

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

15/260 май 2024



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ПМЭФ'24

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

Тема номера:
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ
РОССИИ

Ирина Иващенко,
«ТОРГОВЫЙ ДОМ ШОКОЛАДА»:

**«МЫ ПРОДОЛЖАЕМ РАЗВИВАТЬ
МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»**

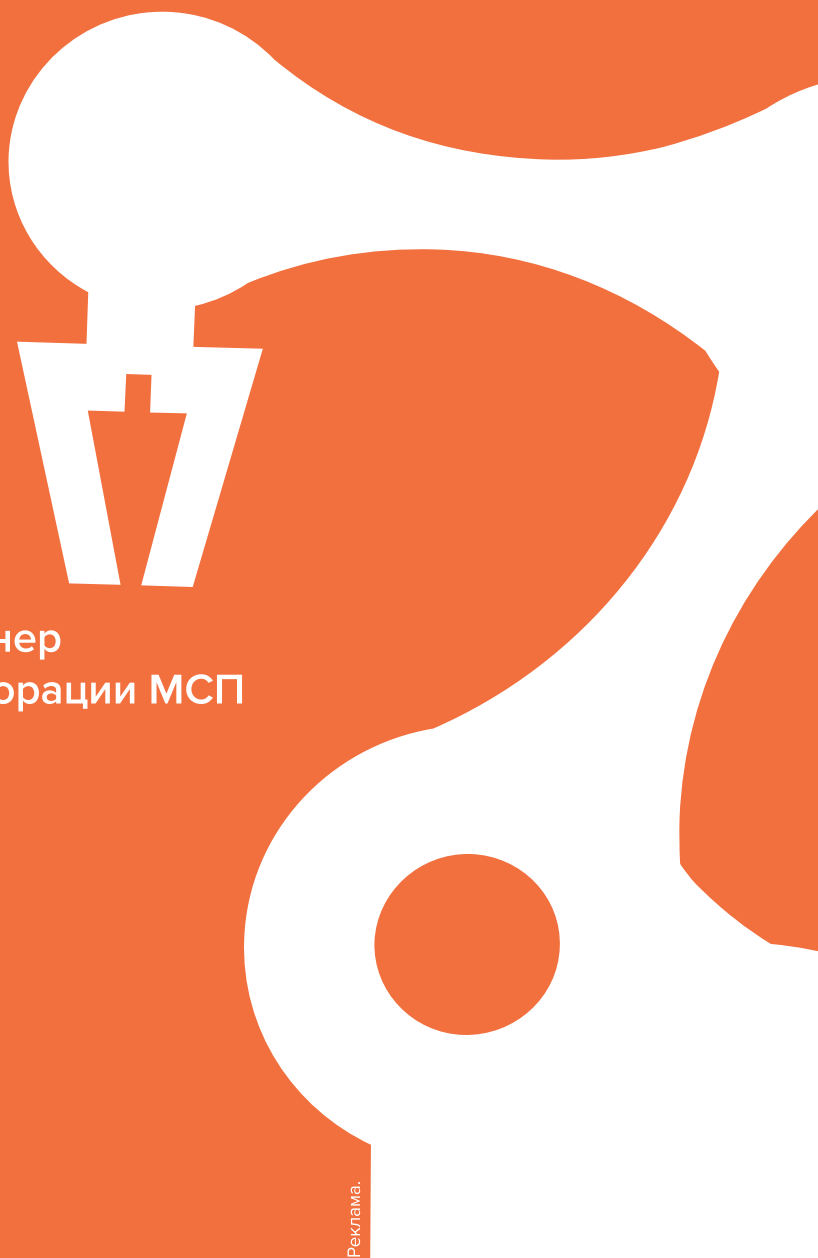




РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ

Российские разработки

от ТОП интегратора
промышленных
роботов России
(по версии tadviser.ru)



Партнер
Корпорации МСП

+7 (495) 649-60-69
info@ds-robotics.ru
ds-robotics.ru

Реклама.

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

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

Алёна Ремизова, Анна Шехматова, Наталья Фастова, Екатерина Цындук

Журналисты номера: **Анна Добрынина, Дарья Бакарина, Екатерина Иванова, Вячеслав Колесников**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3. Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «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 № 15/260 май 2024

Дата выхода в свет: **27.05.2024.**

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

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Alyona Remizova, Anna Shekhmatova,

Natalia Fastova, Ekaterina Tsynduk

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

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

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

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966.**

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

Тел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

Публишер: **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 № 15/260 May 2024

Дата выпуска: **27.05.2024.**

Издание: **30000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные поставки»

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

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 РАБОТОДАТЕЛЕЙ
«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 НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

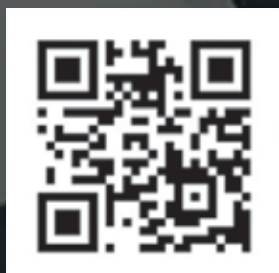
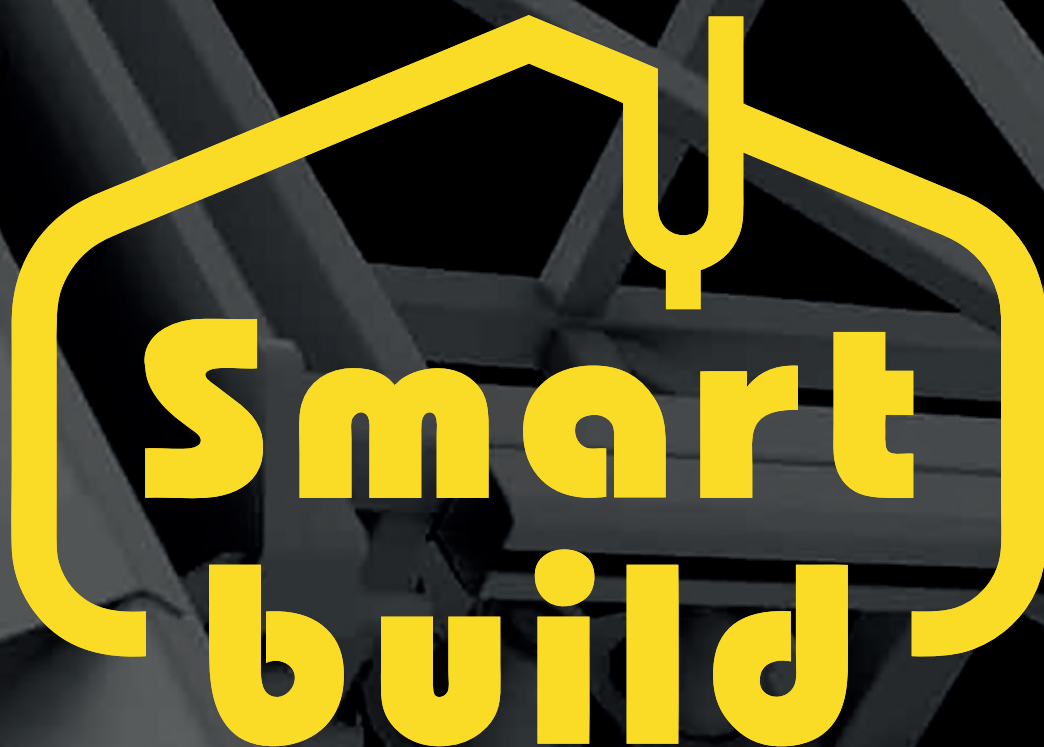
КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

4	ГРАНИ XXVII ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА
8	НОВОСТИ МИНСЕЛЬХОЗА РОССИИ
14	«ТОРГОВЫЙ ДОМ ШОКОЛАДА»: «У НАС НАЙДУТСЯ УГОЩЕНИЯ ДЛЯ КАЖДОГО!»
20	АЛЕКСАНДР ЛЕОНОВ, «ЛЮКСУПАК»: «СДЕЛАЕМ УПАКОВКУ, КОТОРАЯ ПРОДАСТ ВАШ ТОВАР»
22	«АРГОЛ» – ТЕРРИТОРИЯ ВКУСА
26	АЛЕКСАНДР БАККО, ГК PROFFSYRUP: «РОССИЙСКИЙ ПРОДУКТ МОЖЕТ БЫТЬ ДОСТОЙНОЙ ЗАМЕНОЙ ИМПОРТНЫМ АНАЛОГАМ!»
30	БЕЗОПАСНОСТЬ, ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ И НАУКОЁМКОСТЬ – ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ ГК МЕГАМИКС
34	МИХАИЛ ЖИЛЕНКОВ, «РУСФИД»: «МЫ ЗАНИМАЕМСЯ КОРМЛЕНИЕМ. И ОТКРЫТЫ ДЛЯ ДИАЛОГА СО ВСЕМИ!»
38	РЕКОРДНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ CASPIAN AGRO
42	ПОЧЁТНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ТПП РФ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ПРОВЕЛО КРУГЛЫЙ СТОЛ В РАМКАХ CASPIAN AGRO И INTERFOOD AZERBAIJAN
43	БИЗНЕС-ЗАВТРАК В ПОЧЁТНОМ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ
44	ЯБЛОКО ЗАДОРА: МОЖЕМ ЛИ МЫ САМИ ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЯ ФРУКТАМИ?



ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ 3D ПРИНТЕРОВ



smartbuild.pro



[SMARTBUILD](#)



+7 (903) 629-23-77

XXVII ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ



ПМЭФ – одно из самых масштабных и значимых деловых событий в мире. За 27 лет форум завоевал статус ведущей мировой площадки для обсуждения ключевых вопросов глобальной экономики и обмена лучшими мировыми практиками и компетенциями в целях обеспечения устойчивого развития.

ПМЭФ проходит ежегодно начиная с 1997 года. С 2006 года форум проводится под патронатом и при участии Президента Российской Федерации.

В 2021 году ПМЭФ стал первым и самым масштабным в мире деловым событием очного формата после вынужденного перерыва из-за пандемии коронавируса.

ПМЭФ – это пространство для диалога и развития деловых связей, не имеющее аналогов. Это возможность найти партнёров для развития бизнеса в России и за её пределами, расширить круг заказчиков и поставщиков, выйти на контакт с лицами, напрямую принимающими решения, привлечь внимание потенциальных инвесторов и ведущих СМИ.

В ПМЭФ-2023 в реальном и виртуальном форматах приняло участие более 17 000 участников из 130 стран мира. На площадке форума было подписано более 900 соглашений на общую сумму 3 трлн 860 млрд рублей.

Источник: <https://forumspsb.com/?lang=ru>

ПЕТЕРБУРГ ЗАВЕРШАЕТ ПОДГОТОВКУ К ПМЭФ-2024

Губернатор Александр Беглов провёл рабочее совещание по вопросам подготовки города к проведению XXVII Петербургского международного экономического форума. ПМЭФ-2024 состоится 5-8 июня.

«Президент Владимир Владимирович Путин неоднократно подчёркивал, что нам нужно укрепить складывающийся многополярный мир. Главная тема форума в этом году – «Основа многополярного мира – формирование новых точек роста». Участие в нём уже подтвердили представители более 110 стран и территорий. Наша задача – достойно встретить делегации, которые к нам едут. Санкт-Петербург на правах хозяина провёл большую работу и завершает подготовку к встрече участников ПМЭФ», – подчеркнул Александр Беглов.

Губернатор отметил, что необходимая работа проведена по всем ключевым направлениям: от благоустройства города и подготовки инфраструктуры до формирования деловой, культурной и спортивной программ. Отдельное внимание было уделено вопросам безопасности. Совместно с Роспотребнадзором проработаны регламенты санитарно-эпидемиологического надзора.

«Ключевой темой экспозиционно-деловой зоны Петербурга в этом году станут «Технологии, открытые для мира». Напомним, одно из важнейших поручений президента – строительство Технологической

долины в Южной планировочной зоне. И наша общая цель – технологическое лидерство Северной столицы. На площадке ПМЭФ мы создаём плацдарм для будущих успехов города по приоритетным направлениям развития. Соглашения, которые город подпишет на форуме, станут для нас подспорьем в решении поставленных президентом задач», – акцентировал внимание Александр Беглов.

На стенде Северной столицы будет представлен образ яркого, динамичного Петербурга – города будущего, инноваций и научных разработок с великим культурным и историческим наследием. Экспозиция призвана отразить приоритетные направления развития промышленного комплекса и непромышленного сектора. Будут представлены решения в области беспилотных аппаратов, транспортной мобильности, перспективных космических технологий, средств производства и автоматизации, новых энергетических технологий и сбережения здоровья граждан, а также важнейшие инфраструктурные проекты.

Планируется подписание нескольких десятков соглашений, направленных на дальнейшее укрепление технологического суверенитета страны, развитие инновационного производства и транспортной сферы, фармацевтического и автомобильного кластеров города, строительство объектов социальной, общественно-де-

ловой, культурной и инженерной инфраструктуры.

Деловая программа Петербурга включает в себя 15 мероприятий, два из которых вошли в федеральную программу ПМЭФ. Это панельная дискуссия «ВСЕ В ПАРК! Стратегии и практики успеха креативных устойчивых городов» и деловая сессия «Международное продвижение. Разработка новых туристских предложений и продуктов». Ключевыми темами 13 мероприятий регионального уровня станут искусственный интеллект, развитие портовой инфраструктуры, медицинский туризм, снижение кадрового дефицита в экономике и креативные индустрии.

Для участников и гостей ПМЭФ Петербург подготовил обширную культурную и спортивную программы. Ряд мероприятий будет доступен и для жителей города. Так, на Дворцовой площади состоится концерт с участием популярных артистов российской эстрады и показ музыкально-поэтического спектакля «Евгений Онегин. Страницы романа». Традиционный забег по центру города в рамках Петербургского международного экономического форума пройдёт утром 6 июня под девизом «Навстречу Играм дружбы». На старт выйдут участники ПМЭФ и петербуржцы.

Источник: <https://forumspsb.com/news/news/peterburg-zavershaet-podgotovku-k-pmef-2024/>

ВЕЛОСПОРТ НА ПМЭФ: СПОРТСМЕНЫ ИЗ СЕМИ СТРАН И УНИКАЛЬНЫЙ ЗАМОК НА МАРШРУТЕ

Ведущие велосипедисты из России и Белоруссии выступают на второй международной велогонке «Золото Ладogi». Конкуренцию им составят гонщики из ОАЭ, Узбекистана, Вьетнама, Марокко и Сирии. В этом году многодневная гонка пройдёт с 1 по 8 июня в рамках Спортивных игр Петербургского международного экономического форума.

Чемпионы России Пётр Рикунев и Андрей Степанов, а также победитель первенства России Кирилл Миллер возглавят составы своих региональных команд. Свой титул будет защищать победитель «Золота Ладogi – 2023», белорус Сергей Шевченко. Вместе с ним одним из лидеров команды «Минск» станет 43-летний Евгений Соболев, занявший второе место в генеральной классификации в прошлом году.

«Сильный состав гонщиков обещает интереснейшую борьбу на трассе. Белорусские велосипедисты захотят повторить успех, а наши гонщики сделают всё возможное, чтобы не позволить им это сделать. Рассчитываем, что в споре за высокие места будут участвовать и команды других стран. Продолжаем работать над географией участников и усилением конкуренции», – сказал главный тренер сборной России по велоспорту на шоссе Иракли Абрамян.

В велогонке вновь примет участие команда из ОАЭ Abu Dhabi Cycling Club. Об этом спортивный директор команды Владимир Гусев сообщил на форуме «Мир возможностей» в Дубае.

«В прошлом году мы уже участвовали в велогонке «Золото Ладogi». Это очень интересный проект с огромными перспективами. Нам всё понравилось: грандиозная природа, классные дороги. Ждите нас и в этом году. В составе нашей команды будут спортсмены не только из ОАЭ, но и из Сирии и Марокко», – заявил Владимир Гусев.



АвтоВАЗ предоставит автомобили LADA Vesta SW Cross NG и LADA Niva Travel для сопровождения и оказания технической помощи гонщикам. Все участники будут застрахованы ООО СК «Сбербанк страхование».

В 2024 году маршрут велогонки также пройдёт по дорогам Ленинградской области и Республики Карелии вокруг Ладожского озера. Гонка начнётся на самом современном российском автодроме «Игора Драйв», а одним из самых эффектных станет этап в Выборге: велосипедисты будут проезжать мимо Выборгского замка с башней Святого Олафа, которая является единственным на территории России средневековым донжоном. Завершится гонка 8 июня, в заключительный день ПМЭФ, этапом в Санкт-Петербурге.

<https://forumspb.com/news/news/cycling-at-spief-athletes-from-seven-countries-and-a-unique-castle-on-the-route/>

ПРЕДСТАВИТЕЛИ БОЛЕЕ 110 СТРАН И ТЕРРИТОРИЙ ПОДТВЕРДИЛИ УЧАСТИЕ В ПМЭФ-2024



«В настоящее время своё участие в форуме подтвердили 6000 человек из более чем 110 стран и территорий. Международное сотрудничество на площадке ПМЭФ является ключевым фактором, способствующим развитию взаимовыгодных отношений между странами и компаниями. Участники имеют возможность обсудить актуальные вопросы, обменяться опытом, создавать новые партнёрские кооперации. Это содействует укреплению доверия между странами, расширению рынков сбыта, привлечению инвестиций и созданию благоприятной международной экономической среды. ПМЭФ является платформой, где структурированный и целенаправленный диалог между участниками мирового бизнеса и государственных деятелей способствует развитию эффективного международного сотрудничества», – отметил советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета ПМЭФ Антон Кобяков.

<https://forumspb.com/news/news/predstaviteli-bolee-110-stran-i-territorij-podtverdili-uchastie-v-pmef-2024-na-tekuschij-moment/>

ЗАРУБЕЖНЫЙ БИЗНЕС СМОЖЕТ ИСКАТЬ МСП-ПАРТНЁРОВ В РОССИИ ЧЕРЕЗ СПЕЦИАЛЬНУЮ ОНЛАЙН-ПЛОЩАДКУ



Иностранные компании получают возможность взаимодействовать с отечественным малым и средним бизнесом благодаря специальной B2B онлайн-площадке. Её в тестовом режиме запустили Корпорация МСП и Фонд Росконгресс в рамках российско-китайского Экспо в Харбине.

Благодаря данной работе представителям иностранного бизнеса станут доступны онлайн-инструменты, которыми до этого мог пользоваться только малый и средний бизнес России.

«Сегодня цифровой трансформации и развитию технологий искусственного интеллекта уделяется большое внимание как драйверам ускоренного роста экономики страны, что отмечено в майском указе президента «О национальных це-

лях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года». Сотрудничество между Фондом Росконгресс и Корпорацией МСП является прекрасным примером симбиоза, объединяющего экспертные знания и ресурсы для содействия развитию малого и среднего предпринимательства, создания благоприятной экономической среды и стимулирования инноваций, а также для реализации стратегических решений, иницилируемых институтами развития», – отметил советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Организационного комитета ПМЭФ Антон Кобяков.

Пройдя верификацию через личный кабинет Фонда Росконгресс, зарубежные компании смогут решать сразу несколько

задач. Так, они получают доступ к информации о более чем 5,5 тыс. проверенных производственных предприятий и их продукции, а также смогут добавить информацию о себе. Через онлайн-площадку можно будет разместить свои потребности в различных товарах или найти новых клиентов среди компаний-участниц онлайн-площадки, презентовать свой проект потенциальным инвесторам. Здесь же бизнес получит доступ к обновляемой информации о перспективных инвестпроектах в разных странах и отраслях.

«Российские МСП не только доросли до взаимодействия с крупным бизнесом внутри страны, но и уже являются поставщиками иностранных компаний. Только при поддержке корпорации за 1,5 года МСП заключили более 50 долгосрочных контрактов. При этом наш малый и средний бизнес не только встраивается в производственные цепочки зарубежных компаний, но и сам выходит на рынки других стран, – отметил генеральный директор Корпорации МСП Александр Исаевич. – Сегодня Корпорация МСП аккумулирует запросы бизнеса из 12 стран. Запуск совместной с Фондом Росконгресс площадки увеличит их численность, упростит для зарубежных компаний поиск партнёров среди российских МСП».

<https://forumspb.com/news/news/zarubezhnyj-biznes-smozhet-iskat-msp-partnerov-v-rossii-cherez-spetsialnuju-onlajn-ploschadku/>

МОЛОДЁЖНЫЙ ДЕНЬ ПМЭФ: НАСТАВНИЧЕСТВО И РАБОТА С ОПЫТОМ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ БУДУЩЕГО РОССИИ

Дискуссии деловой программы форума затронут темы осмысления опыта и максимального использования возможностей молодости: «Знать бы в 20». А дискуссия «Мыслить или вычислять?» поставит вопросы границ использования искусственного интеллекта: возможности и угрозы, которые он несёт в современный мир, и его влияние на биохимию и биофизику человека. Участники сессии «Наука – мода XXI века?» рассмотрят роль и использование современных научных открытий в создании повседневных продуктов и услуг.

Деловая игра «От идеи до продукта» пройдёт в условиях, максимально приближенных к работе стартапа. Участники бизнес-симуляции пройдут все этапы: от брейнсторминга и формирования команды своих проектов до создания продукта, выхода на рынок и защиты проектов перед инвесторами. В продолжение вектора наставничества в рамках менторской гостиной пройдёт мероприятие в шоу-формате «Бизнес не спит: разбор 360», где молодые предприниматели смогут получить

практические советы по реализации своих идей и проектов.

Также в рамках деловой программы запланирована презентация новых интерактивных решений для вовлечения молодёжи в науку «Короче, это инсайт! Новый формат научных и научно-популярных коммуникаций».

ПМЭФ-2024 пройдёт с 5 по 8 июня 2024 года в Санкт-Петербурге. Главная тема мероприятия – «Основа многополярного мира – формирование новых точек роста» – раскрывает точки приложения совместных усилий государства, бизнеса и общества для обеспечения условий устойчивого развития страны с учётом национальных приоритетов.

<https://forumspb.com/news/news/molodezhnyj-den-pmef-nastavnichestvo-i-rabota-s-opytom-dlja-formirovaniya-budushchego-rossii/>

РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ СТРАН БРИКС В ФОКУСЕ УНИКАЛЬНОГО VIII ФОРУМА КРЕАТИВНОГО БИЗНЕСА НА ПМЭФ-2024



8 июня «на полях» ПМЭФ-2024 пройдёт VIII Форум Креативного Бизнеса, организованный Социальной платформой Фонда Росконгресс – Фондом Инносоциум. Главной темой форума станет обсуждение креативных индустрий в масштабе БРИКС с фокусом на сохранении и развитии культурного многообразия. Обсуждение актуальных вопросов креативных индустрий ставит целью развитие внутреннего потенциала творческого предпринимательства стран-участников альянса с опорой на национальную самобытность.

«Эффективной основой для развития всех направлений творческого предпринимательства показала себя опора на традиционные культурно-исторические ценности, творческое наследие и развитие человеческого капитала. В современном мире меняется технологический уклад, трансформируется система международных отношений, процесс глобализации уступает место стремлению к уникальности, которая наиболее ярко проявляется там, где есть традиции. Форум Креативного Бизнеса стабильно демонстрирует себя в качестве востребованной дискуссионной площадки, где обсуждаются насущные вопросы развития творческого предпринимательства, он стимулирует практический интерес у бизнеса, формирует перспективную структуру креативного сектора экономики», – отметил советник Президента РФ, ответственный секретарь Оргкомитета по подготовке и проведению ПМЭФ Антон Кобыakov.

Дискуссии форума нацелены на закрепление и дальнейшее развитие успешного опыта в сфере социального и творческого предпринимательства. Программа форума фокусируется на исследовании потенциала креативных индустрий как инструмента создания устойчивого будущего через эргономичные решения, синергию инноваций и творчества, гармоничную интеграцию национальных традиций в современную культуру.

Уникальность VIII Форума Креативного Бизнеса заключается в акценте на взаимовыгодном сотрудничестве в сфере креативных индустрий в масштабе БРИКС

и отражена в программе мероприятия. 12 сессий Форума Креативного Бизнеса разработаны в рамках Плана председательства России в БРИКС: «Трансформация городских магнитов в информационную эпоху: как меняются и будут меняться социокультурные пространства», «Музыка как средство самопознания и самовыражения, или Как музыкальная культура влияет на успешность и продуктивность», «Мода без границ: национальные бренды в глобальной экономике», «Культурный мост в Россию: опыт креативных проектов», «Медиаиндустрия в России: новый виток в развитии рынка», «Новые возможности: российское современное искусство на рынке БРИКС», «ИИ и нейросети: замена креаторам или новый инструмент?», «Анимация на экспорт: международное сотрудничество, вызовы, перспективы», «Разгадать культурный код: как продвигать на международных рынках традиции, культуру и креатив». Фонд Росконгресс выступает оператором мероприятий в рамках председательства Российской Федерации в объединении БРИКС в 2024 году.

Четыре сессии в программе ФКБ посвящены локальной тематике: «О контенте и конкуренции: развитие отечественных стриминговых платформ», «Культурный капитал: объекты материального культурного наследия как ресурс инвестиционного потенциала регионов», «Государственная политика в сфере креативной экономики: основные инструменты и стратегии» и «Подростки в креативной экономике: на пути к мечтам и новым возможностям».

Широкий круг актуальных вопросов сферы креативного предпринимательства и высокий интерес к современным трендам в развитии креативных индустрий обусловили включение этой тематики и в деловую программу ПМЭФ. Запланированы четыре сессии, рассматривающие роль бизнеса в формировании инклюзивной культуры, развитие творческого взаимодействия стран БРИКС, новое индустриальное кино и перспективные жанры в кинематографе и медиа. Также в деловой программе ПМЭФ пройдёт

пленарная сессия «Семейные ценности и традиции как фундамент устойчивого развития».

В Форуме Креативного Бизнеса примут участие арт-менеджеры, дизайнеры, издатели, кинопродюсеры, руководители медиахолдингов и лидеры IT-индустрии. В программе запланированы дискуссии по наиболее востребованным темам в сфере креативных индустрий: инвестирование в культурный капитал, экспорт анимационного контента, продвижение национальных брендов в индустрии моды, нейросети и творческий контент, новые медиа, сохранение культурного наследия, изменение социокультурного пространства, развитие отечественных стриминговых платформ, образование в креативных индустриях, формирование музыкальных трендов, инвестиции в креативные индустрии, культурный обмен и российская арт-индустрия в странах БРИКС.

В 2023 году программа ФКБ на ПМЭФ включала 20 сессий с участием свыше 90 экспертов. Обсуждение фокусировалось на развитии креативной экономики с опорой на внутренний потенциал регионов и с особым акцентом на актуальных вопросах кинопроизводства. Состоялась демонстрация фильмов о культуре КМНС при поддержке стратегического партнёра ФКБ – академии «Дух огня». В мероприятиях форума приняло участие свыше 500 человек. Трансляции сессий ФКБ неизменно вызывают высокий интерес у российских и зарубежных пользователей социальных сетей и набрали более 1 млн просмотров. Учитывая высокий экспертный уровень приглашённых спикеров и обоснованную заинтересованность участников ПМЭФ-2024 в системном обсуждении вопросов, влияющих на развитие креативных индустрий, организатор Форума Креативного Бизнеса – Фонд Инносоциум – рассчитывает значительно улучшить достигнутые предыдущим форумом показатели.

<https://forumspb.com/news/news/razvitiye-kreativnykh-industriy-stran-briks-v-fokuse-unikalnogo-viii-foruma-kreativnogo-biznesa-na-pmef-2024/>

НА ЛЬГОТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ АГРАРИЕВ В 2024 ГОДУ ПРЕДУСМОТРЕН НАИБОЛЬШИЙ ОБЪЁМ СРЕДСТВ С НАЧАЛА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Итоги льготного кредитования для агробизнеса и перспективы на текущий год обсудили на экспертном вечере Газпромбанка и «Агроинвестора». В мероприятии приняла участие заместитель министра сельского хозяйства Елена Фастова.

На льготное кредитование в этом году предусмотрен самый большой объём средств с начала реализации программы – 219,2 млрд рублей. В прошлом году было направлено 201,5 млрд рублей.

На новые льготные краткосрочные кредиты предусмотрено 18 млрд рублей, а на инвестиционные – 7 млрд рублей. Как отметила Елена Фастова, несмотря на высокую ключевую ставку Банка России 16%, удалось сохранить льготные ставки для сельхозтоваропроизводителей. Заёмщикам доступны кредиты до 10%, а заёмщикам, относящимся к малым формам хозяйствования, – до 6,8%. Приём реестров по всем направлениям продолжается. На сегодня одобрены короткие кредиты на сумму 245,3 млрд рублей, это соответствует уровню прошлого года.

Говоря о нововведениях, Елена Фастова отметила, что с 2024 года вступили в силу изменения, направленные на расширение перечня направлений льготных краткосрочных и инвестиционных кредитов.



В частности, появились новые направления: приобретение сельхозтехники и оборудования, используемых при осуществлении бройлерного производства, строительство, реконструкция и модернизация комплексов, предназначенных для бройлерного производства кур, а также строительство птицеводческих комплексов яичного направления. Для СКФО льготные кредиты предусмотрены

на строительство и модернизацию овцеводческих комплексов и ферм, а для ДФО и СФО сохранены льготные инвестиционные кредиты на строительство и реконструкцию тепличных комплексов.

<https://mcx.gov.ru/press-service/news/nalgotnoe-kreditovanie-agrariyev-v-2024-godu-predusmotren-naibolshiy-obem-sredstv-s-nachala-realizatsii/>

РОССИЯ НАРАЩИВАЕТ ОБЪЁМЫ ЭКСПОРТА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ



В первом квартале текущего года российский экспорт молочной продукции, включая мороженое, увеличился на 19,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По итогам 2023 года экспорт молочной продукции увеличился почти на 9% по сравнению с 2022 годом. Открылось три новых рынка: Пакистан, Гонконг, Афганистан/Сирия. В наибольших объёмах зарубежным партнёрам поставляются кисломолочная продукция, сыр и творог.

Наращиванию экспортного потенциала российской продукции способствуют рост продуктивности в молочном животноводстве и создание современных производств. В частности, за последние пять лет было введено свыше 900 молочных комплексов.

Увеличение объёмов сырья, в свою очередь, стимулирует развитие переработки. Так, в 2023 году выросло производство сыров на 16%, сливок – на 19%, мороженого – на 13%, сухого молока – на 7%.

<https://mcx.gov.ru/press-service/news/rossiya-narashchivaet-obemy-eksporta-molochnoy-produktsii/>



МИНСЕЛЬХОЗ ОБЪЯВИЛ ПРИЁМ ЗАЯВОК НА ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТА «АГРОТУРИЗМ» С 27 АПРЕЛЯ

Минсельхоз России объявил о начале заявочной кампании в рамках конкурсного отбора проектов развития сельского туризма. Заявки на получение грантов «Агротуризм» на следующий год будут приниматься с 27 апреля по 24 мая 2024 года.

Агротуризм – устоявшийся тренд в отечественной индустрии отдыха. Спрос на новые маршруты сельского туризма растёт и, по оценкам Минсельхоза, будет только подниматься в ближайшие годы. Всё больше аграриев видит в развитии этой сферы возможность для повышения дохода и дополнительный канал сбыта продукции.

Минсельхоз России с 2022 года оказывает грантовую поддержку проектам в области сельского туризма: от 3 до 10 млн рублей предоставляется на создание объектов размещения туристов, их обустройство и подключение к коммуникациям, а также благоустройство территории, покупку оборудования и другие цели. В 2022-2023 годах в 53 регионах уже начата реализация 121 проекта на 1,5 млрд рублей федеральных средств.

<https://mcx.gov.ru/press-service/news/minselkhoz-obyavil-priem-zayavok-na-poluchenie-granta-agroturizm-s-27-aprelya/>

В РОССИИ ВЫРОСЛО ПРОИЗВОДСТВО ШОКОЛАДА

В январе и феврале текущего года отечественные предприятия выпустили 161,7 тыс. тонн шоколада и содержащих какао пищевых продуктов в упакованном виде, что на 8,9% больше, чем за аналогичный период 2023 года.

В целом производство кондитерских изделий в начале года увеличилось на 9,2%, до 667,1 тыс. тонн, в том числе сахаристых изделий без какао, включая белый шоколад, – на 15%, до 120,2 тыс. тонн.

Исполнительный директор ассоциации предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД» Вячеслав Лашманкин называет два основных фактора роста производства: увеличение объёмов экспортных отгрузок и стабильный спрос на внутреннем рынке.

Так, по данным «АСКОНД» на конец марта, поставки отечественного шоколада за рубеж увеличились более чем на 5% к аналогичному периоду 2023 года. Это положительно повлияло на динамику производства шоколада и шоколадных кондитерских изделий в январе и феврале, отметил эксперт.

Кроме того, по итогам прошлого года, согласно информации «АСКОНД», впервые за последние пять лет был зафиксирован рост среднедушевого потребления кондитерских изделий на 2,7%. Оно составило 26,3 килограмма сладостей на человека в год. Сегодня российский рынок производства кондитерских изделий – пятый по величине в мире, и стабильность внутреннего спроса является важным фактором для развития отрасли, подчеркнул Вячеслав Лашманкин.



<https://mcx.gov.ru/press-service/news/v-rossii-vyroslo-proizvodstvo-shokolada/>

В ЦФО ОБСУДИЛИ ЗАДАЧИ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭПИЗООТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Перспективам развития животноводства и вопросам обеспечения эпизоотического благополучия в Центральном федеральном округе была посвящена рабочая поездка статс-секретаря – заместителя министра сельского хозяйства Максима Увайдова в Калужскую область. Эти темы рассмотрели на окружном совещании с руководителями Россельхознадзора, региональных органов управления АПК, ветслужб, с представителями бизнеса, отраслевых союзов и научных организаций.

Регионы Центрального федерального округа – одни из ключевых в сельском хозяйстве России, особенно в сфере животноводства. В ЦФО выращивается 20% крупного рогатого скота, производится 20% молока, более половины свиней, свыше трети птицы на убой и четверть яйца от общероссийского показателя. Приоритетной задачей в настоящее время являются обеспечение бесперебойной работы отрасли и дальнейшее наращивание объёмов производства с учётом потребностей рынка.

По словам Максима Увайдова, основным фактором обеспечения продбезопасности, сохранения эпизоотического благополучия и получения безопасной продукции выступает высокий уровень биологической защищённости предприятий. Эта задача в значительной степени решается эффективной рискориентированной ветеринарной службой.

Замминистра напомнил, что, в соответствии с требованиями законодательства,



до 1 сентября 2024 года на территории Российской Федерации должны быть учтены вся домашняя птица и лошади в организованном секторе, а также КРС и свиньи как в ЛПХ, так и в промышленном сегменте. Он отметил, что уже есть региональные лидеры, которые внесли 100% или более 90% информации о своём поголовье.

Кроме того, в ходе мероприятия были рассмотрены вопросы финансового и технического оснащения сводных мобильных противозооэпизоотических отрядов, усиления профилактических и превентивных мероприятий, обеспечения лекарственными средствами для ветеринарного применения, а также работы горячих линий по доступности ветпрепаратов на базе ФГБУ «Центр ветеринарии» и региональных ветслужб.

Подводя итоги совещания, Максим Увайдов поручил обеспечить учёт всех животных промышленных предприятий до середины лета, внести информацию о вакцинации поголовья и на основе этих сведений сформировать общую потребность по каждому виду вакцин. Кроме того, в условиях приближающегося миграционного периода необходима организация комплекса мероприятий, направленных на защиту животных от воздействия опасных биологических факторов. Это, в частности, определение или уточнение миграционных путей диких животных, проведение дополнительных мониторинговых исследований, обеспечение постоянного функционирования системы биологической защиты животноводческих объектов и другие меры.

1 МЛН ТОНН СЫРА СЪЕЛИ В РОССИИ

в 2023 году. Этот объём потребления оказался рекордным, рассказала заместитель генерального директора Национального союза производителей молока (Союзмолоко) Мария Жебит. Среди молочных продуктов сыр остаётся самой быстрорастущей категорией, добавила она. За последние пять лет, по словам Жебит, потребление сыра увеличилось на 56%. Всего в 2023 году в России выпустили 792 000 т сыров (+16% к уровню 2022 года).

<https://npmes.ru/1-mln-tonn-syra-seli-v-rossii/>





ПРОИЗВОДСТВО ПЛОДОВ И ЯГОД В РОССИИ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ УВЕЛИЧИЛОСЬ В 1,6 РАЗА

Развитие садоводства – одна из важнейших задач в агропромышленном комплексе страны. За последние пять лет урожай плодов и ягод в России в организованном секторе увеличился в 1,6 раза – с 1,2 млн тонн в 2019 году до 1,9 млн тонн в 2023 году. Сейчас в садоводческих хозяйствах и питомниках в разгаре весенние полевые работы. Ведётся подкормка, обработка деревьев и ягодных кустарников от вредителей и болезней. По оценке Минсельхоза, в этом году будет заложено не менее 7,3 тыс. га новых многолетних плодовых и ягодных насаждений.

Наиболее благоприятными зонами для промышленного производства плодов и ягод в нашей стране являются юг, Северный Кавказ и центральная часть России. Помимо организованного сектора, значительные объёмы

выращиваются в личных подсобных хозяйствах, в первую очередь в северокавказских республиках.

Минсельхоз уделяет большое внимание развитию садоводства. Среди ключевых мер поддержки – «объединённая» субсидия, которая предоставляется на возмещение части затрат на закладку и уход за многолетними насаждениями, включая питомники, и льготное краткосрочное и инвестиционное кредитование, затрагивающее все стадии производства, хранения и переработки плодово-ягодной продукции. Кроме того, российские садоводы могут получить необходимую технику на условиях льготного лизинга.

<https://mcx.gov.ru/press-service/news/proizvodstvo-plodov-i-yagod-v-rossii-za-pyat-let-uvlechilos-v-1-6-raza/>

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА ПРОИЗВОДСТВО САХАРА УВЕЛИЧИЛОСЬ В ПОЛТОРА РАЗА

С января по март в России произведено 744,2 тыс. тонн сахара, что на 47% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

По словам председателя правления Союза сахаропроизводителей России Андрея Бодина, такие показатели объясняются высоким урожаем сахарной свёклы в прошлом году. Согласно данным Росстата, в 2023 году было собрано 53,1 млн тонн сахарной свёклы, что на 8,6% превышает уровень предыдущего года.

В связи с ростом объёмов заготовки сахарной свёклы длительность текущего сезона её переработки выросла, как и количество переходящих остатков сырья по состоянию на 1 января текущего года. Вследствие этого, отметил Бодин, объём переработанной свёклы в январе-марте составил 5,95 млн тонн, то есть на 61% больше показателя по итогам первого квартала 2023 года, что и привело к росту объёмов производства сахара.



<https://mcx.gov.ru/press-service/news/v-pervom-kvartale-2024-goda-proizvodstvo-sakhara-uvlechilos-v-poltora-raza/>

FMCG & RETAIL SUMMIT



Новое мероприятие FMCG & RETAIL Summit в рамках деловой программы Недели российского ритейла.

Саммит пройдёт вместе с основной программой форума «Неделя российского ритейла» на главной площадке ЦМТ с 27 по 29 мая.

Участники обсудят ключевые направления FMCG-рынка, потребности и ожидания российского ритейла, позиционирование товаров на полке, актуальные вопросы сотрудничества товаропроизводителей и ритейлеров и другие важные темы для отрасли, среди которых:

- ведущие тренды FMCG-рынка – тренды покупательского поведения и ключевые направления развития розничной торговли;
- международные рынки – ключевые

тенденции в рознице вместе с коллегами из Узбекистана, Беларуси и Казахстана;

- маркетинг – как удержать покупателя с помощью эффективных маркетинговых стратегий. Успешные кейсы и современные маркетинговые подходы для продвижения брендов на FMCG-рынке;

- центр закупок сетей – формат деловых переговоров, который объединит покупателей сетей и поставщиков для дальнейшего сотрудничества. Участники получат возможность провести прямые переговоры с 30 и более ведущими федеральными и региональными сетями;

- потребительская полка – баланс интересов ритейла и поставщиков, продовольственная безопасность в России и продвижение «русской полки»;

- категорийный менеджмент – стратегии эффективного управления ассортиментом и особенности мерчандайзинга с учётом потребительских предпочтений.

В программе саммита пройдёт пленарное заседание, участники обсудят основные вызовы для ритейла, тенденции FMCG-рынка и перспективные ниши для бизнеса.

Аналитическая сессия, где участники получают аналитику FMCG-рынка, обсудят тренды покупательского поведения на ближайший год.

Состоятся экспертные сессии, на которых отраслевые специалисты расскажут про развитие в разных товарных категориях.

Запланированы круглые столы по направлениям: мясной, молочный и рыбный гастроном, хлебная и плодоовощная категории, масложировые товары, замороженные продукты, фермерская полка и другие.

Принять участие в саммите можно в качестве экспонента на выставке FMCG EXPO или можно стать партнёром: <https://retailweek.ru/partnership.html>.

Регистрируйтесь на саммит по ссылке: <https://retailevent.ru/profile.html>.

Ознакомьтесь с деловой программой по ссылке: <https://retailweek.ru/program.html>.

<https://rusprodsoyuz.ru/events/fmcg-retail-summit/>

С НАЧАЛА ГОДА ПРОИЗВОДСТВО ТЕПЛИЧНЫХ ОВОЩЕЙ В РОССИИ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 5,4%

Объёмы производства овощей защищённого грунта в нашей стране стабильно растут. В текущем году в этом сегменте также отмечается положительная динамика: на 23 апреля выращено более 500 тыс. тонн продукции, что на 5,4% больше показателя годом ранее. В том числе урожай томатов составил 190 тыс. тонн (+3,7%), а огурцов – 300 тыс. тонн (+6,1%).

Лидерами среди регионов по данному направлению являются Липецкая, Московская, Волгоградская, Калужская, Тюменская, Белгородская, Тамбовская и Саратовская области, Краснодарский и Ставропольский края.

Развитию тепличного овощеводства в нашей стране способствует комплекс мер господдержки. Кроме того, отдельные регионы дополнительно поддерживают тепличные предприятия в рамках федерального проекта по развитию отраслей овощеводства и картофелеводства.

<https://mcx.gov.ru/press-service/news/s-nachala-goda-proizvodstvo-teplichnykh-ovoshchey-v-rossii-uvlechilos-na-5-4/>



РУСПРОДСОЮЗ НА СОВЕЩАНИИ: ПО МЕРАМ ПОДДЕРЖКИ АПК В СОВЕТЕ ФЕДЕРАЦИИ

Первый заместитель председателя Комитета СФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Сергей Митин провёл совещание «Об эффективности и достаточности мер государственной поддержки предприятий агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, пищевой и перерабатывающей промышленности».

От имени Руспродсоюза на площадке СФ выступил директор по GR Андрей Лихачёв.

Он рассказал о необходимости господдержки предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности для развития благоприятного делового и инвестиционного климата, снятия связывающих условий для её получения, о программах льготного лизинга и льготного кредитования.

А также обозначил задачи по обеспечению ценовой и физической доступности качественных продуктов питания для населения.

<https://rusprodsoyuz.ru/news/rusprodsoyuz-na-soveshchaniy-po-meram-podderzhki-apk-v-sovete-federatsii/>



ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ XIX МЕЖДУНАРОДНОГО КОНКУРСА НА ЛУЧШУЮ УПАКОВКУ И ЭТИКЕТКУ «ПРОДЭКСТРАПАК-2024»

Прошла торжественная церемония награждения победителей XIX международного конкурса на лучшую упаковку и этикетку для пищевой, парфюмерно-косметической продукции, напитков и товаров народного потребления «ПродЭкстраПак-2024».

Сегодня – в условиях беспрецедентных западных санкций и ухода с российского рынка многих иностранных поставщиков – у наших предприятий и организаций есть хороший шанс заявить о качестве своей продукции, занять достойную нишу на рынке и завоевать доверие потребителей. И в этом стремлении они получают поддержку, одним из инструментов которой стал конкурс на лучшую упаковку и этикетку «ПродЭкстраПак» – ведущий конкурс в России, определяющий на высоком экспертном уровне лучшие образцы упаковочной продукции.

Организаторами конкурса традиционно выступили Национальная конфедерация упаковщиков (НКПак) и журнал «Тара и упаковка» при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ, дирекции выставки «ПРОДЭКСПО» и Всемирной организации упаковщиков (World Packaging Organisation – WPO).

Генеральным партнёром конкурса стала SFT Group – крупнейший поставщик упаковочных решений из гофрированного картона, предлагающий гарантируемые стандарты качества, сервиса и инноваций. Партнёрами – ОАО «Тароупаковка» (Чебоксары) и ООО «Фирма «Веста» (Москва).

Конкурс «ПродЭкстраПак-2024» по многим аспектам отразил итоги работы



российской упаковочной отрасли в непростом 2023 году. Он вызвал большой интерес как у производителей, так и у потребителей упаковки, что наглядно подтверждается количеством компаний, принявших участие в конкурсе. В оргкомитет поступило более 190 заявок.

В конкурсе приняли участие дизайн-студии, разработчики упаковочной и этикеточной продукции; компании и типографии, производители упаковки и этикетки; компании, производители продуктов питания, парфюмерии, косметики, напитков и товаров народного потребления.

Конкурс проводился по следующим номинациям:

- «Упаковка для продовольственных товаров и напитков»;
- «Этикетка для продовольственных товаров и напитков»;
- «Упаковка и этикетка для парфюмерно-косметической и фармацевтической продукции»;
- «Упаковка для товаров народного потребления»;

- «Инновации в упаковке»;
- «Современные средства защиты продуктов питания и напитков от подделок»;
- «Продукт выбирает упаковку»;
- «Транспортная тара».

Критерии были достаточно жёсткими. Производилась оценка не просто эстетически привлекательной, а именно концептуальной, «вписанной» в общую идею продукта первичной и вторичной упаковки. Приоритет отдавался использованию современных инновационных технологий в производстве упаковочной и этикеточной продукции, экологичности, защитным свойствам. При оценке образцов дополнительным плюсом являлось создание возможностей импортозамещения.

География участников традиционно самая широкая: это предприятия из Мурманска, Кургана, Перми, Владимира, Ижевска, Челябинска, Новосибирска, Казани, Тулы, Самары, Воронежа, Ростова-на-Дону, Ярославля, Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Москвы и Московской области, Алтайского и Ставропольского краёв, Карачаево-Черкесии, Курской, Калужской, Самарской и Тверской областей, а также Республики Беларусь и Турции.

Награды победителям вручали Александр Бойко, генеральный директор Национальной конфедерации упаковщиков (НКПак), председатель подкомитета ТПП РФ по развитию упаковочной и печатной индустрии, и Игорь Смиранный, главный редактор журнала «Тара и упаковка», вице-президент НКПак (председатель жюри).

<http://www.assagros.ru/news/item/>

«ТОРГОВЫЙ ДОМ ШОКОЛАДА»: «У нас найдутся угощения для каждого!»



Как же приятно, налив себе чашечку чая или кофе, полакомиться вкусными шоколадными конфетами или угостить ими родных и друзей.

Производитель полезных лакомств «ТОРГОВЫЙ ДОМ ШОКОЛАДА» – уникальная фабрика, где рождаются настоящие шоколадные шедевры для гурманов. Побаловать себя самыми невероятными шоколадными сочетаниями может любой желающий. Палитра вкусов восхищает своим многообразием! В ассортименте – знаменитые трюфели, необыкновенные фрукты в шоколаде, уже полюбившиеся плитки, конфеты, драже и многое другое. А также – интересная линейка из области здорового питания без сахара, с витаминным и минеральным комплексами и даже постный шоколад.

Как сегодня работает компания? Какие препятствия преодолевает? Чем удивляет и какие планы строит на будущее? Об этом – и не только – нам рассказала Ирина Иващенко, соучредитель и коммерческий директор ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ ШОКОЛАДА».

– Ирина, мы знаем, что в 2024 году ваша компания отмечает своё 8-летие. Расскажите о том, как появилась идея создания «ТОРГОВОГО ДОМА ШОКОЛАДА».

– Даже не верится, что прошло уже восемь лет! На самом деле в 2016 году наша идея создания производства лишь только приобрела какие-то очертания, а именно – произошла регистрация нашей компании и товарного знака. Самое сложное нам предстояло впереди, когда начался поиск производственного помещения, необходимого оборудования и разработки рецептур. Всё это было для нас малознакомо, ведь мы ранее занимались только импортом шоколада и с производством никогда не имели дело. Но, с другой стороны, это был очень увле-

кательный творческий процесс, и я могу смело отнести тот период к одному из самых познавательных и интересных в своей жизни. Созидание всегда приносит свои плоды, даже если приходится нестандартно преодолевать препятствия.

– За несколько лет ассортимент выпускаемой вами продукции заметно расширился. Что на сегодняшний день представлено в линейке вкусных и полезных лакомств?

– Мы начинали с классических рецептур, то есть с традиционного шоколада с различными начинками. Но в какой-то момент осознали, что классика ничем не отличает нас от конкурентов – других производителей шоколада, которых до-

статочно много на рынке. Да, мы однозначно выделялись неординарной упаковкой с красивым дизайном, качеством шоколада, но опять же изобилие и разнообразие на рынке подсказывали действовать в другом направлении.

В связи с этим мы решили параллельно с полюбившейся нашим покупателям классикой развивать направление шоколада категории ЗОЖ. Ещё несколько лет назад ЗОЖ был не так популярен, как сейчас, тогда рынок слабо реагировал на наши попытки предложить шоколад с функциональными добавками. Но с каждым годом это направление набирало обороты. В наши дни мы уже не удивляемся и сталкиваемся с ЗОЖ во всех группах товаров: это бакалея, кондитерская группа, напит-

ки, мороженое и так далее. Мы уловили тенденцию рынка в момент её зарождения и начали развивать это направление.

На данный момент в нашем ассортименте представлено большое разнообразие шоколада без сахара, а также шоколад на растительном молоке (кокосовом, рисовом, овсяном). Нам очень приятно, когда нам пишут восторженные отзывы, появляется мотивация творить что-то новое. Сейчас очень сложно удивить покупателя, поэтому производители идут на нестандартные решения и наблюдают за реакцией рынка. Я бы хотела отметить, что нам это удалось. Кроме шоколадной группы, в нашем ассортименте есть конфетное направление – трюфели. Рассказать о вкусе достаточно сложно, нужно попробовать! Наши трюфели – это невероятно нежная тающая консистенция с терпкими нотками какао и разнообразными начинками. В нашем ассортименте – большое разнообразие вкусов: трюфели с шампанским, виски, кофе, фруктовые, с какао-крупкой и т. д. В первую очередь тем, кто хочет познакомиться с нашей маркой, я рекомендую попробовать трюфели, это тот продукт, который не оставит равнодушным даже самого изысканного гурмана.

– Вы следите за всеми современными трендами. На ваш взгляд, каковы основные преимущества продукции «ТОРГОВОГО ДОМА ШОКОЛАДА»?

– Да, конечно. Знание рынка – это очень важный момент. Мы сразу обращаем внимание на появление новинок на полках и проводим анализ. Но я могу смело отметить основную особенность нашей компании: мы не пытаемся угнаться за новомодными трендами, не стараемся удивить или шокировать рынок, чтобы нас узнали на этой волне, как сейчас говорят – пой-



мать хайп (*смеётся*). Мы не по этой части. Кроме того, что фабрика – это дело нашей жизни, это ещё и желание создать то, что может принести пользу обществу. Мы щепетильны в разработке рецептур и очень ответственны за то, что делаем.

Шоколад на альтернативном молоке и линейки без сахара – это уникальное направление. Такую продукцию могут употреблять даже аллергики, люди с непереносимостью лактозы, казеина, сахара, глютена. Причём наш шоколад по органолептике совершенно неотличим от классического молочного. К сожалению, очень много детей сегодня страдает аллергией – и не только. Большое количество и взрослых людей с ограничением в питании. А так хочется порадовать их, подарить положительные эмоции, и мы это делаем. К тому же хочу сказать, что наша продукция доступна по цене всем. Мы стараемся выдерживать стоимость, кото-

рая подходила бы любому покупателю, и это очень важно, ведь наш шоколад – для здоровья!

– Какие ещё стратегии применяет «ТОРГОВЫЙ ДОМ ШОКОЛАДА» для успешного продвижения на рынке?

– К сожалению, мы пока не имеем возможности выделять бюджет для рекламы на федеральных каналах, поэтому нашим основным инструментом является спонсорство. Мы очень активно выступаем спонсорами различных мероприятий. Это не только эффективно, но и приносит радость нам и нашим партнёрам. Мы готовим потрясающие эксклюзивные подарки. У нас очень красивый и необычный дизайн упаковки, а вкупе с высоким качеством продукции подарки становятся уникальными, что приводит наших партнёров в восторг.

– Ваше предприятие находится на территории г. о. Химки в Московской области. В последнее время помощь подмосковного правительства представителям бизнеса заметно расширилась. Какие меры поддержки от государства получает ваша фабрика?

– Да, мы часто обращаемся за помощью. Очень радует, что мы находимся всегда в тесном контакте с администрацией муниципального округа. Часто возникают разного рода вопросы, и нам действительно помогают. Конечно, есть и более глобальные просьбы с нашей стороны, но об этом чуть позже.

В 2020 году мы получили субсидию за приобретённое оборудование, нам регулярно выделяют субсидии, компенсируя участие в выставках. Также мы пользуемся услугами Фонда микрофинансирования, кредитуюсь под льготный процент. Если говорить о мерах поддержки, то хотела бы отметить деятельность Регионально-



го экспортного центра. Совместно с РЭЦ мы принимали участие в выставках SiAI (г. Шанхай, Китай) и ANUGA (г. Кёльн, Германия), а также в бизнес-миссиях в нескольких странах. Наши сотрудники проходили бесплатное обучение по направлению «Экспорт» и получили необходимые знания. Я также знаю, что РЭЦ помогает с компенсацией затрат по логистике, но мы пока не исследовали эту меру поддержки, так как все наши клиенты работают на условиях ExWork, организовывая вывоз продукции с фабрики самостоятельно.

– Как вы считаете, какую ещё помощь могло бы оказать государство для поддержки бизнеса?

– Да, теперь я хотела бы затронуть тему о наших основных запросах, с которыми мы неоднократно обращались. Насущной проблемой нашей фабрики является ограниченная площадь, о чём я часто говорю. На территории городского округа Химки, да и всей Московской области, имеются заброшенные производственные помещения. Если бы государство передавало такие помещения в пользование производственным компаниям, это было бы ощутимой поддержкой. Мы смогли бы не только реанимировать и привести в порядок здание, обеспечив качественный ремонт и реставрацию, но и развить своё производство, увеличить мощности, создать новые рабочие места. Но пока что, к сожалению, этого не происходит. Да, помещения предлагают, но на срок 10 лет. Через этот период мы обязаны будем участвовать в тендере на выкуп здания, в ремонт которого мы вложились. Это совсем не привлекательные условия, ведь потратить на ремонт можно многомиллионный бюджет, но при этом непонятен механизм с выкупом. Также хотелось бы упомянуть Фонд микрофинансирования. Это хорошая мера поддержки, но



было бы здорово, если бы размер кредита увеличили: 5 млн рублей – очень незначительная сумма на развитие бизнеса. Также отмечу, что процент кредитования изменился с 5 до 15%, что уже вряд ли можно назвать льготным. Опять же: если вернуться к субсидиям, при отсутствии льготного кредитования приобретение оборудования не представляется возможным. Ведь основные средства компании находятся в постоянном обороте и взять деньги из оборота – это значит не докупить сырьё, не оплатить по счетам или не выплатить зарплату людям. То есть, по сути, ты остаёшься без бизнеса, покупаешь оборудование и ожидаешь субсидию. Одобрят субсидию или нет – это тоже большой вопрос. Мне, как предпринимателю, послужило бы ощутимой поддержкой, если бы последовательность предоставления субсидии была иной. На мой взгляд, логичнее, если предприниматель до момента покупки имел бы возможность подать

сведения о своих намерениях, о приобретении оборудования и в случае одобрения мог бы рассчитывать на выделение средств на покупку по данной субсидии. Таким образом, у бизнеса не вставал бы вопрос о том, где взять деньги и покупать ли вообще, так как непонятно, одобряют ли субсидию в далёком будущем, или это не произойдёт.

– На что должен обратить внимание покупатель при выборе шоколадной продукции?

– Сейчас очень сложное время для тех, кто хоть как-то связан с натуральным шоколадом. В связи с неурожаем, вызванным засухой и аномальной жарой, биржевые котировки ставят исторические рекорды каждую неделю. Производители массово уведомляют о подорожании от 50-100% и выше. Особенно сильно вырастут цены на горький шоколад, где доля какао высока. Чтобы сохранить прибыль и остаться в том же ценовом сегменте, производители могут экономить на качестве, заменяя какао-масло более дешёвыми жирами. В шоколад могут быть добавлены эквивалент какао-масла (смесь растительных масел, таких как пальмовое, масло ши и т. д.) либо лауриновые жиры, при этом на этикетке может оказаться недостоверная информация. Рост цен не минует никого, и в самое ближайшее время стоимость шоколадной плитки на полке будет сильно отличаться от той, к которой все мы привыкли. Обычному покупателю сложно разобраться в качестве шоколада, особенно если вместо какао-масла добавлен эквивалент. Эквивалент ведёт себя в шоколаде так же, как и какао-масло, поэтому оценить по органолептике такой шоколад будет достаточно сложно. На что стоит обратить внимание – так это на цену. Шоколад на эквиваленте будет стоить гораздо дешевле, чем натуральный, поэтому



первое, что необходимо отметить для себя – это ценовой сегмент. Кроме эквивалента какао-масла, для удешевления шоколада добавляют лауриновые жиры. В данном варианте гораздо проще определить подмену. Так, например, если настоящий шоколад сразу тает во рту, т. к. температура плавления какао-масла ниже температуры человеческого тела, то температура плавления дешёвых жиров превышает температуру тела человека, поэтому, когда мы пробуем ненатуральный шоколад, создаётся «пластилиновое» ощущение во рту. На это сразу нужно обратить внимание, ведь шоколад – это особенное лакомство, и мы должны получать от него максимальное удовольствие и пользу для здоровья.

– И всё же, несмотря на сложности, ваша компания уверенно движется вперёд. На сегодняшний день продукцию можно приобрести на маркетплейсах и в известных торговых сетях. А в каких странах представлена ваша продукция?



– Да, действительно, наш ассортимент можно в полном объёме приобрести на маркетплейсах. Но мы сейчас думаем над созданием собственного интернет-магазина, так как поступает много вопросов о том, где можно купить нашу продукцию. Также некоторые линейки у нас представлены в федеральных сетях.

Сегодня большая часть оборота нашей компании состоит из продукции под СТМ, это объяснимо. Когда мы предлагаем нашим покупателям свой бренд и проходит дегустация продукции, мы постоянно сталкиваемся с тем, что нас почти всегда просят произвести аналогичный продукт, но под СТМ. С одной стороны, нас это радует, так как мы понимаем: не оценив качество нашего продукта по достоинству, наши заказчики никогда бы не запросили аналог под своей маркой. Но, с другой стороны, это и расстраивает, ведь каждый проект СТМ занимает мощности и притормаживает продвижение нашей собственной марки, которую мы так любим и развиваем.

Но в любом случае доверие наших клиентов – наша гордость и мотивация, мы всегда с большим интересом берёмся за новые проекты и никогда не подводим тех, кто нам доверяет.

Что касается международного сотрудничества, то это направление мы развиваем уже несколько лет подряд. Нашими стабильными партнёрами являются такие страны, как Китай, Белоруссия, Казахстан, Монголия, Узбекистан, Грузия, Абхазия. Мы ведём переговоры с Сербией и Ираном. Также мы ожидаем приезда на нашу фабрику дипломатической делегации из ОАЭ во главе с послом и очень надеемся, что нам удастся установить долгосрочные отношения с арабскими партнёрами. Нас радует, что отгрузки в другие страны происходят не однократно, а на регулярной основе. Это значит, что наша продукция востребована.

– Какие линейки вы хотели бы особо отметить в вашем ассортименте как наиболее популярные?

– У нас очень широкий ассортимент. На мой взгляд, даже самый изысканный гурман сможет найти для себя любимую линейку под брендом Libertad. Среди всего многообразия я хотела бы остановиться на некоторых из них, которые отличаются особой популярностью.





ОВСЯНЫЙ ШОКОЛАД БЕЗ САХАРА VEGAN LIBERTAD И KIDS LIBERTAD

Когда мы начали развивать направление ЗОЖ, то в первую очередь решили уйти от классики и начали отработку очень интересных нестандартных рецептов. Мы сразу обратили внимание на пользу овсяного сырья, которым можно заменить коровье молоко, ведь именно на него так часто дают реакцию аллергии. Также в линейках ЗОЖ мы не используем сахар. На основе овсяных зёрен мы создали две линейки: детскую Kids Libertad и взрослую Vegan Libertad. Шоколад получился необыкновенно вкусным. По этому продукту мы работаем с сетью «ВкусВилл» – как под своей маркой (шоколад овсяный с чёрной смородиной), так и под маркой «ВкусВилл»

(классический без начинки). Я хотела бы отметить стабильно высокий рейтинг по данной линейке и потрясающие отзывы, которые нас очень радуют и вдохновляют на новые идеи!

РИСОВЫЙ ШОКОЛАД LITTLE LIBERTAD

Одной из популярных ЗОЖ-линеек является наш Little Libertad. Это шоколад на основе молотых рисовых зёрен, который не содержит казеин, лактозу и глютен. Рисовое сырьё, заменяющее коровье молоко, является самым оптимальным для создания детской линейки. Рисовый шоколад практически неотличим от классического, всеми любимого молочного шоколада, у него очень нежная консистенция и приятный вкус, а яркие упаковки с изоб-

ражением красочных живых фруктов сделают его прекрасным подарком для детей.

ТРЮФЕЛИ LIBERTAD

Ну и конечно, не могу не затронуть наш ассортимент трюфелей. Всем, кто хотел бы познакомиться с маркой Libertad, я в первую очередь рекомендую начать с дегустации наших невероятно вкусных трюфелей. К классической линейке можно отнести трюфели в какао, с кофе, а также с шампанским и виски. Невозможно не отметить вкус с игристым шампанским Elegant Collection: вы испытаете поистине невероятные ощущения, ведь в трюфельной начинке неожиданно приятный сюрприз, который не оставит никого равнодушным и подарит массу положительных эмоций и веселья! Также наши трюфели представлены во фруктовой линейке. Это просто сногшибательное сочетание нежной текстуры и фруктовой натуральной обсыпки различных фруктов и ягод!

КОКОСОВЫЙ ШОКОЛАД СОСО LIBERTAD

Обратив внимание на популярность ЗОЖ-линеек, мы продолжили двигаться в сторону поиска альтернативы коровьему молоку. Кокосовое молоко – пожалуй, самый приятный и вкусный ингредиент, который не только делает шоколад полезным и гипоаллергенным из-за отсутствия казеина и лактозы, но и также очень интересен по вкусу. Любители кокосовых ноток обязательно оценят приятное послевкусие, а также нежнейшую консистенцию. Кроме оригинальной рецептуры самого шоколада, мы решили добавить интересные начинки. Так, например, кокосовый шоколад в сочетании с ананасом и бананом, а также манго придаёт линейке экзотические нотки. Я очень рекомендую попробовать нашу новинку Coco Libertad!

ШОКОЛАД GRANOLA LIBERTAD

В процессе создания наших линеек мы часто экспериментируем с различными ингредиентами. Некоторые, порой самые неожиданные сочетания оказываются очень вкусными и интересными. Так, например, появилась наша марка Granola Libertad. Добавив овсяные хлопья, обжаренные в мёде, ягоды и орехи, мы получили очень вкусную, хрустящую, наполненную витаминами и насыщенную яркими фруктовыми оттенками шоколадную линейку. Granola Libertad стала популярной также и за счёт своей упаковки: сквозь прозрачное вырубное окно можно увидеть богатую начинку, а нежный дизайн, выполненный в пастельных тонах в сочетании с изображением натуральных фруктов и ягод, делает эту линейку восхитительной для полезного и вкусного подарка.





– Да, планов очень много, но в основном они касаются расширения клиентской базы, увеличения оборота и оттачивания ассортимента. За последние несколько лет нами было создано колоссальное количество новых линеек и рецептов. Поэтому сейчас необходимо сделать паузу для анализа ассортимента, чтобы в дальнейшем с новыми силами приступить к очередным работам. На данный момент уже есть понимание, какие позиции самые востребованные, а какие – в меньшей степени, что необходимо развивать, а от чего стоит отказаться. Наконец наступил тот самый долгожданный период, когда мы накопили опыт, понимание конъюнктуры рынка и готовы аккумулировать наши знания для выбора более точного направления пути.

Беседовала
Екатерина Иванова

– Что помогает вам и предприятию двигаться вперёд, а что мешает осуществить задуманное?

– К сожалению, не всегда удаётся осуществить свои планы. Во многом препятствуют внешние обстоятельства (неурожай какао-бобов, курс доллара, политическая ситуация). Мы хотим большую площадь для развития, о которой мы постоянно говорим, хотим увеличить мощности для того, чтобы развить экспорт, хотим создать новое для нас направление корпусных конфет для расширения ассортимента, но... препятствие на препятствии. Но мы понимаем, что останавливаться всё равно нельзя, потому что стагнация – это деградация. Но и развитие должно быть плавным. Лучше медленное, но уверенное наращивание темпов, чем скачкообразный рост, который может повлиять на финансовую устойчивость предприятия.

– Всегда интересно узнавать о перспективах. Какое место занимает компания на рынке шоколадных изделий и какие есть планы по её дальнейшему развитию?

– Как я упоминала выше, мы нацелены не только на российский рынок, но и на развитие международных отношений. На данный период времени мы сосредоточились на установлении сотрудничества с такими странами, как ОАЭ, Катар, Армения, Ангола и Турция. Это план на 2024 год. Если в этом году в эти страны начнутся отгрузки, я буду очень рада!

– Ирина, мы не ошибёмся, если скажем, что вы всегда за творчество и креатив. Если ли у вас в планах какие-либо необычные идеи, которые вы хотели бы осуществить в ближайшем будущем?



Александр Леонов, «Люксупак»: «СДЕЛАЕМ УПАКОВКУ, КОТОРАЯ ПРОДАСТ ВАШ ТОВАР»

Упаковка не только сегодня служит целям сохранности продукта, но и давно уже стала выполнять маркетинговые функции, способствовать продвижению и продаже товара.

«Люксупак» – крупнейшая компания по производству разнообразной картонной упаковки в Тверском регионе, оснащённая оборудованием по самым современным стандартам полиграфии, в которой трудится команда высококвалифицированных специалистов.

Руководитель «Люксупак» Александр Леонов рассказал нашему журналу о возможностях компании и её роли в развитии упаковочной отрасли страны и региона.



– Расскажите о ключевых моментах в истории «Люксупак». Какие принципы лежат в основе вашего бизнеса?

– Мы постоянно развиваемся, чтобы быть лучшими. Сегодня типография «Люксупак» с более чем 20-летним опытом работы является ведущей компанией на рынке картонной упаковки. Мы постоянно совершенствуемся, уделяя большое внимание оказанию широкого спектра полиграфических услуг.

Одним из этапов, значительно повлиявших на развитие предприятия, были переезд в новое современное здание и покупка большого количества нового оборудования от лучших мировых полиграфических производителей.

Сейчас мы готовимся к дальнейшему росту: в этом году мы прирастём дополнительными 3000 квадратных метров производственных площадей.

Но как бы ни менялось производство, основные принципы нашей работы остаются неизменными: надёжные партнёрские отношения, высокое качество, оперативные сроки изготовления, индивидуальный подход, сервис и контроль качества на всех этапах производства.

– Какие виды упаковки вы производите? С помощью каких технологий осуществляется её производство?

– Мы обладаем всеми необходимыми мощностями, современными технологиями и штатом профессиональных сотрудников для изготовления индивидуальной картонной, бумажной и комбинированной упаковки, упаковки из микрофлоркартона, обечаек, бироков, ярлыков с доставкой.

Типография также осуществляет офсетную печать, в том числе и по непьющим материалам, кашировку, слимовку, тиснение, конгрев, УФ-лакировку, лакирование с различными дизайнерскими эффектами, автоматическую склейку до шести точек.

Парк фальцевально-склеивающих линий типографии состоит из машин компании Bobst. Некоторые из них оснащены устройством HandyPack, которое существенно упрощает приёмку готовых коробок на высоких скоростях работы.

Когда мы только начинали работать на рынке упаковки, то купили послепечатное оборудование тайваньского производства. И, в принципе, вполне успешно на нём ра-

ботали. Но когда начали переходить на оборудование Bobst, ощутили дополнительные возможности. Например, если сравнивать выработку на прессе BobstNovocut с похожим тайваньским прессом, видно существенную разницу. По результатам за смену оператор Novocut в среднем имел выработку почти в полтора, а то и два раза больше, чем оператор прессы другого производителя. При этом оба оператора опытные, не один год у нас работают. Более продуманная конструкция прессы Novocut, больший уровень автоматизации дают возможность даже сложные заказы обрабатывать на максимальной скорости, позволяя существенно увеличить нашу производительность.



Аналогичная ситуация и на фальцевально-склеивающих линиях. Поэтому, попробовав машины Bobst в реальной работе, мы теперь связываем своё будущее с оборудованием этого производителя.

Мы также приобрели специальные тележки для перевозки палет с полуфабрикатами. Они имеют электрический привод подъёмного механизма, позволяющий фиксировать высоту, с которой берут полуфабрикаты на удобном для оператора уровне. И сотруднику больше не нужно наклоняться, чтобы взять очередную пачку заготовок для подачи в фальцесклею. Такие тележки мы закупили на все производственные операции. Сотрудникам так легче работать, их производительность выросла, а количество ошибок сократилось.

Отдельно хочу упомянуть устройство для автоматического «выдавливания» краски из обычной банки прямо в кипсейку. В России таких устройств мне пока не встречалось.

Так что технологические возможности «Люксупак» непрерывно совершенствуются, мы идём в ногу со временем, активно реагируем на изменения рынка полиграфии и постоянно оптимизируем наши производственные мощности под современные тенденции рынка упаковки.

– Каким образом вы обеспечиваете контроль качества своей продукции на всех этапах производства?

– В типографии реализован замкнутый цикл производства. Фактически в типографию поступают рулоны картона, а на выходе заказчик получает готовую упаковку различной степени сложности изготовления. При этом полуфабрикат не покидает территорию предприятия, и все циклы производства проходят под единым контролем качества.

Контроль качества осуществляется на каждом этапе производства как в автоматическом режиме за счёт современного оснащения оборудования, так и через контроль сотрудников ОКК. Всё это помогает строить надёжные партнёрские отношения, получать высокое качество выпускаемой продукции, соблюдать оперативные сроки изготовления.

– Типография «Люксупак» ежедневно производит около миллиона упаковок. Как вы справляетесь с такими большими объёмами производства в условиях международных санкций на лакокрасочные материалы и другое сырьё?

– На сегодняшний день такой проблемы уже не существует. Закупку части расходных материалов закрывает «серый» импорт, а другая часть материалов поставляется от азиатских производителей. При этом предложений на российском рынке достаточно, чтобы отстраивать качественные технологические решения.



У азиатских производителей больше опыта по изготовлению целлюлозного картона с высокой степенью белизны и качественным мелованным слоем, который позволяет выдерживать многоступенчатую отделку и производить высококачественную упаковку. За последний год также заметно выросло качество целлюлозного картона отечественного производства, которым мы активно пользуемся в изготовлении упаковки и который удовлетворяет наших заказчиков.

Клиентов у типографии хватает, и в последние годы пакет постоянных заказчиков стабильно увеличивается. География клиентов компании весьма обширная: СЗФО, ЦФО, Поволжье и ряд удалённых регионов.

– Расскажите, в чём заключается ваше сервисное предложение «от идеи до готового продукта»?

– Наши менеджеры работают в плотном tandemе с заказчиком и специалистами конструкторского отдела. Клиенту достаточно дать образец того, что он хочет упаковать, и мы разработаем для него варианты, из которых потом изготовим тиражную упаковку.

Наши технологические возможности и производственные мощности позволяют воплощать в жизнь практически любое желание клиента.

– Как бы вы оценили текущее состояние рынка упаковки? Какие тенденции сейчас являются наиболее актуальными?

– Рынок картонной упаковки в России, на мой взгляд, находится в состоянии роста, может, не очень большого, но роста. Удивительно, но на сегодняшний день продолжается тренд усложнения упаковки, а объём отделочных операций продолжает увеличиваться.

Считаю, что будущее, конечно, за картонной упаковкой. В мире прослеживается тренд отказа от пластика, перехода на переработку мусора.

Также, что бы ни говорили скептики, даже при существующем увеличении продаж через интернет упаковка всё равно ещё долго будет оставаться востребованной.

– Какие новые услуги планируется предложить клиентам в ближайшем будущем?

– На сегодняшний день мы сосредоточены на производстве картонной упаковки и расширять спектр производимой продукции пока не планируем. Мы сосредоточены на увеличении объёма производства, сокращении сроков. И напомним: одними из принципов нашего производства являются партнёрские отношения и индивидуальный подход, поэтому новые услуги могут появиться, исходя из потребностей наших клиентов.

– Вы используете в своём производстве материалы вторичной переработки, макулатуру?

– Нет, сами мы не используем макулатуру. Но макулатуру, которая появляется в результате производства упаковки, мы сортируем и отправляем на перерабатывающие заводы.

– У вас есть планы по расширению ассортимента продукции?

– В последние годы на уровне руководства страны принимаются решения об активизации отечественного производства большого количества жизненно важных медикаментов, которые ранее импортировались. Мы планируем увеличить объём фармацевтической упаковки и на сегодняшний день работаем в этом направлении.

Подготовила Светлана Кныш

«АРГОЛ» — ТЕРРИТОРИЯ ВКУСА

Ароматы – великая сила. Мы не всегда осознаём их могучее влияние на нашу жизнь, но оно не становится от этого меньше... А вот мудрые предки хорошо понимали их силу: ароматизаторы известны человечеству с самой глубокой древности. Их применяли ещё в Древнем Египте, используя травы, пряности, концентрированные соки овощей и фруктов. Уже тогда люди выяснили, что с ароматическими пищевыми добавками еда получается желаннее и аппетитнее. Собственно, к таковым можно отнести и пряности, а их история сродни захватывающему историческому детективу! Сколько крови, пота и слёз было пролито из-за банальных в наши дни корицы или ванили, сколько человеческих трагедий разыгрывалось вокруг них! Возьмите хотя бы ваниль: уж, казалось бы, что может быть типичнее этого аромата – сегодня в любой точке земного шара вы найдёте кондитерку, парфюм, напитки, бытовые ароматизаторы с её уютным запахом. А ведь ещё в XVI веке ваниль украшала лишь столы правителей Испании, Италии и Австрии! В остальных странах Европы она стала известна с начала XIX века и стоила баснословно дорого. Ведь до 1841 года ваниль культивировалась исключительно в Мексике, где растение опылялось эндемичными пчёлами. За пределами родины капризная орхидея росла, но стручки на ней не завязывались... И только в 1841 году двенадцатилетний чернокожий раб с острова Реюньон нашёл способ искусственного опыления ванили. Благодаря его открытию ценная пряность

стала более доступной и за пределами Мексики. И всё же она оставалась относительно элитным продуктом, пока в начале двадцатого века люди не стали активно использовать в пищевой промышленности синтетические отдушки. Первыми были с ароматом банана и груши, но недолго заставила себя ждать и ваниль. И если рассматривать историю ароматизаторов под таким углом, ей без преувеличения можно зачитать, как романом! Благодаря синтетическим ароматизаторам производители смогли расширить ассортимент продукции, усилить аромат продуктов, которые подвергались термической обработке. Позднее производители поняли, что благодаря всевозможным отдушкам и ароматизаторам они могут скрыть посторонний вкус и запах, продлить срок хранения изделия, упростить процесс производства. С каждым годом становится всё сложнее найти продукт без добавок, ведь наши рецепторы уже привыкли к насыщенному вкусу. Но параллельно с популярностью «зелёной моды» вновь завоёвывают рынок натуральные ингредиенты. В общем, мода циклична, даже в этой сфере... Но, как бы то ни было, в современных условиях развития пищевой промышленности трудно переоценить роль качественных пищевых ингредиентов. Особенно в рамках уникального сочетания растущего спроса на полуфабрикаты и стремления потребителей к экологически чистой и здоровой продукции. Компания «Аргол» эффективно взаимодействует с ведущими проверенными российскими и мировыми компаниями-производителями пищевых ингредиентов. Ей удаётся идти в ногу со временем, следовать всем инновационным изменениям в технологиях изготовления пищевых ингредиентов и развивать собственное производство. Об этом и ещё о многом из потрясающего мира ароматизаторов мы поговорили с Ольгой Ястребовой, генеральным директором группы компаний «Аргол».



– Ольга Леонидовна, как давно ваша компания существует на рынке пищевых ингредиентов и каковы основные направления вашей деятельности?

– Знаете: многое в моей жизни происходит как бы «случайно»... На самом деле, конечно, ничего случайного не бывает, но тогда, более 20 лет назад, я вообще не думала об открытии своей компании, тем более – связанной с пищевой промышленностью.

Мой нидерландский партнёр по предыдущей работе попросил меня поработать переводчиком на встрече представителей российского бизнеса с голландскими предпринимателями. И вдруг, совершенно неожиданно, я получила предложение стать дистрибьютором голландской компании Quest, одного из ведущих мировых производителей ароматизаторов.

И я согласилась, честно говоря, даже не очень понимая, что я должна делать. Но как говорится: «Глаза боятся – руки делают!» И если уж сделал первый шаг, то дальше тебе ничего не остаётся, как двигаться вперёд.

Конечно, меня поддержали и помогли – как сотрудники компании Quest, так и моя семья. Мне вообще в жизни очень везёт на хороших людей. В любом деле так важны команда и помощь близких! Если чувствуешь поддержку, можно сделать практически невозможное.

Так появилась компания «Аргол», которая действует на рынке уже 23 года. За это время мы, как и все, переживали и взлёты, и падения. Но из кризисов мы выходили только более закалёнными, с новыми знаниями и опытом. Никакого уныния!



Сегодня компания имеет два офиса: в Санкт-Петербурге и Москве. Также у нас есть склады в Москве и Санкт-Петербурге, что позволяет получать продукцию из разных частей света и отправлять её в точки по всей территории России.

С самого начала наша деятельность связана с пищевыми ингредиентами для российских производителей. И для себя мы решили, что максимально будем делать всё, чтобы на рынке присутствовали качественные ингредиенты. Для этого мы активно взаимодействуем с зарубежными партнёрами, регулярно посещаем международные выставки, держим руку на пульсе всех новых технологий в индустрии.

С изменением политической и экономической ситуации расширяется и география наших командировок. Импорт-замещение – это прекрасно, но в России не растут бананы и какао-бобы, так что многие ингредиенты всегда будут импортироваться к нам. А найти среди огромного потока предложений правильные и качественные продукты не так легко. Кроме того, надо знать, что сейчас востребовано рынком, надо чувствовать тенденции. Иногда находишь качественный и интересный продукт, который в каких-то странах очень востребован, но для нашего рынка в данный момент может не подходить. А проходит несколько лет, и он вдруг начинает пользоваться популярностью.

Кроме того, очень важен высокий уровень взаимодействия с клиентами. Наша компания работает как с очень крупными российскими и транснациональными корпорациями, так и с небольшими пищевыми производствами, но для нас важен каждый партнёр. Если мы видим, что молодому российскому производителю нужны помощь и поддержка, мы всегда идём навстречу и стараемся предоставить наиболее выгодные условия контракта.

– Каким был 2023 год для вашей компании? Какими достижениями можете гордиться?

– Последние два года для компании «Аргол» были и непростыми, и успешными одновременно. Постоянно работаем в режиме многозадачности, но точно можно сказать, что скучать нам не приходится. Появились новые поставщики, новые ингредиенты. Мы успешно заменяем европейскую продукцию поставками из Турции и Юго-Восточной Азии.

Сейчас мы сотрудничаем в основном с Турцией, но у нас есть поставщики и в Китае и Малайзии.

Так как наша компания на рынке уже больше 20 лет, то мы воочию наблюдаем прогресс в развитии стран Юго-Восточной Азии, Турции и Ирана, где строятся хорошие современные предприятия, отрабатываются сложные технологии.



Лично мне очень нравятся турецкие компании. Во-первых, по менталитету они ближе к нам, чем, например, представители китайского и малайзийского бизнеса, а во-вторых – добраться в Турцию значительно легче, чем до Малайзии.

Также мы всё время развиваемся, осваиваем новые компьютерные программы, увеличиваем производительность труда, стараемся сделать нашу команду более эффективной и одновременно счастливой.

– Что для вас, как для опытного эксперта, главное в вашей деятельности?

– Для меня одной из главных задач является отслеживание тенденций на

российском и мировом рынках, чтобы заранее подготовиться к возможным изменениям. Но не всегда это удаётся. Вот сейчас, например, мы столкнулись с катастрофической нехваткой какао-бобов на мировом рынке. Соответственно, ощущается нехватка и какао-масла, какао-порошка и тёртого какао – всех тех ингредиентов, из которых делается шоколад.

В России ведь, как я уже говорила, деревья какао не растут, поэтому страна закупает какао-бобы и какао-масло, какао тёртое и какао-порошок.

Собственных производственных мощностей у российских предприятий не хватает, чтобы полностью насытить рынок какао-продуктами. Особенно остро встала проблема с дезодорированным какао-маслом, которое в России практически не производят. При этом в Эстонии не так давно построен завод, практически на границе с Россией, где большое количество наших предприятий покупает дезодорированное какао-масло. Почему бы такой же завод не поставить в Санкт-Петербурге? Морское сообщение есть, энергия есть, кадровый потенциал тоже присутствует. Это мог бы быть очень интересный и полезный проект, который, с одной стороны, укрепит связи России с Африкой, с другой – наладит собственное производство дезодорированного какао-масла.





сийские аналитические лаборатории для проведения физико-химических анализов. Кстати, хочу отметить, что российские лаборатории имеют высокий уровень как в плане научно-технической базы, так и в плане квалифицированных специалистов. И их помощь бывает порой просто неоценимой.

– Сейчас много говорят о пищевой безопасности. В вашем направлении это актуальный вопрос?

– Смотря что подразумевается под пищевой безопасностью. Если говорить о списке веществ, которые разрешены в пищевой промышленности, и микробиологических параметрах, то можно сказать, что российское законодательство – одно из самых жёстких в мире. И многое из того, что разрешено в ЕС, запрещено в России.

– Давайте развеим мифы, касающиеся использования пищевых добавок, с которыми вам приходится сталкиваться. Многие потребители считают, что чем меньше добавок в продуктах, тем они безопаснее. Так ли это на самом деле?

– Надо понимать, что многие конечные продукты, которые люди приобретают в супермаркетах, не могли бы существовать без пищевых добавок. За счёт них достигаются увеличение срока годности, сыпучесть продукта, однородность и многие другие важные свойства.

Наша жизнь изменилась – соответственно, изменилось и питание. Сегодня мы уже не тратим ежедневно часы на приготовление пищи. Время ускорило, появилось много новых возможностей, меняется и культура питания. Мы все существуем в этой системе. А в системе нельзя поменять один параметр так, чтобы не изменились и другие. И важным элементом здесь являются пищевые добавки.

Кстати, недавно принят закон, чтобы на этикетках не только указывали индекс Е, но и писали, какой функционал несёт в себе эта добавка. Я считаю, это очень хорошее решение. Так как очень часто люди, напуганные провокативными телевизионными передачами и газетными статьями, впадают в панику при виде индекса Е.

– На ваш взгляд, какие основные конкурентные преимущества есть у компании «Аргол»?

– За последние 20 лет конкурентные преимущества нашей компании не изменились. Это гибкость, быстрота принятия решений, лояльность – как к поставщикам, так и к покупателям. Нам ценен каждый наш покупатель, независимо от того, сколько он покупает: один мешок или контейнеры продукции.

– Мы знаем, что вы работаете только с проверенными производителями. Что, помимо надёжности, для вас ещё важно?

– Да, наша компания работает только с теми производителями, в качестве продуктов которых мы абсолютно уверены.

Прежде чем начать поставки от нового производителя, мы обязательно посещаем завод, независимо от того, в какой стране он находится. Ну, конечно, ещё анализируем логистику, чтобы она не была слишком сложной. Если процесс можно упростить, то это надо сделать, что положительно скажется на сроках и стоимости доставки.

– С какими основными вызовами и сложностями вы сегодня сталкиваетесь?

– Сейчас возникла серьёзная проблема с оплатой за товар. Практически все страны, боясь вторичных санкций, не проводят платежи из России.

Хотя у нас товары относятся к пищевой промышленности и не должны попадать ни под какие санкции, зарубежные банки на это не смотрят и останавливают платежи в любой валюте. Это серьёзно осложняет нашу деятельность, поэтому приходится постоянно искать новые варианты, новые возможности.

– Но, несмотря на это, компании ведь удаётся развиваться в текущих экономических условиях?

– Да, «Аргол» развивается – благодаря хорошо сплочённой команде, опыту и высоким компетенциям наших сотрудников.

Кроме этого, все 20 лет мы постоянно сталкивались с какими-то трудностями, поэтому привыкли решать нестандартные задачи.

Компания взяла себе за основу девиз Дэна Брауна: «В мире нет ничего невозможного, а то, что невозможно, просто требует больше времени».

Поэтому у нас запрещено говорить: «Это невозможно». Можно описать все трудности, можно предупредить о разных рисках. А потом, только взвесив все «за и против», принять решение.

На совещаниях у нас высказывают своё мнение сначала наименее опытные сотрудники, чтобы на них не давил авторитет старших товарищей. Да и вообще, нам всегда интересно мнение нового человека. Новый сотрудник смотрит свежим взглядом и замечает то, что к чему мы привыкли и на что не обращаем внимания.

– Какую роль в деятельности компании играют научные исследования и инновации?

– Научные исследования имеют для нас очень важное значение, при необходимости мы всегда привлекаем к работе рос-

Важное значение имеет также хороший психологический климат в компании. И конечно, высокий профессионализм сотрудников, который позволяет детально разбираться в технических характеристиках и особенностях нашей продукции.

– Отвлечёмся немного от деятельности компании и поговорим о руководстве. Можете ли вы сказать, что у женщины-директора особый принцип ведения бизнеса?

– Я не считаю, что руководителей можно разделять по гендерному признаку. Любой руководитель выполняет стандартный набор задач. Возможно, есть некоторые отличия в стилях руководства между директорами – женщиной и мужчиной. Как правило, женщины более осторожны в принятии решений. Они больше заботятся о своих сотрудниках. Наверное, здесь включается природный инстинкт сохранения семьи.

– Ольга Леонидовна, что вдохновляет вас лично? Где черпаете энергию?

– Во-первых, мне нравится решать сложные нестандартные задачи. Появляется кураж, драйв, когда удаётся сделать то, что у других не получилось.

Когда-то в фильме «Москва слезам не верит» герой Владимира Басова говорил, что в 40 лет жизнь только начинается. Когда-то нам, 17-летним, это казалось

странным, но при этом вселяло надежду, что после 40 лет жизнь ещё существует. Хотя верилось слабо.

Сейчас я могу сказать, что в 60 лет жизнь только начинается. Дети выросли, ты состоялся как профессионал и можешь делать что хочешь, не оглядываясь на мнение окружающих. Так, в 60 лет я пошла учиться в школу фотомоделей. Это было абсолютно спонтанное решение, и я об этом не пожалела ни разу. Могу сказать, что оно было правильным, и именно поэтому я продолжила обучение в школе подиумного шага Run Way. Мне даже удалось поучаствовать в нескольких показах мод. И логическим продолжением моей учёбы стало участие в конкурсах красоты «Миссис Бизнес Санкт-Петербург» и «Миссис Бизнес Россия», которые организует компания «ОНИ Профи». С тех пор прошло три года, и теперь я уже участвую в конкурсах как партнёр и как член жюри.

Считаю, что для женщины очень важно раскрыть свой потенциал во всех областях. Находясь в жюри, я вижу, сколько прекрасных, умных, красивых деловых женщин окружает нас. Каждый раз не перестаю удивляться, как много может сделать хрупкая женщина. Работа и семья не должны занимать всё твоё время. Обязательно должны быть часы или дни, когда ты занимаешься тем, что интересно лично тебе. Если члены твоей семьи к

тебе присоединятся – хорошо; если у них другие интересы, то надо уважать выбор каждого.

Кстати, ещё о хобби. У нас в семье уже 20 лет есть конь. Его зовут Петя. Если у меня выпадает свободное время, то я с удовольствием приезжаю в конюшню, сажусь на коня и испытываю огромное счастье, сливаясь с природой. Самое волшебство происходит в июне, во время белых ночей. Когда я скачу галопом в полях, я наиболее остро испытываю ощущение любви к жизни. Старость не наступит, если сможешь испытывать ощущение счастья в любой день, независимо от погоды, экономической и политической ситуации.

– Благодарю вас за такой прекрасный и мотивирующий ответ! Скажите ещё несколько слов о своей команде, о которой вы так положительно отзывались ранее.

– У нас очень хороший коллектив, просто замечательный. Каждый сотрудник – бриллиант в нашей команде. Я в жизни и в работе придерживаюсь принципа, что хорошо можно делать только то, что нравится. Человек должен с радостью идти на работу и так же с радостью возвращаться домой. Поэтому психологический климат в офисе очень важен.

У нас в принципе не может быть конфликтов, потому что, если возникает недопонимание, мы сразу разбираемся в ситуации и вместе находим оптимальное решение. Люди в компанию подбираются очень тщательно, и в результате мы создали команду единомышленников, заинтересованных в общем результате, всегда готовых к взаимопомощи. Также мы привлекаем психолога, если появляются проблемы. Поэтому в «Арголе» сотрудники работают десятилетиями. И этот подход позволяет компании более 20 лет успешно развиваться на российском рынке.

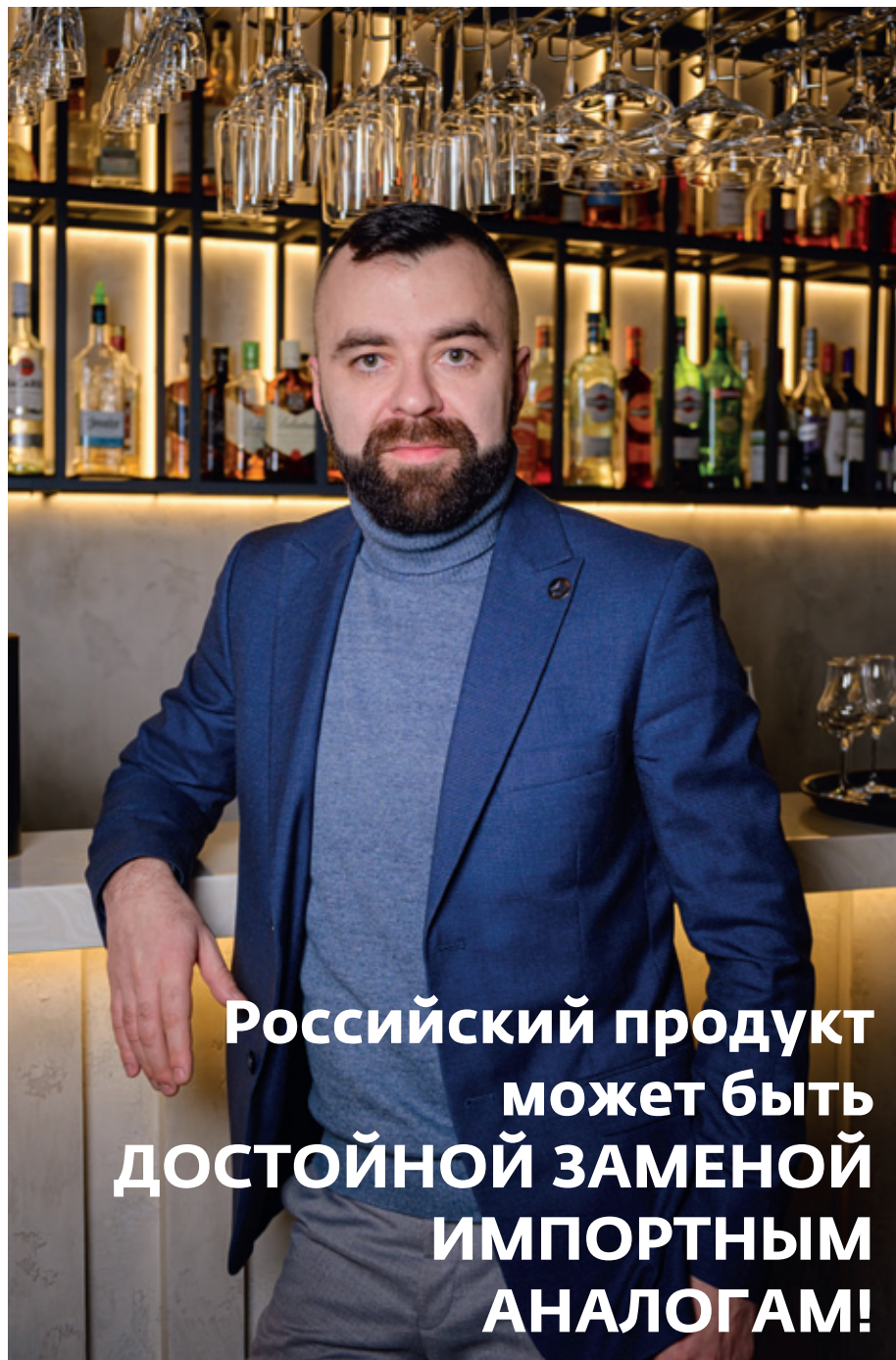
Что ещё хочется отметить? Самый большой враг человека – это страх. Он блокирует волю и желание, но если мы чувствуем поддержку, то страх отступает, и мы делаем следующий шаг на пути к совершенству.

– Кстати, о перспективах развития. Каким вы видите «Аргол» будущего?

– Хочешь рассмешить Бога – расскажи ему о своих планах. В современном мире всё очень быстро меняется, горизонт планирования сузился до двух дней. Но во всех случаях компания продолжает развиваться, и я уверена, что ещё много интересного впереди!

Беседовала Екатерина Иванова





Российский продукт может быть ДОСТОЙНОЙ ЗАМЕНОЙ ИМПОРТНЫМ АНАЛОГАМ!

Сегодня, используя опыт лучших мировых производителей и накопленные в процессе многолетнего труда знания, ГК PROFFSYRUP стала экспертом в создании индивидуальных решений для удовлетворения потребностей каждого клиента. Недаром лозунг предприятия звучит так: «PROFFSYRUP – разработан профессионалами для профессионалов!» Опираясь на поддержку специалистов барной индустрии, команда, представляющая бренды P.S и VIN'TAGE, создаёт продукты и рецепты, отвечающие конкретным задачам. В своей работе предприятие уделяет особое внимание вкусовым качествам и безопасности продукции. По ароматике и плотности сиропы и топпинги ГК PROFFSYRUP соответствуют лучшим европейским образцам.

О том, как развивалось предприятие в последние несколько лет в условиях мирового экономического кризиса, о модернизации, открытии представительств в странах СНГ, продуктовых новинках и трендах сезона нам рассказал директор по развитию Александр Бакко.

– Александр, по оценкам *BusinesStat*, в 2022 году продажи готовых сиропов в России снизились почти на 15%. Основной причиной спада, по мнению экспертов, является снижение спроса со стороны населения и сектора общественного питания из-за роста цен и сокращения ассортимента. А как вы оцениваете 2023 год для рынка и для своей компании, в частности?

– На самом деле факторов значительно больше. Мы наблюдаем скорее не снижение рынка, а перераспределение в ряде сегментов сбыта и переориентацию на отечественных производителей. Наиболее важным в данной ситуации является вопрос о предоставлении рынку высококачественной альтернативы импортной продукции, которая продолжительное время занимала лидирующие позиции.

Опираясь на собственный опыт, а также опыт лучших мировых производителей, компания стала экспертом в создании индивидуальных решений для удовлетворения потребностей наших партнёров. Поясню: взаимодействие со специалистами барной индустрии позволило нам создать продукты и рецепты, отвечающие определённым задачам. Именно поэтому мы уверены в том, что российский продукт может быть достойной заменой импортным аналогам.

– Изменилась ли клиентская аудитория вашей продукции за последнее время? Скажите, кто сегодня является её основными потребителями: профессиональные предприятия общественного питания или розничная торговля, набирающая обороты?

– Для нашей компании основной целевой аудиторией являются профессионалы сегмента HoReCa (отели, рестораны, бары). Соответственно, мы стараемся делать акцент на приоритетах, которые важны для этой отрасли бизнеса: это высокое качество продукта, использование натуральных ингредиентов, стабильность, широкий ассортимент, готовые решения под разные задачи, такие как сезонность, новые сочетания, уникальные вкусы. Именно это ценят наши партнёры и дистрибьюторы, количество которых за последний год стало в разы выше.

Однако сейчас мы наблюдаем и растущий интерес со стороны конечного потребителя, способного оценить качество нашей продукции. Контакт с данной аудиторией в основном происходит через маркетплейсы. Канал сбыта показывает интересные цифры во многих категориях товаров, мы не стали исключением.

– Насколько широка география реализации вашей продукции: она охватывает только Россию или вы занимаетесь и экспортом?

– На текущий момент наша дистрибуция покрывает всю территорию Российской Федерации. Продукцию можно приобрести у наших официальных представителей от Владивостока до Калининграда.

Экспортный рынок также обладает огромным потенциалом. Благодаря тщательному анализу нами было принято решение расширить географию представительства брендов за пределами России. Такие страны, как Белоруссия, Казахстан, Азербайджан, Грузия, стали нашими партнёрами, выразив интерес к продукции и продемонстрировав потребность рынков в ней. Соответственно, на этих территориях была проведена работа по поиску подходящих представителей. Для нас всегда было значимым то, насколько партнёры разделяют ценности компании и отношение к брендам. Сегодня их деятельность активно продвигается, мы получаем позитивный отклик, и прежде всего – в виде положительной динамики продаж, а также расширения самих представительств на данных локальных рынках.

– В 2019 году генеральный директор ГК PROFFSYRUP Анна Базарнова в интервью для Russian Business Guide сказала о том, что её мечта – вывести ГК PROFFSYRUP в лидеры, достичь честной конкуренции «двух титанов». Удалось занять позицию флагамена?

– За последние годы внешние и внутренние условия рынка претерпели зна-



чительные изменения. Вряд ли есть сферы бизнеса, которые этого не ощутили на себе. Для нашей компании это стало настоящим испытанием, позволившим взглянуть на потенциал сферы гораздо шире, чем прежде. Мы гибко реагировали на все изменения, и это позволило адаптироваться к текущим реалиям рынка. За несколько лет нам удалось расширить ассортимент производимой продукции, сегодня он насчитывает более 300 наименований. Бренд сиропов P.S. предлагает самый широкий выбор на рынке РФ.

Ещё нам удалось значительно расширить географию представленности – запустить уникальную линейку основ для напитков под брендом P.S. Но позиция нашего генерального директора Анны Анатольевны Базарновой, несмотря на все препятствия, осталась прежней – быть лидером категории и задавать вектор, в котором должна двигаться вся индустрия.

– Какие инструменты продвижения вы используете в работе с клиентами? Что способствует вашему развитию сегодня?

– Наш рынок уникален тем, что имеет огромный потенциал. Однако многие это недооценивают. Мы хотим, чтобы выбор целевой аудитории базировался на уверенности и доверии к нашим брендам. Преимущество и выгода использования продукции ГК PROFFSYRUP должны быть очевидны. Соответственно, основная задача – доказать и заслужить это доверие. Для этого мы выстраиваем коммуникацию на всех этапах жизни нашего продукта.

Например, для дистрибьютора это взаимодействие на уровне уникальности продукта и коммерческих предложений. Для владельца ресторана – получение качественного продукта на выгодных условиях, широкий выбор вкусовых решений, возможность минимизировать издержки, предоставление готовых решений для бизнеса в виде разработки и адаптации меню.

Для бармена или баристы это обучение, участие в промоактивностях, конкурсах, организованных профессиональными сообществами.

Одним из последних примеров успешного взаимодействия с нашими партнёрами была профильная выставка Coffee Tea Cacao Russian Expo 2024, состоявшаяся в апреле в Москве. ГК PROFFSYRUP поддержала эту выставку в





лице ключевого партнёра. Со своей стороны, мы хотели продемонстрировать посетителям выставки то, какие возможности открываются благодаря сотрудничеству с нашими брендами, показать все преимущества продукции для бизнеса. Акцент был сделан не только на нашем продукте, но и на решениях и новых технологиях, используемых в баре.

При работе с новыми партнёрами и представительствами мы обязательно учитываем такие факторы, как огромная география страны, широкая сегментация предприятий общественного питания, вкусовые предпочтения в разных регионах, уровень подготовки потенциальных сотрудников, которые будут работать с нашим продуктом.

– Расскажите о классификации ваших товаров и о том, насколько широка линейка производимой продукции.

– ГК PROFFSYRUP сегодня объединяет два бренда P.S и VIN'TAGE и восемь категорий продукции. Это позволяет предложить нашим партнёрам решения для разных сегментов предприятий общественного питания. Начиная от кофейни формата TO GO, коктейльного бара и заканчивая ресторанами люксового уровня.

Три основные категории – это сиропы и основы для напитков от бренда P.S и натуральные фруктовые пюре от бренда VIN'TAGE. Безусловно, гордостью является и линейка сиропов P.S, которая насчитывает уже более 145 вкусов. На сегодня ни один другой российский производитель

сиропов не может предложить такой широкий выбор.

– Как часто вы создаёте новые сиропы или основы для напитков? В чём преимущество ваших рецептур?

– Создание нового продукта в нашем ассортименте – это, прежде всего, тщательная аналитика рынка и сбор обратной связи от наших партнёров и дистрибьюторов. Мы заинтересованы в создании востребованной и коммерчески успешной линейки продукции.

Например, в феврале 2024-го мы анонсировали запуск семи новых вкусов в категории основы для напитков P.S. Запуск был приурочен к летнему сезону со вкусовыми сочетаниями, идеально подходящими для приготовления освежающих лимонадов и коктейлей. Уже сейчас, в мае месяце, мы можем с уверенностью сказать, что проделанная работа приносит свои результаты. Новинки вызвали активный интерес как у наших дистрибьюторов, так и у партнёров. По прогнозам, именно эти вкусы должны стать драйверами летних продаж.

Несмотря на то, что лето 2024 года ещё не началось, наша команда уже занимается подготовкой к следующему сезону, к которому мы хотим произвести абсолютно новый продукт.

– На чей опыт вы опираетесь при создании новых продуктов? Где черпаете вдохновение?

– В нашей компании ориентируются на примеры успешных производств в пищевой промышленности без привязки к географии. Главным идейным вдохновителем, генератором идей и последующим воплощением их в жизнь является, конечно, генеральный директор Анна



Анатолевна Базарнова. Она профессионал с колоссальным опытом работы, насчитывающим более 20 лет. Предположу, что основной секрет Анны Анатольевны кроется в её неиссякаемой жизненной энергии. К слову, она является основным разработчиком всей палитры выпускаемого ассортимента нашей компании.

– Расскажите подробнее о новинках этого года, предложенных Анной Анатольевной. Какие именно вкусы сегодня востребованы на рынке? Какие коктейли, десерты с применением вашей продукции на пике популярности?

– Я бы выделил ряд вкусов, которые популярны сегодня, и те вкусы, которые, по нашим прогнозам, будут популярны в ближайший сезон. Именно этими принципами мы руководствовались, создавая новинки 2024 года.

Понятная экзотика. Вкусы, которые уже вошли в наш обиход и стали привычными для восприятия, но не являются типичными для нашей климатической зоны. Например: маракуйя, манго, кокос, лайм, киви. Они являются лидерами продаж вне зависимости от сезона.

Все сочетания с ягодами. Их с уверенностью можно назвать классикой. Объясняется эта востребованность просто: всегда популярен вкус дачной малины или



незабвенного бабушкиного клубничного варенья.

Если говорить о чём-то новом и неординарном, то вкусами грядущего сезона мы видим некий союз классики и экзотики. Например, среди новинок этого года есть такие сочетания, как дыня – кумкват (сочетание привычного вкуса дыни и экзотического цитруса), малина – фейхоа. Фей-

хоа имеет очень короткий сезон, однако спрос на этот фрукт есть в течение всего года. Киви – базилик или ананас – базилик. Многими базилик не воспринимается как ингредиент для напитков, однако он обладает характеристиками, раскрывающими вкус освежающих напитков.

– Как интересно! А какими идеями и целями живёт команда ГК PROFFSYRUP? Какие планы вы строите на будущее?

– Последние годы показали, что любые внешние изменения позволяют открыть для бизнеса новые возможности и мобилизовать силы для последующей модернизации компании. Мы являемся первым российским производителем в своём сегменте, качество продукции которого соответствует самым строгим международным нормам!

Планы на ближайшие два года заключаются в разработке и запуске новых продуктов для нового сегмента, а также в расширении географии в странах СНГ, где сейчас ведётся активная фаза переговоров с потенциальными дистрибьюторами. Безусловно, мы продолжим взаимодействие с действующей дистрибьюторской сетью для закрепления представленности и последующего масштабирования.

Беседовала Дарья Бакаркина



БЕЗОПАСНОСТЬ, ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ И НАУКОЁМКОСТЬ – ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ ГК МЕГАМИКС



Повышение эффективности животноводческой отрасли – один из наиболее важных аспектов в развитии АПК. Речь идёт не только об укреплении продовольственной безопасности страны, но и о стратегических задачах в сфере внешней торговли. В ближайшие шесть лет российский экспорт агропродукции должен возрасти в 1,5 раза по отношению к 2021 году – такой ориентир был задан Президентом РФ. По данным Росстата, в прошлом году объём производства мяса в России увеличился на 5%, до 3,6 млн тонн. Развивается и кормовая индустрия: комбикормов стали выпускать почти на 2% больше (всего 35 млн тонн), премиксов – на 6,5%. Без качественных, технологичных и доступных по цене кормов невозможно достичь высоких экономических показателей. Поэтому крупные агрохолдинги, птицефабрики и свиноводческие комплексы полагаются на признанных лидеров кормовой отрасли, таких как ГК МЕГАМИКС. Сегодня на рынке комбикормов и премиксов доля компании составляет 32%. Основатель и генеральный директор ГК МЕГАМИКС Василий Фризен рассказал в интервью нашему изданию о деятельности компании, а также о новых вызовах, которые требуют решения – прежде всего, это касается биологической безопасности кормовой продукции.

– Василий Генрихович, вы выступаете для своих клиентов в качестве поставщика кормов, консультанта по кормлению и даже бизнес-консультанта. А что в приоритете?

– Основа работы ГК МЕГАМИКС – производство премиксов, концентратов и комбикормов. Работа выстраивается строго на принципах безопасности, технологичности и наукоёмкости.

Качество продукции соответствует международным стандартам GMP+ B4 и ISO, а контроль входящего сырья и конечного продукта осуществляется по 280 показателям.

Вместе с кормовыми решениями от ГК МЕГАМИКС клиенты компании получают выгодную экономическую модель:

сокращается период откорма, улучшаются конверсии и сохранность поголовья.

Первый завод по изготовлению премиксов запущен в Волгограде в 2009 году. Производство в Липецкой области – крупнейшее в Европе, действует с 2015 года и выпускает до 180 тыс. тонн премиксов ежегодно. Для наглядности: это 900 мешков каждый час.

С 2019 года компания начала изготавливать собственные комбикорма. Готовые рационы от МЕГАМИКС превосходят требования российского законодательства к качеству и обеспечивая потребность всех видов сельскохозяйственных животных и птицы в питательных веществах. В активах ГК МЕГАМИКС, как я уже

Василий Генрихович Фризен:

«С ВЫСОТЫ ЛЕТ МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО НАШЕ РЕШЕНИЕ РАБОТАТЬ И РАЗВИВАТЬСЯ В КОРМОВОЙ ИНДУСТРИИ БЫЛО СВОЕВРЕМЕННЫМ И СТРАТЕГИЧЕСКИ ВЕРНЫМ».



НАША СПРАВКА

Компания МЕГАМИКС четверть века работает в кормовой отрасли России. Сегодня это собственные производства, склады, транспортный парк, десяток офисов и сеть дистрибьюторов по всей стране, аналитический центр с тремя суперсовременными лабораториями. А начиналось всё в 1999 году со скромного небольшого научного кооператива, основанного в Волгограде. За 25 лет МЕГАМИКС вырос до крупнейшего участника кормового сектора российского АПК.

Постоянные инвестиции обеспечили компании поэтапное открытие собственных производственных площадок. Начиная с 2005 года их запущено уже пять. Сегодня в ГК МЕГАМИКС входят премиксные заводы в Липецкой и Волгоградской областях, комбикормовые заводы в Волгоградской области, Подмосковье и Республике Чувашия.

Развитие группы компаний происходит как за счёт физического увеличения объёмов деятельности, так и благодаря качественным преобразованиям: совершенствованию технологий, внедрению и разработкам инновационных продуктов. Специалисты ГК МЕГАМИКС создали кормовую ИННОВИТ Е60 – не имеющий аналогов в мире сухой витамин Е с максимальной на сегодняшний день концентрацией активного вещества 60%. Вместе с расширением площадок и запуском новых заводов ГК МЕГАМИКС вкладывается в создание собственных лабораторий, внедрение новейших технологий в производство, разработку рецептур. Эти процессы идут непрерывно.

В 2021 году ГК МЕГАМИКС приобрела активы агрохолдинга в Чувашии. Благодаря вхождению этого предприятия в наши активы внедрён принцип производства продукции птицеводства «от поля до прилавка».

упомянул, находится три комбикормовых завода: в Московской и Волгоградской областях и в Чувашии.

– Работа на каждой площадке ГК МЕГАМИКС выстроена на безопасности, технологичности и наукоёмкости. Давайте поговорим о безопасности, ведь это самое важное в работе компаний, так или иначе связанных с производством продуктов питания: для населения или же предназначенных для кормления животных.

– Можно сказать, что МЕГАМИКС – территория безопасности в мире биологических угроз. Безопасность продукции – основной принцип нашей работы. Он стоит во главе всех производственных процессов. Это относится и к вопросам биологической безопасности. Система контроля, внедрённая на наших предприятиях, исключает саму возможность заражения патогенными микроорганизмами.

Разработанная нами система убедительно доказала свою эффективность: за многие годы работы случаев заражения выявлено не было. В основе этого – комплексный подход.

Всё, что производят предприятия ГК МЕГАМИКС – премиксы, белково-витаминно-минеральные концентраты, комбикорма, – продукция высокого качества с гарантированной безопасностью. Это подтверждают международные сертификаты GMP+ и ISO. В це-

лом вся производственная деятельность МЕГАМИКС основана на особом подходе к предотвращению рисков биологических угроз. Эта система сочетает в себе три основных элемента: принципы ХАССП, программы предварительных условий, систему менеджмента GMP+ FSA. И хотя в условиях внешнего давления компания GMP+ International временно приостановила работу в нашей стране, ГК МЕГАМИКС поддерживает общемировые стандарты качества на своём кормовом производстве, что позволяет задавать высокую планку для других участников рынка.

– Видимо, чтобы минимизировать риски, нужно выявить все потенциально опасные источники их возникновения?

– Совершенно верно! А для начала – определиться с терминологией. Риск, согласно терминологии ХАССП, – это сочетание вероятности возникновения вредного воздействия и степени его влияния на организм животного и/или человека. Когда источником такого воздействия являются биологические агенты – патогенные микроорганизмы и вирусы, токсины и паразитические организмы, вызывающие заболевания человека и животных, – то речь идёт о биологических рисках. Их оценка – важнейший элемент в обеспечении безопасности кормовой продукции.

Специалисты компании, чтобы разработать систему предотвращения биологических рисков при производстве кормовой продук-





ции, оценили их по всем уровням вероятного проявления: от высокого до минимального, теоретического. Таким же образом проанализировали и возможную тяжесть последствий нарушения биобезопасности.

Итогом этой работы стали разработка и внедрение практических мер по предотвращению биологических угроз.

– И как это внедряется на практике?

– Система контроля безопасности выстроена на основе управления рисками и включает в себя многоэтапные, пошаговые действия, обеспеченные знаниями многих сотрудников.

Соблюдение принципов биологической безопасности в ГК МЕГАМИКС начинается ещё на стадии переговоров с поставщиками сырья. На этом этапе согласовывается

Василий Генрихович Фризен:

«С ЗАПУСКА САМОГО ПЕРВОГО ЗАВОДА В ВОЛГОГРАДЕ НА НАШИХ ПРОИЗВОДСТВАХ СТРОГО СОБЛЮДАЕТСЯ ПРИНЦИП БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКЦИИ. ОРИЕНТИРУЯСЬ НА НЕГО, МЫ ВЫСТРАИВАЕМ ВСЕ ПРОЦЕССЫ».

спецификация, в которой прописаны нормы показателей качества и безопасности.

Далее поступившее на нашу площадку сырьё анализируется по согласованным параметрам в соответствии с графиком контроля качества и безопасности сырья. При выявлении отклонений партия возвращается поставщику. Только в 2023 году у нас было проведено 27 тыс. подобных исследований, количество возвратов сырьевых компонентов по всем предприятиям составило 5% от общего объёма поставок.

Сегодня в мире и в России сложилась такая эпизоотическая ситуация, когда биологические агенты, источники заболеваний активно мигрируют, повышая риски биологических угроз. На предприятие заболевание может быть занесено на колёсах транспорта, на обуви сотрудников, на любой пыли, которая осела на партии продукции.

У наших заводов нет даже соседствующих производств комбикормов, БМВК или животноводческих хозяйств. Они полностью изолированы от такой сопредельности. Это важнейшее условие при соблюдении мер биобезопасности. Строго разделены и производства нашей продукции по её видам. То есть там, где выпускают комбикорма, премиксы не делают, и наоборот. Наши премиксы не соседствуют с никакими иными производствами, на них потенциальной биологической угрозе взяться просто неоткуда.

Абсолютная биобезопасность транспорта подтверждена как раз сертификатом GMP+ B4. Наш транспорт гарантированно безопасен с точки зрения биологических агентов. Весь транспорт, который оказывается на наших площадках, проверяется на предмет перевозки



животных, комбикормов, продукции животноводства.

Таким образом, все риски, связанные с поступлением извне источника биологической угрозы, сведены к нулю, поэтому МЕГАМИКС для наших клиентов – безопасный поставщик.

Специальный комплекс контрольных мероприятий внутри заводов работает в отношении потенциальных переносчиков биологических агентов: птиц, насекомых, грызунов.

Помимо управления рисками, связанными с сырьём и инфраструктурой, ГК МЕГАМИКС уделяет существенное внимание санитарной гигиене производства.

Безопасность продукции стала главным фактором для ГК МЕГАМИКС в деле создания кормовых решений. Этот фактор влияет на развитие предприятия, на его репутацию, определяет его успех. Но самое главное – безопасность продукции МЕГАМИКС даёт гарантии для развития бизнеса его клиентов и настраивает на долгосрочное сотрудничество.

– С безопасностью всё понятно. Давайте рассмотрим другие аспекты деятельности МЕГАМИКС: например, качество, высокие технологии, инновационность.

– МЕГАМИКС – это синоним качества!

Автоматизированные линии заводов спроектированы по уникальному концепту, разработанному при участии мировых лидеров отрасли: BASF SE и Ottavanger Milling Engineers. **Оборудование на производствах комбикормов и премиксов обеспечивает точное смешивание до 96 различных компонентов в пропорции 1:100 000 и высокие объёмы производства.**

Специалисты ГК МЕГАМИКС создают оригинальные рецептуры на базе собственных лабораторий, вместе они составляют научно-исследовательский центр компании. Собственный R&D-центр



координирует и активизирует инновационную деятельность предприятия, создание новых продуктов и более совершенных технологий.

– Вы упомянули, что МЕГАМИКС даёт своим клиентам гарантии для развития бизнеса и настраивает на долгосрочное сотрудничество. Расскажите подробнее о принципах работы компании.

– ГК МЕГАМИКС действительно создаёт все условия для долгосрочного партнёрства. Условия поставок, разработка кормовых решений и консалтинг индивидуальны для каждого клиента. Наш коллектив – свыше 2 тыс. сотрудников: специалисты по кормлению, ветеринарные врачи, менеджеры, технологи с многолетним опытом работы. И мы всегда на связи! «Мы кормим тех, кто кормит нас» – рабочий слоган Группы компаний МЕГАМИКС. Он точно передаёт суть философии компании, её миссии.

25-летний опыт работы в кормовой отрасли позволяет специалистам компании создавать такие кейсы, которые будут ра-

ботать на прибыль. **Владельцы молочных стад, свиноводческих хозяйств, птицеводческих компаний в любой географической точке России могут быть уверены в том, что в МЕГАМИКС им подберут оптимальную программу кормления. Такую, которая идеально включится в бизнес-механизм и заставит его работать с наилучшей отдачей.**

– И наконец, о программе импортозамещения: можно утверждать, что компания успешно справляется с этой задачей?

– На основе наших премиксов сегодня изготавливается 32% всех отечественных комбикормов, и эта цифра говорит сама за себя! Мы работаем в России, и проблем с поставками наши клиенты не испытывают.

Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом, а намерены динамично развиваться, отдавая себе отчёт в том, что ежедневно вносим вклад в продовольственную безопасность нашей страны!

Подготовила Елена Александрова





Вопрос продовольственной безопасности – один из важнейших в нашей жизни: пожалуй, ни один другой не сравнится с ним по значимости! Такова уж наша природа: человек, озабоченный недостатком еды, не в состоянии быть продуктивным в какой бы то ни было сфере... А нашу потребность в полноценном питании в немалой степени удовлетворяет животноводство: куда мы без мяса-молока? Сельскохозяйственных животных же, в свою очередь, тоже надо кормить – и как можно более качественно, чтобы максимально увеличить их продуктивность. Вот и выходит: кормление сельскохозяйственных животных – краеугольный камень продовольственной безопасности страны! В текущей геополитической ситуации трудно переоценить его значение для России.

ООО «Русфид» – известный игрок этого сектора рынка, российская компания, входящая в число лидеров в области импортозамещения.

О традициях своей семьи, а также о победах и перспективах своей компании рассказал в интервью нашему изданию её основатель и генеральный директор Михаил Жиленков.

МИХАИЛ ЖИЛЕНКОВ, «РУСФИД»:
**«МЫ ЗАНИМАЕМСЯ КОРМЛЕНИЕМ.
 И ОТКРЫТЫ ДЛЯ ДИАЛОГА СО
 ВСЕМИ!»**

– **Михаил Евгеньевич, наши постоянные читатели уже хорошо знакомы с деятельностью компании «Русфид» и с вами лично: это не первая статья о вас которую мы публикуем. Но для тех, кто разминулся с вами на наших страницах, расскажите кратко: что представляет собой компания «Русфид», чем занимается, какими активами располагает?**

– Компания «Русфид» уже более 10 лет занимается вопросами кормления и менеджмента в животноводческом секторе России. 2024 год – юбилейный для компании «Русфид»: мы отметили десятилетие, наше становление проходило в сложных экономических и геополитических условиях. Мы налаживали связи, поставки, выстраивали коммуникации с партнёрами в условиях резкого изменения всего вокруг нас, как законодательства в области сельского хозяйства, так и беспрецедентного влияния экономических и геополитических факторов: санкции, СВО, коронавирус, полный демонтаж старых логистических связей и многого другого. Сегодня мы оцениваем свою долю на рынке витаминно-минеральных компонентов в 1,7-2%. Определённо стремимся к росту, планы развития расписаны.

Сегодня очень остро стоит вопрос рационального кормления в высокопродуктивных стадах молочного животноводства. Многие предприятия добились высоких показателей в генетике, и об этом свидетельствует рост продуктивности. Поэтому важно, оценивая генетический потенциал, подбирать инструменты к его максимальному раскрытию, к улучшению показателей по воспроизводству, сохранности всех групп стада, в особенности молодняка, стельных животных и, конечно же, новотельных. А тут уже начинаются тонкие настройки, которые требуют высокого уровня профессионализма с нашей стороны и знаний во всех областях производства: зоотехнии, ветеринарии, кормления. И в нашей компании есть такие специалисты, которые помогают предприятиям выходить на новые уровни по всем важнейшим показателям.

– **Какова, на ваш взгляд, миссия компании? Есть ли у вас слоган, девиз?**

– Наша миссия отражена в нашем слогане «Мы занимаемся кормлением в России». Сюда можно добавить, что наше кредо – чёткий и честный профессиональный подход к каждому партнёру.

– **Мы живём в непростое время глобальных изменений геополитической ситуации, когда практически всех сфер российской экономики коснулись санкции. Не стало исключением и животноводство. Компания «Русфид» практикует импортозамещение? Что именно**

вы производите в России? Поделитесь своими успехами в этой важной области. Насколько быстро идёт процесс? Требуется ли помощь государства, чтобы он пошёл ещё интенсивнее, и если да, то какая?

– Да, санкционное давление коснулось и нас. Как я уже указывал ранее, нам пришлось расторгнуть сотрудничество с ключевым партнёром в развитии бизнеса (Германия). На тот момент в это направление было вложено более 500 тыс. евро. Это кормопроизводство с помощью органических кислот, и мы очень хорошо преуспели в этом. После ухода компании BASF нами было принято решение более активно пойти в область отечественной микробиологии. В 2019 году мы вывели на рынок свой биоконсервант и, понимая, что поставки органических кислот прекращены, сделали ставки на разработку нового продукта. Учитывая статистику, обратную связь от специалистов и географическое положение некоторых регионов РФ, к 2022 году мы создали и вывели на рынок более современный российский биологический консервант, превосходящий все западные аналоги. Но на этом наше погружение в область микробиологии не закончилось. И сегодня мы расширяем свой портфель, вводя в него препараты пробиотиков и пребиотиков для кормления

с/х животных. Постоянно взаимодействуя с ведущими производственными площадками страны, мы видим, какую нагрузку несут животные, производя не менее 10 500 литров молока в год на одну голову за 305 дней лактации. Здоровье животных необходимо поддерживать, и только витаминно-минеральных комплексов бывает недостаточно. Мы считаем, пробиотики, пребиотики, симбиотики – очень нужное и перспективное направление в кормлении сельскохозяйственных животных, так как это непосредственная работа живых культур с микробиомом ЖКТ, что намного более естественно и полезно, нежели химические агенты или, что опаснее, антибиотики.

Что касается помощи государства, то да, она крайне необходима сельскому хозяйству. Сельскохозяйственный сектор – стратегически важная часть экономики страны. Качественные и доступные продукты питания, наверное, самый актуальный вопрос повседневной жизни каждого человека. По многим позициям нам ещё расти и расти: например, только по говядине рынку не хватает более 2 млн тонн мяса в год (или более 6 млн животных), а это значит, что мы продолжаем ввозить в брикетах и полутушах огромный объём этих продуктов. И это только один пример... То же и по обеспе-





ченности с/х предприятий компонентами: мы на 100% импортозависимы в области генетики по всем видам с/х животных. По ветпрепаратам почти такая же картина – высокая степень зависимости. Пример тому: прошлой осенью были проблемы с наличием вакцин, и сохранность птицы серьёзно снизилась, что привело к снижению поголовья. Покупатели же, ввиду снижения доходов по разным причинам, стали переключаться на более дешёвый куриный белок, что, в свою очередь, как одна из основных причин, привело к резкому росту цен на данный вид продукции. Только благодаря быстрому вмешательству государства удалось решить этот вопрос. И вот поэтому можно с уверенностью сказать, что помощь государства для этого важного сектора экономики нужна по всем направлениям – как финансовым, так и законодательным и регуляторным.

– Какие решения компания предлагает животноводческим предприятиям? Какие инновации используете?

– Что касается решений, которые мы предлагаем предприятиям, то тут можно выделить несколько направлений. Первое – диетология в кормлении: мы, оперируя нашими профессиональными навыками и знаниями, помогаем специалистам на местах строить кормовые программы. Далее – экономика, мы оцениваем производственные возможности предприятия и предлагаем решения по оптимизации процессов, внедрению технологичных продуктов, изменению цепочек поставок. Третье – аудит производственных процессов, к нему мы привлекаем и сторонних специалистов. Также предлагаем лабораторные исследования, можем рекомендовать некоторые продукты или конкретных поставщиков.

– Какие интересные, на ваш взгляд, продукты сегодня можно отметить в портфеле компании?

– Как я сказал ранее, одно из наших основных направлений – диетология, или по-другому – рациональное кормление, мы активно исследуем опыт по всему миру. И обратили внимание, что в странах с развитым животноводством идёт внедрение энзимов в рационы молочного скота. Мы провели ряд экспериментов в хозяйствах нашей страны и имеем интересные результаты, о которых с удовольствием расскажем на страницах отраслевых изданий.

– В прошлых статьях, опубликованных в нашем журнале, вы упоминали, что ваше дело – почти семейная традиция, а как это – осознавать, ощущать себя продолжателем семейных традиций?

– Мне посчастливилось прийти в этот мир в очень интересной семье с богатыми тра-

дициями, в которой каждый считал честью нести свое служение нашему Отечеству. Сегодня мы серьёзно подошли к вопросам генеалогии по основным линиям семейного древа и занимаемся профессиональной экспертизой этого вопроса. Например, мой дедушка Макеев Олег Владимирович по маминой линии – из купеческой семьи, которая до революции владела известным домом в центре Москвы, сегодня этот особняк – «Дом Журналистов». Олег Владимирович является создателем науки о мерзлотных почвах – криопедологии. А таких почв у нас более 60% территории страны. Ещё он – основатель Бурятского филиала Академии наук, которым и руководил многие годы. Мой дядя (сын Олега Владимировича) – доктор наук, почвовед с мировым именем, продолжатель дела своего отца. Мой папа – выдающийся микробиолог-фагист, создавший ряд уникальных препаратов – бактериофагов, которые сегодня помогают врачам в лечении пациентов. Например, купажа бактериофагов и специальных добавок, благодаря которому лечение и восстановление тяжёлых больных в ожоговых центрах проходит намного быстрее. А углубляясь в вопросы генеалогии рода: такие же слова можно сказать и о моём прадеде Владимире Александровиче Макееве – инженере-теплотехнике, или о его отце Александре Семёновиче Макееве – купце родом из Коломны, где и по сей день сохранился его особняк, сегодня это музей Лажечникова. Поэтому можно с уверенностью сказать, что именно семейные традиции оказали влияние на выбор направления работы и моей сферы деятельности – сельского хозяйства. В семье были и выдающиеся агрономы, и инженеры, и учителя. И я глубоко благодарен семье, роду и самой Жизни за то, что они поддерживают меня в моих делах.

– На протяжении всего десятилетия деятельности вашей компании вы организовали и провели большое число обучающих мероприятий. Как сейчас обстоят дела в этом направлении?

– Да, мы много сил и средств вкладывали в обучающие мероприятия, в том числе в рамках нашего проекта «Школа Кормления Русфид». Но сегодня более сконцентрировались на индивидуальном подходе для наших партнёров. Другой формат мероприятия – персонально для специалистов конкретного агрохолдинга или предприятия. Для более широкой аудитории, как мы делали это ранее, требуется серьёзная затратная часть, поэтому мы ищем партнёров в этом направлении. Нам интересна организация серьёзных обучающих и просветительских мероприятий офлайн, создание онлайн-школы по повышению квалификации для специалистов в сельскохозяйственном секторе, и мы открыты для диалога со всеми!



РЕКОРДНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ CASPIAN AGRO



В БАКУ ЭКСПО ЦЕНТРЕ 15-17 МАЯ 2024 ГОДА СОСТОЯЛАСЬ 17-Я АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО» – CASPIAN AGRO, КОТОРАЯ ПРОХОДИЛА ПАРАЛЛЕЛЬНО С 29-Й АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКОЙ «ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ» – INTERFOOD AZERBAIJAN. ОБЕ ВЫСТАВКИ ПРИВЛЕКЛИ ТЫСЯЧИ МЕСТНЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ.

В церемонии их открытия приняли участие министр сельского хозяйства Азербайджанской Республики Меджнун Мамедов, заместитель премьер-министра Республики Беларусь Игорь Петришенко, председатель Агентства продовольственной безопасности Азербайджанской Республики (AQTA) Гошгар Тахмазли, председатель правления Агентства развития малого и среднего бизнеса Азербайджанской Республики (KOBIA) Орхан Мамедов, заместитель министра сельского хозяйства Республики Узбекистан Алишер Шукуров, исполнительный директор Агентства поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики (AZPROMO) Юсиф Абдуллаев, представитель Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) в Азербайджане Мухаммад Насар Хайят, главный директор «ICA Group» Эдвард Страчан и генеральный директор «Caspian Event Organisers» Фарид Мамедов.

Caspian Agro в очередной раз собрала ведущих участников аграрной отрасли, местных и зарубежных специалистов, в том числе импортёров, экспортёров, дистрибьюторов сельхозпродукции и представителей предприятий оптовой и розничной торговли, а также многотысячную аудиторию профессиональных посетителей.

Выставки объединили около 500 компаний из 38 стран. По сравнению с прошлым годом наблюдался 10%-ный рост в масштабе выставок. Наряду с Азербайджаном, своими компаниями были представлены Афганистан, Беларусь, Бельгия, Венесуэла, Германия, Греция, Грузия, Египет, Израиль, Индия, Индонезия, Исламская Республика Иран, Испания, Италия, Казахстан, Китай, Латвия, Нидерланды, Пакистан, Польша, Российская Федерация, Сербия, Словакия, США, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Южная Корея, Япония, Таиланд, Туркменистан, Турция, Узбекистан, Финляндия, Франция, Чехия.





Главным событием обеих мероприятий стало посещение выставок президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым и президентом Беларуси Александром Лукашенко.

Главы государств ознакомились с основными направлениями представленных отраслей, были проинформированы о потенциале предприятий и перспективных направлениях сотрудничества в сфере агропромышленного комплекса. Особое внимание президенты Алиев и Лукашенко уделили экспозициям Беларуси и Азербайджана. В рамках Caspian Agro белорусские производители подписали соглашения и контракты на 54 млн \$. Беларусь представляет здесь свою продукцию уже пятый год подряд. В азербайджанскую столицу приехало свыше 40 белорусских компаний. На открытой площадке выставочного центра президентам представили белорусскую технику, а также тракторы совместного производства.

Масштабность мероприятия подчеркнута ростом экспонентов. В этом году выставки с рекордным числом участников охватили все доступные павильоны и открытую площадку Баку Экспо Центра. Впервые здесь открылся для использования четвёртый экспозиционный зал, который характеризуется современной инфраструктурой и дизайном развёрнутых здесь стендов. Это позволило увеличить приток посетителей, одновременно вы-

росло количество деловых контактов. Всего же свои национальные павильоны открыли 15 государств. Продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности представлена национальными группами Афганистана, Германии, Грузии, Индонезии, Италии, Кореи, Королевства Нидерландов, Польши, Республики Беларусь, Шри-Ланки и Узбекистана.

По мнению приглашённых гостей и специалистов агропрома, особый интерес представляли разделы выставки Caspian Agro, экспонирующие сельскохозяйственную технику и оборудование, ирригационные системы, инновационные технологии в сельском хозяйстве, животноводство и птицеводство, тепличное хозяйство, кормопроизводство, растениеводство, удобрения, плодовоовощеводство.

В презентационной зоне выставки состоялся Международный форум аграрных инноваций, на котором обсуждались темы «Развитие устойчивой сельской экономики», «Инновационные подходы к устойчивому управлению водными ресурсами в сельской экономике», «Повышение цифровых знаний в сельской экономике».

Традиционно в рамках выставок прошли двусторонние деловые встречи (B2B и B2G). Здесь представители местных и иностранных компаний встретились с представителями государственных учреждений. В презентационной зоне выставки был организован Международный форум аграрных инноваций.

Очередной ежегодный тур фермеров

собрал аграриев из всех уголков Азербайджана. Опытные земледельцы и животноводы с интересом знакомились с новыми технологиями, большое внимание уделили представленной технике, современным инновациям.

В рамках программы выставок состоялся национальный кулинарный чемпионат «Золотой Шах», который регулярно проводится каждый год. Более двухсот поваров соревновалось в приготовлении блюд из мяса, рыбы, птицы, ресторанных десертов, а также в арт-классах и других категориях.

Министерство сельского хозяйства Азербайджанской Республики оказывает организационную поддержку в проведении выставки Caspian Agro. Выставки также активно поддерживаются Ассоциацией организаторов выставок Азербайджана (ASTA).

Организаторами выставок Caspian Agro и InterFood Azerbaijan являются компания Caspian Event Organisers, а также её партнёры Caspian Event Management и ICA Events. Подробная информация о выставках доступна с официальных интернет-страниц: www.caspianagro.az и www.interfood.az.

Источник: <https://caspianagro.az/>



ПОЧЁТНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ТПП РФ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ПРОВЕЛО КРУГЛЫЙ СТОЛ В РАМКАХ CASPIAN AGRO И INTERFOOD AZERBAIJAN

ПОЧЁТНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РФ В АР И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА МИНСЕЛЬХОЗА РФ В АР ПРОВЕЛО КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО И ПИЩЕВОГО НАПРАВЛЕНИЯ НА АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ РЫНОК. МЕРОПРИЯТИЕ ПРОШЛО В БАКУ В РАМКАХ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК CASPIAN AGRO И INTERFOOD AZERBAIJAN.



Со вступительным словом выступили торговый представитель России в Азербайджане Руслан Мирсаяпов и представитель Минсельхоза РФ в стране Никита Гончаренко. В выставках Caspian Agro и InterFood Azerbaijan традиционно участвует большое количество российских компаний. Это очень показательно и соответствует духу времени и экономическим вызовам, поскольку сегодня обеспечение населения продовольствием и развитие сотрудничества в сельскохозяйственной сфере являются очень актуальной темой. Азербайджан и Россия самым тесным образом взаимодействуют в области сельского хозяйства.

Модератором дискуссии выступила почётный представитель ТПП РФ в Азербайджане Мария Суворовская. Один из важных вопросов обсуждения – прогнозируемость продления отсрочки на использование стикера с обязательной информацией на национальном языке. Этот вопрос находится в компетенции Агентства продовольственной безопасности Азербайджанской Республики, с которым в постоянном диалоге взаимодействует Министерство сельского хозяйства РФ. Своим участием мероприятие поддержал начальник отдела импорто-экспортного контроля Агентства Акбар Алиев. Для компании «Нестле Азербайджан»

этот вопрос крайне актуален, потому что компания производит питание для детей с особенностями развития, и своевременные поставки продукции важны и не должны быть задержаны в связи с переводом стикера.

Участник дискуссии – компания «Агро-Рост Экспорт» впервые принимает участие в Caspian Agro, но видит для себя большие перспективы в работе с азербайджанским рынком. Компания осуществляет экспорт сельскохозяйственной продукции, в частности масличных, бобовых и зерновых культур, поставляет свою продукцию в десятки стран мира. Другой участник круглого стола – «Полевой Практикум» – с 2017 года занимается подбором отечественной техники для сельхозпредприятий юга России, сейчас выстраивает сотрудничество с АПК Азербайджана. Компания «Экокремний» осветила свой опыт общения с азербайджанскими предприятиями в рамках выставок.

Все компании-участники дискуссии представили свой продукт, обозначили задачи B2B-коммуникации и продвижения на рынке Азербайджана, официальные спикеры ответили на вопросы бизнеса, дали рекомендации и пообещали продолжить диалог по задачам, требующим решения.

БИЗНЕС-ЗАВТРАК В ПОЧЁТНОМ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ ТПП РФ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

В РАМКАХ ВЫСТАВКИ CASPIAN AGRO ПРОШЁЛ КРУГЛЫЙ СТОЛ С ДЕЛЕГАЦИЕЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ И ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫМИ СТРУКТУРАМИ ДВУХ СТРАН.



В Почётном представительстве ТПП РФ в АР состоялся бизнес-завтрак, на котором в комфортной и доверительной атмосфере российский бизнес мог пообщаться и задать вопросы по выстраиванию B2B-коммуникации. На деловом завтраке выступили директор Центра клиентского обслуживания «ВТБ Азербайджан» Рафаэль Шихалиев, директор B2B Solutions Орхан Рахманов, директор ICMEI (Международный клуб производителей,

экспортёров и импортёров) Агиль Бабаев. Российские компании подняли много важных вопросов, приглашённые спикеры дали рекомендации по развитию сотрудничества, работе с маркетинговыми инструментами, финансовой логистике. В завтраке приняли участие и представители АПК Азербайджана, они обозначили свои задачи, сформировались конструктивный диалог и намерения взаимодействия.

ЯБЛОКО ЗАДОРА

МОЖЕМ ЛИ МЫ САМИ ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЯ ФРУКТАМИ?

Если в прошлом году Россия собрала рекордный урожай фруктов и ягод, то в этом на повторение рекорда рассчитывать не приходится из-за серьёзных заморозков в центре страны в самый пик цветения садов. Средства защиты могут нивелировать такие удары природы. Однако основная проблема даже не в погоде. Отрасли недостаточно технологий, кадров, господдержки и регулирования: в период сбора фруктов на рынке много импорта, что сбивает цены до минимума. Ещё одна проблема – инфраструктура: мощностей хранения хватает только на треть урожая.



ЧТО ИМЕЕМ И ЧТО БУДЕМ ИМЕТЬ

По данным Минсельхоза, в прошлом году сбор фруктов и ягод в организованном секторе составил рекордные 1,75 млн тонн – на 1,9% больше, чем в 2022-м. Такие показатели в ведомстве объясняют, прежде всего, активной закладкой современных интенсивных садов и питомников – в среднем по 13,3 тыс. га за год.



«Мы за последние пять лет заложили 78 тыс. га новых садов и питомников. Постепенно эти объёмы выходят на рынок, дают урожай, и в ближайшие годы текущий задел позволяет нам наращивать объёмы производства», – рассказывал ранее замминистра сельского хозяйства Андрей Разин.

Впрочем, в последние два-три года площади садов прирастают не так активно. Но дело не в площадях: в стране закладываются сады нового – интенсивного – типа с большей урожайностью на гектар. Если в 90-е годы сажали по 600 деревьев на гектар, то теперь уже до 5 тыс. Поэтому раньше расчётная урожайность была 15-20 тонн на 1 га, сейчас – 40-50 тонн, рассказал Betaren Agro генеральный директор Союза садоводов Кубани Николай Щербаков.



Традиционно лидерами по выращиванию фруктов и ягод являются Краснодарский и Ставропольский края, Кабардино-Балкария, Крым, Воронежская, Белгородская, Волгоградская и Липецкая области. Основные культуры – яблони, сливы, вишни, черешни, абрикосы, смородина, малина и земляника.

Производство фруктов прирастает по несколько процентов в год. Например, по яблокам Экспертно-аналитический центр агробизнеса («АБ-Центр») насчитал более 400 действующих инвестиционных проектов, в рамках которых будет запущено 525 садов. Только в 2024 году должны выйти на проектную мощность сады с общим объёмом реализации яблок около 101,3 тыс. тонн. Таким образом, промышленные сборы яблок могли бы составить более 1,6 млн тонн, что примерно на 100 тыс. тонн больше, чем в 2023 году.

Всего до 2032 года планируется расширение производства яблок ещё на 472,3 тыс. тонн. Практически все заявленные объекты должны выйти на проектную мощность до 2029 года. Если всё пойдёт по плану, то через пять лет промышленное производство яблок в России превысит 2 млн тонн, прогнозирует «АБ-Центр».

ПОТРЕБЛЕНИЕ – НИЖЕ ДОКТРИНЫ

Растёт и потребление фруктов. По оценкам BusinesStat, в 2019-2023 годах продажи свежих яблок в России увеличились на 24%:

с 1,8 млн тонн до 2,2 млн тонн. Недостающий объём закрывается импортом. Но если в яблоках самообеспеченность и сейчас высокая, то в целом фруктов и ягод в России производится меньше половины необходимого (47% в 2022 году, данные Минсельхоза).

В 2022 году в Россию было ввезено 4,14 млн тонн свежих фруктов. В сравнении с 2021-м, ввоз снизился почти на четверть из-за санкций, подсчитал BusinesStat. При этом, согласно Доктрине продовольственной безопасности РФ, минимальный порог самообеспеченности фруктами и ягодами в стране должен составлять 60%, до которых мы пока не достигаем. А по нормам Минздрава, человеку необходимо съедать около 100 кг фруктов и ягод в год. Пока же потребляем только 70-80 кг.

«С учётом перспективы развития мы понимаем, что нужно дополнительно уже к имеющимся объёмам заложить порядка 52 тыс. га новых многолетних насаждений. Это позволит общий сбор плодов и ягод увеличить до 2,2 млн тонн для того, чтобы коснуться нашей задачи по объёму производства и решения вопросов по Доктрине продбезопасности», – подсчитывал ранее Разин.

2024-Й: ЗАБУДЬТЕ О РЕКОРДАХ

Но в этом году увеличить производство фруктов уже вряд ли удастся. В мае, в самый пик цветения садов, центр России неожиданно накрыли сильные и продолжительные заморозки в 2-3 волны, длившиеся в разных регионах с начала до середины месяца. Часть регионов объявила о введении режима чрезвычайной ситуации (ЧС) в сельском хозяйстве.

Центральная зона в этом году вообще останется без фруктов, скептивен в прогнозах президент Ассоциации садоводов России Игорь Муханин. О косточковых он точно советует забыть. По яблокам есть «призрачная надежда» ещё сохранить хоть что-то, сказал эксперт в комментарии для Betaren Agro в середине мая, когда ожидалось ещё 1-2 волны заморозков на воздухе и почве. «Мы готовились к заморозкам, – вспоминает Муханин. – И дымили, и опрыскивали, использовали и регуляторы роста, и аминокислоты. Но с 6 на 7 мая мороз стоял –6 градусов. Такого в пик цветения давно не было. Обычно заморозки начинаются около двух часов ночи и заканчиваются часов в пять утра. В этот раз на минус перешло уже около девяти вечера. А к двум ночи температура опустилась до –6 и так продержалась до пяти утра».

К тому же в этом году очень ранняя весна, напомнил Муханин: в начале апреля уже стояло чуть ли не лето, и растения «тронулись в рост» с опережением на две недели. Обычно цветение начинается



В мае, в самый пик цветения садов, центр России неожиданно накрыли сильные и продолжительные заморозки в 2-3 волны, длившиеся в разных регионах с начала до середины месяца

после 9 мая, а в этом году семечковые и косточковые расцвели в апреле, рассказывал он «Российской газете». По оценке ассоциации, есть реальная угроза потерять до половины российского урожая фруктов.

А ведь до понижений температур ситуация в Южном федеральном округе и на Северном Кавказе складывалась неплохо. Рассчитывали на приличный урожай, говорит председатель Ассоциации питомниководов и садоводов Ставропольского края Айдын Ширинов. Но в этом году наблюдалось аномально раннее цветение, что, видимо (в отличие от центра страны), и спасло южные садовые культуры от понижения температур, поскольку процесс цветения и опыления к этому моменту в ЮФО и на Кавказе уже закончился. К тому же в этих регионах температура опускалась не так существенно, как в центре, поэтому большого влияния на урожай это не окажет, считает Ширинов. По его оценке, на юг и Кавказ приходится около 2/3 российского производства фруктов.

Небольшие заморозки на Кубани не были настолько критичными, как в Центральной России, рассказал Betaren Agro генеральный директор Союза садоводов Кубани Николай Щербаков. Они наблюдались в мае, когда плоды уже сформировались. В этом случае сады могут выдерживать заморозки до –4 градусов. Но на юге свои катаклизмы: так, в этом году была дружная весна, но во время цветения были дни, когда температура поднималась до 34 градусов. И черешня отцвела плохо. А значит, и её урожай будет ниже – только не из-за заморозков, а вследствие аномально высоких температур на воздухе.

СЗР СПАСАЮТ УРОЖАИ

Для тех растений в центре страны, которые явно замёрзли, спасения уже нет, и это огромные убытки, признаёт старший менеджер по садовым культурам Краснодарского представительства «Щёлково Агрохим» Дмитрий Ковтунец. По его словам, в Краснодаре отмечалось некоторое снижение температур до не критичных минус 1,5...2 градусов.

На юге России после небольших заморозков садоводы применяют препарат ГИББЕРА, ВР с гиббереллиновыми кислотами – это гормон роста растений для стимуляции развития плода, чтобы он мог пережить заморозки





**«НЕИНТЕРЕСНО ЗАНИМАТЬСЯ
МАТОЧНИКАМИ»**

**Айдын Ширинов, Ассоциация
питомниководов и садоводов
Ставропольского края:**

**«Нужно пересмотреть меры
стимулирования закладки
маточников. Ведь при
закладке сада одна экономика,
питомника – другая.
В последнем случае затрат и
рисков больше, а окупаемость –
гораздо дольше. При закладке
маточников экономика ещё
сложнее. При этом меры
поддержки на сад, питомник
и маточник у нас одинаковы.
Заложены некоторые
[повышающие] коэффициенты,
но большой роли они не играют.
И в рамках такой «уравниловки»
никому не интересно
заниматься маточниками.
Да и банк, выбирая, что
проще кредитовать – сад или
маточник, – однозначно отдаст
предпочтение саду. Он быстрее
выходит на плодоношение и
начинает себя окупать, а в
маточнике уже более «длинные»
деньги: от закладки до выпуска
первого подвоя должно
проходить почти пять лет.
И это не считая того, что за
исходный материал на закладку
маточника нужно внести
предоплату за два года».**

После таких небольших заморозков садоводы применяют, например, препарат ГИББЕРА, ВР с гиббереллиновыми кислотами – это гормон роста растений для стимуляции развития плода, чтобы он мог пережить заморозки. Также можно использовать после случившихся заморозков аминокислоты. Это помогает, когда нет явных признаков гибели соцветий, поясняет Ковтунец.

Разного рода подкормки помогают бороться со стрессом и служат дополнительным питанием. При их грамотном использовании прирост урожайности может достигать 20 ц/га, оценивает эксперт.

Но если подкормки – факультативная программа для садовода, то средства защиты растений – обязательная. Без СЗР сейчас вырастить урожай нереально. Основная болезнь садов – парша, а главный вредитель – яблонная плодожорка, рассказывает Ковтунец. На них и делается упор в защите. «Исходя из их биологии, выстраивается система защиты, в течение сезона агрономы наблюдают ситуацию и в зависимости от погоды корректируют её», – поясняет специалист. Так, если стоит влажная тёплая погода, делаются сближенные обработки против парши, потому что в таких условиях она начинает быстро развиваться. В этом случае интервал между обработками составляет 5-7 дней (для Краснодарского края), тогда как обычно – 10-12 дней. Если дожди идут постоянно и при этом температура +20-25 градусов, то обработки могут сближаться до трёх дней.

Выбор препаратов на российском рынке огромен как в системной (решают проблему изнутри, работая заранее), так и в контактной группе (СЗР действуют только на поверхность и убивают уже попавших на растение вредителя или болезнь). Выбирают подходящий препарат – в зависимости от конкретной погоды и ситуации. В сезон делают до 25 обработок. Они позволяют полностью справиться с вредителями или болезнями.

При грамотном подходе – препараты качественные, применяются по технологиям и регламентам, в пределах разрешённых норм, с правильным периодом ожидания (заблаговременно до начала уборки) – СЗР безопасны для человека, заверяет Ковтунец. К тому же сейчас в России усиливается контроль за использованием химических СЗР – и в отгружаемой продукции, и на стадии применения. При этом эксперт отмечает, что в Европе проводят более 30 химобработок, а у нас 20-25 за сезон. «Чем плод красивее, тем больше в него было заложено химических средств», – отмечает он.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПОЛНЫЙ РОСТ

Айдын Ширинов вспоминает: ещё буквально восемь лет назад импортозави-

симость от СЗР для садов достигала 90%. За такой небольшой период наши производители проделали огромную работу, сейчас садоводы покупают в основном российские средства: «В этом году мы вышли на показатель 90% отечественных СЗР». Например, в портфолио «Щёлково Агрохим» 42 препарата, которые полностью закрывают потребности отрасли по защите и листовому питанию садов. При этом продолжается процесс регистрации новых средств. Отечественные СЗР дешевле, а по качеству сейчас претензий нет. У некоторых садоводов пока наблюдается некоторое недоверие к отечественным продуктам: ещё сохраняется миф, что всё импортное лучше. Но это дело времени, считает Ширинов.

Российские заводы по производству средств защиты растений – молодцы, производят достаточное количество, и качество тоже устраивает, хвалит Николай Щербаков. Только вот СЗР всё равно очень дорогие, сетует он. По его оценке, в структуре себестоимости СЗР занимают 40-50%. Если вырастить килограмм яблок стоит 40 руб., то 16-20 руб. из них тратится только на химию. По оценке Ковтунца, защита гектара садов стоит порядка 200 тыс. рублей. Но дело тут не в том, что СЗР дорогие, а в том, что конечная продукция дешёвая, считает он.

Десять лет назад при закладке садов использовался полностью импортный посадочный материал, а сегодня 80% саженцев – из российских питомников.

Не менее заметные успехи наблюдаются в импортозамещении саженцев. Если десять лет назад при закладке садов использовался полностью импортный посадочный материал, то сегодня 80% саженцев – из российских питомников, знает Ширинов. Более того, Россия уже третий год отправляет саженцы на экспорт в бывшие республики СССР: Казахстан, Таджикистан, Узбекистан, Беларусь. Оставшиеся 20% – импорт. Из недружественных юрисдикций – Италии, Польши и т. д. – саженцы продолжают привозить через третьи страны.

Почти все саженцы сейчас – российские, подтверждает Муханин. Хотя сами сорта в основном импортные и выращиваются здесь в питомниках. Хороший сорт появляется раз в 10 лет. Если иностранный сорт прижился и считается нашим, незачем изобретать новый «свой», говорит Щербаков из Союза садоводов Кубани. Он верит в успех импортозамещения и даже «готов танцевать лезгинку», если иностранцы продолжат покидать российский рынок. Ни по одной позиции, где сейчас присутствует импорт, это не будет катастрофой, уверяет он.

ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ

А вот с садовой техникой есть проблемы, признают участники рынка. Отчасти



С сентября 2023 года цена на яблоки начала расти. В основном это связано с сокращением импорта на 30%, по сравнению с 2022 годом, из-за ослабления рубля

выручает Беларусь, поставляя нам свои тракторы, хотя они и не совсем подходят для садовых работ, говорит Ширинов. Наверное, какие-то аналоги есть у Китая. По словам Разина из Минсельхоза, «у нас садовых тракторов до сих пор нет, и это во многом делает нас зависимыми от поставок из-за рубежа, влияет на себестоимость: здесь и комплектующие, и всё, что связано с техническим обслуживанием, – всё это зависит от внешних поставок».

К сожалению, мы пока ещё сильно импортозависимы и по исходным материалам – подвою и привою, жалеет Ширинов (см. врез «Прямая речь»). Их пока везут из Голландии. Есть попытки заложить маточники в России, но они единичны. Да и многие из них – условные маточники. Они должны выращиваться из специального материала, произведённого в лаборатории, чего в нашем случае нет.

Но больше всего садоводов волнует недостаток мощностей для хранения. Сейчас холодильников хватает менее чем на 30% урожая. Получается, на самом высокомаржинальном яблоке – после Нового года – больше половины зарабатывают импортные поставщики. Это является сдерживающим фактором для увеличения производства. «В момент массового сбора урожая рынку сразу столько не надо – как минимум половину урожая надо положить в холодильники, – говорит Ширинов. – Но так как столько мощностей хранения нет, то производители вынуждены продавать урожай по бросовой цене». И ладно бы такая цена отражалась на полке с пользой для потребителя, но нет – в торговых сетях яблоки круглый год продаются почти одинаково дорого, досадует он.

При этом нужно понимать, что всё холодильное оборудование – импорт. По этому направлению у России самая большая зависимость от зарубежных поставок. Но с ними сейчас нет проблем: оборудование привозят поставщики из Сербии, Германии и Франции.

Союз садоводов Кубани, в свою очередь, обеспокоен засильем на российском рынке импортных товарных яблок. С сентября 2023 года цена на яблоки начала, наконец, расти. В основном это связано с сокращением импорта на 30%, по сравнению с 2022 годом, из-за ослабления рубля – прежде всего, из Молдавии (крупнейший поставщик яблок на российский рынок, до 2022 года контролировал треть поставок). Это поддержало российских садоводов.

СКОРАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ

Импортозамещение – дело небыстрое. Но решение других проблем вполне по силам, что называется, здесь и сейчас, считают эксперты.

По закладке садов уже в этом году в некоторых регионах, вероятно, будет снижение, потому что это стало обходиться дороже: из-за высокой ключевой ставки выросла стоимость кредитов, выросли цены на технику и другие средства производства, перечисляет Ширинов. Садоводы предлагают Минсельхозу включить закладку садов, уходные работы в садах и питомниках в категорию приоритетных направлений льготного кредитования – как краткосрочного, так и инвестиционного. Тогда появится основание для получения более дешёвых кредитов – под 6% годовых. Поскольку по плодам мы ещё

не достигли продовольственной безопасности, это особенно важно. «Сейчас и так идёт снижение темпов закладки садов. Отрасль как никогда нуждается в поддержке. Вход в садоводческий проект дорогой, и без льготного кредитования здесь не обойдётся», – поясняет Ширинов.

Также следует пересмотреть размер компенсации капзатрат (CAPEX), продолжает эксперт. Сегодня Минсельхоз декларирует CAPEX на строительство и модернизацию холодильников в размере 20%. Но есть применяемые коэффициенты предельного показателя, и если пересчитать с их учётом, то от реально понесённых затрат компенсация получится не более 10%. Такие деньги не решают проблемы. Ассоциация питомниководов и садоводов Ставропольского края уже не раз обращалась в Минсельхоз с просьбой увеличить CAPEX минимум до 50% в реальном выражении.

А по мнению Щербакова: во время массового сбора плодов нужно закрывать границу на замок. И вообще – импорт нужно сокращать. Пока на внутреннем рынке по-прежнему много польского яблока. Если Россия выращивает 1,7-1,9 млн тонн, то Польша – 5 млн тонн в год. Этот объём давит на российский рынок: продукцию завозят через Молдавию, Беларусь, Казахстан, Турцию. «Они молодцы: умеют выращивать фрукты, собирают хорошие урожаи. Себестоимость производства у них в два раза ниже, чем в России. Но они к этому шли очень долго. И государство оказало большую поддержку: было построено 3,5 млн тонн хранилищ и линий по доработке плодов», – говорит Щербаков. Мы пока не можем с ними конкурировать, признаёт эксперт.

От решений по точечному ограничению импорта и внедрению более адресной господдержки садоводства выиграют все. Дешёвые деньги привлекут инвесторов в отрасль. Увеличение производства позволит приблизить выполнение показателей Доктрины и разрабатываемого сейчас по поручению президента России Владимира Путина нацпроекта «Технологическое обеспечение продовольственной безопасности», предполагающего достижение технологического суверенитета основных агроотраслей. Производитель получит больше возможностей обеспечения внутреннего рынка и конкурентоспособного выхода на экспорт. А потребитель – качественные и доступные по цене отечественные фрукты.

**Материал предоставлен
АО «Щёлково Агрохим»,
журнал Betaren Agro,
выпуск 57**



Ксения ТИМАКОВА



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

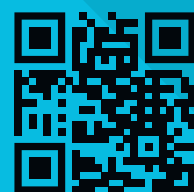


РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОБОРУДОВАНИЯ
И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ДЛЯ УМНЫХ МОЕК САМООБСЛУЖИВАНИЯ



УСПЕШНАЯ СТРАТЕГИЯ РОСТА ВАШЕГО БИЗНЕСА С ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ!*

- 200 собственных и франшизных объектов
- Рентабельность бизнеса выше 50%
- Инновационная инженерно-проектная концепция площадки
- Полная автоматизация и удаленное управление
- Гарантийный и постгарантийный сервис
- 780 000 участников программы лояльности



8 800 555 17 99
+7 812 337 59 19
+7 911 778 19 19

E-mail: info@alles-good.ru

*По результатам награждения премией
в области бизнеса: «НАЦИОНАЛЬНАЯ БИЗНЕС ПРЕМИЯ:
ТОП 20 успешных бизнес-проектов – 2023».



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



Реклама. Рекламодатель ООО КФ ВОЛШЕБНИЦА ИНН 7729352268. Erid:2VSb5woQa1e