WHAT DOES NOT KILL, MAKES STRONGER

Here we are talking not only about “Ruzskoye Moloko”, but also about business in general after a certain series of sanctions. Unfortunately, the difficult political situation has affected many companies, and the Agroholding Russkoe Moloko is no exception.

“The sanctions have affected us, as well as other producers of the dairy industry. Our main drinking dairy packaging partner, Elopak, has retired from the market. This affected not only our company, but also other dairy producers who bought purepac-type packaging there. They produced more than half of all such packaging in Russia. We ordered packaging from the Elopak plant in Russia and from a plant in Europe. Part of the packaging already ordered at that time, produced in Russia, we managed to get. But the part that was produced in Europe (the mini-purepac) didn’t reach us. We urgently had to place new orders with Russian companies,” said Vasily Boyko-Velikiy, head of the Agroholding Russkoe Moloko.

However, we could not get the full amount of necessary packaging in a short time, because of this there were disruptions in the production of some products. Especially those packaged in the “mini-mealpac” format.

It was partly made for “Ruzskoye Moloko” by Russian partners, Molopak, and partly by producers in Tunisia. By the end of the year, the Russian plant of the former Elopak, now Prime Carton Pack, resumed its work as well. We also resumed placing orders for our packaging with them.

The positive results of good teamwork are as follows: the company managed to improve the situation with the packaging and the



availability of products in the assortment. The nuances concerning the availability, quality and appearance of the packaging have been resolved. This is another step and another victory for the company, which made it possible to keep a quality product on the shelves of stores.

"Sales of our products are carried out mainly in Moscow, the Moscow region, as well as in St. Petersburg and the Leningrad region. Some of our federal partners carry our products to other cities themselves. For example, AUCHAN brings our products to Nizhny Novgorod. In other cities in AUCHAN you can also find our products. It should be borne in mind that if we are talking about fresh products with not very long expiration dates, they are better sold near the places where they are produced. Although,

"Our production is somewhere in the middle between farming and completely automated. For example, our milking is done with milking machines that are attached to the cow's udders. But at the same time, our cows are kept in stalls and go out to pasture every day in the warm season to get vitamins from fresh grass and sun and to breathe fresh air.

It's the same at the dairy. It has been significantly modernized and is far from the artisanal methods or technologies of the Soviet times. For example, our equipment is washed by means of a CIP washer. The products are transported through the plant by pipes. Since 2018, we have been producing cottage cheese on modern automated equipment with minimal personal human intervention. All to ensure the cleanest possible production and end product. People, of course, operate the machines,

sure they work properly. And it's not just about technology, people also work with animals that need gentle handling and attention. In addition, the company has another product that requires manual labor, as it is a one-of-a-kind unique product. The company has been preparing cottage cheese Easter for eight years in a row. First, a special cottage cheese is made for her, then it is mixed in the right proportions with butter, sugar, dried berries and nuts. Forms are prepared and lined with gauze, where the curd mass is laid out, which is then hangs for a certain time so that unnecessary moisture is drained and the mass is compressed. All according to a traditional Russian recipe for a classic Easter holiday dish.

Employees play an important role in the development of the company. "Ruzskoye Moloko" is not just a brand, it is a family, here people celebrate birthdays together, go on pilgrimages to holy places in Russia, organize trips for children and provide other necessary support. The company has its own well-established traditions.

Much work is being done with the younger generation. The company regularly organizes excursions for high school students, takes on practice students from the Timiryazev Academy, the Tver Academy and other agricultural educational institutions. For example, in May they had a livestock practice. Now students of the Agricultural College are working, combining work with study. Promotional events are being held. And as part of the implementation of the program, the employment center provides jobs for schoolchildren aged 14-18; 20 years is a tremendous amount of work and an incredible background, which undoubtedly gives its result. If we talk about the development of sales and assortment, of course, there are plans. And they are aimed at growth in every sense.

Prepared by Varvara Mozhaeva



of course, our brand is known far beyond the Moscow region," explained Vasily Vadimovich.

The balance is good in everything. The company has chosen to keep it so as not to go into a completely large industrial format, and not to move away from the pristine naturalness.

but they no longer hold the products in their hands during the intermediate stages of production, only at the very end, after they are packed in the final packaging," the head of the Agroholding Russkoe Moloko is sharing details.

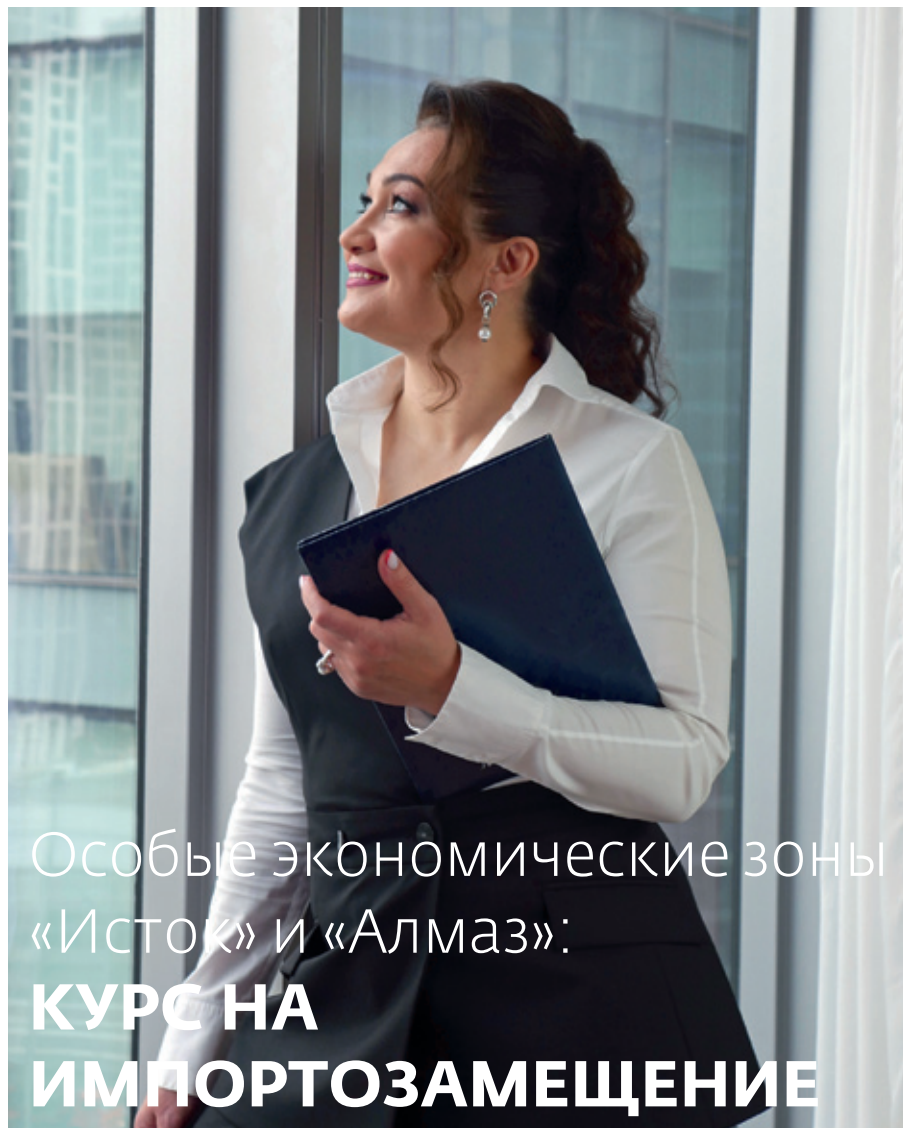
Automation is good, he says, but a human is still needed to set up the machines and make

VASILY BOYKO-VELIKIY, HEAD OF THE AGROHOLDING RUSSKOE MOLOKO: "OUR STRATEGY IN THE MEDIUM AND LONG TERM IS:

- 100% presence of the company's products in federal and local chains;
- entry into new product clusters;
- development of partnership programs (exclusive products) with federal retail chains;
- expansion of own retail network".

THE APPEARANCE OF THE AGROHOLDING RUSSKOE MOLOKO ON THE RUZA LANDS, NO DOUBT, HAD A POSITIVE IMPACT NOT ONLY ON THE DEVELOPMENT OF ANCIENT RUZA, BUT ALSO ON THE REGION. SINCE ITS INCEPTION, THE MANAGEMENT OF THE COMPANY, HEADED BY VASILY BOYKO-VELIKIY, HAS LAID AN IMPORTANT PLAN INTO THE ACTIVITIES OF THE RUZSKOE MOLOKO COMPANY – SUPPORT AND DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL INDUSTRY OF THE MOSCOW REGION AND RUSSIA, AS WELL AS OBTAINING HIGH-QUALITY MILK AS A NATIONAL PRODUCT.





Особые экономические зоны «Исток» и «Алмаз»: КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Необходимость в высокоразвитой отечественной радиоэлектронике очевидна и вызвана многими факторами, среди которых особенно выделяются две взаимосвязанные цели: импортозамещение и качество продукции. Одним из факторов успешного инновационного развития предприятий радиоэлектронной отрасли России являются создание и совершенствование особых территорий, формирующих радиоэлектронные кластеры. О деятельности особых экономических зон технико-внедренческого типа «Исток» и «Алмаз» мы беседуем с Марией Чекадановой, генеральным директором АО «УК ОЭЗ «Исток».

– Мария Владимировна, когда были созданы ОЭЗ «Исток» и «Алмаз» и что они представляют собой сегодня?

– Особые экономические зоны «Исток» и «Алмаз» созданы на базе промышленных предприятий радиоэлектронного кластера, входящих в Государственную корпорацию «Ростех». Специфика этих ОЭЗ проявляется в первую очередь в том, что предприятия-резиденты выпускают как гражданскую продукцию, так и изделия для оборонной промышленности, используя единую технологическую базу и технологии двойного назначения. Например, АО «НПП «Алмаз», якорный резидент ОЭЗ Саратовской области, разработало новую линейку ламп бегущей волны (ЛБВ), которые позволяют провести полное импортозамещение в аппаратуре связанных ретрансляторов спутников связи как гражданского, так и двойного назначения.

ОЭЗ «Исток» была создана в декабре 2015 года на территории наукограда Фрязино Московской области – в крупнейшем российском центре СВЧ-электроники с высоким научно-техническим потенциалом. Сегодня уровень заполненности площадки составляет 98%.

Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Алмаз» создана в Саратовской области, размещена на трёх площадках, располагающихся на территориях Энгельсского и Балаковского муниципальных районов и непосредственно в г. Саратове.

Исходя из особенностей ОЭЗ складывается и стратегия развития обеих зон, которая уже проверена временем и показывает положительные результаты и динамику.

– В чём специфика этой стратегии?

– Подготовка кадров – один из важных вопросов для нас. Сотрудники якорного резидента ОЭЗ «Исток» – АО «НПП «Исток» им. Шокина» – проводят занятия с детьми начиная со школы: читают лекции, ведут разнообразные кружки, организуют занятия в центре молодёжного инновационного творчества (ЦМИТ) «Неосфера».

На территории ОЭЗ имеется филиал РТУ МИРЭА, реализованы образовательные программы, организовано целевое обучение студентов. Многие резиденты знакомятся с обучающимися ещё на первом курсе и целенаправленно готовят себе кадры

через систему практических работ вплоть до выпускной квалификационной работы.

Аналогично процесс подготовки кадров организован и в Саратове: наши базовые кафедры расположены в Саратовском национальном исследовательском государственном университете им. Чернышевского и Саратовском государственном техническом университете им. Гагарина.

Также мы планируем расширение специальных обучающих программ для школьников, чтобы они могли как можно раньше познакомиться со специальностями, представленными в ОЭЗ.

Кроме того, за счёт более привлекательных условий по оплате труда – порой выше, чем в два раза по региону, – ОЭЗ «Алмаз» призвана решать проблему по оттоку из региона квалифицированных кадров.

Важным аспектом стратегии также являются создание и поддержание развитой социальной инфраструктуры. Например, недавно на нашу площадку пришёл резидент с федеральной территории «Сириус». Казалось бы, это тоже развитая площадка, государственный проект, который поддерживается Правительством РФ. Однако

резиденту там не хватало именно социальной инфраструктуры, необходимой для работников предприятия и их семей: жильё, школы, детские сады, медицинское обеспечение и т. п. У нас ни во Фрязино, ни в Саратове таких проблем нет: имеются все необходимые учреждения для жизни и учёбы детей и взрослых.

Также, говоря о стратегии, важно подчеркнуть ещё один момент – практически все наши резиденты объединены в так называемую кластерную связку. Это означает, что значительная часть предприятий, расположенных на территориях ОЭЗ, является поставщиками продукции или услуг для якорных резидентов или потребителями их продукции либо осуществляет контрактное производство на площадях якорного резидента.

Этот принцип, который сегодня стараются реализовать многие ОЭЗ, у нас был заложен в стратегию развития и успешно реализуется уже несколько лет.

– Кто является резидентами ОЭЗ «Исток» и «Алмаз»?

– Помимо крупных флагманских предприятий, выпускающих радиоэлектронную продукцию, у нас также много небольших компаний, которые реализуют стартап-проекты. Особенность радиоэлектронной промышленности в том, что жизненный цикл продукта, как правило, короткий – до пяти лет, поэтому многие резиденты заходят на непродолжительное время и потом либо распадаются, либо создают новый продукт: это касается таких изделий, как ноутбуки, планшеты, материнские платы и так далее.

Но есть и другие проекты. Так, на территории Балаково недавно зашёл СБЕР с проектом регионального центра обработки данных (РЦОД), который сможет обеспечить мощностями Саратовскую и соседние области.

При этом понятно, что к реализации проекта будут привлечены высококвали-



фицированные кадры – и не только местные, но и, например, из Москвы. И для этого вблизи ОЭЗ готова вся инфраструктура – как инженерная, так и социальная.

– Кстати, об инженерной инфраструктуре. Насколько она развита на территориях особых экономических зон?

– И в ОЭЗ «Исток», и в ОЭЗ «Алмаз» реализована вся коммунальная инфраструктура, необходимая для успешного функционирования предприятий радиоэлектронного кластера. Резиденты имеют возможность использовать в технологических процессах подготовленную воду или газ, чистые помещения, без которых просто невозможно представить значительную часть производственных процессов. Кроме того, особенности саратовских площадок – это большие электрические мощности, поэтому

у резидентов есть возможность реализовать крупные энергоёмкие проекты. Они могут как строить собственные помещения, так и воспользоваться готовыми.

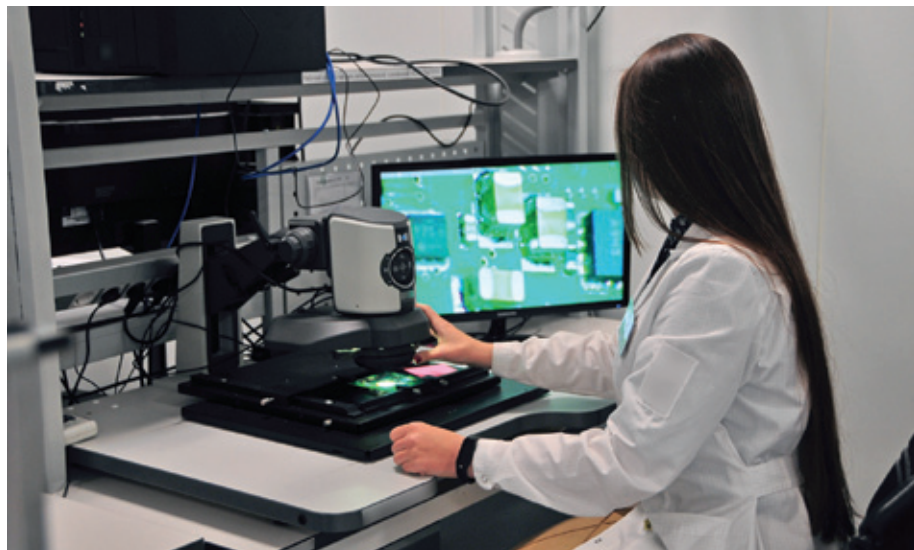
– Как АО «УК ОЭЗ «Исток» взаимодействует с потенциальными инвесторами и действующими резидентами, какие услуги оказывает?

– Мы стараемся, чтобы наше взаимодействие было не только качественным, но и максимально удобным и оперативным. На нашем сайте реализована функция личного кабинета, в котором резиденты могут не только решать бытовые вопросы – например, подавать заявки на обслуживание, – но и размещать вакансии, запросы и предложения по импортозамещающей продукции. Через личный кабинет мы проводим различные опросы и анкетирования, результаты которых потом ложатся в основу разнообразных научных и аналитических исследований.

Также мы реализуем так называемое «окно проектов» – взаимодействуем с различными институтами, которые занимаются поиском проектов для их реализации либо, наоборот, ищут исполнителей. Организация такой коммуникации между заказчиками и исполнителями посредством нашего сайта – это действенный и востребованный инструмент.

Кроме того, мы оказываем поддержку инвесторам в поиске финансирования, консультируем и информируем о возможных формах поддержки бизнеса – как малого, так и крупного – со стороны государства, подбираем необходимые форматы для конкретного партнёра.

Причём хочу особенно отметить, что ответ на свой запрос инвестор получает





ОЭЗ «Алмаз»

в максимально короткие сроки – не более трёх дней с момента обращения, а зачастую и вовсе в режиме реального времени.

Также на сайте мы публикуем информацию о различных мероприятиях – региональных, федеральных, ведомственных, которые могут быть интересны нашим резидентам: о конкурсах, грантах, премиях и многом другом.

Помимо этого, мы, как управляющая компания, регулярно участвуем в выставках, посещаем тематические мероприятия, общаемся с предприятиями отрасли, научными организациями, приглашаем коллег к себе, рассказываем о своих преимуществах. Такая деятельность позволяет нам учитывать пожелания инвесторов, развивать

свои площадки, внедрять новые перспективные методы.

– На территории ОЭЗ «Исток» действует центр поддержки технологий и инноваций. Расскажите о его деятельности.

– Центр поддержки технологий и инноваций функционирует уже более трёх лет, это часть инновационной инфраструктуры ОЭЗ «Исток», ориентированная на оказание услуг по поддержке физических и юридических лиц в области интеллектуальной собственности.

ЦПТИ был создан на основании соглашения, заключённого между АО «УК ОЭЗ «Исток» и ФГБУ «Федеральный институт

промышленной собственности» (ФИПС). Специалисты центра оказывают помощь в поиске патентной и научно-технической информации, обучают проведению самостоятельного поиска в патентных базах данных, предоставляют общую информацию по законодательству в области интеллектуальной собственности.

ЦПТИ предоставляет доступ к полнотекстовой патентной базе данных ФИПС для всех желающих – как резидентов, так и нерезидентов.

На базе центра реализуется программа с МИРЭА по обучению студентов патентному поиску: в рамках защиты дипломных работ им нужно уметь вести патентный поиск и анализ на патентную чистоту реализуемых проектов.

– Как отразились на ОЭЗ сложности, связанные с ужесточением санкций?

– У некоторых резидентов в 2022 году, конечно, возникали проблемы с поставками оборудования, однако сегодня многие вопросы решены. В целом можно говорить о том, что вектор на импортозамещение привёл к тому, что ОЭЗ развиваются не менее активно, а возможно, и более, так как у резидентов возникли новые возможности, появились новые рынки сбыта, которых не было до ухода ряда западных компаний.

В частности, резидент особой экономической зоны «Исток» - Группа компаний «Исток-Аудио» - сумел оперативно решить вопросы, связанные с поставками элементной базы, перестройкой логистических цепочек, банковскими переводами. В настоящий момент фразинское предприятие, основным видом деятельности которого



является разработка, производство и поставка реабилитационной и медицинской техники для людей с инвалидностью и маломобильных групп населения, успешно решает вопросы, связанные с выводом на российский рынок реабилитационного оборудования высокотехнологичных инновационных устройств для людей с нарушением слуха, зрения, опорно-двигательного аппарата, ментальных нарушений, реализации принципов инклюзивного образования и организации доступной среды.

Цифровые слуховые аппараты собственного производства, «Умный дом» для глухих и слабослышащих «Исток-Смарт», FM-система «СОНЕТ 2.0», индукционные системы беспроводной передачи звука на протяжении многих лет востребованы у российских потребителей. Кроме этого, в портфолио «Исток-Аудио» представлен большой перечень оборудования для дистанционно-контролируемой реабилитации с использованием технологий виртуальной реальности и получения обратной биологической связи, а также тренажёры, использующие технологии нейрореабилитации.

Используемые в этом оборудовании технологии позволяют ускорить процесс

реабилитации, в том числе восстановление мышечной активности, улучшить навыки координации и равновесия, обеспечить внутреннюю уверенность пациента в своих действиях. Превращая намерение/мысль в движение, реабилитационные тренажёры стимулируют нейропластичность, помогают мозгу создавать новые нейронные связи для реабилитации даже полностью парализованных верхних конечностей.

Оборудование одинаково успешно применяется у пациентов в раннем и позднем восстановительном периоде заболеваний ЦНС в дополнение к основным методам физической реабилитации, рекомендуется для использования в реабилитационных отделениях медицинских стационаров, реабилитационных центрах, домашних условиях.

– Каким вы видите дальнейшее участие государства в развитии ОЭЗ, какой помощи ждёте?

– Прежде всего, мы, как технико-внедренческая зона, ждём возврата налоговых льгот, которые были сильно урезаны в 2020 году в части страховых взносов. Для наших резидентов такие преференции очень важны, так как радиоэлектроника –

это наукоёмкие производства, и на стадии их разработки фонд оплаты труда может достигать до 80% всех затрат. Кроме того, уменьшение социального налога стало бы важным параметром для снижения себестоимости продукции резидентов, привело бы к сокращению использования кредитных средств и снижению расходов.

Что касается нас, управляющей компании, то хотелось бы получить возможность субсидирования части нашей работы, так как та сфера деятельности, которая направлена на взаимодействие с инвесторами, никем не финансируется, а это большой блок работ и соответствующие расходы.

К сожалению, на сегодняшний день, как правило, деятельность подобных УК убыточна, это подтверждают аудиты Счётной палаты РФ. У нас нет возможности обязать резидентов оплачивать все наши услуги – по аналогии, например, с управляющими компаниями в сфере ЖКХ.

Поэтому хотелось бы, чтобы государство поддержало нашу инициативу по изменению нормативно-законодательной базы и утвердило такую форму поддержки на федеральном уровне.

– Расскажите о планах по развитию ОЭЗ «Исток» и «Алмаз».

– Территория ОЭЗ «Исток» во Фрязино сегодня, как я уже отмечала, заполнена на 98%, поэтому здесь мы пока можем говорить только о реализации дополнительных услуг и совершенствовании инфраструктуры. Хотя и надеемся, что Министерство экономического развития РФ примет решение о расширении ОЭЗ, и тогда, естественно, мы будем активно этим заниматься.

Площадка ОЭЗ «Алмаз» в Балаково сегодня также заполнена, мы даже специально расширяли территорию под одного из резидентов. В Энгельсе идёт активное развитие по производственной цепочке якорного резидента, которым является завод «Сигнал».

Вот в Саратове есть свободные места, туда мы приглашаем и промышленных резидентов; кстати, недавно открыли зону таможенного контроля. В октябре там запускается большой инновационный импортозамещающий проект в сфере аграрно-промышленного комплекса: это спецпитание для непродуктивных животных, технология которого полностью разработана российским резидентом.

Хочу отметить, что мы не гонимся за количеством резидентов, нам важно качество радиоэлектронного кластера, специфика которого такова, что одно крупное предприятие притягивает к себе множество малых компаний. Мы ориентированы на все категории бизнеса – от дизайн-стартапов до крупного производителя – и будем оказывать помощь и поддержку любому нашему резиденту.





Компания «РуссКирпич» расположена в городе Твери. Предприятие выпускает инновационный гиперпрессованный кирпич, известный своими превосходными эксплуатационными характеристиками. Эффективная стратегия развития, выбранная руководством, позволила всего за три года существования предприятия вывести его в лидеры по производству продукции и стать лауреатом премии «Russian Business Guide. Люди года – 2022» в номинации «Строительство. Недвижимость». О преимуществах гиперпрессованного кирпича и планах по дальнейшему развитию компании мы беседуем с её генеральным директором Владимиром Ешуриным.

Владимир Ешурин, «РуссКирпич»: «УВЕРЕННО ДВИЖЕМСЯ ВПЕРЁД»

– Владимир Владимирович, расскажите о вашем предприятии.

– ООО «РуссКирпич» является производителем качественного и долговечного строительного материала – гиперпрессованного кирпича, который изготавливается по уникальной технологии прессования при сверхвысоком давлении.

Кирпич прекрасно подходит для облицовки фасадов как малоэтажных строений, так и высотных многоквартирных домов. Также наша продукция прекрасно подойдёт не только при использовании стандартных строительных решений, но и для особо искушённых ценителей кирпичной классики, ведь благодаря технологии производства продукции для нас нет невыполнимых задач.

У нашего предприятия собственный завод по производству кирпича, что позволяет не только реализовывать продукцию по минимальной стоимости, но и контролировать весь производственный процесс. Автоматизированные линии от ведущего поставщика оборудования, установленные на заводе, позволяют контролировать качество выпускаемой продукции, исключая брак, и гарантировать высокие стандарты производства.

Благодаря автоматизированной системе производства и минимизации человеческого фактора наша продукция имеет показатели, превышающие характеристики керамического и силикатного кирпича, а стоимость кирпича более чем конкурентоспособна.



Если говорить об объёме производства, то начинали мы как небольшое предприятие с выпуском до 1500 штук кирпича в смену. На данный момент производительность увеличена в пять раз, и планируем наращивать производство и дальше.

– Как производится контроль качества продукции?

– Контроль качества на производстве происходит в несколько этапов. Первый этап – это автоматизированная система контроля самой линии, которая позволяет следить за необходимым давлением на каждое изделие, выдерживает все запрограммированные допуски, учитывает количество всех используемых компонентов. Но, несмотря на такой строгий контроль автоматики, мы проводим дополнительный выборочный контроль готовой продукции в лабораториях. Вообще, говоря о качестве любой продукции в строительной отрасли, надо помнить, что, конечно, она производится и испытывается на основании ГОСТов и стандартов, принятых на территории нашей страны, иначе и быть не может. Гиперпрессованный кирпич не является исключением, мы точно так же проводим испытания на соответствие применяемым требованиям ГОСТов и технических условий, разработанных и прошедших согласования в уполномоченных органах.

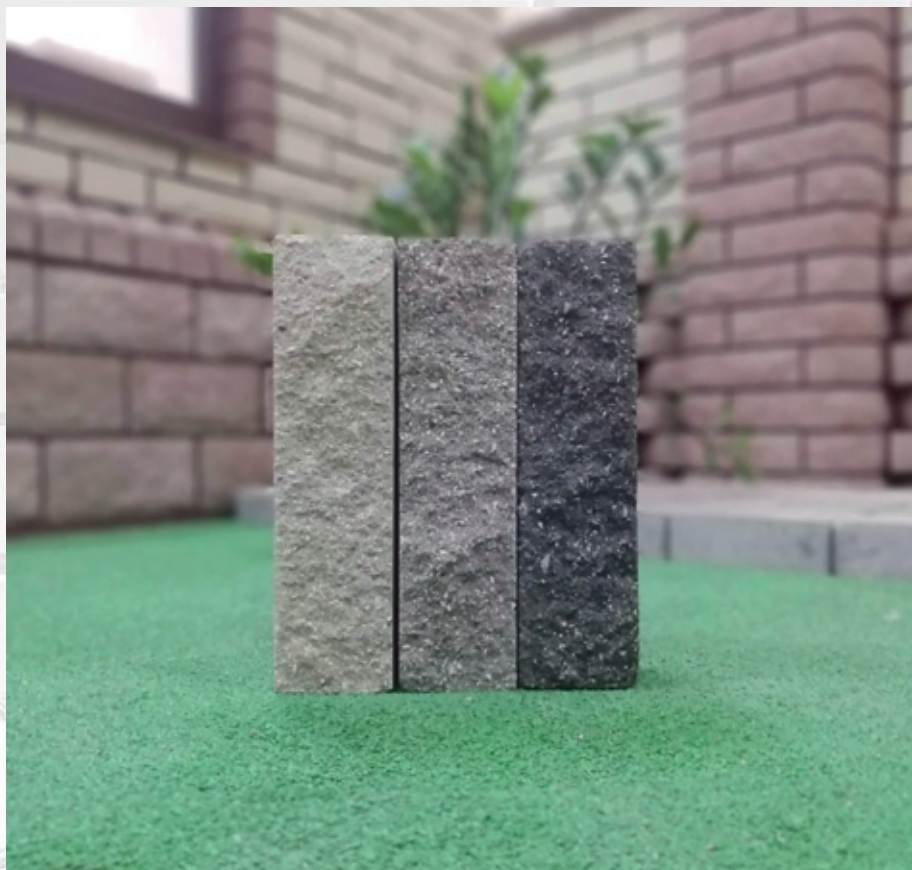
– Насколько безопасен и долговечен гиперпрессованный кирпич?

– Все материалы, используемые в производстве, экологически чистые. В качестве основного сырья используются такие инертные наполнители, как известняк, отсев щебня, доломита, мрамора, ракушечника и т. д., цемент высоких марок от надёжных, проверенных временем производителей, а также качественные железоокисные пигменты, которые не вымываются и не выцветают. Также уникальная технология механического скоса позволяет получить неповторимую фактуру каждого кирпича, чего нельзя добиться, используя другие технологии. Кладка из такого кирпича отличается рельефностью и оригинальностью. Всё это позволяет нашей продукции служить многие десятилетия.

– Популярна ли ваша продукция сегодня?

– Строительная отрасль, как вы знаете, является локомотивом экономики и активно развивается. А производство кирпича всегда являлось одной из ведущих сфер в строительном секторе. Если говорить именно о производстве гиперпрессованного кирпича, то, несомненно, оно только развивается – и достаточно активно, ведь именно гиперпрессованный кирпич (произведённый на профессиональном промышленном оборудовании) зарекомендовал себя по многим показателям гораздо лучше, чем





иные виды. Благодаря этому всё больше заказчиков (строительные компании, частные клиенты) отдаёт своё предпочтение именно гиперпрессованному кирпичу.

– Расскажите об ассортименте вашего предприятия.

– Благодаря специфике производства гиперпрессованного кирпича и его особенностям мы можем производить достаточно обширную линейку продукции, и это касается не только цветовых, но и фактурных решений. Мы производим кирпич разных размеров, цветов и оттенков, разных фактур (гладкий или рустированный – под естественный камень), облицовочный или строительный, пустотелый или полнотелый и так далее. Отзывы клиентов показывают, что мы можем удовлетворить потребности даже самых искушённых дизайнеров, архитекторов и потребителей.

– Помимо домов, что ещё можно построить из гиперпрессованного кирпича?

– Строить можно всё то же, что и из обычного кирпича, если нет специальных предписаний (это касается многоэтажных домов). Наш кирпич идеально подходит для малоэтажного строительства: коттеджей, домов, а также перегородок, гаражей, беседок, заборов, клумб, каминов, колодцев, оград, опорных стен, зонирования. Гиперпрессованный кирпич отлично подойдёт и для ландшафтного дизайна: для создания



садовых дорожек, декорированных стен, колонн, оформления клумб – для всего, что украшает ваш загородный участок.

Отдельное направление строительства из нашего кирпича – это уникальные детские домики для вашего ребёнка. Это может быть космический корабль, замок принцессы или рыцаря – игровой домик может быть любым! И благодаря нашей продукции вы можете построить детский домик любого цвета и конфигурации.

– Активно развивающиеся российские предприятия зачастую испытывают проблемы с кадрами. Для вас этот вопрос актуален?

– Безусловно, проблема кадров существует. Нам требуются химики-технологи, операторы станков, водители. К сожалению, в Тверском регионе сложилась тенденция нехватки трудовых ресурсов. Мы принимаем людей, обучаем их. Сейчас заключили договор с Тверским строительным колледжем, выпускников которого привлекаем на практику, обучаем и потом предлагаем

трудоустройство. Одна из первоочередных задач, которую мы также поставили перед собой, – подобрать хорошие кадры из выпускников, аспирантов наших вузов. Создать из них команду специалистов, которая поможет нам разработать новые варианты смесей, сырья. Их мы сможем использовать для дальнейшего удешевления и одновременно улучшения процесса производства.

– С чем, по вашему мнению, связан кадровый голод?

– Если говорить о Тверской области, то отчасти это связано с оттоком кадров в более крупные регионы: в Москву, Санкт-Петербург. Также есть проблемы с недостатком информированности в рамках профориентации. Многие ребята просто не знают, какие предприятия существуют у нас в Твери и регионе, где они могут быть востребованы. Поэтому мы готовы приходить в школы, уже проводим лекции в строительном колледже, рассказываем о нашем производстве, организовываем экскурсии на «РуссКирпич», тем самым привлекая к нам потенциальных сотрудников, чтобы школьники в последних классах задумались над тем, что им может быть интересно, куда можно направить свои силы и энтузиазм.

Но есть и другая причина, более сложная: нежелание молодёжи получать образование и осваивать реальные, а не виртуальные профессии. Многие мечтают сейчас быть блогерами, тиктокерами, зарабатывать, не вставая с дивана. Но жизнь, как мы видим, всё расставляет по своим местам. Снова начинают входить в моду рабочие профессии: сварщика, каменщика. Однако опыт утерян, придётся всё восстанавливать и накапливать его заново.

Думаю, на федеральном уровне необходим комплекс мер, чтобы эти профессии стали не просто модными, но и привлекательными для выпускников. Мы, со своей стороны, являемся спонсором в социальном образовательном проекте «Наследники», который направлен на развитие молодёжи, её знакомство с историческими фактами, пробуждение интереса к истории своих городов, архитектуре, книгам и многому другому, что поможет им расширить кругозор и, возможно, даст старт для их начинаний.

– Сильно ли изменилась стратегия вашей компании «РуссКирпич» с уходом иностранных производителей?

– С уходом ряда иностранных компаний освободилась ниша премиального кирпича, которая отечественными производителями не была полностью замещена. Именно в этом направлении мы сейчас развиваемся. Также, с учётом восстановления новых территорий, наш взгляд устремлён и туда, но не с точки зрения поставок кирпича, а именно с проектом размещения наших мини-заводов, что сократит расходы на

доставку строительных материалов и даст большое количество рабочих мест.

Но если сегодня на строительном рынке России не представлены аналоги европейских производителей, то это не значит, что у нас нет конкурентов. Мы стараемся отслеживать и анализировать даже малейшие изменения в потребностях рынка в целом и у наших конкурентов в частности. Благодаря этому наша продукция ничем не уступает аналогам, также мы стараемся привнести что-то новое, своё, тем самым стремясь не давать преимуществ другим производителям.

– Кто сегодня является вашими основными торговыми партнёрами?

– За время существования нашей компании мы, как и все новички, совершали ошибки, но учитывали их и исправляли. Благодаря этому сейчас мы смогли успешно пройти аккредитации в крупных компаниях и поставляем нашу продукцию уже им. Это такие компании, как торговый дом строительных материалов «Петрович», группа компаний «А101», коттеджные посёлки Green Forest и другие.

Но, конечно, мы не останавливаемся на достигнутом, стараемся максимально представлять нашу продукцию на ежегодных выставках и форумах, посвящённых строительной отрасли и домостроению. Охватить их все не представляется возможным, но на основных мероприятиях мы представлены в той или иной форме: или как спикеры площадок, или со своими стендами. У нас имеется ряд дипломов и наград, в том числе благодарностей от наших крупных клиентов, что для нас является лучшей наградой и показателем того, что мы движемся в правильном направлении.

– Какие у вас есть планы по дальнейшему развитию компании?

– Во-первых, на данный момент, в связи с увеличением спроса на нашу продукцию и выходом компании за пределы региона, актуальным является вопрос модернизации производства в Твери с целью увеличения производственных мощностей под заключённые контракты. Также ведётся работа по проработке и размещению подобных мини-заводов в других регионах с целью уменьшения затрат на логистику, что поможет сделать нашу продукцию ещё более привлекательной и доступной для конечного потребителя.

В связи с этим было принято решение по участию компании «РуссКирпич» в развитии технопарка в Смоленской области, что, несомненно, положительно повлияет не только на нашу деятельность, но и на развитие отечественного станкостроения и увеличение производства более модернизированных производственных линий по изготовлению гиперпрессованного кирпича.

Такая стратегия продиктована нынешней ситуацией: недавно, когда нами было принято решение приобрести ещё одну аналогичную линию по производству кирпича, мы столкнулись с проблемой просадки рынка оборудования из-за ухода зарубежных производителей. Поэтому, взвесив все за и против, проведя анализ рынка, мы решили самостоятельно наладить производство мини-заводов по выпуску гиперпрессованного кирпича, тем самым решив проблему с нехваткой оборудования.

Приняв для себя столь важное решение, мы с нашими партнёрами – САЭМ ПЛАЗМА (Десногорск) – задумались о создании на имеющихся у них свободных площадях производственного кластера или инновационного парка. На его базе мы сможем создать единый «симбиоз» заинтересованных производственных и научных компаний. Идея состоит в модернизации имеющихся мощностей и привлечении коллективов, имеющих свои разработки и желание запу-

стить в производство свой инновационный продукт. Мы же со своим заказом автоматизированных линий и дополнительных узлов станем первыми клиентами образуемого САЭМ ПЛАЗМА технопарка. Тем более САЭМ ПЛАЗМА имеет богатый опыт в производстве плазменных станков с ЧПУ по раскрою металла. К слову сказать, инженеры и руководство компании «САЭМ ПЛАЗМА» заканчивают разработку деталей, которые полностью заменят импортные узлы для станков плазменной резки с ЧПУ, что позволит практически полностью уйти от импортной зависимости данного направления в России и странах СНГ и Евразийского экономического сообщества (ЕвразЭС). А это и уменьшение цены, и увеличение выпуска станков плазменной резки с ЧПУ, но уже практически полностью российского происхождения.

Относительно планов на более дальнюю перспективу: существует идея создания мощного станкостроительного производства, которое, как мы надеемся, не только поможет решить вопрос с поставкой строительных материалов даже в самые отдалённые уголки России, но и по достоинству будет оценено в других странах. Тем самым мы сможем реализовать две стратегические цели одновременно: решить вопросы импортозамещения и получить реальные возможности для развития внешнеэкономических отношений.





BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM