

ХVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

**«РОССИЯ —
ИСЛАМСКИЙ МИР:
KAZANFORUM» 2025**



**АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ:
«РИВЕР ГРУП» — ЭТО СТРОИТЕЛЬСТВО
И ИНЖИНИРИНГ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗНАЧЕНИЯ ПО ВСЕМУ МИРУ»**



ЛИГНОГУМАТ
КОНЦЕНТРИРОВАННЫЙ ГУМИНОВЫЙ ПРЕПАРАТ

СТИМУЛЯТОР РОСТА №1 В РОССИИ*



➤ ВЫСОКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ:

максимальная эффективность при минимальном расходе.

➤ УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ:

совместим с минеральными удобрениями и пестицидами, подходит для всех видов опрыскивателей и систем капельного полива.

➤ БЕЗОПАСНОСТЬ:

сертифицирован для использования в органическом земледелии.

➤ ЭФФЕКТИВНОСТЬ:

повышает устойчивость растений к стрессам, способствует росту урожайности и улучшению качества продукции.



Доказано
профессионалами
на **15 000 000 га**
в **25 странах** мира

**ЗАКАЖИТЕ ПРОБНУЮ
ПАРТИЮ УЖЕ СЕГОДНЯ!**

Бесплатный звонок по России

8 800 555 75 72
LIGNOHUMATE.RU



*по опросу участников рынка удобрений

RBG

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 Сергеевна Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR: Ольга Вишневская,

Кира Кузмина, Екатерина Цындук

Журналисты: Алина Волкова, Анна Добрынина,

Екатерина Иванова, Вячеслав Колесников

Фото: Андрей Волков, Роман Новиков

<https://ru.freepik.com>, <https://caspijanagro.az>

<https://kazanforum2024.riamediabank.ru/ru>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные знаком 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 RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: 143966, Московская

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

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

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 13/298 апрель 2025

Подписано в печать: 29.04.2025

Дата выхода в свет: 09.05.2025

Тираж: 15 000. Цена свободная.

RBG

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 Suworovskaya

Deputy Marketing Director: Irina Dlugach

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Olga Vishnevskaya, Kira Kuzmina, Ekaterina Tsynduk

Journalists: Alina Volkova, Anna Dobrynina,

Ekaterina Ivanova, Vyacheslav Kolesnikov

Photo: Andrey Volkov, Roman Novikov

<https://ru.freepik.com>, <https://caspijanagro.az>

<https://kazanforum2024.riamediabank.ru/ru>

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 RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

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

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

Tel.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 13/298 April 2025

Signed to the press: 29.04.2025

Date of issue: 09.05.2025

Edition: 15 000 copies. Open price.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

2 НОВОСТИ KAZANFORUM 2025

4 ВЛАДИМИР ПЛАТОНОВ: «СИСТЕМА ТПП ПО ВСЕМУ МИРУ ОСТАЁТСЯ НЕЗАТРОНУТОЙ САНКЦИЯМИ, И В ЭТОМ ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НАШЕГО СООБЩЕСТВА»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6 АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ: «РИВЕР ГРУП» – ЭТО СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗНАЧЕНИЯ ПО ВСЕМУ МИРУ»

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС: ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

12 RELYNOLLI: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ВСЕХ ВИДОВ ТЕХНИКИ

14 «СЕРНУРСКИЙ СЫРЗАВОД»: ОБЪЕДИНЕНИЕ ТРАДИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

16 «СЫРНАЯ ЛАВКА» – ЭТО МЕСТО СЫРНОГО ИСКУШЕНИЯ И ПРЕКРАСНОГО ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО НАСТРОЕНИЯ

18 ДИЗАЙН-СТУДИЯ IN_DE SKILL: КАЧЕСТВЕННО И В СРОК ВОПЛОЩАЕМ ИНТЕРЬЕРНУЮ МЕЧТУ В РЕАЛЬНОСТЬ

20 ARTEBDESIGN: БЕЗУПРЕЧНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ, ОТРАЖАЮЩИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА

24 МАРГАРИТА КАЛИНИНА: «НА СТРАЖЕ ЭСТЕТИКИ ВАШИХ ДОМОВ»

НОВОСТИ АПК

30 ТОВАРООБОРОТ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ ДОСТИГ ИСТОРИЧЕСКИ РЕКОРДНОГО УРОВНЯ

32 «CASPIAN AGRO-2025»: МАСШТАБНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МИРОВОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

АПК: ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

34 АНАСТАСИЯ РОМАНОВСКАЯ, «ЛИСТЕРРА»: «МЫ ВЫХОДИМ НА РЫНОК С НОВОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ – ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМОЙ ЗАЩИТЫ И ПИТАНИЯ СЕЛЬХОЗКУЛЬТУР»

38 СТИМУЛЯТОРЫ РОСТА ЛИГНОГУМАТ® – ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО АПК: КЛЮЧЕВЫЕ ОТЛИЧИЯ ОТ УДОБРЕНИЙ

42 «ПОЛЕВОЙ ПРАКТИКУМ» ДОЛЖЕН СТАТЬ «ЗНАКОМ КАЧЕСТВА» В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ!



RBG

На KazanForum 2025 адаптируют стандарты аудита партнёрских финансов для России

В России впервые пройдёт международная конференция ААОIFI «Исламские финансы и инвестиции: содействие устойчивому развитию и глобальному партнёрству», которая станет одним из важных мероприятий деловой программы KazanForum 2025. Традиционно и ежегодно она проводилась в Бахрейне. 2025 год – юбилейный для дипломатических отношений России и Бахрейна – им исполняется 35 лет.

Конференция ААОIFI – это экспертное, профессиональное, профильное мероприятие, объединяющее единомышленников в части развития инструментов исламского банкинга. Участники обсуждают инновационные продукты и новые инструменты на рынке, изучают, как они работают, обмениваются опытом.

Среди гостей конференции ожидаются председатель ААОIFI шейх Ибрагим Бен Халифа Аль Халифа, председатель Шариатского совета ААОIFI, исламский учёный шейх Мухаммад Таки Усмани, раис Республики Татарстан Рустам Минниханов, депутат Госдумы РФ Анатолий Аксаков, президент Ассоциации банков России Анатолий Козлачков, старший вице-президент ПАО «Сбербанк» Олег Ганеев, представители Центробанка РФ и Минфина РФ.

«В Бахрейне находится ААОIFI – “дочка” Исламского банка развития, которая разрабатывает стандарты по исламским финансам. Сегодня нам нужно понять, как они, с учётом действующего законодательства, могут найти своё применение в России, как нам проводить адаптацию, – объясняет руководитель АИР РТ Талия Минуллина. – Эти стандарты на протяжении порядка 5 лет мы переводим с арабского языка, но их адаптация – сложная задача, которая должна решаться поступательно, необходимо внести изменения в налоговый кодекс и в другие базовые документы».

Организаторы мероприятия – Организация бухгалтерского учёта и аудита исламских финансовых учреждений (ААОIFI), Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан, Министерство экономики Республики Татарстан. Стратегическим партнёром мероприятия выступит ПАО «Сбербанк».



KazanForum вошёл в программу мероприятий «Казань – культурная столица исламского мира – 2026»

XVII Международный экономический форум «Россия – Исламский мир: KazanForum» вошёл в программу мероприятий на 2026 год, приуроченных к тому, что Казань в будущем году будет культурной столицей исламского мира. Об этом сообщила министр культуры РТ Ирада Аюпова.



Сейчас календарь событий на стадии формирования, однако уже известно, что наряду с KazanForum в него войдут как традиционные мероприятия: Изге Болгар жыены, кинофестиваль «Алтын минбар» и другие, так и те, что республика примет впервые. Это, например, конференция министров культуры стран Органи-

зации исламского сотрудничества (ОИС). В этом году в рамках KazanForum столица Татарстана впервые примет съезд министров культуры стран Организации исламского сотрудничества.

«План мероприятий ещё будет дорабатываться. Будет создан оргкомитет. Наша задача, чтобы эти мероприятия были ориентированы на широкую аудиторию», – рассказала Ирада Аюпова.

Муфтий Татарстана Камиль хазрат Самигуллин сообщил, что в 2026 году в Казани могут презентовать рукописный Коран. Он отметил, что священная книга мусульман впервые пишется вручную в странах СНГ.

«Такая традиция есть – и в Саудовской Аравии, и в Египте, и в Турции Коран пишется от руки, потом переиздается и размножается. Уникальность казанского мусахафа в том, что он пишется с опорой на 11 источников. Он станет эталонным, с него будут писаться другие мусахафы. Это дорогого стоит. Мы завершили написание на прошлой неделе. Теперь его нужно подготовить к печати, проверить каждую букву», – сказал Самигуллин.

Решение о том, что Казань в 2026 году станет культурной столицей исламского мира, приняли 13 февраля на XIII конференции министров культуры стран ОИС, которая состоялась в Саудовской Аравии.



На KazanForum 2025 вручат престижные премии женщинам-предпринимателям и благотворителям

Главные цели международных премий для женщин бизнеса в рамках женского трека деловой программы KazanForum 2025 – содействие в достижении успеха, продвижение бизнес-проектов и личных брендов, имеющих ключевое значение для обеспечения прогресса в укреплении связей России и стран Организации исламского сотрудничества, а также благотворительных проектов, улучшающих жизнь людей.

Премия «Halal Business Woman» вручается женщинам, которые проявляют выдающиеся способности, предпринимательский дух, инновационные подходы к бизнесу и стремление к созданию качественных халальных продуктов и услуг. Победительницей прошлого года стала дизайнер из Катара Манджулакшми Бхаратан.

«Halal Charity Woman» – это премия в сфере благотворительности для женщин, которые проявляют выдающиеся качества гуманизма, сострадания, эмпатии и готовы оказывать помощь и поддержку тем, кто нуждается в ней. В прошлом году премию получила первый вице-президент Международной ассоциации общественных благотворительных фондов «МАМА», президент Московского регионального благотворительного фонда «МАМА» Юлия Валерьевна Клепикова-Бабич.

Среди критериев оценки участниц можно выделить оригинальность проектов, влияние на жизнь, инициативность, узнаваемость, соблюдение стандартов халяль в благотворительной и предпринимательской деятельности.

«Международное признание на полях форума женских инициатив, реализованных проектов – это в том числе демонстрация дружественных подходов России к сближению с исламским миром через общие ценности на благо глобального общества. В перспективе женский форум даст основу для совместных международных достижений», – рассказала руководитель Агентства инвестиционного развития Татарстана Талия Минуллина.

«Женский взгляд» с восточным уклоном – одна из самых интригующих частей программы предстоящего Международного экономического форума России и стран ОИС «Россия – Исламский мир: KazanForum». На сессии обсудят роль женщин и семьи в бизнесе и мировой экономике, вопросы благотворительности и развития женского предпринимательства. Участие в дискуссиях подтвердили известные предпринимательницы и женщины-эксперты из России, Турции, ОАЭ, Индии, Бахрейна, Казахстана, Узбекистана и других стран.



Владимир Платонов:

«Система ТПП по всему миру остаётся незатронутой санкциями, и в этом главное преимущество нашего сообщества»

Московская торгово-промышленная палата создана в 1991 году. Палата является негосударственной некоммерческой организацией и входит в систему торгово-промышленных палат Российской Федерации.

Сегодня МТПП объединяет около 4000 компаний из различных сегментов и отраслей экономики Москвы: крупный, средний и малый бизнес, индивидуальных предпринимателей, государственные, муниципальные и общественные организации, филиалы иностранных компаний. Это крупнейшее объединение предпринимателей в столице России. Президентом МТПП с мая 2016 года является политик, профессор, кандидат юридических наук Владимир Платонов.



– Владимир Михайлович, как вы оцениваете итоги прошлого года для Московской ТПП?

– В 2024 году МТПП продолжила поступательное развитие своей деятельности, основные акценты которой включают в себя работу с предпринимательским сообществом, создание для него оптимальных условий, межрегиональное экономическое партнёрство, сотрудничество с зарубежными торгово-промышленными палатами, участие в организации выставок.

Мы также успешно исполняем полномочия, возложенные на нас государством. МТПП уполномочена федеральным законодательством на реализацию ряда постановлений Правительства РФ, направленных на подтверждение производства промышленной продукции в России и регулирование участия в госзакупках.

Экспертиза товаров с целью их включения в реестр Минпромторга РФ – важнейший механизм в достижении национального технологического суверенитета. Эта деятельность не только способствует развитию отечественной промышленности, но и даёт российским производителям значительные преимущества. Включение продукции в реестр обеспечивает компании право на участие в государственных тендерах с приоритетными условиями: если хотя бы один российский производитель представлен в реестре, заявки всех зарубежных участников автоматически отклоняются. Помимо этого, предприятия получают доступ к различным мерам государственной поддержки.

Особое внимание уделяется также подтверждению происхождения продукции

для экспорта. МТПП выдаёт сертификаты происхождения товаров – важнейший документ, подтверждающий российское происхождение продукции. Эти сертификаты позволяют значительно сократить либо полностью исключить таможенные пошлины в странах-импортёрах (в некоторых случаях снижение пошлин достигает 20% от таможенной стоимости товаров).

В 2024 году эти услуги пользовались повышенным спросом. За год нами было обработано более 16,5 тыс. заявок и выдано свыше 21 тыс. сертификатов о происхождении товаров. В рамках реализации постановлений правительства проведено 258 экспертиз и выдано 1293 сертификата СТ-1. В целом это более 10% российского рынка экспертных услуг.

– С какими современными вызовами приходится сталкиваться в своей работе? Как их удаётся преодолевать?

– Как и вся российская экономика, мы столкнулись с рядом проблем, связанных с санкционной атакой на Россию. Многие зарубежные страны нарушили казавшиеся незыблемыми партнёрские правила, проигнорировав Гражданский кодекс Наполеона, который на протяжении многих лет служил основой для развития стран с континентальной системой права.

Мы стали получать массовые обращения от бизнесменов, пострадавших из-за санкционной заморозки внешнеэкономических контрактов. Дело было не только в упущенной прибыли: у многих предпринимателей стало срываться выполнение госзаказа. К сожалению, действующее законодательство не позволяет квалифи-

цировать санкции как обстоятельства непреодолимой силы, и мы не имели права свидетельствовать форс-мажор: любой суд признал бы наши действия незаконными.

И всё же мы нашли способ поддержать пострадавший бизнес через выдачу свидетельств, подтверждающих добросовестность компаний, не по своей вине попавших в трудную ситуацию. Наши свидетельства признаёт Федеральная антимонопольная служба. Таким образом, удалось компенсировать одно из последствий санкций.

– В своё время шёл процесс вывода крупных предприятий из города. Он уже завершён?

– Процесс вывода из города тяжёлой промышленности, продлившийся более 50 лет, в целом завершился. Но сейчас перемещение производств в столице происходит на совершенно ином уровне. В Москве реализуется более 230 проектов комплексного развития территорий, в ходе которых с территории столицы убираются проблемные объекты, не соответствующие стратегии развития мегаполиса, предполагающей максимально продуктивное использование дорогой московской земли.

На их месте появляются кварталы, возводимые сразу по комплексному плану, учитывающему все современные требования: жильё – транспорт – коммуникации – социальные объекты – трудовые вакансии. Исключается проблема новых районов, где жители страдают от отсутствия социальных объектов и рабочих мест. Снимается социальная напряжённость.

В процессе комплексного развития территорий Москва аккумулирует на сво-

ей территории экологически безопасную промышленность с высокой добавочной стоимостью, востребованностью человеческого интеллектуального капитала, который Москва постоянно репродуцирует благодаря созданной стройной системе высшего и среднего профессионального образования.

Комплексное развитие территорий предполагает возникновение множества заказов для малого и среднего бизнеса, ИП и самозанятых, задействует огромное количество работников самой разной квалификации. Это снижает вероятность роста безработицы, нивелирует экономические последствия зарубежных санкций, позволяет пополнять бюджет для повышения уровня социальной защищённости горожан и дальнейшего инфраструктурного развития столицы.

– Есть предприятия в Москве, которые производят импортозамещающую продукцию?

– Термин «импортозамещение» уже несколько устарел. Теперь государство ставит перед бизнесом задачу не просто замещать импорт, а производить товары, которые будут качественнее и предпочтительнее зарубежных аналогов. Это непростая задача, но она является единственно верной стратегией.

Так, санкции 2014 года стали толчком для российских фермеров, позволив им не только производить качественную продукцию, но и обеспечить продовольственную безопасность страны.

Что касается промышленного сектора, то здесь процесс идёт медленнее и требует больше времени и усилий. Тем не менее мы видим, как стремление трансформировать Россию из страны-потребителя в страну-производителя приносит свои плоды, что открывает новые возможности для формирования национального технологического суверенитета.

– Несколько лет назад происходил активный рост регистрации новых предприятий малого и среднего бизнеса. А как сейчас?

– Чем комфортнее условия для бизнеса и проще системы взаимодействия с госорганами, тем больше появляется новых компаний. Бизнес продолжает создавать новые компании, когда это становится выгодно. Вспоминаю время бума регистрации в начале 1990-х гг., когда регистрировались фирмы с уставами, дававшими возможность заниматься любой деятельностью, не запрещённой законом. Однако со временем государство стало наводить порядок: компании должны заниматься лишь тем, за что они могут ответить перед гражданами и самим государством.

Сейчас требования к регистрации значительно возросли, но сам процесс стал го-

раздо проще. Упразднены многие бюрократические преграды, цифровые технологии значительно облегчили жизнь начинающим предпринимателям, важную роль играет регуляторная гильотина, снижающая административную нагрузку на бизнес.

– В каких сферах особенно представлен московский бизнес?

– Зарубежные контрагенты активно интересуются нашими достижениями в области производства электроники и высокотехнологичного оборудования, в фармацевтической промышленности, в большой химии. В Москве рекордными темпами растёт лёгкая и пищевая промышленность, создан сильнейший IT-сектор, наши успехи в цифровизации и применении искусственного интеллекта позволили достигнуть огромных успехов во внедрении систем видеонаблюдения с распознаванием лиц, что позволило беспрецедентно

*«За год МТПП
обработала
более 16,5 тыс.
заявок и выдала
свыше 21 тыс.
сертификатов о
происхождении
товаров».*

повысить уровень безопасности в городе, по-новому организовать борьбу с преступностью, организацию дорожного движения, коммунальную инфраструктуру и так далее.

Также в Москве традиционно очень развиты торговля, сферы услуг и гостеприимства. Благодаря созданной городскими властями многоуровневой системе поддержки бизнеса люди неустанно предлагают новые сервисы, которые тут же оказываются востребованными. В общем, бизнес и власти в Москве методично реализуют стратегию построения современного комфортного мегаполиса, генерирующего все новые направления бизнеса и рабочие места.

– Расскажите о международной повестке в деятельности МТПП. Как палата

помогает предпринимателям находить новых зарубежных партнёров?

– Мы активно сотрудничаем с международными предпринимателями и входим во всемирную сеть торгово-промышленных палат. Это позволяет российским компаниям с нашей помощью обращаться за помощью в любую палату мира и получать компетентную поддержку.

Международное сотрудничество сегодня играет ключевую роль. Мы быстро учимся на чужих ошибках и делимся своим положительным опытом, что позволяет эффективно развивать наши внешнеэкономические связи, в том числе благодаря активной помощи наших посольств. Ежедневно мы встречаемся с дипломатами и экономическими представителями, что приносит огромную пользу в развитии международных контактов.

Конечно, новые санкции, запреты и ограничения в банковской сфере затрудняют внешнеэкономическое сотрудничество. Но бизнес реагирует мудрее, чем политики, и продолжает объединяться для решения возникающих проблем. Важно, что система ТПП по всему миру остаётся незатронутой санкциями, и в этом главное преимущество нашего сообщества.

– Какие наиболее перспективные задачи стоят на сегодняшний день перед Московской ТПП?

– Нам 33 года, и, возможно, это кажется незначительным сроком по сравнению с многовековой историей российского предпринимательства. Мы в МТПП стремимся взять всё лучшее из нашего прошлого и передать это новым поколениям предпринимателей.

В истории Москвы навеки остались фамилии купеческих династий, отдававших деньги обществу на создание больниц и домов призрения, храмов и музеев, учебных заведений и театров: Бахрушиных, Третьяковых, Солдатенковых, Абрикосовых, Мамонтовых и многих других. Мы стремимся создать такие условия для современных предпринимателей, чтобы они также могли проявить себя как в бизнесе, так и в социальной сфере. Социальная направленность бизнеса развивается и становится важным аспектом его деятельности.

Научившись на примерах из прошлого, мы создаём понятные и прозрачные бизнес-отношения, где не будет места мошенничеству, где преуспевать будет тот, кто реально работает и приносит пользу обществу.

Это непросто, но я твёрдо верю, что это единственный путь к успешному развитию нашего предпринимательства.

Подготовил Вячеслав Колесников



**Александр Ханкеев:
«РИВЕР ГРУП» -
ЭТО СТРОИТЕЛЬСТВО
И ИНЖИНИРИНГ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЗНАЧЕНИЯ ПО ВСЕМУ МИРУ»**

За время существования строительно-монтажная и инжиниринговая компания «Ривер Групп» успешно решила множество технологически сложных задач на системообразующих объектах нефтегазовой промышленности России, зарекомендовав себя как надёжный исполнитель с высоким уровнем корпоративного управления. Холдинг занимается подготовкой исполнительной документации, геодезическим контролем строительства, осуществляет строительно-монтажные и сварочные работы и даже выпускает собственную линейку мини-спецтехники. Наш собеседник – основатель и генеральный директор ООО «Ривер Групп» Александр Ханкеев – рассказал об этапах становления холдинга и реализуемых проектах, о широком спектре возможностей компании и новых направлениях развития, а также подвёл итоги деятельности организации в преддверии 15-летнего юбилея.

– Александр, в этом году ваша компания «Ривер Групп» будет отмечать 15-летний юбилей – внушительный срок для организации, занимающейся строительно-монтажными работами на крупных промышленных объектах нефтегазовой отрасли. Расскажите о своих первых шагах в отрасли и о том, что собой представляет предприятие сегодня.

– У меня два высших образования: я окончил Омский государственный технический университет и позднее – Сибирскую государственную автомобильно-дорожную академию по направлению «промышленное и гражданское строительство». Второе высшее образование я выбрал осознанно, так как с детства любил наблюдать за процессом возведения зданий и сооружений – от котлована до готового объекта – и уже не представлял другого направления развития собственного бизнеса.

Получив диплом и обладая в полной мере всеми необходимыми знаниями, я принял решение открыть собственную строительную компанию. Мне удалось принять участие в ряде значимых в масштабах страны строительных проектов: в расширении электрической мощности крупнейшей тепловой электростанции России, Сургутской ГРЭС-2, в строительстве крупнейшего нефтехимического производства «ЗапСибНефтехим» в Тобольске, а также завода по сжижению попутного нефтяного газа в посёлке Сабетта на полуострове Ямал и Амурского газоперерабатывающего завода в городе Свободном.

Когда берёшься за проект с чистого листа, проходишь сквозь тернии стройки – и вот, наконец, объект сдан в эксплуатацию; приходит ясное осознание: ты сотворил нечто монументальное – от замысла до воплощения; и теперь чувствуешь в себе силы для новых, ещё более грандиозных свершений!

ООО «Ривер Групп» было создано в далёком 2010 году на холодной, но щед-

рой нефтью и газом северной территории России. Сейчас это холдинг, состоящий из нескольких компаний, каждая из которых отвечает за различные сферы деятельности. Одна занимается подбором квалифицированных сотрудников (инженеров, сварщиков, монтажников и представителей других строительных специальностей) под конкретный проект, а другая – мобилизацией и доставкой инженеров и рабочих к месту проведения служебных нарядов. Грамотное разделение обязанностей, слаженная работа сотрудников всех подразделений позволяют «Ривер Групп» успешно решать задачи любого уровня сложности и динамично развиваться.

Сегодня в штате организации плечом к плечу трудится более 200 преданных своему делу профессионалов, и мы неустанно совершенствуем систему обучения, стремясь к вершинам мастерства. Наши сотрудники оттачивают навыки не в тепличных условиях, а на масштабных и сложных промышленных объектах. Закалённые опытом, они превратились в универсальных суперпрофессионалов, способных с блеском подготовить и выполнить исполнительную документацию по всем проектным разделам. Их вклад в возведение сложных и значимых строительных объектов страны неоценим. Я безмерно горжусь своей командой и дорожу каждым её сотрудником!

Также мы активно привлекаем молодых специалистов, предлагая им вдохновляющие стажировки и перспективные программы обучения. Тесно сотрудничая с ведущими вузами и предприятиями, мы формируем надёжный кадровый резерв, готовый к решению амбициозных задач. Вливаясь в нашу команду, новички обретают бесценный опыт под крылом мудрых наставников. У «Ривер Групп» всегда сложные, но захватывающие проекты, сплочённая команда единомышленников и достойная награда за вклад в общее дело.

АЭС «Аккую» в Турции



«Когда берёшься за проект с чистого листа, проходишь сквозь тернии стройки – и вот, наконец, объект сдан в эксплуатацию; приходит ясное осознание: ты сотворил нечто монументальное – от замысла до воплощения; и теперь чувствуешь в себе силы для новых, ещё более грандиозных свершений!»

– Какие услуги предоставляет компания заказчикам и насколько широка география вашей деятельности?

– За пятнадцать лет работы в отрасли «Ривер Групп» значительно расширила направления деятельности. Мы специализируемся на строительстве преимущественно крупных промышленных объектов особого государственного значения, предоставляя инженеринговые услуги и строительно-монтажные работы. А именно: 1. Подготовка и согласование проектной документации с заказчиком и надзорными органами. 2. Подготовка и оформление разрешительной документации перед началом строительно-монтажных работ. 3. Формирование и сдача исполнительной документации заказчику на всех этапах строительного процесса точно в срок. 4. Камеральная обработка результатов геодезических измерений. 5. Выполнение работ по входному контролю. 6. Ведение строительного контроля. 7. Строительно-монтажные и сварочные работы любой сложности. 8. Монтаж технологических трубопроводов, металлоконструкций, железобетонных конструкций, промышленного и технологического оборудования, устройств антикоррозионной защиты и огнезащиты.

«Ривер Групп» предлагает широчайший спектр инженеринговых и строительных работ, пользуясь заслуженным спросом у заказчиков. Наша компания – это универсальное решение, избавляющее от необходимости привлекать множество подрядчиков. Мы способны безупречно выполнить любой объём работ, неизменно демонстрируя высочайшее качество. Компания заслужила репутацию надёж-

ного исполнителя, отличающегося высоким уровнем корпоративного управления.

Одним из перспективных направлений нашей деятельности является предоставление аутсорсинговых услуг: мы предоставляем квалифицированный персонал для реализации проектов на промышленных и гражданских объектах любого масштаба и назначения. У нас есть специалисты как широкого, так и узкого профиля: сварщики, монтажники для монтажа технологических трубопроводов и металлоконструкций, бетонщики, комплектовщики товаров на складах, грузчики, фасовщики, разнорабочие, геодезисты, маркшейдеры, инженеры производственно-технических отделов, мастера строительно-монтажных участков.

География деятельности нашей компании простирается от восходящего солнца Дальнего Востока до янтарного побережья Калининграда, охватывая необъятные просторы России. Свободный, Мурманск, Тобольск, Омск, Тольятти, Санкт-Петербург – лишь немногие города, где воплотились в жизнь наши масштабные проекты. И мы не намерены останавливаться на достигнутом. Горизонты компании устремлены к новым вершинам, а двери открыты для международного сотрудничества. Мы готовы к плодотворному партнёрству как с Востоком, так и с Азией. В ближайших планах – визит в Китай для проведения переговоров и открытия новых перспектив развития компании на территории КНР.

– Узнаваемость компании произрастает из доверия её клиентов и их рекомендаций. Расскажите о ваших многочисленных заказчиках и наиболее значимых

для вас проектах, реализованных либо реализуемых на данный момент.

– За время своего присутствия на рынке компания «Ривер Групп» завоевала доверие множества клиентов из самых разных областей. В их числе – логистические центры, гиганты строительного подряда и лидеры энергетической, химической и нефтегазовой промышленности: ООО «РенконсХэвиИндастрис», АО «НИПИГАЗ», Renaissance Heavy Industries, Saren B.V., «СИБУР», «НОВАТЭК», ПАО «Газпром», АО «КОНЦЕРН ТИТАН-2».

За 15 лет работы нами было завершено более 40 масштабных проектов. Каждый из них, реализованный на стратегически важных для России объектах, имеет для нас подлинную ценность. Однако наиболее сложные и уникальные задачи становятся для нас настоящим вызовом, который мы с честью принимаем и успешно разрешаем: например, Западно-Сибирский комплекс глубокой переработки углеводородного сырья (УВС) в полиолефины мощностью две тонны в год с соответствующими объектами общезаводского хозяйства (ОЗХ); установка пиролиза ЭП-1500 в Тобольске Тюменской области; Амурский газоперерабатывающий завод, Амурская область, город Свободный; «АРКТИК СПГ 2», Мурманская область, село Белокаменка, Кольский район; строительство нового аэропорта в Тобольске; горно-металлургический комбинат в Забайкальском крае, п. Удокан.

В настоящее время мы с головой погружены в два поистине амбициозных проекта. Первый – это грандиозное строительство атомной электростанции «Аккую» в провинции Мерсин на южном побережье Турции, где возводятся четыре энергоблока с реакторами ВВЭР 1200



АЭС «Аккую» в Турции

«Сибирский кольцевой источник фотонов» (ЦКП «Скиф»)
Новосибирская обл. р.п. Кольцово



общей мощностью 4800 МВт. Второй, не менее захватывающий проект – участие в реализации строительства горно-металлургического комбината в посёлке Удокан, расположенном в суровом Забайкальском крае.

Помимо этого, специалисты компании «Ривер Групп» выполняют проверку и формирование исполнительно-технической документации для крупного комплекса по переработке этаносодержащего газа и производству сжиженного природного газа (СПГ) в районе Усть-Луги (Ленинградская область). Это масштабный проект, который требует высочайшего уровня точности и соблюдения всех технических норм в строительстве. Правильное формирование ИТД (исполнительно-технической документации) – залог успешного завершения строительства и обеспечение безопасной и эффективной эксплуатации комплекса в будущем. Специалисты «Ривер Групп» проверяют каждый этап работ на соответствие проектной документации, регистрируют все возможные отклонения и вносят необходимые коррективы. Для этого используется современное оборудование и программное обеспечение, которые позволяют создавать полную и надёжную исполнительную техническую документацию.

– Как продвигается работа компании по реализации грандиозного проекта – строительству атомной электростанции «Аккую» в Турции?

– Атомная электростанция «Аккую» – проект, не имеющий аналогов в мировой истории атомной энергетики. Особенность стройки состоит в том, что три других энергоблока возводят параллельно с первым, такого в мире сейчас не делает никто. В будущем «Аккую» станет надёжным источником энергии, обеспечивая более 10% всего энергопотребления Турецкой Республики.

«Грамотное разделение обязанностей, слаженная работа сотрудников всех подразделений позволяют «Ривер Групп» успешно решать задачи любого уровня сложности и динамично развиваться».

Сейчас строительство АЭС «Аккую» находится на стадии активной реализации. На данный момент уже завершено создание фундамента, и теперь идёт кропотли-

вая работа по установке оборудования и прокладке жизненно важных коммуникаций. Мы ожидаем введения в эксплуатацию первого энергоблока уже в этом году.

Наше сотрудничество с Турцией обещает быть долгим и плодотворным. Турецкие строители обладают мастерством, но им необходимы наша бесценная инженеринговая поддержка, опыт и знания наших специалистов, закалённых десятилетиями работы и опирающихся на фундаментальную научную базу. Для реализации этого масштабного проекта мы собрали поистине «золотую» команду профессионалов, что гарантирует безупречное выполнение всех поставленных задач. Помимо основного турецкого заказчика «ТИТАН2 ИДЖ ИЧТАШ ИНШААТ АНОНИМ ШИРКЕТИ», мы ведём переговоры и с другими турецкими партнёрами, расширяя горизонты сотрудничества. У нас есть все основания для долгосрочной работы в этом перспективном регионе, и мы открыты для партнёрства с компаниями из дружественных стран.

– Если сравнивать процесс строительства столь ответственного объекта на территории Российской Федерации и в любой другой стране, чувствуется ли разница в подходе, требованиях и прочем?

– Безусловно, возведение масштабного стратегического объекта за рубежом сопряжено с уникальными вызовами, обусловленными различием в нормативных требованиях, законодательстве и даже в самом подходе к трудовой деятельности. Однако наши уважаемые турецкие партнёры и заказчики демонстрируют профессионализм и компетентность в международных проектах.

Разумеется, в процессе строительства мы неукоснительно соблюдаем все местные законы и требования, проводя регулярные консультации с представителями местной администрации.



«Горно-металлургический комбинат «Удокан», г. Новая Чара

– В чём ваши преимущества? Что позволяет «Ривер Групп» успешно конкурировать на рынке?

– Прежде всего это не только безупречное качество оказываемых услуг, но и открытость и честность по отношению к партнёрам – фундамент нашей репутации. В строительной сфере добрая слава – бесценный капитал, и мы бережно создаём её вот уже 15 лет, scrupulously выполняя каждое обязательство. Во-вторых, за нашими плечами – богатейший опыт и умение находить индивидуальный подход к каждому клиенту. В-третьих, мы располагаем штатом высококвалифицированных специалистов, способных воплотить в жизнь самые смелые проекты. В-четвёртых, мы гарантируем абсолютную прозрачность на всех этапах сотрудничества. Лишь так рождается доверие партнёров, перерастающее в долгосрочное и плодотворное сотрудничество на новых объектах и территориях. Но главное сокровище, стоящее за успехом холдинга, – это его преданные сотрудники. Я искренне благодарен каждому специалисту нашей команды за неоценимый вклад в развитие компании, самоотверженный труд и непоколебимую взаимоподдержку, особенно в сложные времена.

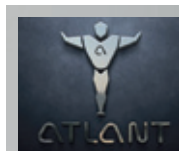
– Стратегия развития «Ривер Групп» основана на принципах ESG (Environmental Social Governance). Какие конкретные шаги предприняты компанией на пути этой важной трансформации?

– В непрерывном стремлении к совершенству, следуя современным тенденциям, включая ESG-принципы, наша компания видит одним из самых эффективных инструментов – построение интегрированной системы менеджмента (ИСМ), что позволяет «Ривер Групп» не просто идти в ногу со временем, а уверенно опережать конкурентов, демонстрируя устойчивый рост и динамичное развитие.

– Недавно вы запустили проект по разработке и сборке мини-спецтехники, насколько он успешен?

– Действительно, вдохновлённые идеей облегчить труд и повысить эффективность, мы запустили производство малой, но мощной многофункциональной спецтехники. Наша компактная техника – надёжный помощник в строительстве, в коммунальном и сельском хозяйстве, а также на складах и производстве.

Разработка и сборка мини-спецтехники – тракторов и погрузчиков – одно из ключевых направлений деятельности нашей компании. За время реализации этого проекта мы не просто достигли успехов, мы покорили новые вершины: укрепили позиции на рынке, обогатили ассортимент и подняли планку качества выпускаемой техники до невиданных



прежде высот. Сегодня мы открываем двери в мир возможностей, предлагая нашу технику не только для собственных нужд, но и для реализации самым взыскательным потребителям. Мы неустанно работаем над улучшением качества нашей продукции и расширяем палитру моделей, чтобы предвосхитить и удовлетворить любые потребности наших клиентов.

«Наша компания – это универсальное решение, избавляющее от необходимости привлекать множество подрядчиков».

– Расскажите о возможностях вашей новинки – многофункциональной модели мини-погрузчика нового поколения.

– Мы создали не просто малую производственную спецтехнику, а инструмент с безграничным потенциалом для решения самых разнообразных задач. Возьмём, к примеру, многофункциональный мини-погрузчик «Атлант» – истинную гордость «Ривер Групп». В нём воплощены все современные требования, предъявляемые к малогабаритной спецтехнике, и даже больше.

Простота управления и интуитивная эргономика в любых условиях делают «Атлант» серьёзным игроком на рынке. Он одинаково хорош как для коммерческого использования, так и для частных нужд. Его уникальность кроется в высокой степени локализации производства и компактных размерах. Колёсный ход с шарнирно-сочленённой рамой, возможность выбора двигателя и широчайший спектр навесного оборудования делают его поистине универсальным. Конструкция предусматривает подключение

огромного выбора навесного оборудования как спереди, так и сзади, расширяя спектр выполняемых работ.

При проектировании экстерьера и интерьера мы стремились создать не просто машину, а комфортабельное и современное рабочее место, и это проявляется в каждой детали. Визуально «Атлант» – это сплав брутальности, практичности и современной эстетики. Технологичность и продуманность – вот те качества, которые лежат в основе его дизайна.

– В каких ещё областях, кроме строительства, может быть применим многофункциональный погрузчик «Атлант»?

– Возможности этой модели поистине безграничны: от ландшафтного дизайна и фермерства до коммунального хозяйства. Компактный и манёвренный, многофункциональный погрузчик «Атлант» словно создан для тесных складов и заводских цехов, где каждый сантиметр на счету. Он – незаменимый помощник в производственных процессах и погрузочно-разгрузочных работах. Арсенал навесного оборудования превращает его в универсального солдата: паллетные вилы



для точной работы с грузами, подъёмная платформа для высотных задач, телескопическая стрела с крюком для деликатных манипуляций, демонтажные вилы для решительного сноса старых конструкций.

Ещё «Атлант» отлично подойдёт для ландшафтных работ: ему подвластна любая территория; он верный страж чистоты городских улиц. Ну и конечно же, «Атлант» является большим подспорьем в строительстве, где с лёгкостью заменяет десятки пар рабочих рук. А чтобы раскрыть его потенциал во всей красе, мы предлагаем широкий выбор навесного оборудования и насадок: экскаватор, челюстной ковш, гидромолот, гидробур, бетономеситель и многое другое. С «Атлантом» любая задача становится по плечу.

– Россия – территория с непростыми, а порой и суровыми климатическими условиями. Это вызов для «Атланта».

– Многофункциональный погрузчик «Атлант» может использоваться в разные времена года: как в тёплый, так и в холодный сезон. В зимнем и закрытом исполнении устанавливаются круговое остекление, печка, стеклоочиститель и обогрев стекол. Это позволяет эксплуатировать модель от –30 до +35 °С. При работе в более тёплых условиях его можно использовать в открытом исполнении или установить кондиционер. Полный привод, две скорости движения и подключаемая блокировка дифференциала обеспечивают не только мощную тягу и проходимость в условиях строительной площадки, но и высокую скорость работы на асфальте. Таким образом, погрузчик «Атлант» – это всесезонная техника для разных покрытий.

– Какие возможности открываются для предпринимателей благодаря вашей разработке?

– Высокая степень локализации и российское производство позволяют дилерам-поставщикам обгонять на тендерах иностранные продукты по баллам Минпромторга, цене и комплектации и построить успешный бизнес. Строительные компании смогут сократить затраты на своих объектах с помощью малой механизации.

– Давайте подведём итоги минувшего года: каких ощутимых результатов удалось добиться холдингу «Ривер Групп»?

– Окидывая взглядом горизонт достижений «Ривер Групп», я могу отметить, что это был период динамичного роста, ярких побед и неуклонного движения к новым вершинам. Сплочённость команды, множенная на выдающийся профессионализм и безграничную преданность делу, позволила нам не просто достичь поставленных целей, но и значительно укрепить свои позиции в конкурентной среде.



Особое место в списке наших успешных проектов занимает участие в реализации строительства атомной электростанции «Аккую». Мы с честью выполняем ответственную задачу по подготовке исполнительной документации, безупречно соответствующей строгим требованиям российского законодательства, международных стандартов и МАГАТЭ. Наш вклад в этот масштабный проект, имеющий стратегическое значение для энергетической отрасли Турецкой Республики, вызывает у нас чувство профессиональной гордости.

Знаковые работы прошлого года – комплекс по переработке этансодержащего газа и производству СПГ в Ленинградской области, «Сибирский кольцевой источник фотонов» (ЦКП «СКИФ»), Новосибирская обл., р. п. Кольцово.

В «Ривер Групп» глубоко убеждены: чтобы покорять новые горизонты, необходимо постоянно совершенствоваться. В 2024 году мы направили значительные инвестиции в обучение и развитие наших сотрудников. Активное внедрение современных программных решений и инновационных технологий позволило нам значительно повысить эффективность ра-

боты, сократить сроки реализации проектов и вывести качество предоставляемых услуг на новый уровень.

– Этот год для компании юбилейный, поделитесь задачами и грандиозными планами ООО «Ривер Групп» на ближайшую перспективу.

– Миссия нашей организации – «раскрывать горизонты», что означает стремиться к плодотворному и взаимовыгодному сотрудничеству со всеми дружественными странами ближнего и дальнего зарубежья, расширять список партнёров, развивать наши проекты и расширять ассортимент услуг и товаров, привлекать квалифицированный молодой персонал, предоставлять новые рабочие места, совершенствовать нашу систему обучения и повышать квалификацию сотрудников. Всё это мы делаем с 2010 года и продолжим своё развитие вместе с партнёрами и командой. Мы уже оставили хороший след во многих регионах России и обязательно продолжим своё профессиональное развитие и рост!

Беседовала Алина Волкова



RELYNOLLI: профессиональные смазочные материалы для всех видов техники

Современные смазочные материалы – это залог долгой и безотказной работы двигателя. Сотрудники «ТД Технохим Групп» за годы работы достигли высоких результатов в создании моторных, трансмиссионных, гидравлических масел и охлаждающих жидкостей под собственным брендом Relynolli. Продукция компании завоевала признание и широко используется не только автолюбителями, но и специалистами-профессионалами в автосервисах, в транспортных компаниях, а также в авто- и мотоспорте. О работе предприятия и дальнейших планах его развития рассказывает генеральный директор компании ООО «ТД Технохим Групп» Роман Гречко.

– Роман Викторович, как создавалась компания, что входит в её структуру сегодня?

– Наша компания – это результат долгого пути от идеи и инженерных изысканий до воплощения в готовом продукте. Сегодня в структуру компании входят производственная площадка блендинга смазочных материалов и технических жидкостей, научно-технический центр, лаборатория разработки противоизносных компонентов и пакетов присадок на их основе, а также отдел продаж (в том числе речь идёт о цифровых продажах).

– Что входит в линейку выпускаемой продукции, какие услуги вы предлагаете клиентам?

– Наша основная продукция – это моторные, трансмиссионные, гидравлические масла и охлаждающие жидкости. Кроме того, мы оказываем инженерно-технические услуги в области исследований смазочных и конструкционных материалов, консультируем партнёров по вопросам энергосбережения и повышения эксплуатационной надёжности техники, разрабатываем оборудование для исследования противоизносных и антифрикционных свойств смазочных материалов. А ещё мы готовы решать разные задачи и выпускать смазочные материалы под специфику каждого клиента.

– Какие новейшие технологии применяются в производстве?

– При производстве смазочных материалов мы применяем пакет противоизносных присадок собственного производства, основанный на наноразмерном углероде, фторорганических соединениях и ряде других компонентов. Сочетание нашего рецептурного решения с традиционными даёт синергетический эффект и способствует значительному повышению противоизносных свойств наших смазочных материалов, что проявляется в повышении эксплуатационной надёжности техники и оборудования, в снижении затрат собственников техники на ремонт.

При производстве масел Relynolli XMR мы используем инновационную технологию молекулярного потокового смешивания компонентов, основанную на комплексе физико-химических процессов, таких как гидродинамическая и акустическая кавитация, магнитострикция и др. Данная технология, разработанная российской компанией VORTEXPROM, обеспечивает встраивание пакетов присадок в структуру масла и даёт синергетический эффект.

– Расскажите подробнее о работе научно-технического центра компании.

– Это подразделение создано для инженерного обеспечения выпуска продукции, разработки новых рецептурных решений,

проведения испытаний выпускаемых смазочных материалов на всех этапах, исследований новых компонентов масел, разработки новых методов и приборов для тестирования смазочных материалов. Научно-технический центр включает центральную лабораторию с машинами трения и трибометрами собственной разработки. Сотрудники центра ежедневно проводят тестирование смазочных материалов в разных условиях, оценивают продукцию других участников рынка. В работе центра задействованы и лаборатории партнёров, таких как УРЦ ТЭИД (Екатеринбург), МИЦ ГСМ (Москва).

– Как обеспечивается качество выпускаемой продукции?

– В первую очередь это тщательный контроль входного сырья (базовых масел, пакетов присадок) и своевременная корректировка рецептурных решений, чтобы обеспечивать соответствие требованиям существующих спецификаций, например ACEA. Кроме того, у нас установлен тщательный контроль процесса смешивания масел, соблюдения правил и условий хранения исходного сырья. Каждая партия выпускаемых масел проходит выходной контроль по основным физико-химическим параметрам и трибологическим свойствам: сначала в лаборатории непосредственно на производственной площадке, а затем

в лаборатории научно-технического центра и в лабораториях партнёров. Дополнительно мы отслеживаем состояние наших моторных масел уже при эксплуатации. Это позволяет добиваться улучшения в рецептурных решениях и обеспечивать высокое качество продукции.

– Можете подробнее рассказать о системе оценки эксплуатационных свойств выпускаемых смазочных материалов?

– Смазочный материал прежде всего защищает агрегаты от износа, снижая последний. Поэтому мы уделяем особое внимание именно противоизносным свойствам смазочных материалов, поскольку

определять износ деталей по результатам микрометража. И наконец эксплуатационные испытания на легковых и на грузовых автомобилях, а также на мототехнике в различных условиях.

– Поддерживаете ли вы сотрудничество с профильными вузами?

– Да, наша компания имеет соглашение о сотрудничестве с Южно-Уральским государственным университетом (Челябинск), а также активно поддерживает связи с рядом других университетов. Это Самарский государственный технический университет – в части разработки новых модификаций машин трения, Томский

не формируется новый тип инженерной подготовки – практико-ориентированный. И роль практического обучения на рабочем месте многократно возрастает. Чтобы быть успешным в профессии и следовать за современными тенденциями, важно быстро ориентироваться и обучаться новым навыкам, уметь решать нестандартные задачи, работать в команде, вести коммуникацию с коллегами и партнёрами. А где, как ни в компании, реально работающей на динамичном рынке, можно получить практический опыт и старт? Конечно, мы открыты к сотрудничеству и всегда рады принять на практику будущих молодых специалистов.



Категория транспортного средства, для которого предназначено моторное масло



Моторные масла для легковых автомобилей Relynolli C2/C3 mSAPS, C5/C6 mSAPS, Premium M1-NH, Standart M1-NH, спецсерия энергосберегающих масел Relynolli XMR; при этом линейки представлены самыми распространёнными классами вязкости SAE 5W-30, 5W-40, 10W-40, 0W-20;



Моторные масла для коммерческой техники (грузовые автомобили, и тяжёлая специальная техника) Relynolli AT CI-4/SL, Relynolli AT CF-4/SG, Relynolli AT CI-4 (высокощелочное), Relynolli Premium N3 Truck-NH, CK-4, и также специальная серия энергосберегающих масел Relynolli XMR AT CI-4/SL, обеспечивающая экономию топлива до 10%;



Моторные масла для стационарных двигателей, работающих на газовом топливе Relynolli Premium PGE-NH API CF, CF/SJ;



Моторные масла для судовых двигателей Relynolli SV и серия цилиндрических судовых масел Relynolli M-10Г2ЦС, M-14Г2ЦС, M-16Г2ЦС;



Моторные масла для мототехники, включая масла для мотоциклов Relynolli MX 4T MOTO F, S, масла MX 4T MOTO A для снегоходов и другой мототехники, эксплуатируемой при низких температурах, 4T MOTO 4x4 для квадроциклов; 4T MARINE для четырёхтактных подвесных лодочных моторов; 2T S MOTO для двухтактных двигателей различной мототехники; 2T S MARINE для двухтактных двигателей подвесных лодочных моторов с водяным охлаждением, водных скутеров и др.



Трансмиссионные масла Relynolli GEAR OIL 75W-90 GL-5, Relynolli GEAR OIL 75W-90, универсальное полусинтетическое GL-4/GL-5, Relynolli MARINE GEAR OIL 75W-90, GL-4/GL-5, синтетическое масло для редукторов подвесных лодочных моторов; Relynolli GEAR OIL 80W-90, универсальное минеральное GL-4/GL-5; Relynolli GEAR OIL 75W-140 GL-5, синтетическое; Relynolli GEAR OIL 80W-140 GL-4; Relynolli GEAR OIL 80W-85, минеральное GL-5;



Масла для автоматических трансмиссий Relynolli ATF: ATF DII, ATF D III, ATF VI MULTI;



Гидравлические масла включая: универсальную рабочую жидкость Relynolli ATF для гидроусилителей; Relynolli HYDRAULIC OIL HVLP 32, 46, 68 с улучшенным индексом вязкости; Relynolli HYDRAULIC OIL HVLP 32, 46, 68 Arctic для применения в условиях низких температур; бесцинковые Relynolli HYDRAULIC OIL HVLP HZF (бесцинковые); Гидравлические масла Relynolli (ГОСТ): ВМГЗ-45, ВМГЗ-55, МГЕ-46В, ИГП-18, ИГП-38, Марка А и Р.



Линейка антифризов представлена продуктами Relynolli карбоксилатный антифриз -40С (G12/G12+ красный) и Relynolli антифриз HYBRID OAT -40С (Антифриз G11 зеленый).

они являются своего рода интегральным показателем работы масел.

Например, для моторных масел у нас применяется система оценки из трёх блоков. Во-первых, это лабораторные испытания на машинах трения и различных сопряжениях, позволяющих определить эффективность работы смазочного материала при разных режимах смазки. Затем следуют стендовые моторные испытания, позволяющие контролировать работу смазочных материалов, мониторить состояние двигателя и его отдельных узлов (в первую очередь ресурсопределяющих),

сельскохозяйственный институт и Бело-русский государственный аграрный технический университет – в части испытаний моторных масел для тракторных двигателей, разработки и совершенствования методов диагностики и удалённого мониторинга технического состояния агрегатов техники.

– Компания активно использует формат студенческих практик – это подготовка будущих сотрудников?

– Студенчество всегда было движущей силой прогресса! Сегодня в нашей стра-

– Что в планах развития компании? Какие перспективы вы перед собой видите?

– Идти вперёд! Выводить на рынок новые продукты, например присадки для дизельного и газового топлива, для бензина, позволяющие повысить полноту сгорания, улучшить рабочий процесс, снизить расход топлива и увеличить долговечность топливной аппаратуры двигателей. Также в наших планах развитие производственных мощностей и увеличение ассортимента смазочных материалов.

Беседовал Вячеслав Колесников

Сернурский сырзавод: ОБЪЕДИНЕНИЕ ТРАДИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

ЗАО «Сернурский сырзавод» – одно из ведущих предприятий Республики Марий Эл, специализирующееся на производстве молочной продукции из коровьего, козьего и овечьего молока. Основанное в 1972 году предприятие прошло путь от небольшого маслозавода до современного производственного комплекса с широким ассортиментом продукции. Завод неоднократно становился лауреатом престижных наград и конкурсов: в 2023 году завоевал золотую медаль на всероссийской агропромышленной выставке «Золотая осень», получил Гран-при международной выставки «ПРОДЭКСПО-2023» и золотую медаль «ПРОДЭКСПО-2024». В 2024 году продукция завода вошла в число лауреатов конкурса «100 лучших товаров России». На протяжении своего существования предприятие активно развивается, инвестируя в модернизацию оборудования и расширение ассортимента продукции, владеет собственными крупными агрокомплексами «Лукоз» и «Лукоз Саба».



ТОЛЬКО НАТУРАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

Ассортимент Сернурского сырзавода насчитывает более 250 наименований и производится из трёх видов молока: сыры с уникальными текстурами и вкусами, молочная продукция, кондитерские изделия на основе творожного сыра «Сернурская рикотта», вкуснейшие полуфабрикаты (замороженные блинчики, сырники и вареники), эксклюзивная косметика Shernur на основе козьего масла и сыворотки.

Вся продукция завода пользуется большой любовью и популярностью у покупателей. Например, широчайшая линей-

ка продукции из козьего молока Kozilakt доступна покупателям в крупнейших супермаркетах и гипермаркетах страны. Сравнительно недавно в линейке Kozilakt появились новинки: питьевые и ложковые йогурты в классическом варианте и с наполнителями «земляника», «банан-финик», «яблоко-карамель».

Знаменитый сыр «Сернурская легенда» является официальным брендом Республики Марий Эл. Нужно отметить, что сыры «Сернурская легенда» и «Сернурский козий сыр» имеют географически защищённый патент на производство исключительно на Сернурском сырзаводе в посёлке Сернур.

НОВИНКИ ДЛЯ ГУРМАНОВ

Технологи и шеф-кондитеры Сернурского сырзавода постоянно работают над расширением ассортимента и внедряют новые рецептуры. Сернурские сыровары неоднократно специально посещали европейские страны, чтобы уже здесь, на марийской земле, создать свою уникальную рецептуру сыров с учётом опыта европейских коллег. Для тех, кто соблюдает диету, был создан сыр «Диет» с пониженной жирностью, обогащённый лактобактериями *L. helveticus* и *L. casei*. Утончённый вкус каждого гурмана порадует пармезан – твёрдый сыр из коровьего молока, который местные сыровары воссоздали с соблюдением оригинальной рецептуры.

Сейчас технологи Сернурского сырзавода работают над созданием функциональных йогуртов, обогащённых кальцием. Новинка уже совсем скоро появится в продаже. Такой формат йогуртов подходит для людей, которые ведут здоровый образ жизни, хотя укрепить пищеварение и иммунную систему. Функциональные йогурты могут отличаться более высокой концентрацией биологически активных ингредиентов, например один из йогуртов этой линейки обогащён бифидобактериями.

Претерпел изменения и ассортимент кондитерских изделий. Появились такие десерты, как «Тирамису» и «Наполеон». А косметическую линию дополнили продукты, в состав которых входит козье масло: крема для рук, крем для тела «Сказочные ягоды» и скраб «Мармеладный».

Специалисты Сернурского сырзавода не останавливаются на достигнутом, они ежегодно пополняют ассортимент новыми наименованиями, следя за последними тенденциями на рынке и учитывая пожелания покупателей, что помогает при разработке новых рецептов и улучшении существующих.

ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ

Внедрение на предприятии новых технологий, таких как автоматизация процессов и обновление оборудования, позволило сделать процессы переработки молока более технологичными. В результате за 2024 год объём переработанного молока вырос на 19,4% по сравнению с предыдущими годами.

Сравнительно недавно открылся цех нанофильтрации и приёмки молока, что позволило производить концентрированную сыворотку и продукты на её основе. Была увеличена производственная зона для выработки ультрафильтрационного мягкого творога и творожно-сливочного сыра «Кремчиз».

В процессе реализации большой инвестиционный проект – строительство нового здания: цеха созревания и нарезки сыров, маркировки и отгрузки готовой продукции. Сегодня Сернурский сырзавод выпускает 20 тонн готового продукта в сутки, что позволяет закрывать потребности не только Республики Марий Эл, но и обеспечивать натуральной и качественной продукцией другие регионы.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

ЗАО «Сернурский сырзавод» – это компания, которая соединяет в себе традиции сыроделия и современные технологии. Благодаря своему подходу к качеству продукции и социальной ответственности сырзавод занимает уверенные позиции на рынке, продолжает радовать клиентов разнообразием и безупречным качеством своей продукции. На сегодняшний день продукция завода представлена в 43 регионах Российской Федерации. В планах предприятия продолжать изучение рынка, анализировать потребности клиентов и адаптировать свои продукты под их запросы, укрепляя свои позиции в существующем сегменте и на новых рынках.

Подготовила Анна Добрынина



«СЫРНАЯ ЛАВКА» – ЭТО МЕСТО СЫРНОГО ИСКУШЕНИЯ И ПРЕКРАСНОГО ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО НАСТРОЕНИЯ



ООО «Сырная лавка ССЗ» существует с 2017 года и является амбассадором бренда «Сернур». Интересы Сернурского сырзавода торговая сеть представляет на территориях Республики Марий Эл, Чувашии и Республики Татарстан. «Сырная лавка» принимает активное участие в развитии гастрономического туризма в Республике Марий Эл: организует фестивали, экскурсии, конкурсы и мастер-классы. Сеть развивается по франчайзинговой модели, что позволяет расширять географию розничных магазинов на территории всей России. На сегодняшний день действуют 66 магазинов собственной торговой сети и 34 партнёрских магазина.



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ АССОРТИМЕНТ

«Сырная лавка» – это всегда свежие, натуральные и качественные продукты фермерского производства.

Продукция Сернурского сырзавода составляет более 85% ассортимента сети. Её разнообразие позволяет прекрасно закрывать основные потребности покупателей. Но компания также сотрудничает с другими производителями продукции из регионов Поволжья, предлагая натуральные и богатые витаминами продукты отличного качества от небольших предприятий, которые никогда не появятся на полках крупного ритейла из-за ограниченного выпуска, например редкие сорта сыра, натуральные соки, большой ассортимент полезных йогуртов и многое другое.

ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Для современной розничной торговли характерна экологизация деятельности. Именно этого подхода и придерживается компания. Принцип экологичности был твёрдо закреплён благодаря продукции Сернурского сырзавода. Её высокое качество во многом предопределило ассортимент «Сырной лавки». Развитие прямых связей с мелкими нишевыми компаниями позволяет всё больше расширять ассортимент экологичных товаров и товаров для ЗОЖ.

Визитной карточкой компании стало уникальное торговое предложение, помогающее привлечь целевую аудиторию, которая ищет что-то особенное, а не массовый продукт.

ПРОФЕССИОНИЗМ

Сырные сомелье компании могут ответить на любой вопрос покупателя о сыре, рассказать историю его создания и поведать о его вкусовых качествах, подсказать, с какими продуктами лучше всего сочетать конкретный сорт. Профессиональный сырный сомелье знает тонкости изготовления и хранения сыров, умеет правильно составить сырную тарелку: от нежных молодых сортов до более твёрдых и пряных.

Эта профессия очень интересна: стать таким специалистом может каждый продавец торговой сети. Здесь ценят сотрудников прежде всего за знания, большой опыт работы с сырами и тонкое чувство вкуса.

ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЙ ПОДХОД

Качество обслуживания клиентов – одно из главных преимуществ небольшого магазина. В отличие от сетевых игроков, в «Сырной лавке» вам предложат индивидуальный подход и внимание к деталям, проведут дегустацию и помогут выбрать идеальный сыр под ваше настроение и повод.



Кроме того, в «Сырной лавке» предлагают уникальные дополнительные услуги. Клиентам не только помогут собрать изысканный сырный букет, который станет утончённым и изысканным подарком к любому мероприятию, но и научат их делать такие букеты. Компания проводит интересные мастер-классы по созданию сырных букетов, по варке сыра, по правильному сочетанию вина и сыра. Заказать мастер-класс можно и на территории заказчика. Такие мероприятия сети только укрепляют положительный имидж бренда и лояльность клиентов.

«Сырная лавка» постоянно анализирует потребности своих покупателей и старается

стать ещё более удобной и привлекательной для клиентов. В 2025 году будет запущена быстрая доставка продуктов на территории Йошкар-Олы, Казани и Чебоксар.

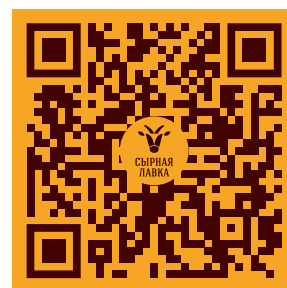
РАЗВИТИЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

Центральным объектом компании является «Сырный комплекс», расположенный на набережной Йошкар-Олы. Именно благодаря этой площадке предприятие имеет прекрасную возможность активно сотрудничать со всеми представителями туристической сферы как Республики Марий Эл, так и других регионов. Здесь, на набережной, туристы со всей России могут приобрести необычные сырные сувениры и подарочные корзинки.

В 2022 году по инициативе «Сырной лавки» вместе с Сернурским сырзаводом был успешно проведён большой гастрономический фестиваль Поволжья, ежегодно проводятся мероприятия, посвящённые развитию туризма в Республике Марий Эл и экскурсии для туристов.

Кроме того, «Сырная лавка» организует гастрономические туры по Поволжью, постоянно расширяя их географию, чтобы продегустировать сернурские сыры смогли как можно больше людей.

«Сырная лавка» – это место сырного искушения, прекрасного гастрономического настроения и вкус родных продуктов. Компания работает с душой, частичкой своего сердца и любовью к сырным магазинам.



Подготовила Анна Добрынина



Дизайн-студия IN_DE SKILL: КАЧЕСТВЕННО И В СРОК ВОПЛОЩАЕМ ИНТЕРЬЕРНУЮ МЕЧТУ В РЕАЛЬНОСТЬ

Студия IN_DE SKILL была создана архитекторами-дизайнерами Ниной Назаргалиной и Лилией Ермоленко, у каждой более 20 лет практического опыта проектирования и дизайна, а также свыше 400 осуществлённых проектов на двоих.

А начиналось всё в Казанской архитектурно-строительной академии, когда подруги учились в одной группе, мечтая овладеть престижной профессией, приносить пользу людям и заниматься любимым делом. Спустя годы, когда у них уже появился солидный опыт работы, они объединили усилия в рамках собственной студии дизайна. Это было 3 года назад, а сегодня студией реализовано уже свыше 50 успешных проектов. О том, почему дизайнер – это хороший психолог, как сэкономить на строительстве и когда нужно воспитывать клиента, рассказывают соосновательницы дизайн-студии.

– Можете рассказать о своём первом проекте? Насколько он был успешен?

Лилия Ермоленко:

– Наш первый совместный проект – дизайн квартиры в центре Казани для молодой девушки. Для нас это оказалось очень комфортной историей, потому что до этого не было возможности проверить себя, свои возможности, в командной работе.

Нина Назаргалина:

– Причём оказалось, что в команде работать гораздо эффективнее и быстрее. В итоге результат совместной работы устроил и нас, и заказчицу.

– Что сегодня предлагает дизайн-студия IN_DE SKILL? Как складывается работа – от чистого листа до воплощения проекта?

Лилия Ермоленко:

– Мы разрабатываем дизайн-проекты интерьера, специализируемся на премиум-сегменте и среднем+. Мы предлагаем такую услугу, которую не каждая дизайн-студия может предложить – оформление помещения «под ключ». Иначе говоря, мы не только разрабатываем перепланировку и дизайн-проект, мы можем сами воплотить его, провести авторское сопровождение, у нас есть свои строительные бригады, возможность закупить стройматериалы, подобрать декор и сдать проект, полностью подготовленный

для проживания. У нас много иногородних клиентов, которые приезжают в уже завершенный интерьер, где висят шторы и лежит постельное бельё – вплоть до этого. При необходимости можем даже купить посуду, соответствующую дизайну. Тем самым мы экономим заказчику время, что очень важно, особенно для клиентов премиум-сегмента. Для таких людей характерна нехватка времени на подобные заботы.

Нина Назаргалина:

– Помимо интерьеров, мы можем разработать эскизный проект жилого дома. За прошлый год мы 4 раза занимались такими проектами. Обычно предлагаем комплекс услуг: мы придумаем дом, наши субподрядчики сделают рабочие чертежи, спроектируем интерьер. В чём в данном случае выгода для клиента? Часто бывает, что заказчик проектирует дом, не вдаваясь в подробности и не учитывая многочисленные нюансы планировки, что потом выходит боком при проектировании интерьера. А так как у нас с Лилией архитектурное образование, мы можем учесть все нюансы и подводные камни заранее, чтобы потом не было неприятных сюрпризов. Это гораздо удобнее и намного выгоднее для клиента в плане экономии времени и денег. В дальнейшем ему не придётся делать затратные и сложные работы, например переносить стены. К сожалению, очень часто архитекторы, не работающие с интерьерами, на некоторые важные нюансы не обращают внимание.

Лилия Ермоленко:

– Ещё мы делаем дизайн-проекты офисных пространств, ресторанов, баров, недавно, кстати, к нам пришёл заказ на помещение для караоке. В том же списке – гостиницы и спа-салоны. Одним словом, мы предлагаем весь спектр услуг по проектированию и дизайну интерьеров.

Иногда заказчик приходит с запросом на оформление, но не понимает, как должен выглядеть будущий интерьер, и мы ему помогаем определиться. Сначала создаём концептуальное предложение и в зависимости от запросов заказчика подбираем два, три, иногда даже четыре стилистических решения будущего интерьера – так нам приходилось работать с несколькими общественными пространствами.

– Как рождается то или иное видение пространства помещений? Бывает, что вы спорите, не соглашаетесь в чём-то? Каково это – работать в паре?

Лилия Ермоленко:

– Мы готовим несколько вариантов концептуальных предложений, подбираем референсы для заказчиков, для самих себя, создаём цветовую карту интерьера, с этого начинается наша работа. Мы редко спорим, хотя у нас разное с Ниной видение интерьеров (*смеются*). Её любимый стиль – эклектика, а я предпочитаю более спокойные решения. Но работа над проектом – это не

только работа дизайнеров, многое зависит от заказчика. Мы можем подстроиться под его предпочтения, но моё видение бизнеса – мы должны воспитывать клиента, прививать ему хороший вкус, если его нет. Но чаще таких проблем не возникает. Тем не менее мы не идём на поводу у заказчиков, мы продвигаем свои идеи и решения. Но, конечно, всегда важен компромисс.

Нина Назаргалина:

– В паре работать очень комфортно, но у нас есть и другие сотрудники, они также участвуют в обсуждении проектов. В спорных вопросах мы можем опросить всех: какой вариант больше нравится? Это удобнее, быстрее и зачастую результат лучше, чем когда ты работаешь один или даже в паре.

– Кстати, кто ещё работает в вашей команде? Как проходит подбор специалистов?

Нина Назаргалина:

– В нашей команде работают дизайнер, архитектор, комплектатор, а ещё мы на аутсорсе сотрудничаем с компанией, которая занимается 3D-визуализацией. Это очень удобно, не нужно держать в штате своих визуализаторов.

У наших дизайнеров обязательно должно быть профильное образование – это очень важно. Приветствуется, если есть архитектурное образование, как у нас с Лилией. Как минимум, необходимо умение проектировать частное жилое помещение, ведь мы специализируемся и на интерьерах, и на частном жилом строительстве.

– Бывают ли сложные клиенты? Как вы налаживаете взаимопонимание с заказчиками?

Лилия Ермоленко:

– У нас очень хорошие отношения с заказчиками, но сложные клиенты тоже бывают. Чем «выше» его уровень, тем сложнее работать, я бы так сказала. Это не конфликты, нет, скорее недопонимание из-за отсутствия у него времени. Когда нужно постоянно напоминать: посмотрите, мы сделали и т.д. Всё как в любой работе.

Но грамотный дизайнер – это всегда очень хороший психолог. С опытом работы приходит понимание, когда и в какое время лучше обращаться к заказчику, когда у него хорошее настроение, а когда не очень. У некоторых заказчиков было по пять проектов в нашей студии – с такими вообще легко. Ты понимаешь, что даже если он вышел из себя, наговорил лишнего, хотя такое крайне редко бывает, обижаться на него не стоит. Он сам на следующий день позвонит и спросит: «А как у вас дела?» – и всё такое. Это он, типа, извинился (*смеются*), просто у него было



«Грамотный дизайнер – это всегда очень хороший психолог».

плохое настроение. А чтобы мы разорвали контракт из-за полного отсутствия взаимопонимания – такой случай был всего один за всю нашу историю. У нас очень высокая возвратность клиентов, что говорит само за себя. А ещё отлично работает сарафанное радио: заказчики часто советуют нас своим друзьям и знакомым, а это значит, что наша работа им нравится.

– Что в вашей работе, на ваш взгляд, самое важное?

Лилия Ермоленко:

– Наша задача воплотить интерьерную мечту заказчика в реальность с его минимальным участием, причём сделать это очень качественно и в срок. Чтобы страшное слово «ремонт» не приносило дискомфорт людям. Для этого, в частности, мы с Ниной постоянно учимся, посещаем лекции, не только по дизайну, но и технического направления, бываем на международных выставках. В прошлом году были в Милане, в этом году собираемся во Францию. Следим за тенденциями, модой в интерьерном дизайне, используем новые знания в своей работе. Мы хотим, чтобы наши клиенты жили не только в комфортном, но и в модном, в актуальном интерьере.

– Какова география вашего бизнеса?

Нина Назаргалина:

– В основном мы работаем в Казани и её пригородах, были объекты в Альметьевске, Бугульме. Но за последний год так сложилось, что у нас 40% заказов и даже больше реализуется в Москве.

– С уходом западных компаний стало сложнее подбирать материалы?

Лилия Ермоленко:

– Нет, не сказала бы. Сейчас появилось очень много аналогов, есть параллельный импорт, да и многие страны в любом случае сотрудничают с Россией. Есть очень много интересных материалов из дружественных стран, активно развивается российский рынок. Например, мебель. Сегодня в России появилось много компаний, которые делают ничуть не хуже, чем итальянские бренды, особенно корпусную мебель и кухни. Даже я бы сказала – не то, что не хуже, они делают лучше.

– Какие самые интересные проекты вы могли бы назвать?

Лилия Ермоленко:

– Например проект ресторана в центре Казани: с современным интерьером, но в то же время с национальными мотивами. Я считаю, что это один из знаковых наших проектов.

Нина Назаргалина:

– Я отмечу проект частной оранжереи для экзотических растений с искусственным тропическим климатом. Ещё у нас есть проект частного дома, со сложным интерьером, с обилием эксклюзивных натуральных материалов и русской печью, отделанной изразцовой майоликой. В этом же комплексе есть баня, гостевой дом тоже с интересными интерьерами.

– Расскажите о своих планах: что еще вы хотели бы осуществить?

Лилия Ермоленко:

– Мы хотим расширить свой уровень и работать над большими общественными пространствами, конечно, оставив при этом дизайн жилых пространств, мы с него начинали, это важное направление. Хотелось бы выйти на сегмент крупных ресторанов, больших офисов, холлов, возможно, крупных гостиниц. Это более сложная и, соответственно, более интересная работа. И очень хотелось бы попробовать себя на международном рынке, может, в Арабских Эмиратах или в Европе, как вариант.

*Беседовал
Вячеслав Колесников*

Продуманный интерьер дома – это не только отражение личности его хозяев, но и функциональное и гармоничное пространство, которое делает жизнь его обитателей более комфортной и радостной.

Студия дизайна и ремонта ArtebDesign в Казани уделяет особое внимание деталям – от планировки, выбора материалов и цветовой гаммы до освещения, акустики и декора, чтобы создать атмосферу, способствующую расслаблению и отдыху. Поэтому каждый проект сочетает в себе эстетику и практичность.

В своей работе команда студии придерживается принципов эргономики и функциональности, чтобы каждое пространство было максимально удобным и интуитивно понятным. А посещение крупных выставок, изучение работ ведущих дизайнеров мира и участие в профессиональных семинарах даёт возможность ArtebDesign предлагать своим клиентам актуальные и инновационные решения.

Основатель и руководитель студии дизайна и ремонта ArtebDesign Кристина Артебякина в интервью нашему изданию рассказала о своих первых шагах в профессии, о принципах, лежащих в основе подхода студии к проектированию и декорированию интерьеров, и описала факторы, по которым клиенты доверяют преобразование своих пространств именно ArtebDesign.



ARTEBDESIGN: безупречные интерьеры, отражающие индивидуальность заказчика

– Кристина, как в вашу жизнь пришло увлечение дизайном? Расскажите о своём образовании, саморазвитии и первых шагах в профессии.

– Мой путь в профессию дизайнера начался с осознанного выбора, сделанного ещё в шестом классе, когда мечта об архитектуре, подкреплённая пятью годами художественной школы и подготовительными курсами, казалась единственно верной. Однако практика в архитектурном бюро на третьем курсе с её рутинной реновации фасадов и установкой кондиционеров меня разочаровала.

Мысли о первоначальном желании стать дизайнером посещали всё чаще, но педагоги вуза вселяли установку «архитектор – это высшее сословие, а вот дизайнер – нет».

Переезд из Донецка в Казань с началом военных действий и страх начинать карьеру дизайнера без диплома привели меня в маркетинг. Год работы там дал бесценный опыт коммуникаций и стрессоустойчивости, так необходимых в будущем на стройках.

После я всё же получила своё первое место работы в сфере дизайна, ночами создавая портфолио, откуда меня стремительно уволили через три недели. Но я не сдалась. Новая компания, год работы с разными объектами, желание большего сподвигли меня на создание страницы в одной из социальных сетей, которая и принесла первые заказы на дизайн-проекты.

– Что позволило вам сделать имя в сфере дизайна, сформировать свой стиль и в итоге создать студию ArtebDesign?

– Вопреки чужим комплиментам, высокая работоспособность и внутреннее ощущение недостатка таланта стали движущей силой. Профессия и непрерывный рост сложности проектов закаляли меня, заставляли поверить в собственные силы. Стремление к большему привело к созданию команды, и ArtebDesign из дизайн-студии превратилась в мастерскую комплексной реализации проектов, где каждый участник отвечает за свой этап. Сегодня ArtebDesign – это не просто студия дизайна, а студия дизайна и ремонта, воплощающая мечты в реальность.

Желание создавать красивые и функциональные пространства объединило под одной крышей дизайнеров, архитекторов, инженеров и строителей, чтобы обеспечить безупречное качество на каждом этапе, от концепции до финальной отделки. Такой подход позволяет студии гарантировать, что каждый проект будет реализован в срок, в рамках бюджета и с максимальным вниманием к деталям.

ArtebDesign – это не только про эстетику, это про глубокое понимание потребностей клиента и создание пространства, которое идеально соответствует его образу жизни. Мы уделяем особое внима-

ние функциональности, эргономике и использованию современных технологий, чтобы сделать каждый дом или офис максимально комфортным и удобным. Наша цель – не просто создать красивую картинку, а воплотить в жизнь функциональное и гармоничное пространство, отражающее индивидуальность заказчика.

«Желание создавать красивые и функциональные пространства объединило под одной крышей дизайнеров, архитекторов, инженеров и строителей, чтобы обеспечить безупречное качество на каждом этапе, от концепции до финальной отделки».

– Какие принципы лежат в основе подхода студии ArtebDesign к проектированию и декорированию интерьеров?

– Сегодня для нас как никогда важно, чтобы интерьер был отражением стиля жизни заказчика. Интерьер – это не просто обстановка, а своего рода люксовый костюм, подчёркивающий статус, вкус и жизненную философию владельца. Наша цель – создавать пространства, которые настолько созвучны потребностям клиента, чтобы он видел в нас свою личную дизайн-студию, к которой хочется возвращаться снова и снова. Компетентность и техническая безупречность – неотъемлемые составляющие нашей работы. Работая в этой сфере вместе с супругом, мы стремимся избежать клише семейного подряд. Скорее, это слаженный тандем, где я создаю, а супруг строит.

В нашей работе мы придаём огромное значение деталям. От выбора отделочных материалов до расположения каждого предмета декора – всё должно быть продумано до мелочей. Мы не просто создаём красивые картинки, мы создаём функциональные и эргономичные пространства, в которых удобно жить и работать.

Особое внимание уделяем освещению. Правильно подобранный свет способен преобразить любое помещение, создать нужную атмосферу и подчеркнуть досто-





инства интерьера. Мы используем различные сценарии освещения, чтобы клиент мог адаптировать пространство под свои потребности и настроение.

В процессе работы тесно сотрудничаем с заказчиком, учитывая все его пожелания и предпочтения. Мы не навязываем своё видение, а помогаем воплотить в жизнь его мечты. Наша задача – создать интерьер, который будет радовать клиента долгие годы и отражать его индивидуальность.

– Помните ли вы свой первый дизайн-проект?

– Мой первый самостоятельный дизайн-проект – двухкомнатная квартира в жилом комплексе «Победа» для молодого человека. Помню, как отправилась на замеры с пустыми карманами, но полна энтузиазма создать уютное пространство в тёплой цветовой гамме.

– На чём специализируется ваша студия – жилые помещения, общественные пространства, частные дома?

– В настоящее время мы специализируемся на создании дизайн-проектов частных пространств, преображая квартиры и дома в функциональные оазисы, отвечающие всем потребностям наших клиентов. Площадь для нас – это не вызов, а возможность создать многофункциональное пространство, в котором можно закрыть все потребности заказчика. Всё чаще клиенты стремятся расширить границы привычно-

го жилища, доверяя нам создание банных комплексов, тренажёрных залов и спа-зон, интегрированных в единое гармоничное пространство.

«Мы смело сочетаем классику и современность, привносим этнические мотивы и играем с цветом, создавая уникальные пространства».

Помимо создания дизайн-проектов, мы предлагаем полный спектр услуг по реализации проектов «под ключ». Это включает в себя авторский надзор, комплектацию мебели и оборудованием, а также выполнение строительно-отделочных работ. Мы сотрудничаем только с проверенными подрядчиками и поставщиками, чтобы гарантировать высокое качество выполнения всех работ.

Наша цель – превзойти ожидания клиентов и создать для них пространство, в котором они будут чувствовать себя по-настоящему дома. Мы гордимся своей репутацией надёжного и профессионального партнёра, способного реализовать проекты любой сложности, и уверены, что сотруд-

ничество с ArtebDesign – это инвестиция в ваш комфорт и благополучие.

– В каком стиле вы предпочитаете работать, какой из них вам ближе? Или вы – не приверженец какой-то конкретной стилистики?

– Наши заказчики узнают наш стиль издавна, ведь мы создаём современные, функциональные и стильные интерьеры, чутко прислушиваясь к их пожеланиям. Мы смело сочетаем классику и современность, привносим этнические мотивы и играем с цветом, создавая уникальные пространства. Даже если заказчик мечтает о венецианской лепнине, мы тактично направляем его в сторону решений, которые обеспечат интерьеру актуальность на долгие годы. Мы стремимся создавать не просто красивые, но и долговечные по стилю пространства.

В процессе работы предлагаем несколько вариантов концепций, учитывая бюджет и сроки реализации. Для визуализации проектов мы используем современные 3D-технологии, чтобы клиенты могли увидеть, как будет выглядеть их будущий интерьер ещё до начала ремонтных работ. Это позволяет избежать недоразумений и внести необходимые коррективы на ранних этапах.

– Какими достижениями студии вы особенно гордитесь? Расскажите о самых запомнившихся, сложных или необычных проектах, которые вам удалось реализовать. В чём заключались их изюминки?

– В каждом нашем проекте мы стремимся к совершенству. Сравнивая работы студии год-два-десять лет назад, легко заметить колоссальный прогресс. Поэтому выделить какой-то один проект как самый значимый невозможно. Их было много, и все они успешно реализованы. Но, пожалуй, самый первый проект, выполненный с авторским надзором, навсегда останется в моей памяти – это две квартиры на улице Ульянова–Ленина. Это был бесценный опыт и огромное доверие заказчиков ко мне как к молодому специалисту.

Работа над этими квартирами стала отправной точкой, своеобразной визитной карточкой студии. Именно тогда сформировались основные принципы, которым мы следуем до сих пор: внимательное отношение к потребностям клиента, неукоснительное соблюдение сроков и бескомпромиссное качество исполнения.

С тех пор география наших проектов значительно расширилась, и мы работали с самыми разными стилями и направлениями. От минималистичных квартир в центре города до роскошных загородных резиденций – каждый проект был уникален и требовал индивидуального подхода. Мы постоянно учимся, развиваемся, следим за новыми тенденциями в дизайне и архитектуре, что позволяет нам предлагать нашим клиентам самые современные и актуальные решения.

– Студия дизайна и ремонта **ArtebDesign** предлагает комплексный спектр услуг, начиная от профессиональной консультации, выпуска полного дизайн-проекта и заканчивая осуществлением работ и сдачей объекта «под ключ». Кто входит в вашу команду профессионалов, расскажите о специалистах компании.

– Наша студия – это команда увлечённых профессионалов, где каждый мастерски выполняет свою работу и несёт за неё ответственность. Каждый этап проекта находится под моим личным руководством. Заказчики всегда могут рассчитывать на оперативные ответы благодаря менеджеру проектов, координирующему все процессы. Над созданием дизайн-проектов трудятся как талантливые дизайнеры, так и опытные архитекторы, каждый из них отвечает за свою область. На этапе реализации мы сотрудничаем с узкопрофильными специалистами высочайшего класса, чей график расписан на месяцы вперёд, а это является лучшим подтверждением их профессионализма.

– Почему клиентам выгодно работать именно с вашей студией? В чём ваши ключевые преимущества?

– Работая с нами, клиент получает полный цикл услуг, прозрачность на каждом этапе и честные, обоснованные цены. В отличие от тех, кто заманивает заниженными расценками, скрывая реальную стоимость реализации проекта, чтобы получить клиента, мы сразу представляем полную и объективную картину рынка строительства.

Наша стратегия – это долгосрочное партнёрство, основанное на доверии и взаимовыгодном сотрудничестве. Мы стремимся строить крепкие отношения с нашими клиентами, обеспечивая им уверенность в каждом принятом решении и результате, который превзойдёт их ожидания.

В основе нашей работы лежат детальный анализ задач, всесторонняя оценка рисков и разработка оптимальной стра-



тегии реализации проекта. Мы тщательно подходим к выбору материалов, технологий и подрядчиков, отдавая предпочтение проверенным решениям, гарантирующим качество и долговечность.

– Где вы закупаете материалы, сантехнику, мебель?

– Наши поставки материалов из Европы налажены безупречно и осуществляются бесперебойно, как швейцарский механизм. Мы сотрудничаем исключительно с надёжными партнёрами, с которыми нас связывают годы успешной совместной работы. В настоящее время отсутствуют какие-либо факторы, препятствующие заказу необходимых материалов.

– Какова география работы студии **ArtebDesign**?

– География проектов **ArtebDesign** охватывает всю Россию. Полный цикл реализации проекта мы осуществляем в Республике Татарстан. Вдохновение и мастерство нашей команды не знают границ, и мы с радостью выезжаем для оказания услуг в другие города. Сегодня **ArtebDesign** успешно воплощает в жизнь проекты в Москве и в Санкт-Петербурге.

– Кто на сегодняшний день является вашими основными клиентами?

– На сегодняшний день наши заказчики – это успешные семейные люди, для которых важны комфорт, эстетика и профессионализм.

– Кристина, насколько вы строгий дизайнер и архитектор? Готовы ли к компромиссам?

– Мы неизменно прислушиваемся к пожеланиям заказчика, руководствуясь принципом «жить вам». Однако, если предложенное решение противоречит стилю или функциональности, я вижу свою задачу в том, чтобы тактично объяснить это и предложить рациональную альтернативу. Моя цель – создать интерьер, который будет радовать долгие годы, оставаясь актуальным и вневременным.

– Поделитесь планами студии на ближайшую перспективу. В каких проектах вам хотелось бы себя попробовать?

– В наших планах – проектирование ресторана, безупречный стиль которого будет в топе. Его изысканный интерьер должен соответствовать высоким ценам на блюда, создавая атмосферу, которая оправдывает затраты клиентов.

Вдохновлённые этой идеей, мы стремимся к большему: хотелось бы реализовать интерьер дома, экстерьер и архитектурный облик которого будет создан нами, чтобы внешний и внутренний вид совпадали.



Беседовала Алина Волкова

Маргарита Калинина: «НА СТРАЖЕ ЭСТЕТИКИ ВАШИХ ДОМОВ»

**ОСНОВАТЕЛЬ СТУДИИ MKINTERIOR – О ТОМ, ПОЧЕМУ
РЕМОНТ НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПОВОДОМ ДЛЯ РАЗВОДА**



«Ремонт – испытание для отношений», – уверена Маргарита Калинина, руководитель бутиковой студии MKinterior. Семьи, пережившие стройку, поймут: бесконечные споры о планировке, отделке и бюджете нередко приводят к конфликтам. Но за 8 лет практики Маргарита нашла решение – превратить хаос в предсказуемый процесс. Обладая двумя профильными образованиями и международным признанием (её проекты публикуются в ведущих изданиях индустрии), Маргарита Калинина создала систему, которая избавляет клиентов от стресса. Её команда берёт на себя всё: от концепции до финальной расстановки мебели. Иногда команда может работать вообще без участия заказчика – достаточно его доверия. Главный секрет студии – проекты, которые создаются вне времени. Не тренды ради фото, а пространства, где клиенты будут жить с комфортом долгое время.

– Маргарита, многие даже на международном уровне отмечают, что ваши проекты «вне времени». Как вы определяете эту вневременность в дизайне и что вдохновляет вас на создание таких интерьеров?

– Безусловно, в первую очередь это опыт. Мною уже давно пройден этап, когда я хочу через проекты показать своё эго. Сейчас это не «надеть всё лучшее сразу», не покорить всех сиюминутными модными вспышками, а проект про человека и для человека. Про людей, которые будут жить в пространствах, которые мы спроектировали. Как они будут там себя ощущать? Какие у них планы на будущее? Всё это отображается в интерьере.

Я стараюсь анализировать и пропускать через фильтр все решения, новые веяния моды. И, конечно же, большое значение имеет насмотренность. К тому же сфера дизайна очень динамична. К примеру, в апреле этого года я посетила международную интерьерную выставку Isaloni в Милане – мировом центре интерьерной индустрии. Я стала частью этого события, а значит, этот опыт отразится в моих грядущих проектах.

– Вы считаете, что начинать работу над дизайн-проектом стоит ещё до строительства дома. Можете привести пример, как раннее вовлечение вашей студии помогло избежать ошибок или значительно улучшило результат?

– Таких примеров в моей практике масса, потому что чаще всего клиенты обращаются за проектом, когда уже купили квартиру или построили дом. И в таком случае мы сильно ограничены в планировочных решениях, а клиент задаётся вопросом, что с этим теперь делать. Я придерживаюсь мнения, что недвижимость должна подстраиваться под клиента, а не наоборот, поэтому выбирать будущее жильё лучше с дизайнером. Так проще сразу оценить, насколько желаемое можно воплотить в рамках имеющихся конфигураций и метража квартиры. Если говорить о строительстве домов, ещё на этапе проекта мы можем спроектировать необходимую высоту окон, сделать черновую разводку электропитания и коммуникаций в целом сразу под проект. Тем самым мы ещё экономим время и деньги на возможных переделках.

– Работать без участия клиента – сложная задача. Как вы управляете ожиданиями заказчиков и гарантируете, что итоговый результат будет соответствовать их видению, даже если они не вовлечены в процесс?

– Перед началом работы мы заполняем подробный бриф. Благодаря этому вовлечению клиент лучше понимает, что именно хочет от оформления своего дома. Что это будет: камерное личное пространство или яркий интерьер с вау-эффектом для встречи гостей и шумных посиделок? Мы обсуждаем бюджет, стиль, цвета, ритм жизни клиента. На этапе проектирования предлагаем реальные материалы, которые можно сразу отсмот-

реть вживую. Затем формируем 3D-визуализации – они максимально реалистичны и погружают клиента в будущее пространство. После утверждения проекта мы уже знаем, какие будем использовать материалы, кто и как будет их воплощать, и в итоге картинка становится явью, полностью соответствует начальному проекту.

– За 8 лет в индустрии вы наверняка заметили эволюцию запросов клиентов. Какие тренды в дизайне жилой недвижимости вас удивляют сегодня и от чего, на ваш взгляд, стоит отказаться?

– Запросы клиентов действительно сильно поменялись, как и сама индустрия. Раньше дизайн интерьеров был роскошью, сейчас это необходимость. Значительно вырос уровень насмотренности клиентов. И я считаю это позитивной тенденцией. Сейчас клиент не готов покупать абстрактно, он хочет платить за знания, опыт, профессионализм.

Также отмечу, что сейчас сформировался тренд на «эгоистичные» пространства, т.е. не для того, чтобы похвастаться или вызывать зависть, а для удобства самого клиента и семьи в целом.

Антитренд, а точнее то, от чего точно стоит отказаться, – это оставлять планировку от застройщиков. Сейчас большинство планировок – это треть квартиры в коридоре. Зачем тратить большие суммы в неиспользуемом коридорном пространстве? Поэтому я считаю неприемлемым приобретать квартиру с отделкой. У нас в работе есть инвестпроекты, когда квартиры покупаются под сдачу. Но даже в них клиенты заказывают индивидуальный дизайн-проект и делают качественный ремонт. И я искренне уважаю своих клиентов за то, что даже не для себя они хотят сделать интерьер максимально качественным, комфортным, практичным и долговечным.

– Ваши проекты публикуют в международных изданиях. Как глобальное признание влияет на локальный рынок и клиентов? Стали ли зарубежные публикации частью вашей стратегии развития?

– Последний этап работы над проектом – профессиональная съёмка реализованного объекта. Таким образом мы фиксируем результат, имеем возможность сравнить желаемое с действительным. Скажу честно, каждый раз для меня это остаётся магией, хоть я сама по крупницам выстраиваю все процессы. А также отснятое готовое пространство – это наше портфолио для будущих клиентов.

Моя философия такова: клиент приходит ко мне не за проектом. Сам проект в виде распечатанных страниц или электронного файла не решит основной задачи – качественного, стильного и удобного интерьера. Результатом нашей работы, помимо счастливых клиентов, являются итоговые реальные фото реализованного проекта. В дальнейшем мы можем предложить наши



«Я придерживаюсь мнения, что недвижимость должна подстраиваться под клиента, а не наоборот, поэтому выбирать будущее жильё лучше с дизайнером».

материалы профессиональному изданию. Любая публикация в специализированном издании означает, что мы прошли отбор, что наши интерьеры актуальны, интересны. Конечно же, каждому клиенту приятно жить в пространстве, фото которого опубликовано в журнале, получило известность и высокую оценку профессионального сообщества. Но сказать, что такие публикации несут нам невероятную рекламу, – нет, это, скорее, факт нашей качественной работы.

– Авторское сопровождение до момента «картинка = реализации» звучит как идеал для дизайнера. С какими самыми неожиданными препятствиями вы сталкиваетесь на этапе воплощения проектов?



– Можно сказать, что самые неожиданные препятствия возникают в каждом проекте (смеётся). Нет идеальных ремонтов, нет идеальных объектов – это утопия. Каждый проект уникален и несёт в себе новые задачи. Мы же не работаем шаблонно. Именно поэтому важно грамотно разложить весь ремонт на этапы, распределить зоны ответственности. Самые неприятные моменты могут случаться исключительно из-за человеческого фактора. Но любую ошибку можно исправить, любой вопрос можно решить – безвыходных ситуаций нет. А вот если человек в процессе подвёл, некачественно сделал свою работу, сорвал сроки, не хочет нести ответственность за результат – здесь уже проблема. Ведь на каждом объекте задействовано от 20 и более совершенно разных подрядчиков. И с каждым нужно договориться, всех надо синхронизировать. Это непросто, но это тоже показатель качественной работы дизайнера.

– В своей работе вы подразумеваете полную комплектацию, включая подбор мебели и материалов. Как вы балансируете между индивидуальными запросами клиента и собственным авторским стилем?

– Это тоже непросто. Но я считаю, что один из ключевых моментов – влюбить клиента в проект. Тогда он не захочет отходить от задуманного, а будет мечтать только о том, как бы скорее воплотить это в жизнь. Ещё один важный момент – это уметь слышать клиента, учитывать его пожелания и финансовые возможности. В противном случае картинки останутся лишь картинками.

– Если бы у вас была возможность создать интерьер для любого исторического или современного здания в мире, что бы вы выбрали и почему?

– Я с уважением отношусь к истории, антиквариату, но пока конкретно в своих интерьерах его не использовала – не приходилось. Считаю это очень ответственной задачей.

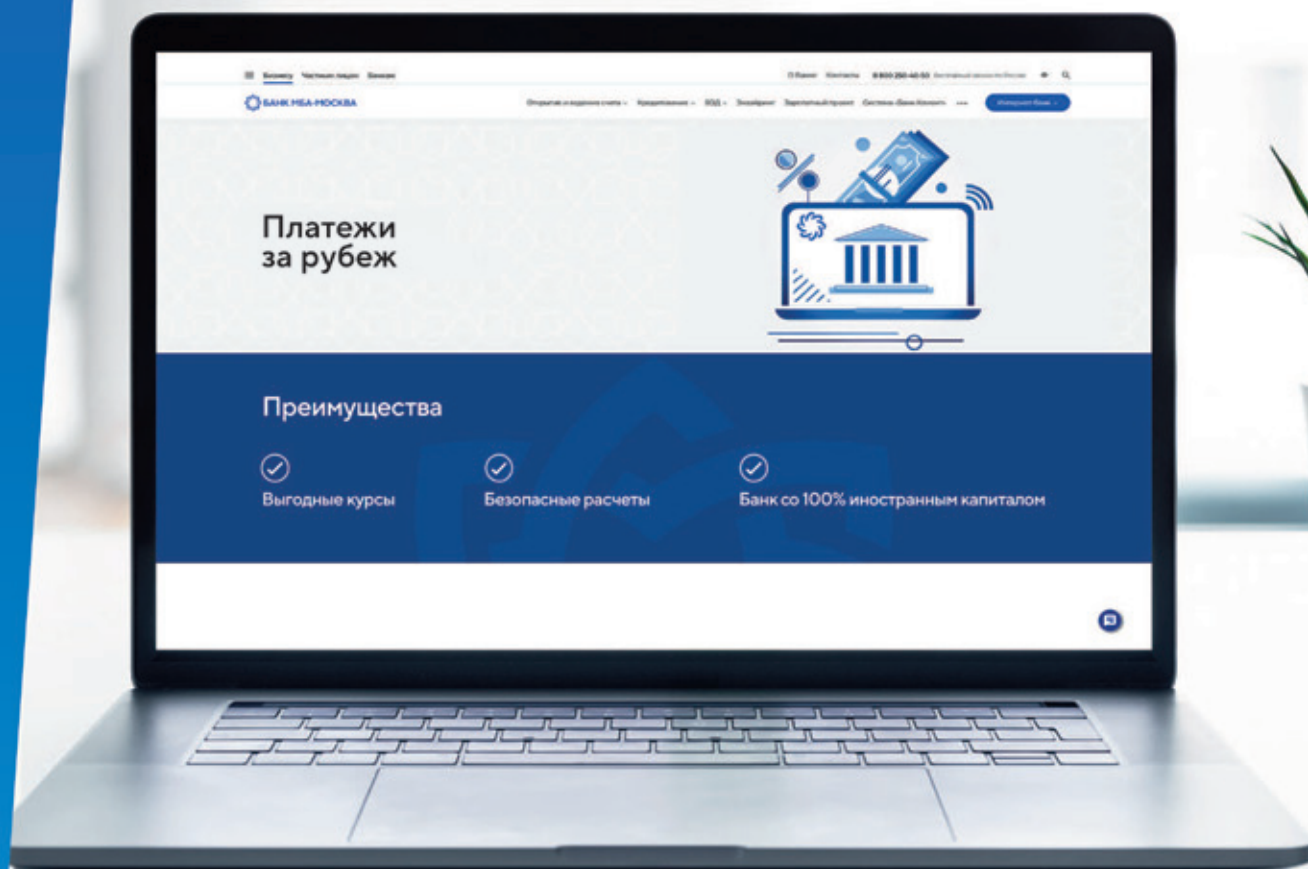
Переделять имеющиеся свою историю интерьеры тоже пока не представляю возможным, не хотела бы переделять интерьер, у которого уже был автор. В таком случае я считаю правильным обращаться к реставрационным работам.

А вот то, что я действительно хотела бы воплотить, – это отель. Не типовые безликие сетевые номера, а яркие запоминающиеся интерьеры в туристических городах нашей страны, таких как Казань, Санкт-Петербург, Сочи. А ещё мне было бы интересно создать интерьер галереи современного искусства. Пусть всё сбудется!



Беседовала Екатерина Иванова





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО

Реклама

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА –

стратегическое направление
российско-азербайджанских
отношений





Товарооборот агропромышленной продукции между Россией и Азербайджаном достиг исторически рекордного уровня

В 2024 году товарооборот продукции агропромышленного комплекса (АПК) между Россией и Азербайджаном достиг исторически рекордного уровня, превысив 1,5 млрд долларов США. Это свидетельствует о крепнущих торговых связях и растущем спросе на продукцию обеих стран, что открывает новые горизонты для дальнейшего сотрудничества.



ший рост можно объяснить несколькими факторами.

Увеличение производства: как в России, так и в Азербайджане наблюдается рост объёмов производства сельскохозяйственной продукции, что позволяет странам удовлетворять внутренние потребности и расширять экспортные возможности.

Улучшение логистики: развитие транспортной инфраструктуры и логистических цепочек способствует более эффективному обмену товарами между двумя странами.

Торговые соглашения: соглашения о свободной торговле и другие формы экономического сотрудничества способствуют снижению барьеров для торговли и увеличению объёмов взаимных поставок.

С учётом текущих тенденций можно ожидать, что товарооборот между Россией и Азербайджаном будет расти и дальше. Ожидается, что в будущем акцент будет сделан на развитие новых категорий продукции, таких как органические продукты, экологически чистые товары и специализированные сельскохозяйственные культуры.

Также стоит отметить, что обе страны могут извлечь выгоду из совместных проектов в области агрономии, технологий хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, а это позволит повысить конкурентоспособность на международных рынках.

Успешное сотрудничество между Россией и Азербайджаном в области агропромышленного комплекса открывает новые возможности для обеих стран, а дальнейшее развитие этого направления может стать важным фактором экономического роста и стабильности в регионе.

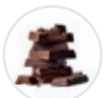
НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ, ЭКСПОРТИРУЕМЫХ ИЗ РОССИИ В АЗЕРБАЙДЖАН:



ПШЕНИЦА
– **31%**
от общего
объёма
поставок



**ПОДСОЛ-
НЕЧНОЕ
МАСЛО**
– **7%**



ШОКОЛАД
– **7%**



**МУЧНЫЕ
КОНДИТЕРСКИЕ
ИЗДЕЛИЯ И
САХАР** – по **4%**



МАРГАРИН
– **3%**

По данным российского центра «Агроэкспорт», в течение 11 месяцев 2024 года Россия экспортировала в Азербайджан продукцию АПК на сумму более 720 млн долларов, что на 7% превышает аналогичный показатель прошлого года. Это подтверждает, что Азербайджан стал важным и перспективным рынком для российских экспортёров, стремящихся укрепить свои позиции в регионе.

Эти данные показывают, что Россия активно развивает экспортные поставки, ориентируясь на потребности азербайджанского рынка.

Не менее важен экспорт Азербайджана в Россию, который в 2023 году составил 705,8 тыс. тонн на сумму 706,9 млн долларов. На долю России пришлось 72,9% всех поставок АПК из Азербайджана.

Эти продукты не только востребованы на российском рынке, они способствуют укреплению позиций Азербайджана как надёжного поставщика качественной сельскохозяйственной продукции.

С 2019 по 2023 год товарооборот АПК между Россией и Азербайджаном увеличился почти на 23%. Этот впечатляю-

ОСНОВНЫЕ ТОВАРЫ, ЭКСПОРТИРУЕМЫЕ В РОССИЮ ИЗ АЗЕРБАЙДЖАНА:



ТОМАТЫ



ХУРМА



ФУНДУК



ЯБЛОКИ



ПЕРСИКИ

Trade turnover of agro-industrial products between Russia and Azerbaijan has reached a historical record level

In 2024, trade turnover of agro-industrial products (AIC) between Russia and Azerbaijan reached a historic record level, exceeding USD 1.5 billion. This is evidence of growing trade ties and growing demand for products from both countries, which opens up new horizons for further cooperation.

According to the Russian centre 'Agroexport', Russia exported more than \$720 million worth of agro-industrial products to Azerbaijan during the first 11 months of 2024, which is 7% more than last year. This confirms that Azerbaijan has become an important and promising market for Russian exporters seeking to strengthen their positions in the region.

These data show that Russia is actively developing export supplies, focusing on the needs of the Azerbaijani market.

Azerbaijan's exports to Russia are no less important, which in 2023 amounted to 705,800 tonnes worth \$706.9 million. Russia accounted for 72.9% of all supplies of agro-industrial products from Azerbaijan.

These products are not only in demand in the Russian market, but also contribute to strengthening Azerbaijan's position as a reliable supplier of quality agricultural products.

From 2019 to 2023, the agro-industrial trade turnover between Russia and Azerbaijan increased by almost 23%. This is an impressive growth, which can be explained by several factors:



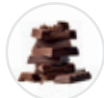
THE MOST SIGNIFICANT CATEGORIES OF GOODS EXPORTED FROM RUSSIA TO AZERBAIJAN ARE:



WHEAT
– 31%
of total shipments



SUNFLOWER OIL
– 7%



CHOCOLATE
– 7%



FLOUR CONFECTIONERY AND SUGAR
– 4% EACH



MARGARINE
– 3%

Increased production: both Russia and Azerbaijan have seen an increase in agricultural production, allowing the countries to meet domestic needs and expand export opportunities.

Improved logistics: the development of transport infrastructure and logistics chains facilitates a more efficient exchange of goods between the two countries.

Trade agreements: free trade agreements and other forms of economic cooperation help to reduce barriers to trade and increase mutual supply.

Given current trends, trade turnover between Russia and Azerbaijan can be expected to continue to grow. It is expected that in the future

emphasis will be placed on the development of new product categories such as organic products, environmentally friendly goods and specialised agricultural crops.

It is also worth noting that both countries can benefit from joint projects in agronomy, storage and processing technologies for agricultural products, which will improve competitiveness in international markets.

Successful cooperation between Russia and Azerbaijan in the field of agro-industrial complex opens new opportunities for both countries, and further development of this area can become an important factor of economic growth and stability in the region.

THE MAIN GOODS EXPORTED TO RUSSIA FROM AZERBAIJAN ARE:



TOMATOES



PERSIMMONS



HAZELNUTS



APPLES



PEACHES

«CASPIAN AGRO-2025»:

МАСШТАБНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МИРОВОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Весенний выставочный сезон 2025 года в Азербайджане откроется 13–16 мая крупнейшей международной выставкой «Caspian Agro». Она зарекомендовала себя на рынке как действенный инструмент для внедрения прогрессивных технологий в агропромышленный комплекс Азербайджанской Республики, обмена опытом, укрепления деловых взаимовыгодных связей между местными и зарубежными аграриями.



Выставка «Caspian Agro» собирает на одной площадке самых главных игроков сельскохозяйственной отрасли, местных и иностранных специалистов, а также много-тысячную аудиторию профессиональных посетителей: импортёров, экспортёров, дистрибьюторов, представителей оптовой и розничной торговли, фермеров.

«Caspian Agro» проходит при организационной поддержке и участии Министерства сельского хозяйства Азербайджанской Республики. Также выставка поддерживается Агентством продовольственной безопасности Азербайджанской Республики, Агентством развития малого и среднего бизнеса Азербайджанской Республики, Агентством поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики – AZPROMO, Национальной конфедерацией организаций предпринимателей (работодателей) Азербайджанской Республики, Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (FAO), Ассоциацией организаторов выставок Азербайджана.

На протяжении многих лет президент Азербайджанской Республики господин Ильхам Алиев посещает выставки «Caspian Agro», знакомясь с экспозициями и участниками в Бакинском Экспо-центре. В 2024 году вместе с президентом Ильхамом Алиевым мероприятие посетил президент Республики Беларусь Александр Лукашенко.

В 2024 году «Caspian Agro», проходившая параллельно с 29-й Азербайджанской международной выставкой «Пищевая промышленность» «InterFood Azerbaijan», оказались рекордными по количеству участников. Обе выставки собрали 500 компаний-участниц из 38 стран и привлекли тысячи местных и зарубежных посетителей. В частности, было представлено несколько крупных компаний из России: АО «МХК «ЕВРОХИМ»», ГК «ТЕХНОСТИЛЬ», комбайновый завод РОСТСЕЛЬМАШ, АО «ОХК УРАЛХИМ», ФОСАГРО, ЩЕЛКОВО АГРОХИМ и др. Кроме того, свои стенды представили регионы Российской Федерации: Башкортостан, Владимирская область и др.

По сравнению с предыдущими годами масштаб выставок увеличился на 10%.

В этом году большинство мест в Бакинском Экспо-центре уже занято участниками, представляющими разные страны.

В настоящее время своё участие в выставках уже подтвердили порядка 20 компаний из России, Бельгии, Беларуси, Германии, Египта, Индии, Иордании, Ирана, Испании, Италии, Китая, Латвии, Нидерландов, Палестины, России, США, Туркменистана, Турции, Узбекистана, Финляндии, Франции, Южной Кореи и Шри-Ланки. На выставках национальные группы из Беларуси, Германии, Грузии, Египта, Индии, Италии, Нидерландов, Республики Корея

и Шри-Ланки представят свою сельскохозяйственную и продовольственную продукцию, причём Индия и Египет впервые примут участие в этом формате. Регистрационным спонсором выставки выступит «Prior Leasing ASC».

Аграрно-промышленный сектор Азербайджана – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики с большими перспективами. «Caspian Agro» вновь объединит ведущих участников сельскохозяйственной индустрии, отечественных и зарубежных экспертов, в том числе импортёров, экспортёров, дистрибьюторов сельскохозяйственной продукции, представителей оптовой и розничной торговли, а также тысячи профессиональных посетителей, включая фермеров.

В дни выставки при организации Министерства сельского хозяйства Азербайджанской Республики состоится Международный форум аграрных инноваций, в рамках которого будут обсуждаться важные темы, касающиеся сельского хозяйства. На форуме, который проводится уже второй год подряд, планируется рассмотреть вопросы устойчивого развития сельского хозяйства, международного сотрудничества, инновационных решений в аграрном секторе и другие актуальные темы.

Выставки «Caspian Agro» и «InterFood Azerbaijan» относятся к ключевым платформам в сфере сельского хозяйства и пищевой промышленности, они помогают установить прямые контакты с ведущими производителями и дистрибьюторами региона. Компании смогут продемонстрировать свою продукцию и услуги потенциальным клиентам и партнёрам, а также ознакомиться с новейшими технологиями и тенденциями в соответствующих отраслях.

Самое главное, что эти мероприятия будут способствовать развитию сельского хозяйства и пищевой промышленности Азербайджана, увеличивая экспортный потенциал страны и привлекая иностранные инвестиции, а также создадут благоприятную платформу для обеспечения продовольственной безопасности и внедрения инновационных решений.



The spring exhibition season 2025 in Azerbaijan will open on 13-16 May 2025 with the largest international exhibition 'Caspian Agro'. Caspian Agro' exhibition is a proven effective tool for introduction of progressive technologies in the agro-industrial complex of the Republic of Azerbaijan, exchange of experience, strengthening of mutually beneficial business relations between local and foreign agrarians.

‘CASPIAN AGRO-2025’: LARGE-SCALE OPPORTUNITIES FOR THE GLOBAL AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

'Caspian Agro' exhibition gathers on one platform the most important players of agricultural industry, local and foreign specialists, as well as many thousands of professional visitors, including importers, exporters, distributors, representatives of wholesale and retail trade, farmers.

'Caspian Agro' is held with the organisational support and participation of the Ministry of Agriculture of the Republic of Azerbaijan. The exhibition is also supported by the Food Security Agency of the Republic of Azerbaijan, Small and Medium Business Development Agency of the Republic of Azerbaijan, Export and Investment Promotion Agency of the Republic of Azerbaijan - AZPROMO, National Confederation of Entrepreneurs (Employers) Organisations of the Republic of Azerbaijan, Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO), Association of Exhibition Organisers of Azerbaijan.

For many years, the President of the Republic of Azerbaijan Mr Ilham Aliyev has been visiting Caspian Agro exhibitions, getting acquainted with the expositions and exhibitors at the Baku Expo Centre. In 2024, together with President Ilham Aliyev, President of Belarus Mr Alexander Lukashenko also visited the event.

In 2024 Caspian Agro, which was held in parallel with the 29th Azerbaijan International Food Industry Exhibition 'InterFood Azerbaijan', was a record-breaking event in terms of the number of participants. Both exhibitions gathered 500 exhibiting companies from 38 countries and attracted thousands of local and foreign visitors. In particular, several large companies from Russia were represented, such as

MCC EUROCHEM JSC, GC TECHNOSTIL, ROSTSELMASH combine harvester plant, URALCHEM, FOSAGRO, SCHELKOVO AGROHIM and others. In addition, the regions of the Russian Federation: Bashkortostan, Vladimir region, etc. also presented their stands.

Compared to previous years, the scale of the exhibitions increased by 10%.

This year the majority of places in Baku Expo Centre are already occupied by participants representing various countries.

Currently, about 20 companies from Russia, Belgium, Belarus, Germany, Egypt, India, Jordan, Iran, Spain, Italy, China, Latvia, the Netherlands, Palestine, Russia, USA, Turkmenistan, Turkey, Uzbekistan, Finland, France, South Korea and Sri Lanka have already confirmed their participation in the exhibitions. At the exhibitions, national groups from Belarus, Germany, Georgia, Egypt, India, Italy, the Netherlands, the Republic of Korea, Italy, the Netherlands and Sri Lanka will present their agricultural and food products. Moreover, India and Egypt will participate in this format for the first time. The registration sponsor of the exhibition will be Prior Leasing ASC.



The agro-industrial sector of Azerbaijan is one of the most dynamically developing branches of economy with great prospects. 'Caspian Agro' will once again bring together leading participants of the agricultural industry, domestic and foreign experts, including importers, exporters, distributors of agricultural products, representatives of wholesale and retail trade, as well as thousands of professional visitors, including farmers.

The International Forum of Agrarian Innovations will be held during the exhibition days under the organisation of the Ministry of Agriculture of the Republic of Azerbaijan. Within the framework of the forum, important topics related to agriculture will be discussed. The forum, which is being held for the second year in a row, will address issues of sustainable agricultural development, international cooperation, innovative solutions in the agricultural sector and other relevant topics.

'Caspian Agro' and 'InterFood Azerbaijan' exhibitions are one of the key platforms in the sphere of agriculture and food industry, providing an opportunity to establish direct contacts with the leading producers and distributors of the region. Companies will be able to demonstrate their products and services to potential clients and partners, as well as familiarise themselves with the latest technologies and trends in their respective industries.

Most importantly, these events will contribute to the development of Azerbaijan's agriculture and food industry, helping to increase the country's export potential, attract foreign investment, as well as create a favourable platform for food security and the introduction of innovative solutions.



**Анастасия
Романовская,
«Листерра»:**

«Мы выходим на рынок с новой концепцией — интегрированной системой защиты и питания сельхозкультур»

Как привлечь на службу сельхозпроизводителей искусственный интеллект, нужны ли растениям антистрессанты и какие приоритеты стоят сейчас перед компанией — об этом и о многом другом мы беседуем с Анастасией Романовской, руководителем отдела маркетинга и экспорта ООО «Листерра».

– Сельское хозяйство подвержено разным природным явлениям, а это далеко не всегда благотворно отражается на урожайности. В силах ли современная наука помочь растениям? Что в этом плане может предложить «Листерра»?

– Компания «Листерра» начинала свою работу на рынке 30 лет назад как химическая компания, имея в портфеле химические средства защиты растений, которые не всегда помогают бороться со стрессами, вызванными климатическими условиями. Но с развитием компании мы стали более ответственно относиться к климатическим изменениям и расширили свой портфолио микроудобрениями и антистрессантом биологического происхождения.

На данный момент мы можем предложить аграриям продукты, которые помогают растениям, пережившим стресс от изменения климата. В этом случае очень хорошо помогают фитогормоны и аминокислоты, именно поэтому у нас есть удобрение на основе морских водорослей «Фолирус Дуо» и большая линейка водорастворимых удобрений с аминокислотами «Фолирус Универсал Амино».

Зачастую заморозки можно предсказать и сделать превентивные обработки. Если у агронома есть такая возможность, то компания «Листерра» имеет в своём ассортименте биофлавоноидный комплекс «Лариксифол» на основе экстракта сибирской лиственницы, который помогает растениям усилить иммунитет и пережить неблагоприятные погодные условия. Мы постоянно работаем над развитием нашей линейки, чтобы эффективно справляться не только с сорняками, болезнями и вредителями, но и с различными погодными рисками, которые всё чаще и чаще происходят в связи с изменением климата.

– В 2024 году компания осваивала новое для себя направление – биопродукты. Планируете ли расширять работу в этом направлении?

– Биологическое направление сейчас является самым приоритетным в развитии нашего ассортимента. Первый продукт «Фолимар» на основе бактерии *Bacillus Amyloliquefaciens* уже активно используется сельхозтоваропроизводителями по всей России. Мы очень серьёзно подошли к это-

му вопросу, исследовали лучшие мировые практики. На данный момент в процессе регистрации 9 биологических продуктов, которые, мы уверены, помогут развить биологическое направление в нашей стране и будут востребованы в системе защиты и питания различных культур. Ещё один важный момент, который выделяет нашу компанию среди других участников рынка, – это разнонаправленность. Имея в ассортименте химические средства защиты растений, агрохимикаты для питания растений и биологические продукты, мы выходим на рынок с новой концепцией – интегрированной системой защиты и питания сельскохозяйственных культур. Нужно понимать, что, используя только биологические продукты, которые работают исключительно при определённых условиях окружающей среды, невозможно получить высокие урожаи на больших площадях, которыми, к счастью, богата наша страна. Используя только удобрения, невозможно получить высокие урожаи, так как удобрения питают растения, но не дают необходимой защиты от сорняков, болезней и вредителей. Применяя только химические средства защиты

растений, нельзя получить высокие урожаи, так как мы защищаем культуру, но не даём необходимого питания для раскрытия биологического потенциала сортов.

После долгой научной и исследовательской работы компания «Листерра» оптимизировала свой портфель и готова предложить агрономам продукты всех категорий, которые помогают и защитить, и дать необходимое питание растениям. При этом важно, что наша защита включает в себя как химические, так и биологические продукты, помогая снизить пестицидную нагрузку на гектар и пролонгировать защитные действия с помощью бактерий, которые дольше держатся на растении.

Кроме того, мы уделяем очень большое внимание ESG-повестке, а в последнее время принимаем решение о регистрации продуктов, руководствуясь не только бизнес-эффективностью, но и социальной ответственностью. Очень здорово чувствовать, что, развивая компанию, ты приносишь пользу и делаешь мир лучше!

Как говорил философ Альберт Швейцер: «Успех не является ключом к счастью. Счастье же – самый важный ключ к успеху. Если вам нравится то, чем вы занимаетесь, вы обязательно добьётесь успеха!». Команда «Листерры» точно может сказать, что она счастлива и успешна.

– В «Листерре» уделяется значительное внимание участию в разных деловых мероприятиях. С начала года вы уже приняли участие в нескольких, расскажите об этом подробнее.

– Сезон дней поля и мероприятий в России начнётся только летом. В этом году в наших планах принять участие в новом формате: провести испытания наших препаратов, чтобы создать своеобразную академию в поле. Мы сможем поделиться практическими результатами и показать сельхозтоваропроизводителям, как работают наши препараты, какие схемы защиты и питания наиболее эффективны.

В этом году мы уже успели поучаствовать в двух международных мероприятиях, которые обычно проводятся зимой и весной. Это выставка индийских поставщиков агрохимической продукции в Дубае (International Crop-Science Conference&Exhibition) и крупнейшая выставка агрохимии в Шанхае (CAC Conference). Нам как отечественному производителю было важно достойно представить Россию на международной арене, и нам это удалось. Приятно видеть, что российские продукты востребованы в мире, поэтому мы сейчас развиваем экспорт как ещё одно направление. Нам

хочется показать, что российские продукты – это качество, технологии, наука, профессионализм и социальная ответственность. У нас уже есть опыт экспорта в страны СНГ, особенно активно работаем с Азербайджаном, и мы видим большое уважение к продуктам «Листерры» как к продуктам российского производства. Наша цель – повысить имидж не только нашей компании, но и России как стабильного и надёжного партнёра во всём мире. Я верю в то, что наша страна действительно поможет миру стать лучше благодаря нашей уникальности, стойкости и верности традициям.

«Компания «Листерра» готова предложить агрономам продукты всех категорий, которые помогают и защитить, и дать необходимое питание растениям».

– Расскажите о проведении обучающих семинаров. Для кого они предназначены, в каких регионах проводятся?

– С января этого года команда маркетинга «Листерры» посетила более 20 городов России с разными семинарами. В первую очередь мы проводили обучение для наших сотрудников в регионах, так как инвестиции в людей – это самое важное, что может сделать компания. Мы хотим, чтобы наши сотрудники были высокими профессионалами, которые помогут сельхозтоваропроизводителям правильно выбрать необходимый продукт и, что самое важное, правильно его применить. А для этого развиваем экспертные знания наших людей в регионах.

Ещё мы проводили мероприятия для наших дистрибьюторов и, что самое важное, для агрономов. Мы придерживаемся принципа, что конечный потребитель, покупая наш продукт, получает не только качественные средства защиты и питания растений, но и полную поддержку от производителя. Я часто говорю, что за продуктами компании «Листерра» стоят эмоции. Легко продать и забыть, намного сложнее быть с агрономами в полях во время посевной, выраживания или уборки урожая. Мы хотим помогать им своими

знаниями, чтобы получать экономически эффективные и высокие урожаи для нашей страны.

– Компании удаётся стабильно выпускать 3–5 новых препаратов в год. Какие новинки появились в минувшем году, а какие планируются к выходу на рынок в 2025-м?

– Действительно, в нашем портфеле из года в год появляется много новинок, и чтобы рассказать обо всех, не хватит целого журнала, поэтому приглашаю всех читателей к нам в офис на встречи или, как минимум, заглянуть на наш сайт и подписаться на наш телеграм-канал, в котором очень много интересной и полезной информации.

Мне бы хотелось рассказать о более глобальных переменах, которые уже начались в нашей компании и будут осуществлены в ближайшие 2 года. Это реконструкция нашего завода с целью его модернизации. Мы очень долго обдумывали такой важный шаг и наконец разработали план, который сделает нас ещё лучше. Идея заключается в том, что мы пошли по пути передовых производств и решили на заводе выделить производственные корпуса под каждую категорию продуктов: гербициды, фунгициды, инсектициды, удобрения и биологические продукты. Это важно, потому что в процессе производства поможет избежать

случайного смешения молекул из разных продуктов, а также сделает выпуск продукции более последовательным и эффективным. Сейчас на нашем заводе в каждом из пяти полномасштабных корпусов проходит автоматизация производственных линий. Мы хотим, чтобы роботы и искусственный интеллект работали во благо человечества.

Кроме того, мы начали строить экспериментальные склады из новых материалов, которые помогают создавать качественные места хранения при меньших ресурсах и вложениях.

И, конечно же, продолжаем смотреть в будущее. В процессе проектировки ещё один корпус, в нём будут производиться препараты для дронов – сельское хозяйство сейчас движется в этом направлении. Также мы проводим научную работу, чтобы в дополнительных корпусах опробовать различные технологии и в гербицидах, и в биологических продуктах нового поколения, и в удобрениях пролонгированного действия.

И в заключение хочу привести цитату Альберта Эйнштейна: «Никогда не отказывайтесь от того, что действительно хотите. Человек, у которого есть большие мечты, сильнее того, у кого есть факты».

Беседовал Вячеслав Колесников

A portrait of Anastasia Romanovskaya, a woman with short, wavy reddish-brown hair, wearing black-rimmed glasses with pink temples, a purple blazer over a dark purple top, and a silver watch with a pink face on her left wrist. She is smiling and has her arms crossed. The background is dark.

Anastasia Romanovskaya, Lysterra:

We are entering the market with a new concept – an integrated system for crop protection and nutrition

How to attract Artificial intelligence to the service of agricultural producers, do plants need anti-stress agents, and what are the company's current priorities – we discuss this and much more with Anastasia Romanovskaya, Head of Marketing and Export Department at Lysterra.

– Agriculture is subject to various natural phenomena, which is not always favourable for crop yields. Can modern science help plants? What can Lysterra offer in this respect?

– Lysterra started 30 years ago as a chemical company with a portfolio of chemical crop protection products that could not always help to fight stresses caused by climatic conditions. But as the company grew, we became more responsible to climate change and expanded our portfolio with microfertilisers and anti-stressants of biological origin.

At the moment we are able to offer farmers products that will help plants

that have experienced stress from climate change. In this case, phytohormones and amino acids help very well, which is why we have a seaweed-based fertiliser, Folirus Duo, and a large range of water-soluble fertilisers with amino acids, Folirus Universal Amino.

Also, frosts can often be predicted and preventive treatments can be made. If the agronomist has such an opportunity, Lysterra has a bioflavonoid complex Larixifol based on Siberian larch extract, which helps plants to strengthen immunity and survive unfavourable weather conditions. We are constantly working on the development of our product line to effectively deal not

only with weeds, diseases and pests, but also with various weather risks, which are occurring more and more frequently due to climate change.

– In 2024, the company was developing a new direction for itself – bioproducts. Do you plan to expand your work in this direction?

– The biological direction is now the highest priority in terms of the development of our assortment. The first Folimar product based on the bacterium *Bacillus Amyloliquefaciens* is already being actively used by agricultural producers across Russia.

We have taken this issue very seriously and researched the best international practices. At the moment 9 biological products are in the process of registration, which, we are sure, will help to develop the biological direction in our country and will be in demand in the system of protection and nutrition of various crops. Another important point that sets our company apart from other market players is its diversification. With a range of chemical crop protection products, agrochemicals for plant nutrition and biological products, we are entering the market with a new concept – an integrated system of crop protection and nutrition. It is necessary to understand that using only biological products, which work only under certain environmental conditions, it is impossible to obtain high yields on large areas, which, fortunately, our country is rich in. Using only fertilisers, it is impossible to get high yields, because fertilisers nourish plants, but do not provide the necessary protection from weeds, diseases and pests. Using only chemical plant protection products, it is impossible to get high yields, as we protect the crop, but do not provide the necessary nutrition to unlock the biological potential of varieties.

After a long period of research and development, Lysterra has optimised its portfolio and is ready to offer agronomists products of all categories that help to both protect and nourish plants. It is important that our protection includes both chemical and biological products, which helps to reduce the pesticide load per hectare and prolong the protective effect with the help of bacteria that last longer on the plant.

In addition, we pay very close attention to ESG agenda, and recently we have been making decisions on product registrations guided not only by business efficiency, but also by social responsibility. It's great to feel that by growing your company you are doing good and making the world a better place!

As philosopher Albert Schweitzer said: 'Success is not the key to happiness. Happiness is the most important key to success. If you like what you do, you will succeed!'. The Lysterra team can definitely say that we are happy and successful.

– Lysterra places a significant emphasis on participating in various business events. Since the beginning of the year you have already participated in several of them, tell us more about that.

– The season of field days and events in Russia will start only in summer, and this year we have plans to take part in a new format, namely to conduct trials of our products to create a kind of 'Academy in the field'. We will be able to share practical results and show

agricultural producers how our preparations work and which protection and nutrition schemes are the most effective.

But this year we have already managed to participate in two international events, which are usually held in winter and spring. These are the exhibition of Indian agrochemical suppliers in Dubai (International Crop Science Conference&Exhibition) and the largest agrochemical exhibition in Shanghai (CAC Conference). As a domestic producer, it was important for us to honourably represent Russia on the international arena, and we succeeded. It is pleasant to see that Russian products are in demand in the world, that is why we are now developing export as another direction. We want to show that Russian products are quality, technology, science, professionalism and social responsibility. We already have experience in exporting to CIS countries, we are particularly active in working with Azerbaijan, and we see great respect for Lysterra products as Russian-made products. Our goal is to raise the image not only of our company, but also of Russia as a stable and reliable partner all over the world. I believe that our country can really help the world to become a better place thanks to our uniqueness, resilience and loyalty to traditions.

'Lysterra is committed to offering agronomists products in all categories that help to both protect and give plants the nutrition they need.'

– Tell us about the activities of the training seminars. Who are they for, in which regions are they held?

– Since January this year, the Lysterra marketing team has visited more than 20 cities in Russia with various seminars. First of all, we conducted training for our employees in the regions, as investing in people is the most important thing a company can do. We want our employees to be high professionals who can help agricultural producers choose the right product and, most importantly, apply it correctly. To do this, we develop the expertise of our people in the regions.

Further, we held events for our distributors and, most importantly, for agronomists. We adhere to the principle that the end consumer, buying our product, receives not only quality plant protection

and nutrition products, but full support from the manufacturer. I often say that emotions are behind Lysterra products. It is easy to sell and forget, and much more difficult to be with agronomists in the fields during sowing, growing, harvesting. We want to help them with our knowledge to produce cost effective and high yields for our country.

– The company consistently manages to produce 3–5 new preparations per year. What new products appeared last year and which are planned to enter the market in 2025?

– We have a lot of new products in our portfolio from year to year, and a whole magazine would not be enough to cover them all, so I invite all readers to come to our office for meetings or at least to visit our website and subscribe to our Telegram channel, which has a lot of interesting and useful information.

I would like to talk about more global changes that have already started in our company and will be implemented in the next two years. This is the reconstruction of our plant in order to modernise it. We have been thinking about such an important step for a very long time, and we have finally developed a plan that will make us even better. The idea is that we have taken the path of advanced manufacturing and decided to make production buildings in our plant for each product category: herbicides, fungicides, insecticides, fertilisers and biological products. This is important because it will help to avoid 'accidental' mixing of molecules from different products during the manufacturing process, and will make product release more consistent and efficient. We are also now in the process of automating production lines in each of the five full-scale buildings in our plant. We want robots and artificial intelligence to work for the benefit of humanity.

In addition, we have started building experimental warehouses made of new materials that help create quality storage spaces with fewer resources and investments.

And, of course, we continue to look to the future. We have another building in the design process that will produce drone drugs – agriculture is now moving in that direction. We are also doing scientific work to test various technologies in additional buildings, both in herbicides, new-generation biological products, and prolonged-release fertilisers.

And in conclusion, I would like to quote Albert Einstein: 'Never give up on what you really want. A person who has big dreams is stronger than one who has facts'.

Interviewed by Vyacheslav Kolesnikov



СТИМУЛЯТОРЫ РОСТА ЛИГНОГУМАТ® – ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО АПК: КЛЮЧЕВЫЕ ОТЛИЧИЯ ОТ УДОБРЕНИЙ

В условиях глобальных климатических изменений, роста населения и необходимости повышения продовольственной безопасности ключевую роль в развитии агропромышленного комплекса играют современные агротехнологии. Одной из технологических опор нового подхода к земледелию становится грамотное применение удобрений и стимуляторов роста – двух категорий агросредств, которые при правильном использовании позволяюткратно повысить эффективность агробизнеса, снизить нагрузку на окружающую среду и обеспечить стабильные урожаи. В последние годы интерес к этим средствам растёт как среди крупных сельхозпроизводителей, так и у малых фермерских хозяйств, особенно в странах с активным внедрением зелёных технологий. Эти инструменты позволяют решать стратегические задачи: повышать продуктивность сельского хозяйства, увеличивать доходность фермеров и минимизировать экологический след.

УДОБРЕНИЯ: ФУНДАМЕНТ ПИТАНИЯ РАСТЕНИЙ

Как известно, дефицит микро- и макро-элементов, необходимых для полноценного роста растений в почве, восполняют удобрения. Без них невозможны стабильная вегетация, формирование плодов и получение качественного урожая. Их роль сравнима с фундаментом здания: без него нельзя построить устойчивую конструкцию. Обеспечение растений питанием – это первый шаг к формированию мощного и устойчивого агропроизводства.

Существует несколько типов удобрений:

- **МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ** содержат в своём составе основные питательные элементы, такие как азот (N), фосфор (P) и калий (K), необходимые для роста и развития растений. Они быстро усваиваются, обеспечивая быстрый эффект.

- **Микроудобрения** включают в себя такие элементы, как бор, цинк, медь, молибден и т.п. Несмотря на то что растениям они требуются в небольших количествах, их нехватка может привести к нарушению физиологических процессов и снижению урожайности.

- **Комплексные удобрения** объединяют несколько ключевых элементов в оптимальных пропорциях, позволяя сбалансированно питать растения на всех этапах роста. Их использование снижает необходимость внесения отдельных минеральных соединений.



- **ОРГАНИЧЕСКИЕ УДОБРЕНИЯ** представляют собой натуральные вещества, такие как компост, навоз, перегной. Помимо насыщения почвы питательными элементами, они улучшают её структуру, повышая влагоудерживающую способность и активизируя микрофлору.

Важно учитывать, что эффективность удобрений зависит от многих факторов: типа почвы, особенностей климата, сорта культуры, технологии полива и других агротехнических приёмов. Поэтому важно использовать удобрения не по шабло-

ну, а исходя из агрохимического анализа и рекомендаций специалистов. Применение современных цифровых технологий и агроскаутинга позволяет точно оценивать потребности культур в питательных веществах и строить индивидуальные схемы питания.

Однако даже идеально подобранные удобрения не гарантируют 100-процентного результата, если растение находится в стрессовом состоянии. Именно здесь на помощь приходят стимуляторы роста.

СТИМУЛЯТОРЫ РОСТА: АКТИВАЦИЯ ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ РАСТЕНИЙ

Биологически активные вещества, которые не заменяют питание, а усиливают природные процессы роста, устойчивость и усвоение питательных веществ называют стимуляторами роста. Они особенно актуальны в условиях стресса: перепада температуры, пересадки, засухи, при механических повреждениях или пестицидной нагрузке. Благодаря своей физиологической активности они дают растению возможность «перезапустить» внутренние механизмы защиты и роста. Использование стимуляторов позволяет не только поддерживать растения, но и повысить качество продукции за счёт улучшенного накопления сахаров, белков и витаминов.

Среди стимуляторов выделяются:

- **Гуминовые и фульвокислоты** – способствуют усвоению микро- и макроэлементов, укрепляют растения и повышают их устойчивость к неблагоприятным условиям.
- **Аминокислоты** – играют важную роль в синтезе белков, ускоряют обменные процессы, помогая растениям быстрее наращивать биомассу.
- **Фитогормоны** – регулируют ключевые этапы роста и развития растений, ускоряют прорастание семян, стимулируют цветение и образование плодов.

Для достижения максимального эффекта важно не только выбрать подходящий стимулятор роста, но и правильно его применять. Эти препараты оказывают поддержку растениям на разных этапах их развития, помогая им лучше адаптироваться к окружающим условиям и эффективнее использовать доступные ресурсы. В зависимости от стадии роста и конкретных задач существует несколько основных способов внесения стимуляторов роста.

Предпосевная обработка семян, посевного и посадочного материала способствует улучшению энергии прорастания и всхожести, помогая молодым растениям развиваться быстрее, дружнее и равномернее.

Опрыскивание во время вегетации усиливает фотосинтез, укрепляет иммунитет растений, повышая их устойчивость к болезням и неблагоприятным факторам, снимая пестицидный стресс.

Полив с добавлением стимуляторов обеспечивает питание через корневую систему, ускоряя рост и развитие растений.

Обработка перед стрессовыми факторами помогает растениям легче переносить экстремальные условия: заморозки, засуху или резкие перепады температур.

СТИМУЛЯТОРЫ РОСТА ЛИГНОГУМАТ® – ИНВЕСТИЦИИ В УРОЖАЙ

Применение стимуляторов роста даёт значительные преимущества, повышая эффективность агротехнических ме-

роприятий. Они не только активируют внутренние процессы в растениях, но и улучшают их физиологическое состояние, что в итоге отражается на урожайности и качестве продукции. Применение препаратов Лигногумат® позволяет:

- **улучшить всхожесть семян и энергию их прорастания**, что особенно важно для получения сильной и здоровой рассады;
- **улучшить развитие корневой системы**, что делает растения более устойчивыми к неблагоприятным условиям;
- **повысить устойчивость к стрессам**, включая засуху и заморозки, что особенно важно при изменяющемся климате;
- **активировать фотосинтез**, способствующий лучшему накоплению запасных веществ и более интенсивному росту;
- **ускорить цветение и плодоношение**, что сократит вегетационный период, увеличит продуктивность растений и позволит получить более ранний урожай;
- **повысить качество урожая**, включая увеличение содержания витаминов, сахаров, белка и т.д.

Использование стимуляторов роста растений Лигногумат® позволяет повысить экономическую эффективность предприятия, даёт возможность получать больше прибыли за счёт роста урожайности и качества продукции, нести меньше убытков благодаря снижению стрессов и потерь на всех этапах выращивания. В результате агропредприятия получают максимальную отдачу от каждого вложенного рубля и повышают рентабельность производства без дополнительных затрат. Это не просто агротехнология – это инвестиция в устойчивый и прибыльный урожай.

СОВМЕЩЕНИЕ ПОДХОДОВ: СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА

Чтобы добиться высокой урожайности и здорового развития растений, важно не только выбрать правильные агротехнические средства, но и понимать, в какой ситуации они будут наиболее эффективны. Удобрения восполняют нехватку питательных веществ, а стимуляторы роста помогают растениям лучше адаптиро-

ваться к стрессовым условиям, усваивать элементы питания и усиливать внутренние процессы развития. В зависимости от целей и условий стоит использовать либо одно из этих средств, либо их сочетание.

Растениям не хватает питательных веществ – **удобрения** помогут восполнить дефицит и обеспечить стабильный рост.

Стимуляторы роста следует использовать, если необходимо:

- повысить стрессоустойчивость растений перед неблагоприятными погодными условиями;
- нужно улучшить усвоение удобрений – стимуляторы помогут корням эффективнее впитывать полезные элементы;
- провести пересадку рассады или помочь справиться с другими стрессовыми ситуациями – стимуляторы ускорят адаптацию растений.

Наилучший эффект достигается при **совмещении удобрений и стимуляторов роста**, особенно если стоит задача увеличить урожай и повысить его качество.

Это особенно важно для стран мира, где климатические условия зачастую нестабильны, а спрос на экологически безопасные технологии высок. Применение стимуляторов роста позволяет снизить химическую нагрузку, что также соответствует требованиям халального земледелия. Кроме того, стимуляторы позволяют получать продукцию с улучшенными органолептическими характеристиками, что положительно влияет на экспортный потенциал и конкурентоспособность на внешних рынках.

Препараты Лигногумат® – это высокоэффективные стимуляторы роста, антистрессанты и адаптогены, разработанные с использованием уникальной технологии ускоренной гумификации растительного сырья.

Следите за новостями и обновлениями на нашем официальном сайте **lignohumate.ru**

По всем вопросам обращайтесь по телефону **8 (800) 555-75-72** или на почту **info@lignohumate.ru**.



In the context of global climate change, population growth and the need to improve food security, modern agricultural technologies play a key role in the development of the agro-industrial complex. One of the technological pillars of the new approach to farming is the competent use of fertilisers and growth stimulants – two categories of agricultural inputs that, when used correctly, can multiply the efficiency of agribusiness, reduce environmental impact and ensure stable yields. In recent years, interest in these tools has been growing among both large agricultural producers and small farms, especially in countries where green technologies are being actively adopted. These tools help to meet strategic objectives: to increase agricultural productivity, increase farmers' profitability and minimise the ecological footprint.

LIGNOHUMATE® GROWTH STIMULATORS – FUTURE TECHNOLOGIES FOR SUSTAINABLE AGRIBUSINESS: KEY DIFFERENCES FROM FERTILISERS



FERTILISERS: THE FOUNDATION OF PLANT NUTRITION

It is well known that fertilisers make up for the lack of micro- and macronutrients in the soil, which are necessary for the full growth of plants. Stable vegetation, fruit formation and quality yields are impossible without fertilisers. Their role is comparable to the foundation of a building: without it it is impossible to build a stable structure. Providing plants with nutrition is the first step towards a strong and sustainable agricultural production.

There are several types of fertilisers:

- **MINERAL FERTILISERS** contain essential nutrients such as nitrogen (N), phosphorus (P) and potassium (K) for plant growth and development. They are quickly absorbed, providing a quick effect.

- **Microfertilisers** include elements such as boron, zinc, copper, molybdenum, etc. Although plants require them in small quantities, their deficiency can lead to impaired physiological processes and reduced yields.

- **Complex fertilisers** combine several key elements in optimal proportions to provide balanced nutrition for plants at all stages of growth. Their use reduces the need to apply individual mineral compounds.

- **ORGANIC FERTILISERS** are natural substances such as compost, manure and humus. In addition to saturating the soil with nutrients, they improve its structure, increasing its water-holding capacity and activating microflora.

It is important to take into account that the effectiveness of fertilisers depends on many factors: soil type, climate, crop variety, irrigation technology and other agronomic practices. Therefore, it is important to use fertilisers not according to a template, but based on agrochemical analysis and recommendations of experts. The use of modern digital technologies and agro-scouting allows us to accurately assess the nutrient requirements of crops and build individual nutrition schemes.

However, even perfectly selected fertilisers do not guarantee 100% results if the plant is under stress. This is where growth stimulants come in.



GROWTH STIMULANTS: ACTIVATION OF THE PLANTS' INTERNAL RESOURCES

Biologically active substances that do not replace nutrition, but enhance the natural processes of growth, stability and nutrient absorption are called growth stimulants. They are particularly relevant under stress conditions: temperature changes, transplanting, drought, mechanical damage or pesticide load. Thanks to their physiological activity, they give the plant an opportunity to 'restart' internal defence and growth mechanisms. The use of stimulants allows not only to support plants, but also to increase the quality of production due to improved accumulation of sugars, proteins and vitamins.

Prominent among the stimulants are:

- **Humic and fulvic acids** - promote the assimilation of micro- and macronutrients, strengthen plants and increase their resistance to unfavourable conditions.

- **Amino acids** - play an important role in protein synthesis, accelerate metabolic processes, helping plants to increase biomass faster.

- **Phytohormones** - regulate key stages of plant growth and development, accelerate seed germination, stimulate flowering and fruit formation.

For maximum effect, it is not only important to choose the right growth stimulant, but also to apply it correctly. These products support plants at different stages of their development, helping them to adapt better to their environment and

make better use of available resources. Depending on the stage of growth and the specific task at hand, there are several basic ways of applying growth stimulants.

Pre-sowing treatment of seeds, seed and planting material improves germination energy and germination, helping young plants to develop more quickly, more uniformly and evenly.

When treating planting material (e.g. cuttings) it stimulates rooting and active root system formation, ensuring successful rooting and initial development of plants.

Spraying during vegetation enhances photosynthesis, strengthens the immunity of plants, increasing their resistance to diseases and unfavourable factors, relieving pesticide stress.

Watering with the addition of stimulants provides nutrition through the root system, accelerating plant growth and development.

Pre-stress treatments help plants to tolerate extreme conditions more easily: frost, drought or sudden temperature changes.

LIGNOHUMATE® GROWTH STIMULATORS - AN INVESTMENT IN THE HARVEST

The use of growth stimulants provides significant benefits, increasing the efficiency of agronomic measures. They not only activate internal processes in plants, but also improve their physiological state, which ultimately affects the yield and quality of products. The use of Lignohumate® preparations allows:

- **improve germination of seeds and energy of their germination**, which is especially important for obtaining strong and healthy seedlings; improve root system development, which makes plants more resistant to unfavourable conditions;
- **increase resistance to stresses**, including drought and frost, which is especially important in a changing climate;
- **activate photosynthesis**, promoting



better accumulation of stored substances and more vigorous growth;

- **accelerate flowering and fruiting**, which shortens the growing season, increases plant productivity and allows for an earlier harvest;
- **improve crop quality**, including an increase in vitamins, sugars, protein, etc.

The use of Lignohumate® plant growth stimulants allows to increase economic efficiency of the enterprise, gives the opportunity to get more profit due to the growth of yield and quality of products, to incur less losses due to the reduction of stresses and losses at all stages of cultivation. As a result, agribusinesses get maximum return on every invested rouble and increase profitability of production without additional costs. This is not just agro-technology - it is an investment in a sustainable and profitable harvest.

COMBINING APPROACHES: A STRATEGY FOR SUSTAINABLE GROWTH

To achieve high yields and healthy plant development, it is important not only to choose the right agronomic inputs,

but also to understand where they will be most effective. Fertilisers compensate for nutrient deficiencies, while growth stimulants help plants to better adapt to stressful conditions, absorb nutrients and enhance internal development processes. Depending on the purpose and conditions, either one or a combination of the two should be used.

Plants lack nutrients - **fertilisers** can help to make up the deficit and ensure stable growth.

Growth stimulants should be used if necessary:

- increase the stress resistance of plants to unfavourable weather conditions;
- improve the absorption of fertilisers - stimulants will help the roots to absorb useful elements more effectively;
- transplant seedlings or help to cope with other stressful situations - stimulants will accelerate plant adaptation.

Fertilisers and growth stimulants work best when **combined**, especially if the goal is to increase yields and improve crop quality.

This is particularly important in countries around the world where climatic conditions are often unstable and the demand for environmentally friendly technologies is high. The use of growth stimulants reduces the chemical load, which also fulfils the requirements of halal farming. In addition, stimulants allow to obtain products with improved organoleptic characteristics, which has a positive impact on export potential and competitiveness in foreign markets.

Lignohumate® preparations are highly effective growth stimulants, anti-stressants and adaptogens, developed using a unique technology of accelerated humification of plant raw materials.

Follow the news and updates on our official website lignohumate.ru. If you have any questions, please call 8 (800) 555-75-72 or email us at info@lignohumate.ru.





«ПОЛЕВОЙ ПРАКТИКУМ» ДОЛЖЕН СТАТЬ «ЗНАКОМ КАЧЕСТВА» В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ!

История развития сельскохозяйственного центра «Полевой Практикум» началась в 2017 году с выставки-демонстрации сельскохозяйственной техники от крупнейших отечественных машиностроительных заводов. Но любовь к своему делу, внимание к деталям и желание во всё вникнуть и разобраться не позволили Анатолию Мановицкому, основателю и исполнительному директору сельхозцентра, остановиться на достигнутом.

Постепенно «Полевой Практикум» стал центром «притяжения» для аграриев. Здесь можно получить полную консультацию по выбору технологий, подходящей техники, наладить работу с банками или лизинговыми организациями и приобрести всё то, что необходимо любому фермерскому хозяйству для эффективного функционирования.

С Анатолием Мановицким мы обсудили направления работы центра и устойчивую тенденцию перехода на отечественную сельскохозяйственную технику в аграрном секторе.

– Анатолий Сергеевич, основанный вами Научно-технический выставочно-консультационный сельскохозяйственный центр «Полевой Практикум» стал инновационным форматом работы для сельскохозяйственной отрасли. Расскажите о своём опыте создания центра, ставшего площадкой для эффективного взаимодействия заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники, фермерских хозяйств и научного сообщества. Как возникла идея создания не просто коммерческого предприятия, а комплексного центра для поддержки фермеров?

– Эта концепция возникла из обычных трудностей. В хозяйстве моего партнёра появилась потребность в замене дорогого импортного оборудования. Мы изучили последние научные разработки по формированию эффективных систем машин, связались с отечественными заводами, провели первые опыты и испытания, а получив результаты и увидев перспективы, решили поделиться опытом.

Сельскохозяйственный центр «Полевой Практикум» изначально был направлен на установление крепких связей между основными участниками аграрного сектора. Мы стремимся соединять россий-



Главной целью проекта является замена иностранных технологий более рациональными, энергоэффективными и тщательно продуманными внутренними решениями.



ских производителей сельхозтехники, аграрные научные учреждения, станции для испытаний машин, молодые кадры, а также фермеров как из России, так и из стран ближнего зарубежья.

Сначала мы работали в формате выставки – демонстрации эффективных машин в поле, в динамике, чтобы люди сами могли всё увидеть, проверить и «пощупать». После двух лет работы мы поняли, что этого недостаточно, и начали формировать наш сельскохозяйственный центр, он стал местом сосредоточения знаний и опыта многих фермерских хозяйств. Мы начали с сельхозоборудования, позже подключили и другие направления с целью создания единого сервиса, позволяющего закрывать все актуальные потребности фермера: средства защиты растений (СЗР), удобрения, горюче-смазочные материалы (ГСМ), семена и всё остальное.

Безусловно, за годы работы мы столкнулись со множеством сложностей, но главное – это надёжная команда. И нам удалось собрать вокруг себя людей, верящих в своё дело.

– Получается, что «Полевой Практикум» стал «единым окном» для аграриев. Вы не только помогаете правильно подобрать сельхозтехнику, но и консультируете фермеров по различным направлениям...

– Всё верно. У нас много направлений и партнёров по ним. Это позволяет предоставлять в хозяйства полный спектр необходимого: от семечка до трактора.

Мы помогаем фермерам подать заявку в «Росагролизинг», потому что являемся их аккредитованным поставщиком, и даже находим пути реализации готовой продукции.

Более того, мы помогаем нашим клиентам разобраться с возникающими вопросами, подсказываем, что лучше приобрести для их типа почвы, анализируем, консультируем, обеспечиваем упаковку и доставку.

Сейчас мы хотим наладить процесс выдачи государственных субсидий. Такая система избавит аграриев от множества проблем и поможет им сэкономить силы и время. Например, недавно к нам обратились крестьянские хозяйства из Луганской Республики, которые в силу известных причин находятся в очень трудном положении, им нужно приобрести всё и сразу. Это как раз наша специфика, и мы можем найти быстрое и оптимальное решение в данной ситуации.

Хотя я не стану отрицать, что сельхозтехника остаётся основным направлением нашей работы.

– Насколько охотно сельхозпредприятия отказываются от импортной техники в пользу отечественных производителей?

– В целом небольшие хозяйства всегда охотнее отказывались от импорта, чем крупные холдинги. Но сегодня мы видим, что и на крупных предприятиях инженеры и руководители постепенно приходят к пониманию необходимости замены дорогостоящих импортных агрегатов более дешёвыми и вполне качественными отечественными решениями. Это происходит ещё и потому, что за последние годы российские производители вышли на новый уровень производства, значительно повысив качество узлов и снизив процент импортных запчастей и материалов. Стереотип, что импортная техника превосходит по качеству российскую, уже вовсе не так устойчив, как, предположим, пять-семь лет назад.

– Расскажите подробнее о современных технологиях, которые вы внедряете на сельскохозяйственных предприятиях для оптимизации затрат.

– У нас есть партнёры по всем направлениям, в том числе по внедрению «умных технологий» на фермерских хозяйствах. Мы готовы предлагать и внедрять эти решения.

Системы автоматизации позволяют эффективно отслеживать различные процессы в сельском хозяйстве. Например, благодаря установленным на тракторах маячкам осуществляется непрерывный мониторинг передвижения техники по полям. Система отображает на карте расположение полей, места заправки, остановки и простои. Это обеспечивает контроль за расходом топлива и оптимизацию рабочих процессов. Анализ всех этих аспектов позволяет достичь максимальной прибыли при минимальных затратах. Мы успешно интегрируем датчики на культиваторы для внесения удобрений и на сеялки, системы автопилота на трактора.

На сегодняшний день основная наша задача – замена импортного оборудования качественными отечественными ана-

логами, так как сейчас есть ряд производителей, освоивших весьма похожие по качеству и эффективности агрегаты.

– С какими регионами вы сейчас работаете?

– Сегодня мы активно работаем на юге России и максимально активно осваиваем новые территории Донецкой и Луганской Народных Республик. Что касается импорта – сейчас мы только рассматриваем это направление и анализируем новый для нас рынок.

– Давайте поговорим о стратегии развития центра. Каких ещё глобальных целей вам хотелось бы достигнуть?

– Цели самые амбициозные. Ближайшая цель – занятие обширной доли рынка Донецкой и Луганской Народных Республик. Следующий шаг – усиление наших направлений по поставке семян, средств защиты растений, удобрений.

Ну и параллельно мы рассматриваем и анализируем рынки ближнего зарубежья с целью расширения и формирования внешних обособленных подразделений нашей компании. Это позволит освоить новые рынки сбыта «на местах», сформировав полноценные торговые, сервисные и консультационные центры в новых для нас зонах. Начнём традиционно с поставки техники, а дальше будем собирать статистику, анализировать запросы, применяемые технологии и постепенно подключим все наши направления для формирования единой ячейки коммуникации. Ведь основной нашей задачей является предоставление лучших услуг и лучшего продукта в аграрном секторе в своей сфере. «Полевой Практикум» должен стать «знаком качества» в сельском хозяйстве!

Беседовала Анна Добрынина





POLEVOY PRAKTIKUM SHOULD BECOME A «QUALITY MARK» IN AGRICULTURE!

The history of the development of the Agricultural Centre Polevoy Praktikum began in 2017 with an exhibition-demonstration of agricultural machinery from the largest domestic machine-building plants. But the love for his business, attention to detail and the desire to delve into everything and understand it all did not allow Anatoly Manovitsky, the founder and executive director of the agricultural center, to stop there. Gradually Polevoy Praktikum became a centre of attraction for agrarians. Here you can get full advice on the choice of technologies, suitable equipment, work with banks or leasing organisations and purchase everything that any farm needs for effective functioning. We discussed with Anatoly Manovitsky the directions of the centre's work and the steady tendency of transition to domestic agricultural machinery in the agricultural sector.

— Anatoly Sergeyevich, the Scientific and Technical Exhibition and Consulting Agricultural Centre Polevoy Praktikum founded by you has become an innovative format of work for the agricultural sector. Tell us about your experience of creating the centre, which has become a platform for effective interaction between manufacturers of agricultural machinery, farms and the scientific community. How did the idea of creating not just a commercial enterprise but a comprehensive centre to support farmers come about?

— This concept arose out of ordinary difficulties. In my partner's farm there was a need to replace expensive imported equipment. We studied the latest scientific developments on the formation of efficient machine systems, contacted domestic factories, conducted the first experiments and tests, and after receiving the results and seeing the prospects, we decided to share our experience.

Agricultural Centre Polevoy Praktikum was initially aimed at establishing strong ties between the main participants of the agricultural sector. We aim to connect Russian agricultural machinery manufacturers, agrarian scientific institutions, machine testing stations, young personnel, as well as farmers from both Russia and neighbouring countries.

At first we worked in the format of an exhibition — demonstrations of efficient machines in the field, in real-time mode, so that people could see, check and «feel» everything for themselves. After two years of work, we

realised that this was not enough, and we started to form our agricultural centre, it has become a focal point for the knowledge and expertise of many farms. We started with agricultural equipment, and later on we connected other areas in order to create a single service that would cover all the actual needs of a farmer: plant protection products (PPP), fertilisers, fuels and lubricants, seeds and everything else.

Of course, we have faced many difficulties over the years, but the main thing is a reliable team. And we have managed to gather around us people who believe in what they do.

– It turns out that Polevoy Praktikum has become a «one-stop shop» for farmers. You help not only to choose the right agricultural equipment, but also advise farmers in various areas...

– That's right. We have many directions of work and partners in them. This allows us to supply farms with a full range of necessary equipment – from seeds to tractors.

once. This is our specificity, and we can find a quick and optimal solution to this situation.

Although I will not deny that agricultural machinery remains the main direction of our work.

– How willingly do agricultural enterprises give up imported machinery in favour of domestic manufacturers?

– In general, small farms have always been more willing to refuse imports than large holdings. But today we see that even at large enterprises, engineers and managers are gradually coming to realise the need to replace expensive imported units with cheaper and quite high quality domestic solutions. This happens also because in recent years Russian manufacturers have reached a new level of production, significantly improving the quality of units and reducing the percentage of imported parts and materials. The stereotype that imported equipment is superior in quality to Russian equipment is no longer as strong as it was, say, five to seven years ago.

processes are optimised. By analysing all these aspects, you can achieve maximum profit at minimum cost. We successfully integrate sensors on fertiliser cultivators and seeders, and autopilot systems on tractors.

Today, our main task is to replace imported equipment with high-quality domestic analogues, as there are now a number of manufacturers who have developed very similar units in terms of quality and efficiency.

– What regions are you currently working with?

– Today we are actively working in the south of Russia and we are developing new territories of Donetsk and Lugansk People's Republics as much as possible. As for imports – now we are only considering this direction and analysing a new market for us.

– Let's talk about the Centre's development strategy. What other global goals would you like to achieve?

– The goals are the most ambitious. The immediate goal is to take a large market



The main goal of the project is to replace foreign technologies with more rational, energy-efficient and carefully thought-out internal solutions.

We help farmers to apply for Rosagroleasing, because we are their accredited supplier, and even find ways to sell finished products.

Moreover, we help our customers deal with questions that arise, suggest what is best to buy for their type of soil, analyse, advise, provide packaging and delivery.

Now we want to set up the process of issuing state subsidies. This system will save farmers a lot of problems and help them save time and effort. For example, we have recently been approached by peasant farms from the Lugansk Republic, which are in a very difficult situation due to known reasons, they need to buy everything at

– Tell us more about the modern technologies you are introducing at agricultural enterprises to optimise costs.

– We have partners in all areas, including the introduction of «smart technologies» on farms. We are ready to offer and implement these solutions.

Automation systems make it possible to effectively monitor various processes in agriculture. For example, thanks to beacons installed on tractors, the movement of equipment across fields is continuously monitored. The system displays on a map the location of fields, refuelling points, stops and downtime. This ensures that fuel consumption is monitored and work

share in the Donetsk and Lugansk People's Republics. The next step is to strengthen our areas of supply of seeds, plant protection products and fertilisers.

Well, and at the same time, we are considering and analysing the markets of neighboring countries with the aim of expanding and forming external separate divisions of our company. This will allow us to develop new sales markets «on the ground», having formed full-fledged trade, service and consulting centres in new zones for us. We will start traditionally with the supply of equipment, and further we will collect statistics, analyse requests, applied technologies and gradually connect all our areas to form a single communication cell. After all, our main task is to provide the best services and the best product in the agricultural sector in our field. Polevoy Praktikum should become a «Quality Mark» in agriculture!

Interviewed by Anna Dobrynina

RELYNOLLI



XMR



**Создано специально для
высоких нагрузок,
температур и скоростей**

Смазочные материалы для высоких нагрузок, скоростей и температур

XMR — специальная серия масел с улучшенными энергосберегающими свойствами.

Новейшие технологии присадок и производства масел.

Индивидуальные рецептурные решения для особых условий эксплуатации.

Повышение эксплуатационной надёжности техники

Широкий ассортимент выпускаемой продукции

Номер телефона: +7 (495) 191-97-20

Новороссийск: +7 (8612) 177-8-77

Официальный сайт: <https://relynolli.ru>



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



На правах рекламы

Реклама. Рекламодатель ООО КФ ВОЛШЕБНИЦА ИНН 7729352268. Erid: 2VSb5wpkd3N



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

антарес

ДОМ АНТИКВАРИАТА



Продажа антиквариата Урало-Сибирским антикварным домом «АНТАРЕС» – это и есть тот долгожданный шанс, когда можно стать обладателем уникального предмета, способного до неузнаваемости изменить пространство вашего дома.

Салон поражает богатством эксклюзивных антикварных изделий из серебра, бронзы, чугуна, стекла, скульптуры и живописи разных стилевых направлений.



KAZAN FORUM



ДОВЕРИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО

13–18 МАЯ 2025

ГЛАВНАЯ ПЛОЩАДКА
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ
И СТРАН ОИС



KAZANFORUM.RU