

**РОССИЯ-АЗЕРБАЙДЖАН:
КУРС НА УКРЕПЛЕНИЕ
ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

**АНАСТАСИЯ
РОМАНОВСКАЯ,
«ЛИСТЕРРА»:
«ПАРТНЁРЫ ИЗ
АЗЕРБАЙДЖАНА ЦЕНЯТ
НАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»**





ЛИГНОГУМАТ — СТИМУЛЯТОР РОСТА РАСТЕНИЙ №1 В РОССИИ*

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА ГУМИНОВЫХ УДОБРЕНИЙ

Закажите пробную партию уже сегодня
8 800 555 75 72

Узнайте больше
на lignohumate.ru



*По опросу участников рынка удобрений.

Уважаемые коллеги,
дорогие друзья!

От имени Торгово-
промышленной
палаты Российской
Федерации
приветствую
участников номера
World Business Guide,
посвящённого
сотрудничеству
между Россией и
Азербайджаном в
АПК.



Российскую Федерацию и Азербайджанскую Республику связывают особые отношения. Это наш партнёр, к которому мы относимся всегда с огромным уважением и интересом.

В этом году взаимодействие двух стран перешло на ещё более высокий уровень, чему способствовал визит Президента РФ Владимира Путина в Баку, в ходе которого были подписаны важные соглашения и меморандумы. Ранее, в январе этого года, Россия и Азербайджан подписали «дорожную карту» по экономическому взаимодействию до 2026 года. В ней представлены новые инициативы по развитию ключевых направлений сотрудничества, которые помогут

укрепить взаимоотношения двух стран и достичь новых исторических рекордов во взаимном товарообороте.

Уже сегодня торгово-экономические связи с Азербайджаном поддерживает более 70 субъектов Российской Федерации. Многие из них заключили соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с правительством Азербайджана. Сегодня Россия входит в пятёрку стран, которые привлекли наибольшие объёмы прямых инвестиций в азербайджанскую экономику.

Сельское хозяйство – одна из приоритетных областей сотрудничества между Россией и Азербайджаном. Наши страны

взаимодействуют в АПК по всем направлениям: в сфере семенного материала, удобрений, сельхозтехники, логистики, развития взаимодействия с торговыми сетями и др. Только аграрный товарооборот между Азербайджаном и Россией за 2023 год превысил 1 млрд долларов.

Полагаю, что данный номер будет полезен бизнес-сообществу двух стран, заинтересованному в расширении международного диалога и развитии наших экономик.

*Президент Торгово-промышленной
палаты РФ
С. Н. Катырин*

Dear colleagues, dear friends!

On behalf of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, I would like to welcome the participants of the World Business Guide issue dedicated to cooperation between Russia and Azerbaijan in the agro-industrial complex.

The Russian Federation and the Republic of Azerbaijan have special relations. This is our partner, which we always treat with great respect and interest.

This year the interaction between the two countries has moved to an even higher level, facilitated by the visit of Russian President Vladimir Putin to Baku, during which important agreements and memoranda were signed. Earlier, in January this year, Russia and Azerbaijan signed a roadmap for economic cooperation until 2026. It presents new initiatives to develop key areas of cooperation that will help strengthen relations between the

two countries and achieve new historical records in mutual trade turnover.

More than 70 constituent entities of the Russian Federation already maintain trade and economic ties with Azerbaijan. Many of them have concluded agreements on trade and economic, scientific and technical and cultural cooperation with the government of Azerbaijan. Today, Russia is among the five countries that have attracted the largest amounts of direct investment in the Azerbaijani economy.

Agriculture is one of the priority areas of cooperation between Russia and Azerbaijan. Our countries cooperate in the

agro-industrial complex in all areas: in the sphere of seeds, fertilisers, agricultural machinery, logistics, development of interaction with trade networks, etc. Only agrarian trade turnover between Azerbaijan and Russia exceeded \$1 billion in 2023.

I believe that this issue will be useful to the business community of the two countries interested in expanding international dialogue and developing our economies.

*President of the Chamber of Commerce
and Industry of the Russian Federation
S.N. Katyrin*

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Кира Кузьмина, Алёна Ремизова

Журналисты:

Анна Добрынина, Вячеслав Колесников

Перевод: **Татьяна Полтева**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

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

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 28/273 сентябрь 2024

Дата выхода в свет: 25.09.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Kira Kuzmina, Alyona Remizova

Journalists:

Anna Dobrynina, Vyacheslav Kolesnikov

Translation: **Tatyana Polteva**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 28/273 September 2024

Date of issue: 25.09.2024.

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

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

- 4 **РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН: КУРС НА УКРЕПЛЕНИЕ
МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**
- 6 **СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА –
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОССИЙСКО-АЗЕРБАЙДЖАНСКИХ
ОТНОШЕНИЙ**
- 8 **МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ КОМИССИЯ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ
СОТРУДНИЧЕСТВУ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ:
КУРС НА ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ**
- 10 **РУСЛАН МИРСАЯПОВ: «РОССИЙСКО-АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ
КООПЕРАЦИОННЫЕ СВЯЗИ ОХВАТЫВАЮТ МНОЖЕСТВО ОТРАСЛЕЙ»**
- 14 **ЮРИЙ ДАНИЛОВ: «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ НОСИТ КОМПЛЕКСНЫЙ
ХАРАКТЕР»**
- 16 **НУРИ ГУЛИЕВ: «АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА ЯВЛЯЕТСЯ
ГОСУДАРСТВОМ С АБСОЛЮТНО БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДОЙ ДЛЯ
РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА»**
- 20 **КРУГЛЫЙ СТОЛ «СОТРУДНИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РФ С АЗЕРБАЙДЖАНОМ»**
- 24 **ЕСТЬ КОНТРАКТ! КАК ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ УСПЕШНО
ПРОДВИГАЕТ СВОЙ БИЗНЕС НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ**

НОВОСТИ АПК

- 26 **СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ АПК НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 30 **АНАСТАСИЯ РОМАНОВСКАЯ, «ЛИСТЕРРА»: «ПАРТНЕРЫ ИЗ
АЗЕРБАЙДЖАНА ЦЕНЯТ НАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»**

АПК: ВЕКТОР НА ПАРТНЕРСТВО

- 36 **«ПОЛЕВОЙ ПРАКТИКУМ» ДОЛЖЕН СТАТЬ «ЗНАКОМ КАЧЕСТВА» В
СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ!**
- 40 **ЛИГНОГУМАТ: ТОЧНЫЙ РЕЦЕПТ ПРИБЫЛЬНОГО
СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА**

СОТРУДНИЧЕСТВО В ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЕ

- 44 **АЛЕКСАНДР КОТОВ, «БИВЕРС»: «ПРОДАВАТЬ В ДРУЖЕСТВЕННЫЕ
СТРАНЫ МОЖНО НЕ ТОЛЬКО КРУГЛЫЙ ЛЕС, НО И ТОВАРЫ С
ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ»**
- 46 **«СТИЛЬСИТИРУС»: УДОБСТВО, КАЧЕСТВО И КРАСОТА**

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



Оксана Лут обсудила с вице-премьером Азербайджана вопросы двустороннего сотрудничества в сфере АПК

Министр сельского хозяйства Оксана Лут совершила рабочий визит в Азербайджан, в рамках которого состоялись переговоры с заместителем премьер-министра Азербайджанской Республики Шахином Мустафаевым. Стороны обсудили развитие сотрудничества двух стран в агропромышленном комплексе.

Азербайджан является одним из важнейших партнёров России в области сельского хозяйства. Торговля продукцией АПК между странами стабильно растёт: за 8 месяцев 2024 года товарооборот увеличился на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основу экспорта из России в республику составляют пшеница, подсолнечное масло, кондитерские изделия. В нашу страну в основном импортируется плодоовощная продукция.

Оксана Лут отметила заинтересованность российской стороны в дальнейшем наращивании поставок. В частности, отече-

ственные предприятия готовы экспортировать больше пшеницы, масложировой продукции и сахара.

Продолжается сотрудничество стран и в сфере ветеринарной безопасности. В этом году Россией было направлено в Азербайджан на безвозмездной основе 150 тысяч доз вакцин против ящура. Как отметила глава Минсельхоза, наша страна готова и дальше оказывать необходимое содействие в целях профилактики распространения особо опасных болезней животных, а также наращивать экспорт средств для ветеринарного применения.

В завершение встречи стороны выразили готовность расширять сотрудничество в сфере агропромышленного комплекса.

В Азербайджане состоялась деловая миссия российских компаний-экспортёров продукции АПК



В Азербайджане прошла деловая миссия отечественных компаний-экспортёров, организованная Минсельхозом России совместно с федеральным центром «Агро-экспорт». Российскую делегацию возглавил заместитель министра сельского хозяйства Сергей Левин. С азербайджанской стороны участие в мероприятии принял заместитель министра сельского хозяйства Азербайджана Эльчин Зейналов, а также руководство Агентства пищевой безопасности и Агентства аграрных инноваций.

Деловая миссия даёт возможность представителям бизнеса укрепить сотрудничество, а также предметно обсудить актуальные вопросы и перспективы совместной работы. С этой целью в Баку прибыли 55 российских компаний-экспортёров, которые представили азербайджанским партнёрам свою продукцию. Кроме того, в миссии приняли участие крупные отечественные торговые сети, заинтересованные в потенциальных

поставках азербайджанских сельскохозяйственных товаров на рынок России.

На церемонии открытия деловой миссии Сергей Левин отметил, что Россия является крупнейшим поставщиком аграрной продукции в республику. На её долю приходится почти треть продовольственного импорта Азербайджана. В основном это пшеница, подсолнечное масло, кондитерские изделия, сахар, мясная продукция, безалкогольные напитки. Товарооборот между нашими странами стабильно увеличивается.

В рамках миссии замминистра провёл пленарное заседание «Россия – Азербайджан»: взаимовыгодное сотрудничество в сфере торговли продукцией АПК», на котором обсудили укрепление отношений двух стран. Сергей Левин подчеркнул, что Азербайджан является важным торговым партнёром России, а многолетнее двустороннее сотрудничество в сфере АПК имеет значительные перспективы дальнейшего развития.

В Баку прошло заседание Российско-Азербайджанской рабочей группы по сотрудничеству в области АПК

Заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации Сергей Левин совместно с заместителем министра сельского хозяйства Азербайджанской Республики Эльчином Зейналовым провёл заседание Российско-Азербайджанской рабочей группы по сотрудничеству в области АПК. Стороны обсудили торговые отношения, взаимодействие в сфере ветеринарного надзора, а также аграрного образования и науки. Товарооборот между странами стабильно растёт. В частности, увеличивается объём отечественного экспорта в Азербайджан, основу которого составляют пшеница, подсолнечное масло, кондитерские мучные и шоколадные изделия. В нашу страну преимущественно импортируется плодоовощная продукция. В ходе заседания участники обсудили работу надзорных органов, отвечающих за безопасность поставляемой продукции. Это направление является одним из ключевых в партнёрстве России и Азербайджана. Отдельное внимание было уделено взаимодействию в научно-исследовательской и образовательной сферах, а также в области селекции и семеноводства. Азербайджанская Республика является для России приоритетной страной для развития сотрудничества в области аграрного образования. В завершение встречи Сергей Левин и Эльчин Зейналов выразили готовность расширять сотрудничество в АПК, в частности наращивать поставки сельскохозяйственной продукции.

Россия и Азербайджан в ходе визита Президента РФ Владимира Путина в Баку 19 августа 2024 года подписали три соглашения и три меморандума и огласили совместное заявление. Церемония подписания документов состоялась в резиденции Президента Азербайджана Загульба на берегу Каспийского моря.



РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН: КУРС НА УКРЕПЛЕНИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Межправительственные соглашения о сотрудничестве касаются сфер пищевой безопасности, карантина и защиты растений, а также области здравоохранения, медобразования и науки. Стороны одобрили меморандумы о взаимопонимании по вопросам инспекции труда, изменения климата, меморандум о взаимопонимании между Российским фондом прямых инвестиций и Агентством поощрения экспорта и инвестиций Азербайджана.

В совместном заявлении говорится о договорённости стран продолжать укреплять межгосударственные связи на основе принципов международного права и о важности Декларации о союзническом взаимодействии между двумя странами от февраля 2022 г. Также в заявлении подчёркивается важная роль Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Российская сторона при этом поддержала повышение статуса Баку в этой организации, «как и его интерес к сотрудничеству в БРИКС».

В. В. Путин и Президент Азербайджана Ильхам Алиев отметили важность сотрудничества в области создания международного транспортного коридора «Север – Юг». Россия – третий торговый партнёр

Азербайджана после Италии и Турции. За первые полгода 2024 г. товарооборот России и Азербайджана вырос более чем на 5% и составил 2,5 млрд \$, следует из данных азербайджанского Госкомстата. В. В. Путин отметил, что «более 1270 предприятий с российским капиталом работает в Азербайджане. Это не предел».

В свою очередь, Ильхам Алиев подчеркнул, что динамика развития отношений между Азербайджаном и Россией очень позитивная. «Конечно, сотрудничаем и в энергетике, и в транспорте, особое внимание уделяем и гуманитарному сотрудничеству, и во многих других сферах», – сказал глава Азербайджана.

В ходе переговоров делегации сделали основной акцент на вопросах энергетического и торгово-экономического сотрудничества. Кроме того, Москва и Баку планируют строить совместно танкеры класса «река-море» для перевозки нефтепродуктов. «Российская Объединённая судостроительная компания вместе с Бакинским судостроительным заводом приступает к выпуску современных танкеров класса «река-море» для перевозки нефтепродуктов», – сказал российский лидер.

Использование этих судов на Азово-Черноморском и Каспийском маршрутах позволит существенно нарастить поставки энергоресурсов на мировые рынки, подчеркнул Президент РФ.

Он также отметил, что российские компании успешно работают на азербайджанском рынке, в том числе «Лукойл» и КамАЗ, который организовал сборочное производство. Кроме того, «Трансмашхолдинг» заключил очередной контракт на производство крупной партии российских вагонов для Бакинского метрополитена.

В ходе диалога главы государств также коснулись вопросов региональной безопасности и армяно-азербайджанского урегулирования. По словам В. В. Путина, Россия готова помочь в подписании мира между Баку и Ереваном. Кроме того, Президент РФ добавил, что после своего визита он свяжется с премьер-министром Армении Николом Пашиняном и расскажет ему об итогах переговоров.

Лидеры двух стран также договорились общими усилиями подготовиться к празднованию 80-летия Победы в Великой Отечественной войне в 2025 г.

RUSSIA – AZERBAIJAN: A COURSE TO STRENGTHEN INTERSTATE RELATIONS



Russia and Azerbaijan signed three agreements and three memorandums and announced a joint statement during Russian President Vladimir Putin's visit to Baku on August 19, 2024. The signing ceremony took place at the residence of the Azerbaijani President, Zagulba, on the shores of the Caspian Sea.

The intergovernmental cooperation agreements cover the areas of food safety, quarantine and plant protection, as well as healthcare, medical education and science. The parties also approved memorandums of understanding on labour inspection, climate change, as well as a memorandum of understanding between the Russian Direct Investment Fund and the Export and Investment Promotion Agency of Azerbaijan.

The joint statement referred to the countries' agreement to continue strengthening interstate ties based on the principles of international law and the importance of the Declaration on Allied Cooperation between the two countries of February 2022. The statement also stressed the important role of the Shanghai Cooperation Organisation (SCO). The Russian side supported Baku's increased status in this organisation, 'as well as its interest in cooperation in BRICS'.

V.V. Putin and Azerbaijani President Ilham Aliyev noted the importance of cooperation in the creation of the North-South international transport corridor.

Russia is Azerbaijan's third trade partner after Italy and Turkey. In the first six months of 2024, trade turnover between Russia and Azerbaijan increased by more than 5% and amounted to \$2.5 billion, according to data from the Azerbaijani State Statistics Committee. V.V. Putin noted that 'more than 1270 enterprises with Russian capital work in Azerbaijan. This is not the limit'.

In turn, Ilham Aliyev emphasised that the dynamics of relations between Azerbaijan and Russia are very positive. 'Of course, we cooperate in energy and transport, we pay special attention to humanitarian cooperation and we cooperate in many other spheres,' the Azerbaijani leader said.

During the talks, the delegations placed the main emphasis on the issues of energy and trade and economic cooperation. In addition, Moscow and Baku plan to build jointly river-sea class tankers for transporting oil products. 'The Russian United Shipbuilding Company together with the Baku Shipyard are starting to produce modern river-sea class tankers

for transporting oil products,' the Russian leader said. The use of these vessels on the Azov-Black Sea and Caspian routes will allow to significantly increase supplies of energy resources to world markets, the Russian President stressed.

He also noted that Russian companies are successfully operating in the Azerbaijani market, including Lukoil and KamAZ, which has organised assembly production. In addition, Transmashholding has signed another contract to produce a large batch of Russian cars for the Baku Metro.

During the dialogue, the heads of state also touched upon issues of regional security and the Armenian-Azerbaijani settlement. According to V.V. Putin, Russia is ready to help sign peace between Baku and Yerevan. In addition, the Russian President added that after his visit, he will contact Armenian Prime Minister Nikol Pashinyan and tell him about the results of the talks.

The two leaders also agreed to jointly prepare for the celebration of the 80th anniversary of the victory in the Great Patriotic War in 2025.

СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА – СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОССИЙСКО-АЗЕРБАЙДЖАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ

О развитии кооперации в сфере сельского хозяйства между Россией и Азербайджаном специально для нашего журнала рассказывает Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Азербайджанской Республике Михаил Николаевич Евдокимов.



Не секрет, что в России все знают и любят бакинские помидоры. Да и не только: большой популярностью у российского потребителя также пользуются азербайджанские огурцы, баклажаны, яблоки, хурма, сливы, клубника и многие другие продукты. Если на товаре стоит знак «Сделано в Азербайджане», он не нуждается в подтверждении высокого качества и дополнительной

рекламе. Не говоря уже о том, что азербайджанская кухня занимает особое место в сердце каждого русского человека.

В условиях активного развития торгово-экономического сотрудничества, которому была дана высокая оценка в ходе визита президента России В. В. Путина в Азербайджан в августе 2024 года, мы наблюдаем наращивание кооперации и в сфере

сельского хозяйства, которая имеет важное значение для наших стран.

Об этом свидетельствуют статистические данные. В текущем году темпы роста торговли аграрной продукцией выходят на показатель примерно в 10%. Агроэкспортёры обеих стран проявляют интерес к дальнейшему увеличению объёмов и расширению ассортимента поставок. Российская экспозиция всегда занимает видное место на крупнейшей в Каспийском регионе аграрной выставке, которая ежегодно проходит в Баку Ехро, и пользуется большой популярностью у многочисленных посетителей.

Россия также вносит значительный вклад в обеспечение продовольственной безопасности Азербайджана. Мы занимаем лидирующие позиции по поставкам в эту страну важных зерновых культур и сельскохозяйственных удобрений.

Большое значение в расширении связей между деловыми кругами имеют регулярно проводимые бизнес-миссии российских субъектов федерации и сельхозпредпринимателей. Этим летом в Азербайджане побывали делегации из Чувашии, Адыгеи, Алтайского края, Рязанской, Новосибирской, Кировской, Белгородской и Оренбургской областей. 25 сентября в Баку с деловой миссией придут российские компании-экспортёры продукции АПК. Уверен в успехе предстоящих контактов.

Новые перспективные направления развития взаимодействия обсуждались в ходе состоявшегося в сентябре 2024 года визита в Баку министра сельского хозяйства России О. Н. Лут. В частности, договорились наращивать взаимные поставки сельскохозяйственной продукции и семян, а также налаживать связи между профильными институтами. Российские вузы готовы расширить с азербайджанскими партнёрами программы взаимных студенческих обменов.

В активизации профильного сотрудничества участвуют Торговое представительство России в Азербайджане, недавно прикомандированный к нашему посольству и активно включившийся в работу представитель Минсельхоза России, а также почётный представитель Торгово-промышленной палаты России в Баку. Это лишний раз подтверждает, какое внимание Россия уделяет данной сфере.

Укрепление союзнического взаимодействия России и Азербайджана не только сказывается на благополучии наших граждан, но и создаёт хорошую перспективу для совместного выхода на рынки третьих стран. В этом контексте хотелось бы отметить усилия России, Азербайджана и Ирана по увеличению пропускной способности международного транспортного коридора «Север – Юг»,

который позволит обеспечить надёжную логистику поставок сельхозпродукции на внешние рынки. Прорабатывается проект ускоренных железнодорожных и мультимодальных перевозок между Баку и Москвой.

На многих международных площадках сегодня акцентируется проблема продовольственной безопасности, при этом некоторые страны пытаются сделать «крайней» именно Россию. В этой связи хотел бы подчеркнуть, что, несмотря на санкционное давление и попытки ограничить поставки российской агропродукции и удобрений на мировые рынки, провоцируя тем самым искусственный дефицит продукции и её удорожание, Москва остаётся ответственным участником мирового продовольственного рынка.

В 2023 г. достигнут рекордный объём экспорта российской продукции АПК – более 40 млрд долл. США. За 10 лет он увеличился почти втрое, обеспечив насыщение рынков в самой широкой географии: это и наши ближайшие соседи (страны СНГ, Китай, Турция), и более отдалённые: Египет, Республика Корея, страны ЕС. Российское продовольствие имеет большое значение для социально-экономического развития многих государств Азии, Африки, Латинской Америки и Ближнего Востока.

Во взаимодействии с нашими союзниками, в число которых, несомненно, входит Азербайджан, и впредь будем способствовать обеспечению стабильных поставок важного для всех стран продовольствия.



В Баку состоялось очередное 22-е заседание Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству между Россией и Азербайджаном. Российскую делегацию возглавил заместитель председателя правительства Алексей Оверчук, азербайджанскую – заместитель премьер-министра Шахин Мустафаев. Минэкономразвития России представил заместитель министра, заместитель председателя МПК Дмитрий Вольвач.

Межправительственная комиссия по экономическому сотрудничеству между Россией и Азербайджаном: КУРС НА ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Стороны отметили стратегический характер российско-азербайджанского сотрудничества, закреплённый Декларацией о союзническом взаимодействии, подписанной главами государств России и Азербайджана в 2022 году, а также проводимую в соответствии с ней работу по повышению стабильности и безопасности как в глобальном, так и в региональном масштабе.

Также сверили часы по выполнению поручений предыдущего заседания комиссии, подробно обсудили основные вопросы российско-азербайджанского сотрудничества, включая торговлю, промышленную кооперацию, транспорт, информационные технологии, энергетику, сельское хозяйство и пищевую безопасность, культурно-гуманитарное сотрудничество.

«Россия входит в тройку основных торговых партнёров Азербайджана. В импорте мы на втором месте, в экспорте – пятое. За первые пять месяцев 2024 года товарооборот между нашими странами практически достиг 155 млрд рублей, продемонстрировав рост на 12,4% по сравнению с прошлым годом. Основные товары во взаимной торговле – продовольствие и сельхозсырьё, нефть, чёрные металлы и пластмассы. Также фиксируем рост доли рубля в расчётах, которая за первые пять месяцев текущего года превысила 2/3 всех расчётов», – отметил Дмитрий Вольвач.

На территории Азербайджана создано почти 1,3 тыс. предприятий с участием российского капитала. Реализуются десятки инвестиционных проектов, в том числе проекты по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью.

«Осуществляем совместную сборку российских легковых и малогабаритных грузовых машин, запустили винодельческое производство, а также производство фармацевтической продукции и теплоизоляционных материалов. Отдельно отмечаю успешное

развитие проектов в нефтегазовом секторе. Кроме того, прорабатываем новые инновационные направления, такие как «умный город» и цифровые решения», – подчеркнул Дмитрий Вольвач.

Стороны договорились продолжать развивать взаимодействие в транспортно-логистической сфере, включая реконструкцию пунктов пропуска, а также в области гармонизации тарифной политики.

Подтвердили заинтересованность в развитии «упрощённого таможенного коридора», реализация которого будет способствовать увеличению товарооборота двух стран.

Азербайджанским партнёрам был представлен проект «Умный город», направленный на повышение уровня жизни граждан и оптимизацию процессов городского управления, а также цифровые платформенные решения на базе передового российского опыта.

Отдельно отмечена важность развития туризма на фоне возрастающего российского турпотока: рост за I квартал составил почти 40%. Российская сторона, в свою очередь, проинформировала о проводимой работе над улучшением привлекательности России как туристического направления для азербайджанских туристов.

Широко обсуждалось гуманитарное сотрудничество. Подчёркнута важность проведения и участия в культурных и спортивных мероприятиях, проводимых на территории России и Азербайджана. Так, 24-26 июня текущего года в Баку прошли масштабные Дни культуры России и ставшее уже традицией проведение обменных кинонедель.

Особое внимание уделили русскому языку в части поддержки его преподавания в Азербайджане, а также проведению ежегодной олимпиады по русскому языку. Кроме того, подтвердили намерение развивать совместную деятельность в области молодёжной политики и межвузовское сотрудничество.



Также обсуждены вопросы подготовки к проведению 29-й сессии Конференции сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата, которая запланирована в ноябре текущего года в Баку.

«Для нас важно продемонстрировать, что страны-экспортёры углеводородов на практике разделяют принципы справедливого перехода к низкоуглеродной экономике и с большой ответственностью относятся к «зелёной повестке», – добавил Дмитрий Вольвач.

Отмечено завершение работы над совместным Меморандумом о взаимопонимании по вопросам изменения климата и низкоуглеродного развития. Документ в будущем должен служить основой для изучения возможностей использования механизмов углеродного рынка, обмена опытом по вопросам адаптации к изменению климата.

Следующее заседание Межправительственной комиссии состоится в 2025 году в России.

Intergovernmental Commission on Economic Cooperation between Russia and Azerbaijan: A COURSE TO INCREASE ECONOMIC STABILITY

Baku hosted the 22nd regular meeting of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation between Russia and Azerbaijan. The Russian delegation was headed by Deputy Prime Minister Alexei Overchuk, the Azerbaijani delegation by Deputy Prime Minister Shahin Mustafayev. The Russian Ministry of Economic Development was represented by Deputy Minister, Deputy Chairman of the Intergovernmental Commission, Dmitry Volvach.



The parties noted the strategic nature of Russian-Azerbaijani cooperation, enshrined in the Declaration on Allied Cooperation signed by the Heads of State of Russia and Azerbaijan in 2022, as well as the work carried out in accordance with it to improve stability and security both globally and regionally.

They also synchronised their watches on the implementation of the assignments of the previous meeting of the Commission, discussed in detail the main issues of Russian-Azerbaijani cooperation, including trade, industrial cooperation, transport, information technology, energy, agriculture and food security, cultural and humanitarian cooperation.

'Russia is among the three main trade partners of Azerbaijan. We are second in imports, fifth in exports. In the first five months of 2024, trade turnover between our countries almost reached 155 billion roubles, demonstrating a 12.4% growth compared to last year. The main goods in mutual trade are food and agricultural raw materials, oil, ferrous metals and plastics. We also record growth of the rouble share

in settlements, which in the first five months of this year exceeded 2/3 of all settlements,' said Dmitry Volvach.

Almost 1.3 thousand enterprises with participation of Russian capital have been established in Azerbaijan. Dozens of investment projects are being implemented, including projects on production of high value-added products.

'We carry out joint assembly of Russian passenger cars and small-sized lorries, launched wine production, as well as production of pharmaceutical products and thermal insulation materials. I also note the successful development of projects in the oil and gas sector. In addition, we are working on new innovative directions, such as 'smart city' and digital solutions,' emphasised Dmitry Volvach.

The parties agreed to continue developing cooperation in the transport and logistics sector, including the reconstruction of checkpoints, as well as in the harmonisation of tariff policy.

They confirmed their interest in the development of a 'simplified customs

corridor', the implementation of which will contribute to increasing trade turnover between the two countries.

The Azerbaijani partners were presented the 'Smart City' project aimed at improving the living standards of citizens and optimising urban management processes, as well as digital platform solutions based on the best Russian practices.

The importance of tourism development against the backdrop of increasing Russian tourist traffic - the growth in the first quarter was almost 40%. The Russian side, in turn, informed about the ongoing work to improve the attractiveness of Russia as a tourist destination for Azerbaijani tourists.

Humanitarian cooperation was widely discussed. The importance of holding and participating in cultural and sporting events held on the territory of Russia and Azerbaijan was emphasised. Thus, on 24-26 June this year Baku hosted large-scale Days of Culture of Russia and exchange film weeks, which have already become a tradition.

The sides paid special attention to the Russian language in terms of supporting its teaching in Azerbaijan, as well as holding an annual Russian language Olympiad. The sides also confirmed their intention to develop joint activities in the field of youth policy and inter-university cooperation.

The sides also discussed preparations for the 29th session of the Conference of the Parties to the UN Framework Convention on Climate Change, which is scheduled for November this year in Baku.

'It is important for us to demonstrate that hydrocarbon-exporting countries really share the principles of a fair transition to a low-carbon economy and treat the 'green' agenda with great responsibility,' Dmitry Volvach added.

The completion of work on a joint Memorandum of Understanding on climate change and low-carbon development was noted. In the future, the document should serve as a basis for studying the possibilities of using carbon market mechanisms and exchanging experience on adaptation to climate change.

The next meeting of the Intergovernmental Commission will be held in 2025 in Russia.

РУСЛАН МИРСАЯПОВ: «РОССИЙСКО-АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ КООПЕРАЦИОННЫЕ СВЯЗИ ОХВАТЫВАЮТ МНОЖЕСТВО ОТРАСЛЕЙ»

Торгово-экономическое взаимодействие между Россией и Азербайджаном за последние годы существенно возросло, сегодня торгово-экономические связи с Азербайджаном поддерживает более 70 субъектов Российской Федерации. О наиболее перспективных отраслях в рамках экономического сотрудничества и деятельности Торгового представительства РФ в Азербайджане рассказывает его глава, торговый представитель России в Азербайджане Руслан Мирсаяпов.

Торговый представитель России в Азербайджане Руслан Мирсаяпов



– Руслан Загитович, как развиваются инвестиционное взаимодействие и промышленная кооперация между Россией и Азербайджаном в последнее время?

– В настоящее время мы наблюдаем увеличивающийся интерес российских предпринимателей к азербайджанскому рынку, который подогревается двусторонними инициативами.

Буквально недавно инвестиционное сотрудничество между Россией и Азербайджаном получило новый импульс и возможности для реализации совместных проектов. В ходе государственного визита Президента Российской Федерации В. В. Путина в Азербайджан в августе текущего года подписан Меморандум о взаимопонимании между Агентством поощрения экспорта и инвестиций Азербайджана (AZPROMO) и Российским фондом прямых инвестиций, что послужит дополнительным инструментом для реализации совместных инициатив. Меморандумом предусмотрено предоставле-

ние поддержки и содействие российским компаниям в финансировании проектов, соответствующих инвестиционным критериям РФПИ и планируемых к реализации в Азербайджане.

Президент России в своём выступлении по итогам двусторонних переговоров отметил, что российским бизнесом уже направлено свыше четырёх миллиардов долларов прямых инвестиций в азербайджанскую экономику. Почти 1300 предприятий с российским участием работает на азербайджанском рынке. Ранее сопредседатель Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству, заместитель председателя правительства России Алексей Оверчук заявил, что Россия входит в пятёрку стран, которые привлекли в азербайджанскую экономику наибольшие объёмы прямых инвестиций. В 2023 году Россия инвестировала в Азербайджан около 300 млн долларов.

В части развития промышленной кооперации между нашими странами

стоит отметить наличие интереса азербайджанской стороны в привлечении инвесторов к участию в промышленных проектах и локализации производственных процессов на территории Азербайджанской Республики. В настоящее время Технополис «Химград» совместно с Агентством по развитию экономических зон Азербайджанской Республики продолжает работу по созданию промышленного парка, предназначенного для локализации производств российских компаний на территории Азербайджанской Республики.

– Можете привести успешные примеры этого взаимодействия?

– Российско-азербайджанские кооперационные связи охватывают множество отраслей. Активно ведётся сотрудничество в области автомобильной промышленности (сборка автомобилей, коммерческого транспорта и техники), в производстве строительных материалов, в фармацевтической промышленности

(производство и упаковка лекарственных препаратов; локализация производства инсулинов), в области пищевой промышленности (производство вин и кондитерских изделий). Отдельно хотелось бы отметить развитие кооперационного проекта в области судостроения, берущего своё начало с подписания 17 ноября 2022 г. Меморандума о сотрудничестве в области судостроения между Министерством промышленности и торговли Российской Федерации и Министерством экономики Азербайджанской Республики.

– Какие из субъектов РФ наиболее активно взаимодействуют с Азербайджаном?

– Межрегиональное экономическое сотрудничество между Россией и Азербайджаном имеет положительную динамику и перспективы для дальнейшего развития. Среди наиболее активных регионов России по количеству совместных проектов в различных сферах промышленности, активности предпринимателей и росту экспортных поставок в Азербайджан можно выделить следующие: Москву, Краснодарский и Ставропольский края, Московскую, Челябинскую, Свердловскую, Волгоградскую и Новосибирскую области, Республику Татарстан и Санкт-Петербург.

В Азербайджан регулярно совершаются официальные и рабочие визиты руководителей субъектов Российской Федерации, а также бизнес-миссии компаний, которые заинтересованы в развитии экспортных возможностей. Торговое представительство России в Азербайджане активно участвует в организации визитов и их сутевом наполнении.

В 2023 году организовано 25 бизнес-миссий из различных регионов Российской Федерации, в том числе из Тюменской, Калужской, Липецкой, Белгородской, Воронежской, Свердловской, Ленинградской, Архангельской, Калининградской, Московской, Саратовской, Челябинской, Брянской и Оренбургской областей, Москвы, Севастополя, Республики Коми, Северной Осетии – Алании и Адыгеи, Алтайского и Краснодарского краёв.

С января по сентябрь 2024 года уже состоялись визиты в Азербайджан делегаций Рязанской, Омской, Волгоградской, Ульяновской, Новосибирской, Кировской, Белгородской, Челябинской и Московской областей, республик Адыгея, Башкортостан и Чувашия, Москвы, Краснодарского и Алтайского краёв.

До конца года ожидается визит делегаций Московской, Челябинской, Новгородской, Оренбургской, Орловской и Тамбовской областей, Республики Татарстан и Удмуртской Республики.

На регулярной основе Торгпредство ведёт работу по обеспечению участия российских компаний в выставочно-яр-

марочных мероприятиях, проводимых в Азербайджане, что способствуют обмену опытом и установлению новых деловых контактов. В частности, в мае и в июне 2024 г. в Баку прошли крупнейшие выставки региона: «Сельское хозяйство» (Caspian Agro), «Пищевая промышленность» (InterFood Azerbaijan), «Нефть и газ Каспия» (Caspian Oil and Gas), «Энергетика и зелёная энергия» (Caspian Power), «Транспорт, транзит и логистика» (TransLogistica). В качестве экспонентов свою продукцию представило более 100 российских компаний как с индивидуальными стендами, так и в формате коллективных стендов, организованных центрами поддержки экспорта регионов России.

Ожидается значительное количество экспонентов из регионов России на международной оборонной выставке (ADEX), а также на выставках «Строительство» (BakuBuild), «Отопление, вентиляция, кондиционирование, водоснабжение, сантехника и бассейны» (AquaTherm), «Восстановление, реконструкция и развитие Карабаха» (Rebuild Karabakh), «Дорожная инфраструктура и общественный транспорт» (Road & Traffic). Уже подтверждено участие компаний из Владимирской, Рязанской, Ленинградской и Нижегородской областей, Пермского края, Башкортостана, Марий Эл, Мордовии, Удмуртии, Санкт-Петербурга, Москвы.

– У каких отраслей наибольшие перспективы для промышленного диалога и создания совместных предприятий на территории РФ и Азербайджана?

– Приоритетными отраслевыми направлениями для российских компаний продолжают оставаться машиностроение, фармацевтическая, химическая и пищевая промышленность, лесопромышленный комплекс, строительные материалы, цифровые технологии, а также логистика и грузоперевозки.

Кроме этого, у российских компаний имеется потенциал в области поставок нефтегазового оборудования, трубной продукции, технологических решений в сфере добычи и транспортировки нефтегазовой продукции.

В Азербайджане реализуются меры по стимулированию промышленного производства на территории страны. В частности, на территории республики функционируют промышленные площадки и кварталы, свободная экономическая зона и отдельные механизмы поощрения инвестиционных проектов, предоставляемые государством. Данные территории опережающего экономического развития являются площадками для локализации производств иностранных компаний на территории республики.

Резиденты промышленных парков, в отличие от предприятий, располагающихся на территории СЭЗ «Алят», имеют льготы, действующие ограниченный срок. Так, например, резиденты промпарков освобождаются от налога на прибыль, налога на имущество и землю, НДС на ввозимую технику, технологическое оборудование и установки сроком на 10 лет, а также от уплаты таможенных пошлин на ввозимую технику, технологическое оборудование и устройства сроком на семь лет.

Для получения бессрочных льгот, в частности освобождения от корпоративного налога, таможенных пошлин, уплаты НДС и НДС на резидентам СЭЗ «Алят» необходимо соответствовать ряду требований. Так, потенциальный резидент должен производить экспортно ориентированную продукцию с высокой добавленной стоимостью и соответствующую международным стандартам, а также не менее 75% произведённой в СЭЗ «Алят» резидентом продукции подлежит экспорту из Азербайджанской Республики.



Серийная сборка LADA в Азербайджанской Республике

RUSLAN MIRSAYAPOV:

“RUSSIAN-AZERBAIJANI COOPERATION TIES COVER MANY SECTORS”



Mr. Mikhail Evdokimov, Russian Ambassador to Azerbaijan, visits show room of Chelyabinsk Region in Baku

Trade and economic cooperation between Russia and Azerbaijan has significantly increased in recent years, and today more than 70 constituent entities of the Russian Federation maintain trade and economic ties with Azerbaijan. Ruslan Mirsayapov, Head of the Trade Representative of the Russian Federation in Azerbaijan, talks about the most promising sectors within the framework of economic cooperation and the activities of the Trade Representation of the Russian Federation in Azerbaijan.

– **Ruslan Zagitovich, how has investment cooperation and industrial cooperation between Russia and Azerbaijan been developing recently?**

– We are currently witnessing an increasing interest of Russian entrepreneurs in the Azerbaijani market, which is fuelled by bilateral initiatives.

Just recently, investment cooperation between Russia and Azerbaijan has received a new impetus and opportunities for the implementation of joint projects. During the state visit of the President of the Russian Federation V.V. Putin to Azerbaijan in August this year, Putin's visit to Azerbaijan in August this year, a Memorandum of Understanding was signed between Azerbaijan's Export and

Investment Promotion Agency AZPROMO and the Russian Direct Investment Fund, which will serve as an additional tool for the implementation of joint initiatives. The memorandum provides for support and assistance to Russian companies in financing projects that meet Russian Direct Investment Fund's investment criteria and are planned to be implemented in Azerbaijan.

In his speech on the results of the bilateral talks, the Russian President noted that Russian business has already directed over 4 billion dollars of direct investments into the Azerbaijani economy. Almost 1,300 enterprises with Russian participation operate in the Azerbaijani market. Earlier,

co-chairman of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation, Deputy Prime Minister of Russia Alexey Overchuk said that Russia is among the five countries that have attracted the largest amounts of direct investment in the Azerbaijani economy. In 2023, Russia invested about \$300 million in Azerbaijan.

As for the development of industrial cooperation between our countries, it is worth noting the interest of the Azerbaijani side in attracting investors to participate in industrial projects and localisation of production processes in the territory of the Republic of Azerbaijan. At present, Technopolis Himgrad together with the Agency for the Development of Economic

Zones of the Republic of Azerbaijan continues to work on the creation of an industrial park designed to localise the production of Russian companies in the territory of the Republic of Azerbaijan.

– Can you give successful examples of this cooperation?

– Russian-Azerbaijani cooperation ties cover many sectors. There is active cooperation in the automotive industry (assembly of cars, commercial vehicles and machinery), in the production of construction materials, in the pharmaceutical industry (production and packaging of medicines; localisation of insulin production), in the food industry (production of wines and confectionery). We would like to note separately the development of the cooperation project in the field of shipbuilding, which started with the signing of the Memorandum of Cooperation in the field of shipbuilding between the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Ministry of Economy of the Republic of Azerbaijan on 17 November 2022.

– Which constituent entities of the Russian Federation are most actively cooperating with Azerbaijan?

– Interregional economic cooperation between Russia and Azerbaijan has positive dynamics and prospects for further development. Among the most active regions of Russia in terms of the number of joint projects in various industrial spheres, the activity of entrepreneurs and the growth of export supplies to Azerbaijan are the following: Moscow, Krasnodar and Stavropol Territories, Moscow, Chelyabinsk, Sverdlovsk, Volgograd, Novosibirsk Regions, the Republic of Tatarstan and St. Petersburg.

There are regular official and working visits to Azerbaijan by the heads of the constituent entities of the Russian Federation, as well as business missions by companies interested in developing export opportunities. The Trade Representation of Russia in Azerbaijan is actively involved in the organisation of the visits and their substance.

In 2023, 25 business missions have been organised from various regions of the Russian Federation, including Tyumen, Kaluga, Lipetsk, Belgorod, Voronezh, Sverdlovsk, Leningrad, Arkhangelsk, Kaliningrad, Moscow, Saratov, Chelyabinsk, Bryansk, Orenburg regions, Moscow, Sevastopol, Komi Republic, North Ossetia-Alania and Adygea, Altai and Krasnodar territories.

From January to September 2024, delegations from the Ryazan, Omsk, Volgograd, Ulyanovsk, Novosibirsk, Kirov, Belgorod, Chelyabinsk, Moscow regions, the Republics of Adygea, Bashkortostan and Chuvashia, Moscow, Krasnodar and Altai Territories have already visited Azerbaijan.

Delegations from the Moscow, Chelyabinsk, Novgorod, Orenburg, Orel and Tambov Regions, the Republic of Tatarstan and the Republic of Udmurtia are expected to visit by the end of the year.

On a regular basis, the Trade Representation Office works to ensure the participation of Russian companies in exhibition and fair events held in Azerbaijan, which facilitate the exchange of experience and the establishment of new business contacts. In particular, in May and June 2024, Baku hosted the region's largest exhibitions: Agriculture (CaspianAgro), Food Industry (InterFoodAzerbaijan), Caspian Oil and Gas (CaspianOilandGas), Energy and Green Energy (CaspianPower), Transport,

Transit and Logistics (TransLogistica). More than 100 Russian companies presented their products as exhibitors, both with individual stands and in the format of collective stands organised by the Export Support Centres of the Russian regions.

A significant number of exhibitors from Russian regions are expected at the international defence exhibition (ADEX), as well as at the exhibitions Construction (BakuBuild), Heating, Ventilation, Air Conditioning, Water Supply, Plumbing and Swimming Pools (AquaTherm), Restoration, Reconstruction and Development of Karabakh (RebuildKarabakh), Road Infrastructure and Public Transport (Road&Traffic). The participation of companies from Vladimir, Ryazan, Leningrad, Nizhny Novgorod, Perm, Bashkortostan, Mari El, Mordovia, Udmurtia, St. Petersburg and Moscow has already been confirmed.

– Which industries have the greatest prospects for industrial dialogue and joint ventures in Russia and Azerbaijan?

– The priority industry areas for Russian companies continue to be mechanical engineering, pharmaceutical, chemical and food industries, timber industry, construction materials, digital technologies, as well as logistics and freight transport.

In addition, Russian companies have potential in the supply of oil and gas equipment, pipe products, and technological solutions for oil and gas production and transportation.

Azerbaijan implements measures to stimulate industrial production in the country. In particular, there are industrial sites and neighbourhoods, a free economic zone and separate mechanisms for encouraging investment projects provided by the state. These territories of advanced economic development are sites for localising the production of foreign companies in the territory of the republic.

Residents of industrial parks, unlike enterprises located on the territory of Alat Free Economic Zone (AFEZ), have benefits that are valid for a limited period of time. For example, residents of industrial parks are exempted from income tax, property and land tax, VAT on imported machinery, technological equipment and installations for 10 years, as well as from customs duties on imported machinery, technological equipment and installations for 7 years.

In order to receive indefinite benefits, in particular, exemption from corporate tax, customs duties, VAT and personal income tax, residents of AFEZ need to meet a number of requirements. Thus, a potential resident must produce export-oriented products with high added value and meeting international standards, and at least 75% of the products produced in AFEZ by the resident must be exported from the Republic of Azerbaijan.



Sheki Sharab LLC winery produces still and sparkling wines

ЮРИЙ ДАНИЛОВ: «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ НОСИТ КОМПЛЕКСНЫЙ ХАРАКТЕР»

Экономическое взаимодействие между Россией и Азербайджаном демонстрирует позитивную динамику год за годом. Значительный вклад в это вносит Российско-Азербайджанский Деловой Совет (РАДС), основной деятельностью которого являются расширение и развитие деловых контактов и взаимовыгодного сотрудничества между российскими и азербайджанскими предпринимателями, продвижение российского бизнеса на рынки Азербайджана и привлечение азербайджанских инвестиций в Россию.

О том, как развивается двухсторонняя торговля, и об основных её направлениях рассказывает исполнительный директор РАДС Юрий Данилов.

– Юрий Вячеславович, какова в настоящее время интенсивность российско-азербайджанского взаимодействия в рамках двухсторонней торговли?

– Экономическое сотрудничество России и Азербайджана сейчас находится на высоком уровне. В общем объёме импорта товаров в Азербайджан наша страна занимает 2-е место. Также Россия входит в число крупнейших инвесторов в экономику Азербайджана – это свыше 4 млрд долларов прямых инвестиций. В свою очередь, Азербайджан инвестировал в Россию порядка 1 млрд долларов.

Президент Российской Федерации В. В. Путин посещал в августе Азербайджан с официальным визитом, в ходе которого отметил положительную динамику развития экономического сотрудничества.

– Насколько изменились показатели товарооборота между нашими странами за последние годы?

– Товарооборот России и Азербайджана в 2023 году достиг рекордных показателей – 4,4 млрд долларов, это больше на 17,5%, чем в 2022 году. В свою очередь, за 2022 год товарооборот вырос на 23,9%.

За первые пять месяцев 2024 года товарооборот между нашими странами продемонстрировал рост на 12,4%, что позволяет с уверенностью делать прогнозы об успешном завершении текущего финансового года. Также следует отметить и рост доли рубля в расчётах за 2024 год: она составляет уже более 65%.

– Какими группами товаров представлены российские поставки? Какова, в свою очередь, номенклатура импортируемых товаров?

– Российский импорт в Азербайджан представлен в первую очередь продук-

цией сельского хозяйства, продовольствием, нефтью и нефтепродуктами, чёрными металлами, пластмассами, машиностроением.

Азербайджан поставляет в Россию широкий перечень продукции сельского хозяйства и животноводства. В настоящее время наша страна поднялась на 6-е место в списке импортёров азербайджанской продукции (плюс три позиции за год).

Как отметил президент Азербайджана Ильхам Гейдар оглы Алиев, планируется тесное сотрудничество в сфере энергетики: это и нефтегазовая отрасль, и электроэнергетика.

– Как развивается инвестиционное сотрудничество между Россией и Азербайджаном? Какие отрасли экономики наиболее перспективны? Можете привести в пример наиболее крупные и интересные проекты?

– Инвестиционное сотрудничество между Россией и Азербайджаном носит комплексный характер, в связи с чем эффективность принимаемых решений достаточно высока. Наши крупные компании – например, «Лукойл» – успешно развиваются на рынке Азербайджана. КамАЗ организовал выпуск своих автомобилей на территории наших партнёров, предприятия «Соллерс» и «УАЗ» также реализуют свои проекты.

Среди успешных кейсов можно отметить:

– совместный выпуск танкеров класса «река-море» для перевозки нефтепродуктов;

– контракты на поставку российских вагонов для Бакинского метрополитена;

– запуск завода компании «Р-Фарм» по производству современной и инновационной фармацевтической продукции;

– открытие в Гаджигабульском промышленном квартале предприятия по производству экологических теплоизоляционных материалов компании «ПЕНО-ПЛЭКС Прикавказье».

В приведённых примерах видно, что наши показатели товарооборота достигаются не за счёт простого реэкспорта, а благодаря реализации проектов промышленной кооперации и выпуску товаров с высокой добавленной стоимостью.

Всего сегодня в Азербайджане насчитывается около 1300 предприятий с российским участием, которые работают в самых разных отраслях экономики. Особое место занимают наши совместные предприятия: например, проект «Соллерс» и «Азермаш» по выпуску легковых коммерческих автомобилей.

– Расскажите о планах и инициативах Российско-Азербайджанского Делового Совета на ближайшее время.

– В январе текущего года Москва и Баку подписали «Дорожную карту по развитию ключевых направлений российско-азербайджанского сотрудничества на 2024-2026 годы». По своей сути это настольная книга для государственных органов наших стран, бизнесменов и организаций на ближайшие три года.

Приоритетные направления сотрудничества не поменялись: развитие промышленной кооперации, увеличение товарооборота.

Под руководством председателя РАДС А. Е. Репика совет эффективно решает задачи по расширению и развитию контактов между российскими и азербайджанскими предпринимателями, а также по продвижению российского бизнеса на рынки Азербайджана, привлечению в нашу страну инвестиций.



YURI DANILOV: “ECONOMIC COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND AZERBAIJAN IS OF A COMPREHENSIVE NATURE”

Economic cooperation between Russia and Azerbaijan demonstrates positive dynamics year after year. A significant contribution to this is made by the Russian-Azerbaijani Business Council, whose main activity is to expand and develop business contacts and mutually beneficial cooperation between Russian and Azerbaijani entrepreneurs, promote Russian business in the Azerbaijani markets and attract Azerbaijani investments to Russia.

Yuri Danilov, Executive Director of the Russian-Azerbaijani Business Council, tells about how the bilateral trade is developing and its main directions.



– **Yuri Vyacheslavovich, what is the current intensity of Russian-Azerbaijani interaction within the framework of bilateral trade?**

– Economic cooperation between Russia and Azerbaijan is now at a high level. Our country ranks 2nd in the total volume of imports of goods to Azerbaijan. Also Russia is among the largest investors in the economy of Azerbaijan – it is more than 4 billion dollars of direct investments. In turn, Azerbaijan has invested about \$1 billion in Russia.

President of the Russian Federation V.V. Putin paid an official visit to Azerbaijan in August, during which he noted the positive dynamics of economic cooperation.

– **How much has the trade turnover between our countries changed in recent years?**

– Trade turnover between Russia and Azerbaijan in 2023 reached a record high of \$4.4 billion, which is 17.5% more than in 2022. In turn, in 2022 the trade turnover grew by 23.9%.

In the first 5 months of 2024, trade turnover between our countries showed a growth of 12.4%, which allows us to confidently make forecasts about the successful completion of the current fiscal year. It should also be noted that the share of the rouble in the settlements for 2024 is growing – it is already more than 65%.

– **What groups of goods are represented by Russian supplies? What, in turn, is the range of imported goods?**

– Russian imports to Azerbaijan are represented primarily by agricultural

products, foodstuffs, oil and oil products, ferrous metals, plastics, machine building.

Azerbaijan supplies Russia with a wide range of agricultural and livestock products. At present, our country has moved up to the 6th place in the list of importers of Azerbaijani products (plus 3 positions for the year).

According to President of Azerbaijan Ilham Heydar oglu Aliyev, close cooperation is planned in the energy sector: oil and gas and electricity.

– **How is investment cooperation between Russia and Azerbaijan developing? Which sectors of the economy are the most promising? Can you give an example of the largest and most interesting projects?**

– Investment cooperation between Russia and Azerbaijan is of a comprehensive nature, and therefore the efficiency of the decisions taken is quite high. Our large companies, for example, Lukoil, are successfully developing in the Azerbaijani market. KAMAZ has organized the production of its vehicles on the territory of our partners, and Sollers and UAZ are also implementing their projects.

Among the successful cases, we can note:

- joint production of river-sea class tankers for the transport of oil products;
- contracts for the supply of Russian cars for the Baku Metro;
- the launch of R-Pharm’s plant for the production of modern and innovative pharmaceutical products;
- the opening of an enterprise in the Hajigabul industrial neighbourhood for the

production of ecological thermal insulation materials by the company PENOPLEX Prikavkazye.

The above examples show that our trade turnover indicators are achieved not through simple re-export, but through the implementation of industrial cooperation projects and the production of goods with high added value.

In total, there are about 1,300 enterprises with Russian participation in Azerbaijan today, operating in various sectors of the economy. Our joint ventures, such as the project of Sollers and Azermash to produce light commercial vehicles, occupy a special place.

– **Tell us about the plans and initiatives of the Russian-Azerbaijani Business Council for the near future.**

– In January this year, Moscow and Baku signed the «Roadmap for the Development of Key Areas of Russian-Azerbaijani Cooperation for 2024–2026». In essence, it is a table book for the state bodies of our countries, businessmen and organisations for the next three years.

Priority directions of cooperation have not changed – development of industrial cooperation, increase of trade turnover.

Under the leadership of A. E. Repik, the Chairman of the Russian-Azerbaijani Business Council, the Council effectively solves the tasks of expanding and developing contacts between Russian and Azerbaijani entrepreneurs, as well as promoting Russian business in the markets of Azerbaijan, attracting investments to our country.



Нури ГУЛИЕВ:

**«АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА ЯВЛЯЕТСЯ
ГОСУДАРСТВОМ С АБСОЛЮТНО БЛАГОПРИЯТНОЙ
СРЕДОЙ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА»**

Группа компаний Российского экспортного центра (РЭЦ) является специализированной организацией, представляющей «единое окно» для работы с экспортёрами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки. РЭЦ имеет стратегические цели по расширению зоны своего присутствия как во внутреннем контуре Российской Федерации в виде региональных обособленных подразделений, так и во внешнем международном контуре в формате представительств РЭЦ. О деятельности Представительства РЭЦ в Азербайджане рассказывает его руководитель Нури Гулиев.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЭЦ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ И ОБЪЁМ ПОДДЕРЖАННОГО ЭКСПОРТА

Как вы знаете, Российский экспортный центр, как государственный институт поддержки экспорта, присутствует в Азербайджане в виде представительства с 2017 года. За время работы в азербайджанском направлении нами был поддержан российский экспорт в Азербайджан на общую сумму более 3 млрд долл. США. По итогам 2023 г. товарооборот между Россией и Азербайджаном достиг 4 млрд долл. США, экспорт российской продукции в Азербайджан составил 2,9 млрд долл. США. При этом объём поддержанного Группой РЭЦ по итогам 2023 года несырьевого неэнергетического экспорта, а также импорта в Азербайджан составил 931,3 млн долл. США, что является существенным вкладом в копилку российской торговли с Азербайджаном.

По итогам первого полугодия 2024 г. объём поддержанного Группой РЭЦ экспорта в Азербайджан уже составил 445,9 млн долл. США, и мы наблюдаем хорошую динамику роста. Безусловно, ключевым импульсом в динамике и эффективности товарооборота между Россией и Азербайджаном является «Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Азербайджанской Республики о свободной торговле» от 30 сентября 1992 года, в рамках которого российская продукция не облагается пошлинами в Азербайджане, что создаёт ощутимые преимущества в экспорте в сравнении с сильнейшими конкурентами в регионе в лице Турции и Китая.

ПРИОРИТЕТНЫЕ СЕКТОРЫ ЭКСПОРТА

Наиболее перспективным направлением российского экспорта в Азербайджан исторически является отрасль агропромышленного комплекса – порядка 800 млн долл. США. Но при этом и сфера машиностроения, в частности легковые автомобили (порядка 281 млн долл. США в год) и железнодорожные локомотивы (101 млн долл. США), остаётся весьма востребованной.

Если немного детализировать данную статистику, то наиболее покупаемыми категориями продукции являются: пшеница с поставкой порядка 324 млн долл. США в год; легковые автомобили – порядка 281 млн долл. США в год; лекарства – 214 млн долл. США; железнодорожные локомотивы – 101 млн долл. США; металлические конструкции – 101 млн долл. США; лесоматериалы – 85 млн долл. США;

сахар – 77 млн долл. США; трубопроводная арматура – 70 млн долл. США; и листовая сталь – 57 млн долл. США.

Вместе с тем, помимо традиционных отраслей для экспорта в Азербайджан, активно растёт рынок информационных технологий, что формирует обширную нишу для экспорта российской продукции и решений сферы ИТ.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ГРУППЫ РЭЦ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Одним из ключевых и эффективных нефинансовых инструментов Группы РЭЦ являются деловые миссии российских компаний в Азербайджан. Так, 1-3 марта 2023 года в г. Баку Группой компаний РЭЦ организована деловая миссия российских производителей готовой пищевой продукции в Азербайджанскую Республику. В состав российских участников вошли 11 крупнейших и известных на азербайджанском рынке российских предприятий, представляющих различные отрасли: это производители алкогольных и безалкогольных напитков, мясной, рыбной, мучной и масложировой продукции, а также кондитерских изделий. В рамках деловой программы проведено более 100 двусторонних бизнес-переговоров с крупнейшими торговыми сетями и дистрибьюторами Азербайджана. По итогам мероприятия заключены экспортные контракты на сумму более 2,5 млн долл. США.

За период 2023 года Представительство РЭЦ в Азербайджане поддержало и сопроводило 194 российские компании из более чем 30 регионов Российской Федерации в Азербайджан. Также на октябрь 2024 года Группой РЭЦ запланирована деловая миссия российских компаний в сфере строительства в Азербайджан.

Помимо нефинансовых мер поддержки РЭЦ, к которым относятся деловые миссии, очень востребован и финансовый инструмент РЭЦ. В частности, страховое агентство «ЭКСАР», входящее в Группу компаний РЭЦ и осуществляющее страхование внешнеэкономических сделок, что предоставляет азербайджанским покупателям возможность отсрочки платежей по контрактам российских поставщиков. Данный инструмент является очень популярным в Азербайджане. По итогам 2023 года объём финансовой поддержки РЭЦ в Азербайджане составил 124 млн долл. США.

ВЫСТАВОЧНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

К одному из наиболее эффективных способов вывода продукции на рынок

Азербайджана можно отнести участие российских компаний в международных отраслевых выставках в Баку. На современной площадке бакинского Экспоцентра проходят крупные пищевые, промышленные, нефтегазовые, транспортные, медицинские и другие мероприятия. Группа РЭЦ ежегодно участвует масштабными и современными экспозициями в указанных мероприятиях.

В период с 31 мая по 2 июня 2023 года в г. Баку организована коллективная экспозиция Группы РЭЦ под национальным брендом «Сделано в России» в рамках крупнейшей нефтегазовой выставки Азербайджана Caspian Oil & Gas 2023. В состав участников с российской стороны вошли 38 компаний, в т. ч. из сегмента МСП. На полях выставки организовано порядка 150 деловых переговоров с потенциальными иностранными контрагентами. По итогам участия в отраслевых выставках в Азербайджане большая часть российских компаний заключает контракты на поставку продукции.

Эффективность площадке Экспоцентра в Баку, а также импульс деловой активности в рамках мероприятий, безусловно, придаёт Президент Азербайджанской Республики И. Г. Алиев, который лично открывает ключевые ежегодные выставки с подробным знакомством с экспозициями компаний.

СИСТЕМА ВЗАИМОРАСЧЁТОВ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Важно отметить, что, несмотря на геополитическую турбулентность, в Азербайджане налажена благоприятная система взаиморасчётов российских компаний с азербайджанскими контрагентами. Приоритетной по надёжности формой взаиморасчётов с азербайджанскими партнёрами в настоящее время являются операции в рублях с помощью банка VTB Azerbaijan. VTB Azerbaijan – это дочерний банк ПАО «ВТБ» по законодательству России и юридическое лицо по законодательству Азербайджана. Банк использует Систему передачи финансовых сообщений Банка России (СПФС), не зависящую от системы SWIFT. Также аналогичные операции могут осуществляться с большинством азербайджанских банков при условии отсутствия российского банка или российской компании, осуществляющей операцию, в санкционном перечне.

Резюмируя, хочется отметить, что Азербайджанская Республика является государством с абсолютно благоприятной средой для российского экспорта – как с точки зрения культурно-ментальной, исторической и добрососедской специфики, так и в части комфортного и надёжного экономического климата.

Nuri GULIYEV:

“THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN IS A STATE WITH AN ABSOLUTELY FAVOURABLE ENVIRONMENT FOR RUSSIAN EXPORTS”



The Russian Export Centre (REC) Group of Companies is a specialised organisation representing a «single-window system» for working with exporters in the field of financial and non-financial support measures. The REC has strategic goals to expand its presence both within the Russian Federation in the form of regional separate subdivisions and abroad, in foreign countries in the format of REC representative offices. Nuri Guliyev, Head of the REC Representative Office in Azerbaijan, tells us about its activities.

REC ACTIVITIES IN AZERBAIJAN AND THE VOLUME OF SUPPORTED EXPORTS

As you know, the Russian Export Centre as a state export support institute has been present in Azerbaijan in the form of a representative office since 2017. During our work in the Azerbaijani direction, we have supported Russian exports to Azerbaijan totaling more than US\$3 billion. By the end of 2023, the trade turnover between Russia and Azerbaijan reached US\$4 billion, and exports of Russian products to Azerbaijan amounted to US\$2.9 billion. At the same time, the volume of non-primary non-energy exports supported by the REC Group by the end of 2023, as well as imports to Azerbaijan, amounted to US\$931.3 million, which is a significant contribution to the Russian trade turnover with Azerbaijan.

According to the results of the first half of 2024, the volume of exports supported by the REC Group to Azerbaijan has already amounted to US\$445.9 million, and we are seeing good growth dynamics. Undoubtedly, the key impulse in the dynamics and efficiency of trade turnover between Russia and Azerbaijan is the “Agreement between the Government of the Russian Federation and the Government of the Republic of Azerbaijan on free trade” dated September 30, 1992, under which Russian products are not subject to duties in Azerbaijan, which creates tangible export advantages in comparison with the strongest competitor in the region represented by Turkey and China.

PRIORITY EXPORT SECTORS

Historically, the most promising areas of Russian exports to Azerbaijan are the agro-industrial sector, about US\$800 million, while the field of mechanical engineering, in particular, passenger cars – about US\$281 million per year, railway locomotives – US\$101 million, remain in high demand. If we detail these statistics a little, then the most purchased product categories are wheat with a supply of about US\$324 million per year, passenger cars – about US\$281 million per year, medicines – US\$214 million, railway locomotives – US\$101 million, metal structures – US\$101 million, timber – US\$85 million, sugar – US\$77 million, pipeline fittings – US\$70

million and sheet steel – US\$57 million. At the same time, in addition to traditional industries for export in Azerbaijan, the information technology market is actively growing, which forms an extensive niche for the export of Russian products and IT solutions.

SUPPORT MEASURES OF THE REC GROUP IN AZERBAIJAN

One of the key and effective non-financial tools of the REC Group is Business Missions of Russian companies to Azerbaijan. Thus, on 1–3 March 2023, the REC Group organised a business mission of Russian manufacturers of ready-to-eat food products to the Republic of Azerbaijan in Baku. The Russian participants included 11 of the largest and well-known Russian companies in the Azerbaijani market representing various industries: producers of alcoholic and non-alcoholic beverages, meat, fish, flour and oil products, as well as confectionery. More than 100 bilateral business negotiations with the largest trade networks and distributors of Azerbaijan were held within the framework of the business programme. The event resulted in the conclusion of export contracts worth more than US\$2.5 million.

For the period 2023, the REC Representative Office in Azerbaijan escorted and supported 194 Russian companies from more than 30 regions of the Russian Federation to Azerbaijan. The REC Group is also planning a Business Mission of Russian companies in the construction sector to Azerbaijan in October 2024.

In addition to non-financial measures of REC support, which include Business Missions, REC’s financial tools are also very much in demand. In particular, the EXIAR insurance agency, which is part of the REC Group of Companies, and which provides insurance for foreign economic transactions, enabling Azerbaijani buyers to defer payments on contracts of Russian suppliers. This instrument is very popular in Azerbaijan. At the end of 2023, REC’s financial support in Azerbaijan totalled US\$124 million.

EXHIBITION EVENTS IN AZERBAIJAN

One of the most effective ways of introducing products to the Azerbaijani market is the participation of Russian

companies in international industry exhibitions in Baku. The modern site of the Baku Expo Centre hosts major food, industrial, oil and gas, transport, medical and other events. REC Group annually participates in these events with large-scale and modern expositions.

From 31 May to 2 June 2023, a collective exposition of the REC Group under the national brand “Made in Russia” was organised in Baku as part of Caspian Oil & Gas 2023, the largest oil and gas exhibition in Azerbaijan. The Russian exhibitors included 38 companies, together with SMEs. About 150 business negotiations with potential foreign contractors were organised at the exhibition. As a result of participation in industry exhibitions in Azerbaijan, the majority of Russian companies conclude contracts for the supply of products.

The efficiency of the Expocentre site in Baku, as well as the impetus to business activity within the framework of the events, is undoubtedly given by the President of the Republic of Azerbaijan I. G. Aliyev, who personally opens the key annual exhibitions with a detailed acquaintance with the expositions of companies.

THE SYSTEM OF MUTUAL SETTLEMENTS IN AZERBAIJAN

It is important to note that despite the geopolitical turbulence, Azerbaijan has a favourable system of mutual settlements between Russian companies and Azerbaijani counterparties. The most reliable form of mutual settlements with Azerbaijani partners is currently rouble-denominated transactions with the help of VTB Azerbaijan bank. VTB Azerbaijan is a subsidiary bank of VTB PJSC under the legislation of Russia and a legal entity under the legislation of Azerbaijan. The Bank uses the Bank of Russia’s Financial Message Transmission System (FMS), which is independent of the SWIFT system. Similar transactions can also be carried out with most Azerbaijani banks, provided that the Russian bank or the Russian company carrying out the transaction is not on the sanctions list.

In summary, we would like to note that the Republic of Azerbaijan is a state with an absolutely favourable environment for Russian exports, both in terms of cultural and mental, historical and neighbourly specifics, and in terms of a comfortable and reliable economic climate.

СОТРУДНИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РФ С АЗЕРБАЙДЖАНОМ



Почётное представительство ТПП РФ в Азербайджанской Республике совместно с ТПП РФ, при поддержке Торгового представительства Российской Федерации в Азербайджанской Республике, Ассоциации «Российско-Азербайджанский диалог» и информационной поддержке Russian Business Guide провело круглый стол на тему «Сотрудничество предприятий агропромышленного комплекса РФ с Азербайджаном. Развитие экспорта и совместных инвестиционных проектов в области сельского хозяйства».

Модерировали встречу Мария Суворовская, почётный представитель ТПП РФ в Азербайджанской Республике, и Вадим Винокуров, председатель редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа». Партнёром мероприятия выступил «Россельхозбанк».

Как подчеркнула Мария Суворовская, сельское хозяйство – одно из приоритетных направлений сотрудничества между Россией и Азербайджаном. РФ и Азербайджанская Республика взаимодействуют в области сельского хозяйства по всем направлениям: в сфере семенного материала, удобрений, сельхозтехники, логистики, развития взаимодействия с торговыми сетями и др. Аграрный товарооборот между Азербайджаном и Россией за 2023 год превысил 1 млрд долларов.

С приветственным словом к участникам встречи обратился Илья Нестеров, директор Департамента внешних связей ТПП РФ. Он отметил, что Россия и Азербайджан активно сотрудничают в области сельского хозяйства. К примеру, в выставках Caspian Agro и InterFood Azerbaijan участвует свыше 60 различных российских компаний. «Это очень показательно и соответствует духу времени и требованиям наших экономик, поскольку сегодня обеспечение населения продовольствием и, соответственно, развитие сотрудничества в сельскохозяйственной сфере являются очень актуальной темой», – заявил он. Также он отметил, что сейчас продукция из Азербайджана продаётся во многих российских городах, и азербайджанские сельхозпредприятия активно осваивают российский рынок путём такого логичного шага, как строительство комплексов по переработке сельхозпродукции в непосредственной близости к рынкам сбыта, то есть на территории России.

Руслан Мирсаяпов, торговый представитель Российской Федерации в Азербайджанской Республике, в своём приветственном слове отметил, что торговое представительство готово оказывать всестороннее содействие и субъектам РФ, и отдельным российским компаниям в поиске партнёров для работы на азербайджанском рынке.

Также участников встречи поприветствовал Никита Гончаренко, представитель Министерства сельского хозяйства РФ в Азербайджанской Республике. Он обратил внимание участников на то, что для развития партнёрства между странами в сфере сельского хозяйства совершенствуются и упрощаются условия доступа продукции на рынки обеих стран, в частности на завершающей стадии находится процедура признания эквивалентности системы пищевой безопасности обеих стран.

Участники круглого стола обменялись мнениями о наиболее актуальных вопросах взаимодействия в сфере АПК и поделились своим видением развития партнёрства между нашими странами в этой сфере.

Владимир Манаенков, генеральный директор исполнительной дирекции Ассоциации отраслевых союзов АПК, отметил, что между Россией и Азербайджаном в январе этого года была под-

писана «дорожная карта» по развитию ключевых направлений сотрудничества на 2024-2026 годы, сельское хозяйство стало одной из приоритетных отраслей. Он рассказал об успешном совместном проекте: уже два года между Россией и Азербайджаном действует проект «Агро-экспресс», который призван обеспечить поставки продукции агропромышленного комплекса и других товаров контейнерами по железной дороге в обе стороны. В рамках проекта между странами курсируют вагоны, оснащённые специальными холодильными камерами, что позволяет сохранить свежесть продукции и в кратчайшие сроки доставлять её до конечного потребителя. Спикер также отметил, что Россия и Азербайджан видят перспективы для дальнейшего роста товарооборота сельхозпродукции в целом.

Валерий Комаров, член правления Ассоциации «Руспродсоюз», выступил на круглом столе с темой «Экспорт продуктов питания в Азербайджан. Развитие совместных проектов». В своём выступлении он отметил, что Азербайджан может стать одним из ключевых поставщиков сырья для российских производителей пищевой продукции. В частности, он рассказал, что отечественные компании нуждаются в качественном сырье для производства томатной пасты.

Сергей Ляшенко, председатель Комитета АПК ТПП Московской области, в своём докладе о перспективных направлениях развития агропромышленного комплекса Московской области отметил важность такого инструмента для развития партнёрства с Азербайджаном, как бизнес-миссии, подчеркнув их эффективность в плане обмена опытом и для реализации совместных проектов.

На встрече также были затронуты вопросы поддержки производителей из сферы АПК. Сегодня в ней особенно нуждаются небольшие фермерские хозяйства. Владимир Капранов, директор Центра розничного и малого бизнеса АО «Россельхозбанк», рассказал участникам круглого стола о социальном проекте РСХБ – маркетплейсе «Своё родное». Он отметил, что сегодня небольшим фермерским хозяйствам, производящим качественную продукцию, тем не менее сложно найти каналы сбыта продукции.

Созданный «Россельхозбанком» B2C-маркетплейс «Своё родное» является эффективной мерой поддержки для КФХ, для многих из которых эта площадка – единственный способ продавать свой товар конечным потребителям. Сегодня на площадке зарегистрировано уже более 12 тыс. фермеров, у которых покупает продукцию более 1 млн пользователей. При этом возможность реализовать свои товары предоставляется фермерам бесплатно. Владимир Капранов отметил большие перспективы развития данного приложения: в частности, сегодня через эту площадку «Россельхозбанк» связывает напрямую производителей сельхозпродукции не только с физлицами, но и с представителями сегмента HoReCa для взаимовыгодного партнёрства. По его словам, подобный опыт будет полезен Азербайджану, где работает много мелких производителей сельхозпродукции, и «Россельхозбанк» готов поделиться своими наработками и опытом в создании данного инструмента.

На круглом столе также выступили представители российских регионов. Мурад Расулов, первый заместитель руководителя представительства Смоленской области в Москве, рассказал о перспективных направлениях развития агропромышленного комплекса Смоленской области для совместной реализации инвестиционных проектов с Азербайджаном. Он поделился мнением о том, что сегодня в Смоленской области видят наибольшие перспективы в создании тепличных комплексов, строительстве овощесушильных комплексов и создании логистического хаба для развития товарооборота.

Участники также обсудили возможности развития сотрудничества в сфере производства оборудования и техники для АПК.

В ходе встречи прозвучали и другие выступления на актуальные темы развития кооперации в сфере АПК, прозвучало множество конкретных предложений. Подводя итог встречи, Мария Суворовская отметила, что все предложения участников будут проанализированы, а ТПП РФ в Азербайджане будут и дальше способствовать расширению международного диалога.



COOPERATION OF AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH AZERBAIJAN

The Honorary Representation of the Russian Chamber of Commerce and Industry in the Republic of Azerbaijan together with the Russian Chamber of Commerce and Industry, with the support of the Trade Representation of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan, the Russian-Azerbaijani Dialogue Association and information support of the Russian Business Guide held a round table on the topic ‘Cooperation of agro-industrial enterprises of the Russian Federation with Azerbaijan. Development of exports and joint investment projects in agriculture’. The meeting was moderated by Mariya Suvorovskaya, Honorary Representative of the Russian Chamber of Commerce and Industry in the Republic of Azerbaijan, and Vadim Vinokurov, Chairman of the Editorial Board of Business Dialogue Media. Rosselkhozbank was a partner of the event.

Mariya Suvorovskaya emphasised that agriculture is one of the priority areas of cooperation between Russia and Azerbaijan. The Russian Federation and

the Republic of Azerbaijan cooperate in the field of agriculture in all directions: in the sphere of seed material, fertilisers, agricultural machinery, logistics,

development of interaction with trade networks, etc. Agrarian trade turnover between Azerbaijan and Russia exceeded \$1 billion in 2023.



Ilya Nesterov, Director of the External Relations Department of the Russian Chamber of Commerce and Industry, addressed the meeting with a welcoming speech. He noted that Russia and Azerbaijan actively cooperate in the area of agriculture. For example, more than 60 different Russian companies participate in Caspian Agro and InterFood Azerbaijan exhibitions. 'This is very indicative and corresponds to the spirit of the time and the requirements of our economies, as today providing the population with food and, accordingly, the development of cooperation in the agricultural sector is a very topical issue,' he said. He also noted that now products from Azerbaijan are sold in many Russian cities, and Azerbaijani agricultural enterprises are actively developing the Russian market through such a logical step as construction of complexes for processing agricultural products in close proximity to sales markets, that is, in Russia.

Ruslan Mirsayapov, Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan, noted in his welcoming speech that the Trade Representation is ready to provide all-round assistance to the subjects of the Russian Federation and individual

Russian companies in finding partners to work in the Azerbaijani market.

Nikita Goncharenko, representative of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan, also greeted the participants of the meeting. He drew the attention of the participants to the fact that in order to develop partnership between the countries in the field of agriculture, the conditions of access of products to the markets of both countries are being improved and simplified, in particular, the procedure of recognising the equivalence of the food safety system of both countries is at the final stage.

The participants of the round table exchanged views on the most pressing issues of cooperation in the agricultural sector and shared their vision of developing partnership between our countries in this area.

Vladimir Manaenkov, General Director of the Executive Directorate of the Association of Branch Unions of the AIC, noted that Russia and Azerbaijan signed a roadmap on the development of key areas of cooperation for 2024-2026 in January this year, and agriculture became one of the priority sectors. He spoke about a successful joint project: the Agroexpress project has been operating between Russia and Azerbaijan for two years already, which is designed to ensure the delivery of agro-industrial products and other goods by containers by railway in both directions. Within the framework of the project, wagons equipped with special refrigerated chambers run between the countries, which allows to preserve the freshness of products and deliver them to the end consumer in the shortest possible time. The speaker also noted that Russia and Azerbaijan see prospects for further growth of trade turnover of agricultural products in general.

Valery Komarov, Member of the Board of Rusprodsyoz Association, spoke at the round table on the topic 'Export of food products to Azerbaijan. Development of joint projects.' In his speech, he noted that Azerbaijan could become one of the key suppliers of raw materials for Russian food producers. In particular, he said that domestic companies need quality raw materials for the production of tomato paste.

Sergey Lyashenko, Chairman of the Committee of the Agro-industrial Complex of the Moscow Region Chamber of Commerce and Industry, in his report on promising areas of development of the agro-industrial complex of the Moscow Region, noted the importance of such an instrument for the development of partnership with Azerbaijan as business missions, emphasising their effectiveness

in terms of exchange of experience and for the implementation of joint projects.

The meeting also touched upon the issues of support for producers from the agro-industrial complex. Today, small farms are in particular need of support. Vladimir Kapranov, Director of the Retail and Small Business Centre of Rosselkhozbank, told the round table participants about RSHB's social project - the marketplace Svoe Rodnoe. He noted that today it is difficult for small farms producing high-quality products to find marketing channels for their products. The B2C marketplace Svoe Rodnoe created by Rosselkhozbank is an effective support measure for farms, for many of which this platform is the only way to sell their goods to end consumers. Today, more than 12,000 farmers have already registered on the site, and more than 1 million users buy products from them. At the same time, the opportunity to sell their goods is provided to farmers free of charge. Vladimir Kapranov noted the great prospects for the development of this application: in particular, today through this platform Rosselkhozbank directly connects agricultural producers not only with individuals, but also with representatives of the HoReCa segment for a mutually beneficial partnership. According to him, such experience will be useful for Azerbaijan, where many small producers of agricultural products work, and Rosselkhozbank is ready to share its experience in creating this tool.

Representatives of Russian regions also spoke at the round table. Murad Rasulov, first deputy head of the Smolensk region's representative office in Moscow, spoke about promising areas of development of the Smolensk region's agro-industrial complex for joint implementation of investment projects with Azerbaijan. He shared his opinion that today Smolensk region sees the greatest prospects in the creation of greenhouse complexes, construction of vegetable drying complexes and creation of a logistics hub for the development of trade turnover.

The participants also discussed opportunities for cooperation in the production of equipment and machinery for agro-industrial complexes.

During the meeting there were other speeches on topical issues of cooperation development in the agro-industrial complex, a lot of specific proposals were made. Summing up the meeting, Mariya Suvorovskaya noted that all proposals of the participants will be analysed, and CCI RF in Azerbaijan will continue to contribute to the expansion of international dialogue.



ЕСТЬ КОНТРАКТ!

КАК ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ УСПЕШНО ПРОДВИГАЕТ СВОЙ БИЗНЕС НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Вопреки бытующему мнению, даже хороший продукт нуждается в рекламе. Хотя правильнее было бы сказать: не «в рекламе», а «в продвижении». В материале – о том, какой способ для этого на-шли в Челябинской области.



Слева направо: Торговый представитель Российской Федерации в Азербайджанской Республике Руслан Мирсаяпов, Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Азербайджанской Республике Михаил Евдокимов, коммерческий директор «Завод стройтехника» Сергей Лукьянов

ВЫСТАВОЧНЫЙ ПАВИЛЬОН

Инициативу губернатора Челябинской области Алексея Текслера по организации новых форматов работы реализует АНО «Агентство международного сотрудничества Челябинской области» в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» и «Регионального экспортного стандарта 2.0». Основной «механизм» продвижения бизнеса – Выставочный павильон. Это представительство компаний и продукции Челябинской области. Такие павильоны начали открываться со второй половины 2022 года. Сейчас работает уже три: в Узбекистане, Беларуси и Азербайджане.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

На брендированных площадках (в Азербайджане – в Баку по адресу: улица Ковкаб Сафаралиевой, 64) размещаются образцы товаров, продукции и информация о челябинских компаниях и предприятиях.

Выставочный павильон – не музей, все представленные экспонаты можно и нужно трогать. Потенциальный клиент – например, владелец бизнеса, руководитель отдела заку-

пок, представитель торговой сети – в удобное для себя время может посетить Выставочный павильон, ознакомиться с каждым экспонатом, узнать его характеристики, получить ответы на все интересующие вопросы.

Команда Выставочного павильона продвигает интересы челябинского бизнеса с учётом специфики страны. Подбирает целевых партнёров и потребителей, рассылает ознакомительные материалы, организует переговоры потенциальных партнёров. Помимо прочего, в павильоне проконсультируют по особенностям рынка и таможенного регулирования, скоординируют взаимодействие с профильными органами государственной власти и отраслевыми сообществами на местах, знакомят с местными торговыми площадками, тендерными инструментами, товарными биржами. Параллельно организуются видеоконференции и круглые столы, осуществляется информационное продвижение.

ЧТО В ИТОГЕ?

Смена экспозиции в Выставочных павильонах предполагается три раза в год. Каждый новый четырёхмесячный интенсив – это десятки новых компаний и множество

новых контактов. Павильон продвигает интересы челябинского бизнеса, но в результате это выгодно всем, ведь клиент получает нужный ему продукт.

Основной показатель эффективности – заключённые контракты. С их помощью уже 275 компаний представили свою продукцию целевой аудитории на внешних рынках, более половины заключило контракты, многие – в процессе сделок.

С момента открытия павильона в Азербайджане там были представлены 57 компаний Южного Урала, причём если в 2023 году – 12 компаний, то уже в текущем году – 45. Это самые разные сферы и направления, перечень экспортных позиций широкий: строительные материалы и оборудование (системы вентилируемых фасадов, бетонно-растворные узлы, мрамор), продукты (крупы, готовые завтраки, минеральные удобрения, продукция машиностроения (спецтехника на шасси «Урал»: вахтовки, автоцистерны, передвижные парогенераторные установки, автомобильные и железнодорожные краны), продукция приборостроения (промышленные датчики измерения высокого давления и влажности, клапаны и регуляторы, датчики задымления, системы автоматизации, расходомеры) и многое другое.

С момента открытия в Выставочном павильоне в Азербайджане было организовано более 500 встреч, подписано более 50 контрактов. На данный момент сумма подписанных контрактов и контрактов в цикле сделки превышает 21 млн долларов США.

Дополнительно создаются контакты и деловые связи, которые впоследствии, как показывает практика, приводят к новым контрактам, порой уже по прошествии выставочного цикла компании в павильоне.

Самое главное – для бизнеса это бесплатно. Компании ничего не платят за представление в Выставочном павильоне и за продвижение на рынке, за участие в переговорах и круглых столах в рамках работы павильона. Бизнес только за свой счёт доставляет образцы продукции и информационные материалы, а в случае заинтересованности – приезжают на личное общение и переговоры с потенциальными партнёрами.

Материал предоставлен АНО «Агентство международного сотрудничества Челябинской области»

THERE IS A CONTRACT!

HOW THE CHELYABINSK REGION SUCCESSFULLY PROMOTES ITS BUSINESS ON FOREIGN MARKETS

Contrary to popular belief, even a good product needs advertising. Although it would be more correct to say: not ‘advertising’, but ‘promotion’. The material is about what method was found for this in the Chelyabinsk region.

EXHIBITION PAVILION

The initiative of the governor of the Chelyabinsk region Aleksei Teksler on the organisation of new formats of work is implemented by the Autonomous Nonprofit Organization ‘Agency for International Cooperation of the Chelyabinsk region’ within the framework of the national project ‘International Cooperation and Export’ and ‘Regional Export Standard 2.0’. The main ‘mechanism’ for business promotion is the Exhibition Pavilion. This is a representation of companies and products of the Chelyabinsk Region. Such pavilions began to open in the second half of 2022. Now there are already three: in Uzbekistan, Belarus and Azerbaijan.

HOW DOES IT WORK?

The branded sites (in Azerbaijan - in Baku at 64 Kovkab Safaraliev Street) host samples of goods, products and information about Chelyabinsk companies and enterprises.

An exhibition pavilion is not a museum, all the exhibits on display can and should be touched. A potential client, such as a business owner, head of the purchasing department, or a representative of a retail chain, can visit the Exhibition Pavilion at a convenient time, get acquainted with each exhibit, learn its characteristics, and get answers to all questions.

The Exhibition Pavilion team promotes the interests of Chelyabinsk business with due regard to the specifics of the country. It selects target partners and consumers, sends out introductory materials, and organises negotiations with potential partners. Among other things, the pavilion provides advice on market and customs regulations, coordinates interaction with relevant government authorities and local industry communities, and introduces local trading platforms, tender tools, and commodity exchanges. At the same time, videoconferences and round tables are organised, and information promotion is carried out.

WHAT IS THE RESULT?

The exposition in the Exhibition Pavilions is supposed to change three times a year. Each new four-month intensive means



dozens of new companies and many new contacts. The pavilion promotes the interests of Chelyabinsk business, but as a result everyone benefits, because the client gets the product he needs.

The main indicator of efficiency is the contracts signed. With their help 275 companies of the region have already presented their products to the target audience in foreign markets, more than have concluded contracts, many of them are in the process of transactions.

Since the opening of the pavilion in Azerbaijan, 57 companies from the South Urals have been represented there, and while in 2023 there were 12 companies, this year there are already 45. These are the most diverse spheres and directions, and the list of export positions is wide: construction materials and equipment (ventilated facade systems, concrete and mortar units, marble), products (cereals, ready-made breakfast cereals, cocoa powder, groceries, flour), mineral fertilisers, engineering products (special equipment on the Ural shift chassis, tank trucks, mobile steam generator units, truck and railway cranes), instrumentation products (industrial sensors for measuring high pressure, humidity, valves and regulators, smoke detectors, automation systems, flow meters) and much more.

Since its opening, more than 500

meetings have been organised at the Exhibition Pavilion in Azerbaijan and more than 50 contracts have been signed. At the moment the sum of signed contracts and contracts in the transaction cycle exceeds 21 million US dollars.

Additionally, contacts and business relations are created, which later, as practice shows, lead to new contracts, sometimes already after the exhibition cycle of the company in the pavilion.

Most importantly, it is free of charge for business. Companies do not pay anything for representation in the Exhibition Pavilion and for promotion in the market, for participation in negotiations and round tables within the framework of the pavilion. Businesses only deliver product samples and information materials at their own expense, and in case of interest - come for personal communication and negotiations with potential partners.

Официальный канал
Выставочного павильона



ПОДПИСАНО СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В ОБЛАСТИ КАРАНТИНА РАСТЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ

Ведомства России и Азербайджана, занимающиеся ветеринарным и фитосанитарным контролем, подписали Соглашение о сотрудничестве в области карантина растений, рассказали в Россельхознадзоре. Подписи под ним поставили главы Россельхознадзора и азербайджанского Агентства пищевой безопасности. Сергей Данкверт и Гошгар Тахмазлы подписали его сегодня в ходе госвизита Президента РФ в Баку.

В ведомстве напомнили, что российская и азербайджанская стороны готовили текст соглашения с 2021 года. В частности, в итоговый вариант вошли разделы, посвящённые безопасному применению пестицидов и агрохимикатов, а также контролю за ним.

В РОССЕЛЬХОЗНАДЗОРЕ РАССКАЗАЛИ О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ СТРАНАМИ

С начала 2024 года в Россию ввезли 338,7 тыс. тонн азербайджанской плодоовощной продукции, что сопоставимо с объёмом поставок товаров за аналогичный период 2023 года – 352 тыс. тонн; при этом зафиксирован рост по отдельным позициям, таким как хурма, нектарины, персики. Об этом сообщает пресс-служба Россельхознадзора.

Отмечается, что рост произошёл по таким культурам, как хурма (на 71,3% – с 18,2 до 31,2 тыс. тонн), нектарины (на 34,2% – с 14,1 до 19 тыс. тонн), персики (на 26,6% – с 13,7 до 17,4 тыс. тонн), клубника (на 10,7% – с 17,6 до 19,5 тыс. тонн), томаты (на 9,7% – с 106 до 116,2 тыс. тонн).

В то же время значительно увеличился объём экспорта продовольственного картофеля из России: с начала 2024 года в 2,7 раза в сравнении с аналогичным периодом 2023 года – с 8,5 до 23 тыс. тонн. Также увеличился экспорт лука в 5,1 раза – с 1,5 до 7,7 тыс. тонн.



По материалам <https://vestikavkaza.ru/news>

РОСТСЕЛЬМАШ НА CASPIAN AGRO

Дивизион прицепной и навесной техники Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») принял участие в 17-й международной выставке Caspian Agro в Азербайджане. На стенде компании и азербайджанских партнёров были представлены прицепной тюковый пресс-подборщик TUKAN HP LUXE, навесная роторная косилка STRIGE 2100 и самопередвижной метатель зерна МЗС-90.

«Две из демонстрируемых машин мы поставляем в Азербайджан уже не первый год. И стабильный спрос на них показывает, что мы выбрали оптимальную продуктовую стратегию, – уточняет Дмитрий Чичирин, директор дивизиона прицепной и навесной техники Ростсельмаш по продажам в страны Азии. – Косилку STRIGE 2100 с шириной захвата 2,1 м в этом году привезли на выставку впервые. Она, как и тюковый пресс-подбор-

щик подходит для уборки трав в сложных условиях гористого рельефа, а самопередвижной зернометатель обеспечивает оперативную перегрузку и перебуртовку в небольших складах и на открытых площадках. С нашими азербайджанскими партнёрами мы успешно ведём работу в рамках достигнутых договорённостей и активно изучаем потребности аграриев в остальных направлениях производимой нами сельхозтехники. Выставка в Баку для нас – это возможность непосредственно познакомиться с клиентом, узнать, чем он живёт, с какими проблемами сталкивается и чем мы, как производитель, можем быть ему полезны. В частности, поставка навесных косилок STRIGE 2100 – итог такого диалога».

По данным Ассоциации «Росспецмаш», экспорт российской навесной и прицепной сельхозтехники в Азербайджан за первые 4 месяца 2024 года – как в количественном, так и в денежном выражении – значительно вырос по сравнению с ана-

логичным периодом прошлого года.

Как отметил Алексей Швейцов, первый заместитель генерального директора Ростсельмаш, компания является постоянным участником сельскохозяйственной выставки, проводимой в Азербайджане. «У нас уже есть партнёр AgroSpace. Рассматриваем возможности реализации продукции, потому что понимаем, что цена и качество нашей техники вполне конкурентоспособные. Также встретились с руководством Сумгаитского технологического парка и договорились о поставках комплектующих».

Надо отдать должное правительству Азербайджана и Министерству сельского хозяйства АР, которые создали условия для встречи представителей сельхозмашиностроения на одной площадке. Именно поэтому год за годом мы выбираем Caspian Agro. Проведение специализированных выставок такого уровня и масштаба очень важно, так как есть возможность обменяться опытом с другими участниками».

По материалам <https://www.mashportal.ru/news/>

The Russian and Azerbaijani veterinary and phytosanitary control agencies have signed an agreement on cooperation in the field of plant quarantine, Rosselkhoznadzor said.

It was signed by the heads of Rosselkhoznadzor and the Azerbaijani Food Safety Agency. Sergey Dankvert and Goshgar Tahmazli signed it today, during the state visit of the President of the Russian Federation to Baku.

The Department recalled that the Russian and Azerbaijani sides had been preparing the text of the Agreement since 2021. In particular, the final version includes sections on the safe use of pesticides and agrochemicals, as well as control over it.

AGREEMENT ON COOPERATION IN THE FIELD OF PLANT QUARANTINE SIGNED BETWEEN RUSSIA AND AZERBAIJAN

ROSSELKHOZNADZOR TOLD HOW TRADE BETWEEN THE COUNTRIES IS DEVELOPING

Since the beginning of 2024, 338.7 thousand tonnes of Azerbaijani fruit and vegetable products have been imported into Russia, which is comparable to the volume of supplies of goods for the same period of 2023 - 352 thousand tonnes, with growth in certain positions, such as persimmons, nectarines, peaches. This is reported by the press service of Rosselkhoznadzor.

It is noted that the growth occurred in such crops as persimmons

(by 71.3% - from 18.2 to 31.2 thousand tonnes), nectarines (by 34.2% - from 14.1 to 19 thousand tonnes), peaches (by 26.6% - from 13.7 to 17.4 thousand tonnes), strawberries (by 10.7% - from 17.6 to 19.5 thousand tonnes), tomatoes (by 9.7% - from 106 to 116.2 thousand tonnes).

At the same time, the volume of food potato exports from Russia increased significantly: from the beginning of 2024 by 2.7 times compared to the same period of 2023 - from 8.5 to 23 thousand tonnes. Onion exports have also increased 5.1 times - from 1.5 to 7.7 thousand tonnes.

ROSTSELMASH AT CASPIAN AGRO

The division of trailed and mounted machinery Rostselmash (part of the Association 'Rosspetsmash') took part in the 17th International Exhibition Caspian Agro in Azerbaijan. The stand of the company and Azerbaijani partners presented a trailed bale baler TUKAN HP LUXE, a mounted rotary mower STRIGE 2100 and a self-propelled grain thrower MZS-90.

'We have been supplying two of the demonstrated machines to Azerbaijan for a number of years. And the stable demand for them shows that we have chosen the optimal product strategy,' says Dmitry Chichirin, director of the division of trailed and mounted machinery of Rostselmash for sales to Asian countries. 'The STRIGE 2100 mower with a working width of 2.1 metres was brought to the exhibition for the first time this year. It, as well as the baling baler, is suitable for harvesting grass in difficult conditions of mountainous terrain, and the self-moving grain collector provides quick reloading and re-bulking in small warehouses and open areas. We are successfully working with our Azerbaijani partners within the framework of the agreements reached and are actively studying the needs of farmers in other areas of agricultural machinery produced by us. The exhibition in Baku is an opportunity for

us to get to know our customers directly, to find out what they live with, what problems they face and how we, as a manufacturer, can be useful to them. In particular, delivery of STRIGE 2100 mounted mowers is the result of such dialogue.'

According to the Association 'Rosspetsmash', the export of Russian mounted and trailed agricultural machinery to Azerbaijan for the first 4 months of 2024, both in quantitative and monetary terms has significantly increased compared to the same period last year.

According to Aleksey Shveytsov, First Deputy General Director of Rostselmash, the company is a regular participant of the agricultural exhibition held in Azerbaijan. 'We

already have a partner - Agro Space. We are considering opportunities to sell our products because we realise that the price and quality of our machinery are quite competitive. We also met with the management of the Sumgayit Technological Park and agreed on the supply of components.

We should pay tribute to the Government of Azerbaijan and the Ministry of Agriculture of the Republic of Azerbaijan, which created conditions for the meeting of representatives of agricultural machinery on one site. That is why we choose Caspian Agro year after year. Holding specialised exhibitions of this level and scale is very important, as there is an opportunity to exchange experience with other participants.'



Based on materials from <https://vestikavkaza.ru/news>

Based on materials from <https://www.mashportal.ru/news/>



– В этом сезоне гербицид ПРИМАДОННА, СЭ был очень популярным. Он используется для борьбы с сорняками в зерновых культурах и кукурузе. Он содержит 2,4-Д кислоту, которая широко известна со времён Советского Союза. Однако в нашем гербициде она присутствует в виде сложного эфира. Это обеспечивает быстрый эффект уничтожения сорняков. В этом сезоне гербицид ПРИМАДОННА, СЭ был востребован во всей стране. Он показал себя эффективнее других аналогов.

На пшенице хорошо работают фунгициды ОВСЮГЕН ЭКСТРА, КЭ и ОВСЮГЕН СУПЕР, КЭ против овсяга. Также популярен гербицид ГРАНАТ, ВДГ. На пшеницу часто покупают ТИТУЛ ДУО, ККР, который помогает бороться с ржавчиной. Отлично справляется с вредителями инсектицид БЕРЕТТА, МД. Он защищает множество культур, включая сахарную свёклу, лук, чеснок, капусту, томаты и огурцы. Этот инсектицид пользуется большой популярностью.

Все результаты, которые мы получаем, связаны с качеством наших препаратов. В Азербайджане они пользуются хорошей репутацией.

– Какая конкуренция существует среди производителей и продавцов средств защиты растений в Азербайджане?

– Конкуренция очень высокая. На рынке азербайджанских средств защиты растений преобладают турецкие производители – 80%. Остальные 20% занимают европейские и российские бренды. В Азербайджане ценят российское качество средств защиты растений, и это во многом заслуга «Щёлково Агрохим». За два с половиной года работы мы не сталкивались ни с одной претензией или жалобой на работу наших препаратов.

У нас есть своя ниша на рынке. Например, наш гербицид КАРАЧАР, КЭ, который содержит лямбда-цигалотрин, завоевал северную часть страны, где находятся основные сады. Он очень эффективен и имеет низкую норму расхода. Инсектоакарицид МЕКАР, МЭ также очень хорошо работает на различных культурах. Масляная формуляция делает его стойким к жаре и дождю. Мы предлагаем качественные препараты по конкурентоспособной цене.

Мы работаем с крупными и мелкими фермерами в равной степени. Большинство наших клиентов начинали с небольших хозяйств и потом увеличивали свои площади. Мы стремимся предлагать качественные средства защиты растений всем, кто в них нуждается.

Мы продолжаем развиваться и имеем большие планы на будущее. Например, мы хотим предложить новые сорта озимой пшеницы в Азербайджане. У нас есть спрос на качественный элитный посевной материал, и мы можем предложить это. Мы надеемся, что в 2025 году наши планы сбудутся.

Представительство «Щёлково Агрохим» в Азербайджане начало свою работу около пяти лет назад и на сегодня вышло в фазу устойчивого роста продаж. Об успешном участии в Caspian Agro 2024 и планах компании на будущее рассказывает глава представительства Сабина Алмасова.

«Щёлково Агрохим»: СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ – КРУПНЕЙШИЕ АГРОХОЛДИНГИ И ПРЕДПРИЯТИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА

– Сабина, вы начали работать в представительстве в Азербайджане в январе 2022 года. Как тогда была организована работа с партнёрами и насколько известен бренд «Щёлково Агрохим»?

– Первое, что я сделала, когда пришла в представительство, – убрала монополию дистрибьюторов. Раньше продукция компании поставлялась через четырёх дистрибьюторов в четырёх основных регионах страны. Таким образом, у нас был ограниченный круг партнёров. Вместе со мной в представительстве работали четыре человека, которые обслуживали около десяти клиентов. Мы знакомили аграриев с нашей продукцией и брендом.

Я решила работать со всеми: с агрохолдингами, с аграрными магазинами (подобно Турции), с крупными и мелкими фермерами. Таким образом, мы быстро продвинулись. К концу 2022 года мы получили заказы от крупных холдингов: Agrodairy, Mars, «Агроинкишаф». В настоящее время в нашей компании работает семь человек, включая агронома-консультанта, и у нас около 160 контрагентов. Среди наших клиентов – крупнейшие агрохолдинги и предприятия страны: Agrodairy, «Агроинкишаф», Mars, Azgranata,

«АГРО КОМПЛЕКС ГАБАЛА», Metak, «Буга», Sabran Agro, «Азерсун Холдинг», GALAGRO, «Фитоман» и другие.

За два с половиной года мы значительно увеличили как литраж, так и выручку.

Кроме того, мы участвуем во всех крупных мероприятиях, включая Caspian Agro. В первый сезон мы провели много экспериментов с препаратами, чтобы показать их эффективность. Однако главную роль сыграл личный бренд: я уже более 20 лет на рынке сельского хозяйства Азербайджана, 17 из которых я работала в крупнейшей компании по продажам средств защиты растений. В Азербайджане многие деловые отношения строятся на доверии и личных связях. Я всегда старалась работать профессионально, открыто и честно, и я очень рада представлять продукцию «Щёлково Агрохим».

Спрос на наш бренд постоянно растёт, и в этом году мы представим на регистрацию ещё пять новых препаратов: фунгициды КАПЕРАНГ, КС; регулятор роста ХЭФК, ВР; гербицид ЭСТАМП, КЭ; инсектицид КИНФОС НЕО, КЭ и протравитель ТУАРЕГ, СМЭ.

– Какие ещё продукты получили широкое распространение в Азербайджане?

– Sabina, you started working in the representative office in Azerbaijan in January 2022. How was the work with partners organised then and how well known is the Schelkovo Agrochim brand?

– The first thing I did when I came to the representative office was to remove the monopoly of distributors. Previously, the company's products were supplied through four distributors in the four main regions of the country. Thus, we had a limited circle of partners. Together with me, I had four people working in the representative office, who served about ten clients. We familiarised farmers with our products and brand.

I decided to work with everyone – agroholdings, agrarian shops (like Turkey), large and small farmers. In this way, we moved quickly. By the end of 2022, we had orders from large holdings: Agrodairy, Mars, Agroinkishaf. We currently employ seven people, including a consultant agronomist, and have about 160 counterparties. Among our clients are the largest agricultural holdings and enterprises of the country: Agrodairy, Agroinkishaf, Mars, Azgranata, AGRO COMPLEX GABALA, Metak, Buta, Sabran Agro, Azersun Holding, GALAGRO, Fitoman and others.

In two and a half years, we have significantly increased both litrage and revenue.

In addition, we participate in all major events, including Caspian Agro. In the first season, we did a lot of experiments with preparations to show their effectiveness. However, the main role was played by my personal brand – I have been working in the agricultural market of Azerbaijan for more than 20 years, 17 of which I worked in the largest company selling crop protection products. In Azerbaijan, many business relationships are built on trust and personal connections. I have always tried to work professionally, openly and honestly, and I am very happy to represent Schelkovo Agrochim products.

The demand for our brand is constantly growing, and this year we will submit five more new products for registration: fungicides CAPERANG, KS; growth regulator HEFK, BP; herbicide ESTAMP, BE; insecticide KINFOS NEO, BE; and weedkiller TUAREG, SME.

– What other products have been widely used in Azerbaijan?

– The herbicide PRIMADONNA, SE has been very popular this season. It is used for weed control in cereal crops and maize. It contains 2,4-D acid, which has been widely known since the times of Soviet Union. However, in our herbicide it is present in the form of a complex ester. This provides a rapid effect of weed destruction. This season herbicide PRIMADONNA, SE was in demand throughout the country. It has



The representative office of Schelkovo Agrochim in Azerbaijan began its work about 5 years ago and today has entered the phase of steady sales growth. Sabina Almasova, head of the representative office, talks about successful participation in Caspian Agro 2024 and the company's plans for the future.

Schelkovo Agrochem: AMONG OUR CLIENTS ARE THE LARGEST AGRICULTURAL HOLDINGS AND ENTERPRISES OF AZERBAIJAN

shown itself to be more effective than other analogues.

The fungicides OVSYUGEN EXTRA, KE and OVSYUGEN SUPER, KE work well on wheat. The herbicide GRANAT, VDG is also popular. On wheat often buy TITUL DUO, KKR, which helps to fight rust. Excellent copes with pests insecticide BERETTA, MD. It protects many crops including sugar beet, onions, garlic, cabbage, tomatoes and cucumbers. This insecticide is very popular.

All the results we get are related to the quality of our preparations. They enjoy a good reputation in Azerbaijan.

– What kind of competition exists among producers and sellers of plant protection products in Azerbaijan?

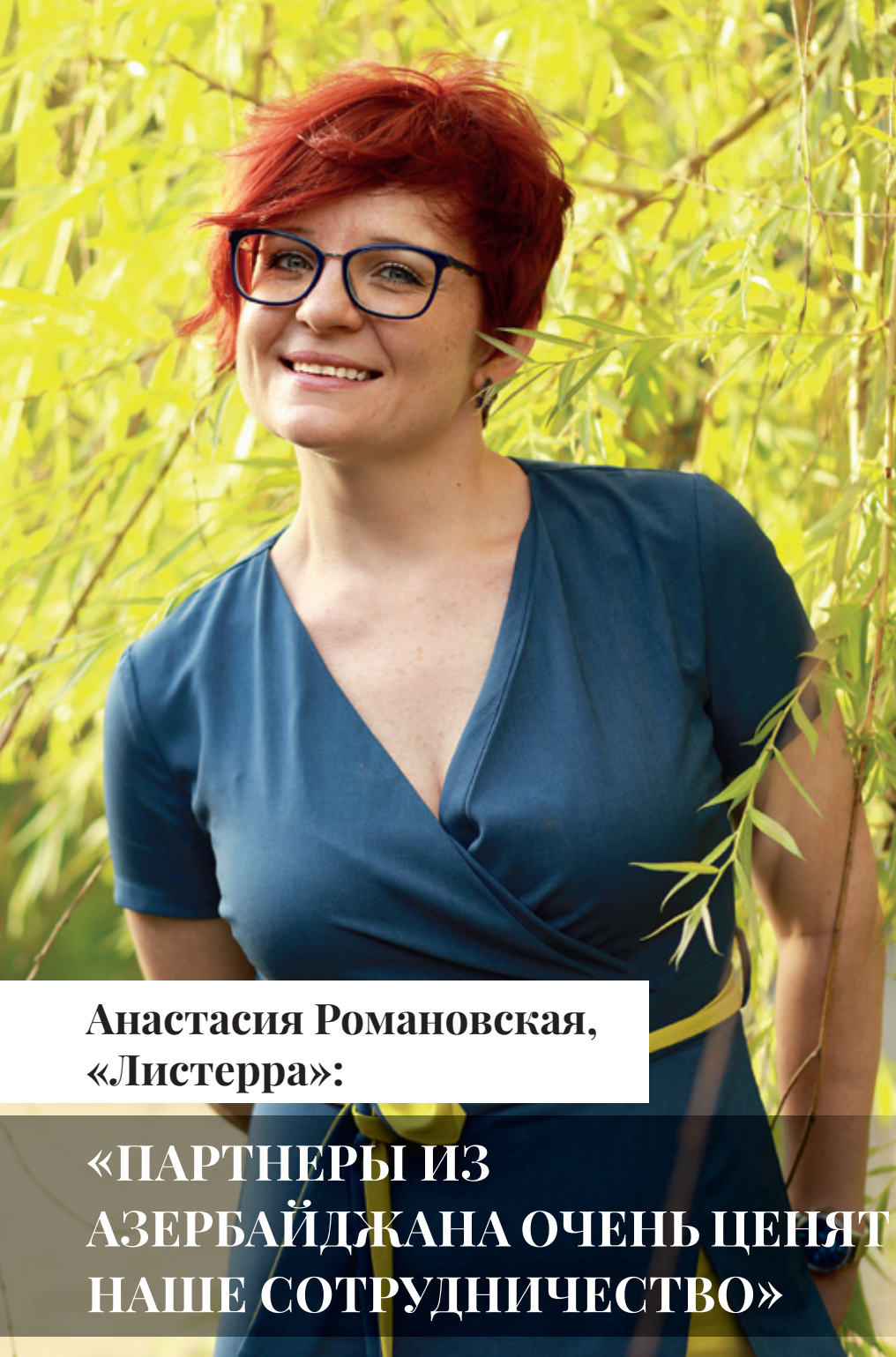
– The competition is very high. Turkish producers dominate the market of Azerbaijani plant protection products – 80%. The remaining 20% are occupied by European and Russian brands. In Azerbaijan they appreciate the Russian quality of plant protection products, and this is largely due to Schelkovo Agrochim. For two and a half

years of work, we have not encountered a single complaint or claim about the performance of our products.

We have our own niche in the market. For example, our herbicide KARACHAR, KE, which contains lambda-cyhalothrin, has conquered the northern part of the country, where the main orchards are located. It is very effective and has a low rate of use. The insectocicide MECAR, ME also works very well on a variety of crops. The oil formulation makes it resistant to heat and rain. We offer quality products at a competitive price.

We work with large and small farmers equally. Most of our customers started with small farms and then increased their acreage. We strive to offer quality crop protection products to everyone who needs them.

We continue to develop and have big plans for the future. For example, we want to offer new varieties of winter wheat in Azerbaijan. We have a demand for quality elite seed and we can offer this. We hope that in 2025 our plans will come true.



**Анастасия Романовская,
«Листерра»:**

«ПАРТНЕРЫ ИЗ АЗЕРБАЙДЖАНА ОЧЕНЬ ЦЕНЯТ НАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»

Российский производитель средств защиты растений и агрохимикатов – компания «Листерра» – вносит весомый вклад в развитие и экономическую стабильность отечественного агробизнеса. Основным приоритетом компании – качество выпускаемой продукции, когда процесс производства отслеживается от входящего сырья до выпущенной партии, а рецептура каждого препарата при этом разрабатывается в собственной лаборатории и является уникальной.

О перспективах развития компании «Листерра», отечественной агроотрасли, защите растений и продовольственной безопасности мы говорим с руководителем отдела маркетинга и экспорта ООО «Листерра» Анастасией Романовской.

– Анастасия, какова история развития компании «Листерра»?

– Компания «Листерра» – один из первых игроков на рынке средств защиты растений в России. Мы начинали в 1992 году с ввоза препаратов и выведения их на российский рынок. Затем был построен в Рязанской области первый завод, который позволил нам стать российским производителем. Мы достаточно быстро развивались, пробовали различные направления. В 2017 году было принято решение провести ребрендинг, так как нам очень хотелось задать новый импульс развития, освежить идеи и сделать новый шаг в развитии компании. Именно в 2017 году нашей компании было дано имя «Листерра», которое сочетает в себе два важных значения для сельского хозяйства: «лист» и «терра», что на латыни означает «земля». Таким образом, мы думаем не только о растениях в период их жизненного цикла, но и о матушке-земле, которая позволяет нам выращивать урожай.

Именно такая идеология дала толчок строительству нового завода, где мы смогли производить более технологичные и разнообразные продукты для защиты и питания растений. И уже в марте 2018 года на новом заводе была выпущена первая канистра одного из самых популярных наших протравителей под названием «Доспех». Новый завод открыл новые горизонты: мы начали рассматривать и другие направления для бизнеса, чтобы всецело удовлетворить нужды российских сельхозтоваропроизводителей.

– Что представляет собой компания сегодня?

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

Сегодня основным приоритетом нашей компании – это качество выпускаемой продукции. А сейчас, когда многие компоненты наших рецептур пришлось заменить из-за введённых санкций, мы особенно гордимся, что смогли сохранить качество и свели к минимуму возможные риски применения химических средств защиты растений.

Компания «Листерра» будет продолжать выпускать на рынок от 3 до 5 новинок в год, помогая российским аграриям.

И конечно, главная заслуга в росте и развитии компании «Листерра» – это наши сотрудники. Каждый специалист компании понимает, какую ответственную и важную миссию мы выполняем в процессе нашей работы. Ведь если задуматься, то продукты питания необходимы человеку каждый день, а большие урожаи, которые помогут производить эти продукты питания в достаточном количестве, можно получить только с применением средств защиты и питания растений.

– Расскажите об ассортименте компании, какие препараты и для каких нужд сельского хозяйства она производит?

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

Также мы постоянно думаем о растущем населении Земли и о том, что нужно получать большие урожаи на существующих посевных площадях. Именно так в нашем портфеле появились комплексные удобрения (54 продукта в нашем ассортименте), которые позволяют восполнять дефицит микроэлементов во время выращивания сельскохозяйственных культур и в большей мере реализовывать их генетический потенциал урожайности.

Ещё одна важная задача – это сохранение окружающей среды: в последнее время мы стараемся выводить на рынок средства защиты растений с меньшей нормой применения, что позволяет снизить пестицидную нагрузку на гектар. В нашем ассортименте есть препарат «Лариксифол», сделанный из природного сырья – экстракта сибирской лиственницы, который помогает растениям справляться со стрессом. Важную роль в этом играет и наше новое направление – биологические продукты. При совместном применении с химическими средствами защиты растений биологические продукты помогают продлевать защитный эффект, уменьшая количество обработок. Но здесь мы шагнули ещё дальше и, отслеживая мировые тренды, нашли уникальную запатентованную технологию, которую будем внедрять на российский рынок.

Компания «Листерра» будет продолжать выпускать на рынок от 3 до 5 новинок в год, помогая российским аграриям.

– Расскажите о сотрудниках компании, в частности о научных специалистах. Нет ли дефицита кадров?

– В компании «Листерра» работают высокопрофессиональные специалисты по каждому направлению. Но особого внимания заслуживают наши химики, так как именно они разрабатывают рецептуры каждого продукта, проверяют качество каждого произведённого литра.

Не менее важные специалисты нашей компании – это микробиологи, ведь они работают с микроорганизмами, к которым нужен особый подход. Это живые грибы и бактерии, которые надо подобрать таким образом, чтобы они смогли ужиться вместе, размножиться и в итоге приносить пользу.

И конечно, учёные-агрономы, которые помогают разобраться, какой из наших продуктов лучше применить в конкретной ситуации, чтобы решить возникшие проблемы.

Но, конечно, есть и дефицит кадров. Сельское хозяйство – это стратегическая отрасль нашей страны, которой с каждым годом требуется всё больше различных специалистов, но в среде молодёжи оно совершенно непопулярно.

Поэтому в этом году «Листерра» начала сотрудничать с различными аграрными вузами, чтобы привлечь их к работе в нашей отрасли. Ведь зачастую многие молодые специалисты оканчивают аграрный вуз, но идут работать в другие отрасли, которые считают более «модными и престижными». Мы же всеми силами пытаемся поднимать имидж сельского хозяйства.

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

– Компания «Листерра» выводит на рынок препараты, аналогов которых не существует на российском рынке. В этом нам помогает наш статус российского производителя, так как мы можем взять любые молекулы и смешать их в одном препарате, чего никогда не смогут сделать мультинациональные компании, конкурирующие на глобальном уровне.

Как я уже упомянула выше, рассказывая про наши биологические продукты, мы купили запатентованную технологию производства и активно внедряем её в России: строим специальные производственные площадки, закупаем оборудование и подбираем компоненты, которые будут в составе препаратов для повышения их эффективности. Мы верим в российскую науку. Несколько лет назад

именно российскими учёными был изобретён и запатентован наш уникальный альгицид «Водагард», который на данный момент является лучшим продуктом в мире для борьбы с токсичными цианобактериями, представляющими опасность для человека, животных и окружающей среды.

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

– Расскажите о вашей работе в рамках национальной программы «Бережливое производство».

– Мы хотим работать максимально эффективно, поэтому заинтересованы в применении самых действенных инструментов. С помощью национального проекта «Бережливое производство» мы хотели получить прикладные знания, которые сможем использовать в дальнейшем для оптимизации производства.

За шесть месяцев нам удалось добиться улучшения всех основных показателей производительности труда. Кроме того, благодаря помощи экспертов мы смогли высвободить ресурсы для дальнейшего развития. Мы рады, что приняли участие в этой программе повышения производительности труда. У нас в компании появилась база знаний, в которую входят лучшие мировые практики по управлению производством. Специалисты нацпроекта обучили команду и подготовили внутреннего тренера из числа наших сотрудников. Полученные знания и опыт мы будем использовать для того, чтобы добиваться улучшений на всех остальных потоках производства и планомерно увеличивать свою эффективность от года к году.

– Как решаются вопросы минимизации влияния деятельности компании на окружающую среду?

– Компания «Листерра» работает на стыке двух отраслей – сельское хозяйство и химическая промышленность, – а следовательно, мы должны с особой осторожностью относиться к экологии и

к охране окружающей среды. Безусловно, на нашем заводе находится масса очистительных и фильтровальных установок, мы постоянно проводим различные отборы и анализируем пробы воздуха, почвы и воды, чтобы проконтролировать все показатели безопасности нашего производства. Но, как социально ответственная компания, мы также платим утилизационный сбор по таре, ведь канистры из-под пестицидов являются опасными отходами, поэтому существует специализированная уполномоченная компания, которая собирает канистры после использования наших продуктов и утилизирует их в соответствии со всеми требованиями безопасности.

– С какими странами вы ведёте международное сотрудничество, в каком формате?

– До недавнего времени в компании «Листерра» существовало единственное экспортное направление – это США, где мы имеем несколько регистраций, в том числе и нашего запатентованного альгицида «Водагарт». Когда поставки наших продуктов в США были прекращены, мы переключились на экспорт в страны СНГ, Африки, Ближнего Востока и Азии.

Первой страной ближнего зарубежья, куда компания «Листерра» начала экспортировать свою продукцию, стал Азербайджан. В феврале 2023 года мы провели семинар совместно с нашим партнёром MT Group, а в 2024 году уже получили 20 свидетельств о государственной регистрации на нашу продукцию и начали её экспорт. Сельское хозяйство является одной из главных отраслей экономики Азербайджана, поэтому мы видим там большой потенциал для развития. Важно отметить, что многие из зарегистрированных в Азербайджане продуктов «Листерры» являются уникальными. Так, например, четырёхкомпонентный протравитель для зерновых «Доспех Квадра», который имеет в своём составе действующие вещества, способные бороться и с болез-

У компании «Листерра» есть стремление не только улучшить себя, но и помогать развивать экономику России.

нями, и с вредителями. Приятно слышать отзывы от клиентов, что наша продукция является качественной и, как следствие, очень востребованной.

Отдельно хотелось бы поблагодарить ТПП РФ и журнал RBG за организацию различных мероприятий для развития российско-азербайджанских отношений. Так, например, мы нашли на одном из семинаров контакты банка, через который успешно работаем по всем поставкам.

Я считаю, что в сложившихся условиях нам стоит укреплять и развивать сотрудничество между нашими странами, чтобы развивать экономику и производство и становиться сильнее.

В этом году компания «Листерра» приняла активное участие в Международной выставке современной химической защиты и питания растений в Китае, представив стенд с ассортиментом своих новых продуктов, что позволило нам привлечь интерес представителей различных стран к нашим продуктам. Также «Листерра» стала участником гуманитарного и экономического форума «Россия – Африка», где обсудили возможность оказания содействия со стороны нашей компании в подготовке специалистов. Одним из первых шагов в долгосрочном сотрудничестве стала договорённость об ускоренной процедуре регистрации и налаживании поставок высококачественных средств защиты и питания растений.

– Каковы планы развития компании?

– Мы готовимся к выведению на рынок новых биологических продуктов в

уникальной и удобной для применения упаковке, устанавливаем очередную линию по производству инсектицидов и фунгицидов в твёрдой препаративной форме, строим новые склады, изучаем новые направления. Главное, что у нас есть стремление не только улучшить нашу компанию, но и помогать развивать экономику России. Мы гордимся, что являемся российским производителем, и готовы расширять присутствие нашей страны на глобальных рынках. И даже если что-то изменится, можно вспомнить слова Конфуция: «Если вам покажется, что цель недостижима, не меняйте цель, меняйте план действий». Мы не ставим себе барьеров и ограничений, а наоборот: верим, что нет ничего невозможного.

Мы находимся в постоянном поиске новых продуктов и решений для сельского хозяйства. В настоящее время очень большое внимание уделяется биологическим препаратам. Для этого мы построили собственную лабораторию для проведения биологических исследований и фитолaborаторию для испытания наших продуктов на различных видах растений и сельскохозяйственных культур. Сейчас достаточно популярной стала фраза: «Успех в конечном счёте определяется тем, сколько неопределённости вы можете вынести». Мы хотим использовать эти времена неопределённости, чтобы в полном объёме найти все возможности, которые возникают ежедневно.

*Подготовил
Вячеслав Колесников*



- Anastasia, what is the history of Listerra's development?

- Listerra is one of the first players in the plant protection products market in Russia. We started in 1992 by importing preparations and bringing them to the Russian market. Then the first plant was built in the Ryazan region, which allowed us to become a Russian producer. We developed quite quickly, trying different directions. In 2017, it was decided to rebrand, as we really wanted to set a new impetus for development, refresh ideas and make a new step in the development of the company. It was in 2017 that our company was given the name 'Listerra', which combines two important meanings for agriculture: 'list' and 'terra', which means 'land' in Latin. In this way, we think not only about plants during their life cycle, but also about Mother Earth, which enables us to grow crops.

It was this ideology that gave impetus to the construction of the new plant, where we were able to produce more technologically advanced and diverse products for plant protection and nutrition. And already in March 2018, the new plant produced the first canister of one of our most popular weedkillers called 'Dospekh'. The new plant opened up new horizons: we started to consider other areas for business to fully meet the needs of Russian agricultural producers.

- What is the company today?

- At the moment, Listerra is a manufacturer of not only crop protection products and various adjuvants, but also complex fertilisers and biological products. Every year we grow and develop, and this year the company's turnover has already reached more than five billion roubles. The area of the plant is about seven hectares. On this territory there are three production buildings with their own laboratories, seven different warehouses, the foundations for the fourth and fifth production buildings have been laid. But we are not stopping and have already planned the construction stages up to the seventh production building.

Today the main priority of our company is the quality of our products. And now, when many components of our formulations had to be replaced due to sanctions, we are especially proud that we were able to maintain quality and minimise the possible risks of using chemical crop protection products.

And of course, the main merit in the growth and development of Listerra is our employees. Every specialist of the company understands what a responsible and important mission we fulfil in the course of our work. After all, if you think about it, foodstuffs are necessary for a person every



**Anastasia Romanovskaya,
Listerra:**

**“PARTNERS FROM
AZERBAIJAN APPRECIATE OUR
COOPERATION VERY MUCH”**

Listerra, a Russian manufacturer of crop protection products and agrochemicals, makes a significant contribution to the development and economic stability of domestic agribusiness. The main priority of the company is the quality of its products, when the production process is monitored from incoming raw materials to the released batch, and the formulation of each preparation is developed in its own laboratory and is unique.

We are talking about the development prospects of Listerra, the domestic agricultural industry, plant protection and food security with Anastasia Romanovskaya, Head of Marketing and Export at Listerra LLC.

day, and large harvests, which will help to produce these foodstuffs in sufficient quantity, can be obtained only with the use of means of plant protection and nutrition.

- Tell us about the company's range of products, what preparations and for what needs of agriculture does it produce?

- I can't help but quote here Eisenhower, who said that 'agriculture looks very easy when your plough is a pencil and you are a thousand miles away from the field'. That's why we decided to take a different route, where we collect problems from the fields and try to invent a product to help deal with them. This is often very difficult, but this is how unique products appear in the portfolio that did not exist on the Russian market before.

We are also constantly thinking about the world's growing population and the need to achieve higher yields on existing cultivated areas. This is how our portfolio was expanded to include complex fertilisers (54 products in our range), which make it possible to compensate for micronutrient deficiencies during crop cultivation and to realise their genetic yield potential to a greater extent.

Another important task is to preserve the environment: recently we have been trying to bring to the market plant protection products with a lower application rate, which allows us to reduce the pesticide load per hectare. Our product range includes Larixifol, made from natural raw materials - Siberian larch extract, which helps plants cope with stress. An important role in this is also played by our new direction - biological products. When used together with chemical plant protection products, biological products help to prolong the protective effect, reducing the number of treatments. But here we have gone a step further and, following global trends, we have found a unique patented technology, which we will introduce to the Russian market.

Listerra will continue to launch 3 to 5 new products per year, helping Russian farmers.

- Tell us about the company's employees, in particular scientific specialists. Is there no shortage of personnel?

- Listerra employs highly professional specialists in each direction. But our chemists deserve special attention, because it is they who develop recipes for each product and check the quality of each litre produced.

No less important specialists of our company are microbiologists, because they work with microorganisms that require a special approach. These are living fungi and bacteria, which must be selected in such a way that they can get along together,

The Listerra company is bringing to the market preparations, the analogues of which do not exist on the Russian market.



multiply and ultimately bring benefits.

And, of course, agricultural scientists who help us to understand which of our products is best to apply in a particular situation to solve problems.

But, of course, there is also a shortage of personnel. Agriculture is a strategic branch of our country, which needs more and more different specialists every year, but it is completely unpopular among young people.

That is why this year Listerra started cooperating with various agrarian

universities to attract them to work in our industry. Often many young specialists graduate from an agricultural university, but go to work in other industries, which they consider more 'fashionable and prestigious'. We are trying our best to raise the image of agriculture.

- What innovative technologies and developments are used in manufacturing Listerra products?

- Listerra brings to the market drugs that have no analogues on the Russian market. Our status as a Russian manufacturer helps us in this, as we can take any molecules and mix them into one drug, which multinational companies competing on a global level will never be able to do.

As I mentioned above, when talking about our biological products, we bought a patented production technology and are actively implementing it in Russia: we are building special production facilities, purchasing equipment and selecting the components that will be in the drugs to increase their effectiveness. We believe in Russian science. Several years ago Russian scientists invented and patented our unique algacide Vodagard, which is currently the best product in the world for fighting toxic cyanobacteria, which are dangerous for humans, animals and the environment.

Among our innovations in the market, there is another one that is not related to product manufacturing, but is nonetheless noteworthy. This year we launched Russia's first virtual assistant in agriculture in



our social networks. This is an artificial intelligence to which we have given the name Flora and which tells our consumers about the specific properties of our products and their characteristics.

- Tell us about your work within the framework of the national Lean Manufacturing programme.

- We want to work as efficiently as possible, so we are interested in using the most effective tools. With the help of the national Lean Manufacturing project, we wanted to gain applied knowledge that we could use in the future to optimise production.

In six months, we managed to improve all key labour productivity indicators. In addition, thanks to the help of experts, we were able to free up resources for further development. We are delighted to have taken part in this productivity programme. Our company now has a knowledge base that includes the best global practices in production management. National Project specialists trained the team and prepared an internal trainer from among our employees. We will use the knowledge and experience gained to make improvements in all other production streams and systematically increase our efficiency from year to year.

- How are the issues of minimising the environmental impact of the company's operations addressed?

- Listerra operates at the intersection of two industries - agriculture and chemicals - and therefore we have to be particularly careful about ecology and environmental protection. Of course, we have a lot of purification and filtration facilities at our plant, and we constantly conduct various sampling and analyses of air, soil and water samples to control all the safety indicators of our production. But as a socially responsible company, we also pay a recycling fee on containers, because pesticide canisters are hazardous waste, so there is a special authorised company that collects the canisters after the use of our products and disposes of them in accordance with all safety requirements.

- What countries do you have international cooperation with, in what format?

- Until recently, Listerra had only one export direction - the United States, where we have several registrations, including our patented algicide, Vodagard. When deliveries of our products to the USA were discontinued, we switched to exports to the CIS, Africa, the Middle East and Asia.

Azerbaijan was the first CIS country where Listerra began exporting its products. In February 2023 we held a seminar

together with our partner MT Group, and in 2024 we have already received 20 state registration certificates for our products and started exporting them. Agriculture is one of the main sectors of Azerbaijan's economy, so we see great potential for development there. It is important to note that many of Listerra's products registered in Azerbaijan are unique. For example, the four-component grain dressing 'Dospekh Kvadra', which has in its composition active substances capable of fighting both diseases and pests. It is pleasant to hear feedback from our customers that our products are of high quality and, as a consequence, are in high demand.

I would like to thank the Russian Chamber of Commerce and Industry and RBG magazine for organising various events for the development of Russian-Azerbaijani relations. For example, at one of the seminars we found contacts of a bank through which we successfully work on all our deliveries.

I believe that in the current circumstances we should strengthen and develop cooperation between our countries in order to develop the economy and production and become stronger.

This year Listerra took an active part in the International Exhibition of Modern Chemical Plant Protection and Nutrition in China, presenting a stand with a range of its new products, which allowed us to attract the interest of representatives of various countries to our products. Listerra also took part in the Russia-Africa Humanitarian and Economic Forum, where they discussed the possibility of our company's assistance in training specialists. One of the first steps in long-term cooperation was an agreement

on accelerated registration procedure and establishment of supplies of high quality plant protection and nutrition products.

- What are the company's development plans?

- We are preparing to introduce new biological products to the market in unique and easy-to-use packaging, install another line for the production of insecticides and fungicides in solid preparative form, build new warehouses, and study new directions. The main thing is that we have the ambition not only to improve our company, but also to help develop the Russian economy. We are proud to be a Russian manufacturer, and we are ready to expand our country's presence in global markets. And even if something changes, we can remember the words of Confucius: 'If it seems to you that the goal is unattainable, do not change the goal, change the plan of action'. We do not set ourselves barriers and limitations, but on the contrary: we believe that nothing is impossible.

We are in constant search of new products and solutions for agriculture. Currently, a lot of attention is being paid to biological preparations. For this purpose, we have built our own laboratory for biological research and a phytolab for testing our products on various types of plants and crops. The phrase: 'Success is ultimately determined by how much uncertainty you can tolerate,' - has become quite popular nowadays. We want to utilise these times of uncertainty to take full advantage of all the opportunities that arise on a daily basis.

*Prepared by
Vyacheslav Kolesnikov*



<http://lysterra.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 сельки, 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 Sergeyeovich, 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



Работать в сельском хозяйстве ответственно и непросто. Чтобы реализовать потенциал, заложенный в сельскохозяйственных культурах, и получить от этого хорошую прибыль, необходим комплексный подход. Его частью являются выбор надёжных партнёров, таких как компания «ЛИГНОГУМАТ», и применение современных технологий, которыми она располагает.

О том, что такое Лигногумат и как он помогает добиваться высоких производственных и экономических результатов, мы поговорили с Ириной Дворниковой, управляющей компанией «ЛИГНОГУМАТ».

ЛИГНОГУМАТ: ТОЧНЫЙ РЕЦЕПТ ПРИБЫЛЬНОГО СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА

– Ирина Петровна, расскажите, с чего началась история компании «ЛИГНОГУМАТ»?

– Более 30 лет назад иностранные производители препаратов для сельского хозяйства начали экспансию российского рынка. Казалось, в сложившихся условиях у отечественных компаний шансов на развитие не осталось. Но мы пошли своим путём: занялись производством и реализацией отечественных стимуляторов роста растений, органоминеральных удобрений и кормовых добавок. И время подтвердило правоту сделанного выбора. В условиях жёсткой конкуренции со стороны иностранных компаний препараты линейки Лигногумат завоевали доверие фермеров не только в России, но и за рубежом.

– Что именно производит ваша компания и в чём заключается уникальность этой продукции?

– Линейка препаратов компании «ЛИГНОГУМАТ» – это инновационное решение для растениеводства, птицеводства и животноводства. В их основе лежат гуминовые кислоты и фульвокислоты – вещества органического происхождения, обладающие рядом уникальных и ценных для сельского хозяйства свойств.

На растения они оказывают комплексное влияние, в зависимости от того, какую цель мы ставим и когда применяем. Например, замачивание семян сельхозкультур в препаратах линейки улучшает энергию прорастания и всхожесть, способствует формированию мощной корневой системы. А листовые обработки, которые проводят по вегетации, способствуют активному росту растений, увеличивают их устойчивость к стрессам, улучшают количественные и качественные характеристики урожая.

Нам удалось добиться 100%-ной растворимости своей продукции и, следовательно, продлить эксплуатацию сельхозтехники и систем капельного полива. Дело в том, что гуминовые препараты могут содержать балластные вещества, которые забивают форсунки техники и загрязняют фильтры оборудования. Но для Лигногумата данная проблема неактуальна: он не образует осадка, а значит, помогает сэкономить время и деньги.

«МИССИЯ КОМПАНИИ – УЛУЧШАТЬ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАШИХ ПАРТНЁРОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ СПОСОБСТВОВАТЬ ПРОДУКТОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ, ПРЕДЛАГАЯ ИННОВАЦИОННЫЕ, ЭКОЛОГИЧНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИ ДОСТУПНЫЕ РЕШЕНИЯ».

Сегодня российские аграрии борются за сохранение рентабельности своего бизнеса. В растениеводстве большая статья расходов приходится на минеральные удобрения. Отказаться от них нельзя, но можно уменьшить дозы применения. Для этого «минералку» вносят совместно с препаратами Лигногумат: они улучшают усвояемость удобрений. Это позволяет не только сократить затраты, но и уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.

Так что основными преимуществами наших препаратов являются доступность, стабильность состава, высокое содержание действующих веществ и экологическая безопасность.

– Кстати, об окружающей среде. Одним из трендов современного АПК является экологичность. Лигногумат вписывается в эту концепцию?

– Наши препараты производятся из природного сырья – лигнина, это продукт переработки древесины. Это делает их экологически чистыми и безопасными для окружающей среды. Об экологичности агропроизводства мы задумались задолго до того, как это стало мейнстримом.

Более того, применение препаратов Лигногумат стимулирует развитие полезных микроорганизмов, находящихся в почве, способствует её восстановлению и оздоровлению. А значит, используя их, аграрии не только повышают эффективность своего бизнеса, но и инвестируют в плодородие почвы.

– Насколько сложен производственный процесс? В чём его особенности?

– Сотрудники научной лаборатории разработали уникальную технологию, которая позволяет получать высококачественные жидкие и порошкообразные гуминовые препараты за минимальное время. Всего за 1,5-3 часа под действием высокой температуры и определённого давления в реакторах происходит ускоренная гумификация органического сырья, которая в естественной среде протекает десятки лет.

Закрытая система реакторной установки позволяет сохранить все биологически активные компоненты в наших продуктах, не допуская попадания посторонних, что обеспечивает высокую эффективность и стабильность состава препаратов. А в естественной среде органическое вещество теряет значительную часть полезных компонентов: происходит это за счёт их вымывания водами или потребления микроорганизмами. Как результат – «природные» гуматы гораздо менее эффективны, чем Лигногумат, произведённый в промышленных условиях.

И конечно же, несомненным плюсом является автоматизация процесса, позволяющая повысить производительность. Исходя из поставленных задач производство препаратов Лигногумат может вестись в непрерывном режиме.

– Каков продуктовый портфель компании «ЛИГНОГУМАТ»?

– Каждый препарат линейки Лигногумат – это наш ответ на определённый запрос рынка. Результатом такого подхода стал сбалансированный портфель, в который входят препараты, отличающиеся по назначению и составу, с добавлением аминокислот, микроэлементов и экстрактов водорослей.

Яркий пример нашей реакции на потребности рынка – новая линейка жидких минеральных удобрений и природных стимуляторов роста L-Green. Она разработана специально для садоводства и виноградарства – отраслей сельского хозяйства, которые относятся к наиболее динамично развивающимся.

Её препараты стимулируют процессы роста растений и плодообразования, повышают их устойчивость к стрессам, способствуют формированию больших и качественных урожаев. Так, наши партнёры достигают главной цели: это получение прибыли и возможности дальнейшего развития.

Ещё один пример реакции на сигналы рынка связан с птицеводством. Чтобы снизить себестоимость продукции в данном сегменте, нужно улучшить конверсию корма, повысить яйценоскость и мясную продуктивность птицы. Для этого мы создали натуральную кормовую добавку Лигногумат КД. С её помощью птицеводы оптимизируют рацион бройлеров и кур-несушек, улучшая показатели мясного и яичного производства.

– До того как вывести препарат на рынок, его нужно создать и испытать. Можете раскрыть алгоритм этой работы?

– Представим, что мы определились с конкретным запросом от рынка. На первом, изыскательном этапе, химики из производственной лаборатории составляют рецептуры и подбирают качественные, высококонцентрированные и совместимые компоненты, способные его удовлетворить.

На следующем этапе идёт подготовка технического задания на создание серии опытных образцов. Каждый месяц лабораторные образцы проверяются на наличие новообразований, микроорганизмов, включений и запаха, а также анализируются по основным физико-химическим показателям качества. Мы делаем особый акцент на стабильности образцов во времени и работаем над увеличением их биологической активности, тестируя данный показатель на целевых организмах – растениях.

Дальнейшая работа ведётся с опытными лабораторными образцами, которые прошли проверку во времени на стабильность состава, соответствие заданным показателям качества и биологическую активность, подтверждённую лабораторным биотестированием. Мы отдаём их в аккредитованную лабораторию, чтобы определить содержание микроэлементов, тяжёлых металлов, микробиологических и радиологических показателей.

Затем образцы, соответствующие техническим условиям, направляются в научно-исследовательские институты страны. Учёные закладывают полевые сельскохозяйственные опыты на разных культурах и в разных климатических зонах. Это необходимо, чтобы подтвердить эффективность образцов в реальных условиях.

Образцы, которые успешно прошли все этапы, готовятся к процедуре государственной регистрации в Министерстве сельского хозяйства.

После этого, препараты, зарегистрированные в Минсельхозе, получают свидетельство о государственной регистрации и поступают в продажу. Они имеют экспертные заключения по биологической эффективности, токсиколого-гигиенической и экологической безопасности, а также сертификаты соответствия, паспорта безопасности и научно-исследовательские отчёты.

Кроме того, арбитражные пробы каждой партии выпускаемой продукции на протяжении пяти лет находятся под строгим контролем сотрудников нашей лаборатории.

– Расскажите о рынке сбыта продукции. В какие страны она экспортируется?

– Основной рынок – агрохолдинги, сельскохозяйственные организации и фермерские хозяйства. Часть продукции реализуется и в розничном сегменте, в мелкой фасовке для использования в личном подсобном хозяйстве.

Дистрибуция налажена по всем сельскохозяйственным регионам России, а также за её пределами. Среди экспортных направлений можно выделить СНГ и страны ближнего и дальнего зарубежья: Азербайджан, Казахстан, Турцию, Китай, Сербию. На данный момент Лигногумат подтвердил свою эффективность и успешно реализуется более чем в 25 странах мира.

«МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ КЛИЕНТАМ АГРОНОМИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И СОСТАВЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КАРТ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ПРЕПАРАТОВ ЛИГНОГУМАТ».

– Как вы взаимодействуете с клиентами, проводите ли консультационное обслуживание хозяйств?

– Каждый препарат – инструмент, который нужно правильно использовать. Мы понимаем важность поддержки клиентов, поэтому предоставляем им агрономическое обслуживание, включая обучение по продуктам, а также составление технологических карт по применению препаратов Лигногумат.

Кроме этого, мы ежегодно проводим семинары в различных регионах страны. По итогам этих встреч собственники и агрономы сельхозпредприятий лучше понимают специфику и преимущества нашего продукта, его влияние на урожайность и экономику производства.

– Каковы дальнейшие планы по расширению рынка продаж и совершенствованию продуктовой линейки?

– «ЛИГНОГУМАТ» – динамично развивающаяся компания, из года в год демонстрирующая стабильный рост. Это естественный процесс, связанный с интенсификацией сельского хозяйства и новыми вызовами, которые стоят перед отраслью. Площади сельхозземель в нашей стране существенно не вырастут, а значит, нужно увеличивать производственную и экономическую отдачу с каждого освоенного гектара. И наша задача – помочь аграриям в достижении этой цели.

Для этого мы занимаемся исследованием рынка агрохимикатов и выявляем его слабые места. Посещаем специализированные выставки и конференции, состоим в Международном обществе гуминовых веществ, сотрудничаем с научно-исследовательскими институтами, в том числе с МГУ им. М. В. Ломоносова. И конечно же, тесно общаемся с целевой аудиторией – производителями сельхозтоваров.

На основании собранных данных определяем круг задач, после чего создаём и регистрируем инновационные продукты. И новейшим результатом этой работы станет линейка препаратов, которую мы планируем вывести на рынок в начале 2025 года!

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

По всем интересующим вопросам обращайтесь на почту info@lignohumate.ru

или по телефону

8 (800) 555-75-72.

Подготовил Вячеслав Колесников



Working in agriculture is a demanding and challenging endeavour. To realise the potential inherent in cultivated plants and to make a good profit from it, a comprehensive approach is required. Part of this is choosing reliable partners, such as Lignohumate, and utilising the modern technologies it has at its disposal. We talked to Irina Dvornikova, the manager of Lignohumate, about what Lignohumate is and how it helps to achieve high production and economic results.

LIGNOHUMATE: THE EXACT RECIPE FOR PROFITABLE AGRICULTURAL PRODUCTION

– **Irina Petrovna, tell us how the history of Lignohumate started.**

– More than 30 years ago foreign manufacturers of agricultural preparations started expansion of the Russian market. It seemed that under the current conditions domestic companies had no chance for development. But we went our own way: we started producing and selling domestic plant growth stimulants, organomineral fertilisers and feed additives. And time has confirmed the rightness of the choice we made. In the conditions of tough competition from foreign companies, Lignohumate products have won the trust of farmers not only in Russia, but also abroad.

– **What exactly does your company produce and what is the uniqueness of these products?**

– The Lignohumate line of preparations is an innovative solution for crop, poultry and livestock farming. They are based on humic acids and fulvic acids – substances of organic origin that have a number of unique and valuable properties for agriculture.

They have a complex effect on plants, depending on what goal we set and when we apply them. For example, soaking crop seeds in the preparations of the line improves germination energy and viability, promotes the formation of a strong root system. And leaf treatments, which are carried out during the growing season, promote active growth of plants, increase their resistance to stresses, improve the quantitative and qualitative characteristics of the crop.

We managed to achieve 100 per cent solubility of our products and, consequently, prolong the operation of agricultural machinery and drip irrigation systems. The

fact is that humic preparations can contain ballast substances that clog the nozzles of equipment and contaminate the filters of the equipment. But for Lignohumate this problem is not relevant: it does not form sludge, and therefore helps to save time and money.

Today, Russian agrarians are struggling to maintain the profitability of their business. Mineral fertilisers are a major cost item in crop production. It is impossible to refuse using them, but it is possible to reduce the doses of application. For this purpose, mineral fertilisers are applied together with Lignohumate preparations: they improve the absorption of fertilisers. This allows not only to reduce costs, but also to reduce the negative impact on the environment.

So the main advantages of our preparations are availability, stability of composition, high content of nutrients and environmental safety.

‘LIGNOHUMAT’S MISSION IS TO IMPROVE THE QUALITY OF LIFE OF OUR PARTNERS AND CONSUMERS AND CONTRIBUTE TO THE COUNTRY’S FOOD SECURITY BY OFFERING INNOVATIVE, ENVIRONMENTALLY FRIENDLY AND ECONOMICALLY AFFORDABLE SOLUTIONS.’

– **Speaking of the environment. One of the trends of modern agro-industrial complex is environmental friendliness. Does Lignohumate fit into this concept?**

– Our preparations are produced from natural raw materials – lignin, which is a product of wood processing. This makes them ecologically clean and safe for the environment. So we were thinking about the environmental friendliness of agricultural production long before it became mainstream.

Moreover, the use of Lignohumate preparations stimulates the development of useful microorganisms in the soil, contributes to its restoration and recovery. This means that by using them, farmers not only increase the efficiency of their business, but also invest in soil fertility.

– **How complex is the production process? What are its peculiarities?**

– The employees of the scientific laboratory have developed a unique waste-free technology. It makes it possible to produce high-quality liquid and powdered humic preparations in minimal time. In just 1.5–3 hours, under the influence of high temperature and a certain pressure in the reactors, accelerated humification of organic raw materials occurs, which in the natural environment takes decades.

The closed system of the reactor plant allows us to preserve all biologically active components in our products, preventing the ingress of foreign substances, which ensures high efficiency and stability of the composition of the preparations. In the natural environment organic matter loses a significant part of useful components: this happens due to their leaching by water or consumption by microorganisms. As a result, ‘natural’ humates are much less effective than Lignohumate produced under industrial conditions.

And of course, the undoubted advantage is the automation of the process, which allows you to increase productivity. Based on the tasks set, the production of

Lignohumate preparations can be carried out in a continuous mode.

– What is the product portfolio of Lignohumate?

– Each Lignohumate product line is our response to a specific market demand. The result of this approach is a balanced portfolio, which includes preparations differing in purpose and composition, with the addition of amino acids, microelements and algae extracts.

A prime example of our response to market needs is our new L-Green range of liquid mineral fertilisers and natural growth stimulants. It is designed specifically for horticulture and viticulture: the agricultural sectors that are among the most dynamically developing.

Its preparations stimulate the processes of plant growth and fruit formation, increase their resistance to stress, contribute to the formation of large and high-quality harvests. This is how our partners achieve their main goal: profit and opportunities for further development.

Another example of a response to market signals is related to poultry farming. To reduce the cost of production in this segment, it is necessary to improve feed conversion, increase egg production and meat productivity of poultry. For this purpose, we have created a natural feed additive Lignohumate KD. With its help, poultry farmers optimise the diet of broilers and laying hens, improving the indicators of meat and egg production.

– A drug has to be created and tested before it can be brought to market. Can you reveal the algorithm of this work?

– Let's imagine that we have identified a specific request from the market. In the first, exploratory stage, chemists from the production laboratory prepare formulations and select high-quality, highly concentrated, compatible components that can satisfy it.

The next stage involves preparing the specifications for a series of prototypes. Each month, laboratory samples are checked for the presence of neoplasms, microorganisms,

inclusions and odour, and analysed for basic physical and chemical quality indicators. We place special emphasis on the stability of samples over time and work on increasing their biological activity by testing this indicator on target organisms – plants.

Further work is carried out with experimental laboratory samples that have been tested over time for stability of composition, compliance with the specified quality indicators and biological activity confirmed by laboratory biotesting. We submit them to an accredited laboratory to determine the content of trace elements, heavy metals, microbiological and radiological indicators.

The samples that meet the specifications are then sent to the country's research institutes. Scientists set up agricultural field experiments on different crops and in different climatic zones. This is necessary to confirm the effectiveness of the samples in real conditions.

Samples that have successfully passed all stages are prepared for the state registration procedure at the Ministry of Agriculture.

Accordingly, after that all preparations have expert opinions on biological efficacy, toxicological-hygienic and environmental safety, as well as certificates of conformity, safety data sheets and research reports.

In addition, arbitration samples of each batch of products have been under strict control of our laboratory staff for five years.

– Tell us about the sales market of the products. To which countries is it exported?

– The main market is agricultural holdings, agricultural organisations and farms. Some products are also sold in the retail segment, in small packs for use in private farming.

Distribution is organised in all agricultural regions of Russia and beyond. Among the export destinations are the CIS and countries of near and far abroad: Azerbaijan, Kazakhstan, Turkey, China, Serbia. At the moment Lignohumate has proved its efficiency and is successfully sold in more than 25 countries of the world.

'WE PROVIDE CUSTOMERS WITH AGRONOMIC SERVICE AND PROCESS CHARTING FOR THE APPLICATION OF LIGNOHUMATE PREPARATIONS.'

– How do you interact with your customers, do you provide consulting services to farms?

– Every product is a tool that needs to be used correctly. We recognise the importance of customer support, so we provide agronomic services, including product training, as well as drawing up technological charts for the use of Lignohumate preparations.

In addition, we hold annual seminars in different regions of the country. As a result of these meetings, owners and agronomists of agricultural enterprises better understand the specifics and advantages of our product, its impact on yields and production economics.

– What are your further plans to expand the sales market and improve the product line?

– Lignohumate is a dynamically developing company, demonstrating stable growth from year to year. This is a natural process associated with the intensification of agriculture and new challenges facing the industry. The area of agricultural land in our country is not going to grow significantly, which means that we need to increase production and economic returns from each hectare developed. And our task is to help agrarians to achieve this goal.

For this purpose we are engaged in researching the agrochemicals market and identifying its weaknesses. We attend specialised exhibitions and conferences, we are members of the International Society of Humic Substances, we cooperate with research institutes, including Lomonosov Moscow State University. And, of course, we closely communicate with the target audience – producers of agricultural products.

Based on the collected data, we determine the range of tasks, after which we create and register innovative products. And the latest result of this work will be a line of drugs, that we plan to bring to market in early 2025!

Follow the news and updates on our official website lignohumate.ru.

If you have any questions, please contact us by email info@lignohumate.ru

or by phone
8 (800) 555-75-72.





Участие в бизнес-миссии в Азербайджане, организованной Фондом поддержки ВЭД Московской области.

Группа компаний «Биверс» – это мощное производственное предприятие, специализирующееся на обработке древесины и изготовлении балок БДК.

О перспективах экспортного потенциала России в лесоперерабатывающей отрасли нашему журналу рассказал сооснователь компании «Биверс» Александр Котов.

Александр Котов, компания «Биверс»: «ПРОДАВАТЬ В ДРУЖЕСТВЕННЫЕ СТРАНЫ МОЖНО НЕ ТОЛЬКО КРУГЛЫЙ ЛЕС, НО И ТОВАРЫ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ»

– Александр Владимирович, сколько лет ГК «Биверс» работает в деревообрабатывающей отрасли?

– В группу компаний «Биверс» входят ООО «Биверс» и ЛПК «НОРД». С 2017 года мы работаем как группа компаний, а производством балки БДК занимаемся с 2006 года, и опыт уже накоплен, конечно, громадный.

У каждого подразделения есть своя специализация. Так, ЛПК «НОРД» занимается обработкой древесины, исходное сырьё получает в виде круглого лесоматериала. В инфраструктуру предприятия входит свой железнодорожный тупик, где мы получаем вагонные поставки от лесозаготовительных предприятий, расположенных в Вологодской, Ярославской, Архангельской и Костромской областях. А ООО «Биверс» выпускает уже непосредственно готовую продукцию – балку БДК, которая применяется для системы опалубки межэтажных перекрытий монолитных домов. Это съёмная опалубка повышенной точности, которая позволяет экономить до 30% времени при строительстве многоквартирного дома.

– Хотелось бы немного подробнее узнать непосредственно о самом процессе производства. Насколько сложно изготовить готовый продукт с точки зрения технологических процессов?

– Безусловно, прежде чем мы получаем готовую к использованию балку, происходит много сложных и точных процессов, используются фрезерно-пильное оборудование очень высокой геометрической точности и большие площади для обработки, хранения и производства.

Для обеспечения высокого качества исходного сырья лесоматериал хранится на специальных эстакадах, поднятых на полметра от земли. Мы следим за тем, чтобы материал не залёживался, для это-

го обеспечен подъезд к эстакадам со всех сторон. Прежде чем попасть в цех строжки, материал в специальных пакетах сушится в автоматических сушильных камерах, единовременный объём загрузки которых – 240 кубометров леса.

В цехе строжки используется немецкое оборудование со скоростью подачи до 155 метров в минуту с минимальным количеством задействованного персонала. Должен отметить, что наша энергооборужённость позволит нам при необходимости увеличить объём выпускаемой продукции в два раза.

И далее специальные заготовки поступают в цех производства балки БДК. Несущая способность балки определяется точностью изготовления шипа фанерной стенки и паза бруска, поэтому наши технологи тщательно следят за тем, чтобы эти показатели были выполнены в строгом соответствии с технологической картой. Это позволяет балке выдерживать нагрузку, превышающую нормы ГОСТа.

– О каких масштабах производства идёт речь?

– Цех лесопильного подразделения – это полтора гектара площади, где сам цех лесопиления занимает 800 м², а в перспективе будет открыт цех ещё на 600 м²; цех строжки – 1500 м², цех сборки – 2800 м² тёплых цехов.

Мы можем обеспечить хранение порядка 5000 кубических метров круглого леса, 2500 кубических метров заготовки и не меньше 100 километров готовой балки.

Мы производим 4000 погонных метров готовой продукции в день и можем при необходимости увеличить производимую мощность в два раза.

– Чем в истории вашей компании вы особенно гордитесь?

– Не могу не отметить, что наша про-

дукция была использована при строительстве всех московских стадионов: «ВТБ Арены», «Лукойл Арены» и «ВЭБ Арены».

Очень много балок мы поставляли для строительства олимпийских объектов в городе Сочи, наша балка была использована при строительстве космодрома Восточный в Амурской области и для объектов саммита Россия – КНДР, прошедшего на острове Русский в 2019 году.

– Пользуетесь ли вы государственными мерами поддержки бизнеса?

– Мы видим, что губернатор МО Андрей Юрьевич Воробьёв очень заинтересован в развитии экспорта продукции Подмоскovie.

Раньше даже и не предполагали, насколько действенными могут быть меры поддержки со стороны Правительства.

Мы плотно работаем с Фондом поддержки внешнеэкономической деятельности Московской области и с Торгово-промышленной палатой Московской области. При содействии Фонда мы принимали участие в выставке BuildExpo Africa Kenya 2024, проходившей в Кении, и в бизнес-миссии в Республику Казахстан. Также мы заявили на участие в бизнес-миссии в Иран, Алжир и Саудовскую Аравию.

Хочется выразить благодарность Правительству и губернатору Московской области Андрею Юрьевичу Воробьёву за предоставленные возможности и предоставляемую в этом направлении работу. С нашей стороны мы сделаем всё возможное, чтобы представить Россию в наилучшем свете и продемонстрировать высокое качество нашего продукта, доказав, что в дружественные страны можно экспортировать не только круглый лес, но и товары с высокой добавленной стоимостью.

Беседовала Анна Добрынина



Aleksander Kotov, Beavers Company: ‘IT IS POSSIBLE TO SELL TO FRIENDLY COUNTRIES NOT ONLY ROUND TIMBER, BUT ALSO GOODS WITH HIGH ADDED VALUE’

Beavers Group of Companies is a powerful production enterprise specialising in wood processing and the manufacture of glued laminated I-beams. Aleksander Kotov, co-founder of Beavers, told our magazine about the prospects of Russia's export potential in the timber processing industry.

– Aleksander Vladimirovich, how many years has Beavers Group of Companies been working in the woodworking industry?

– The group of companies Beavers includes: LLC Beavers and LPC NORD. Since 2017 we have been working as a group of companies, and we have been engaged in the production of glued laminated I-beams since 2006, and the experience has already been accumulated, of course, enormous.

Each division has its own specialisation. For example, NORD Timber Processing Complex is engaged in timber processing and receives raw materials in the form of round timber. The company's infrastructure includes its own railway dead end, where we receive wagon deliveries from logging companies located in the Vologda, Yaroslavl, Arkhangelsk and Kostroma regions. And LLC Beavers produces ready-made products – glued laminated I-beams, which are used for formwork system of inter-storey floor slabs of monolithic buildings. This is a removable formwork of increased accuracy, which allows saving up to 30% of time during the construction of an apartment building.

– I would like to know a little more about the production process itself. How difficult is it to produce a finished product in terms of technological processes?

– Of course, before we get a beam ready for use, there are many complex and precise processes, very high geometric accuracy milling and sawing equipment



and large areas for processing, storage and production.

To ensure the high quality of the raw material, the timber is stored on special trestles raised half a metre off the ground. We make sure that the material does not get stale, for this purpose we have access to the trestles from all sides. Before entering the gouging shop, the material is dried in special bags in automatic drying chambers with a one-time loading capacity of 50 cubic metres of timber.

The gouging shop uses German equipment with a feed speed of up to 155 metres per minute with a minimum number of personnel involved. I should note that our energy capacity will allow us to double the output if necessary.

And then the special blanks are delivered to the glued laminated I-beams

production shop. The load-bearing capacity of the beam is determined by the accuracy of manufacturing of the plywood wall stud and the groove of the bar, so our technologists carefully monitor that these indicators were made in strict accordance with the technological chart. This allows the beam to withstand loads exceeding GOST norms.

– What scale of production are we talking about?

– The sawmill division's workshop is one and a half hectares in size, with the sawmill itself occupying 800 m², and in the future we will open a workshop for another 600 m²; the gouging workshop - 1500 m²; and the assembly workshop - 2800 m² of warm rooms.

We can store 5000 cubic metres of roundwood, 2500 cubic metres of logs and at least 100 kilometres of finished beams.

We produce 4000 linear metres of finished products per day and can double our production capacity if necessary.

– What in the history of your company are you particularly proud of?

– I cannot help but mention that our products were used in the construction of all Moscow stadiums: VTB Arena, Lukoil Arena and VEB Arena.

We supplied a lot of beams for the construction of Olympic facilities in Sochi, our beams were used in the construction of the Vostochny Cosmodrome in the Amur region and for the facilities of the Russia-DPRK summit held on Russky Island in 2019.

– Do you take advantage of government measures to support your business?

– The Governor of the Moscow region, Andrey Yurievich Vorobyov, is very interested in the development of export products from the Moscow region. Previously, we did not even realise how effective the government's support measures could be. We work closely with the Moscow Region Export Support Centre and the Moscow Region Chamber of Commerce and Industry. With the assistance of the Export Centre, we participated in the BuildExpo Africa Kenya 2024 exhibition held in Kenya and a business mission to the Republic of Kazakhstan. We have also applied for business missions to Iran, Algeria and Saudi Arabia.

I would like to express my gratitude to the government and the governor of the Moscow region, Andrey Yurievich Vorobyov, for the opportunities provided and the work done in this direction. And we, for our part, will present Russia at its best everywhere and will confirm with the quality of our products that it is possible to sell to friendly countries not only round timber, but also goods with high added value.

Interviewed by Anna Dobrynina



«СтильСитиРУС»: УДОБСТВО, КАЧЕСТВО И КРАСОТА

Малые архитектурные формы – незаменимая деталь для формирования комфортной и эстетически полноценной городской среды. Компания «СтильСитиРУС» работает в сфере благоустройства с 2017 года и является одной из ведущих компаний-разработчиков и производителей МАФ в России, с географией продаж от Калининграда до Владивостока. Подробнее о деятельности компании рассказывает генеральный директор компании ООО «СтильСитиРУС» Анжела Волоцкая.

– Анжела, расскажите, как проектируется дизайн МАФ? Как принимается решение о выпуске того или иного изделия?

– Как правило, когда дизайнеры или архитекторы работают над проектами по благоустройству территорий того или иного объекта, они придумывают индивидуальные формы новых МАФ, зарисовывают их и вы寄ляют в конструкторское бюро «СтильСитиРУС» в виде ТЗ на проектирование.

Задача нашего КБ – продумать конструктив так, чтоб идея архитектора воплотилась в жизнь в том виде, в котором архитектор её задумал, и при этом была надёжной и легко собиралась на объекте. Затем создаётся команда из архитектора, заказчика, руководителя проекта и конструктора «СтильСитиРУС», которая и приступает к разработке конструктива.

Наша компания берётся за самые смелые идеи архитекторов и создаёт шедевры. От идеи до создания готового изделия может пройти немало времени, но это того стоит!

– Где производятся ваши изделия?

– После согласования конструкторской документации заказчиком мы приступаем к изготовлению изделия на своём производстве в Подмоскowie. Наша производственная база оснащена высокопроизводительным оборудованием полного цикла для обработки металла и древесины.

Это оборудование лазерной резки для листового металла и трубы, лазерная сварка и порошковая покраска металла. Перед порошковой покраской происходит обязательная стадия – пескоструйная подготовка металла. Производится также полный цикл деревообработки: от сушки и термирования до автоматического четырёхстороннего покрытия древесины защитными составами.

– Как осуществляется контроль безопасности и надёжности ваших изделий?

«СтильСитиРУС» признан **«Лучшим производителем малых архитектурных форм и парковой мебели – 2024»** по версии Ассоциации парков России и Минстроя РФ.

– Каждое изделие, в том числе и крупногабаритное, выпускаемое на нашем производстве, перед покраской проходит контрольную сборку. Поэтому участок сборки имеет высокие 12-метровые потолки и кран-балки грузоподъёмностью 5 и 7 тонн.

Благодаря контрольной сборке на объекте при монтаже МАФ «сюрпризов» не случается, а время монтажа значительно сокращается.

Кроме того, на каждое изделие «СтильСитиРУС» выпускает паспорт качества, в котором отмечаются номер партии, год выпуска и гарантийные обязательства, а также рекомендации по эксплуатации и обслуживанию.

– Насколько сложен процесс транспортировки в другие города?

– Да, география наших поставок весьма широка, это вся Россия: от Калининграда и до Владивостока. Поэтому изделия сконструированы так, что нет необходимости заказывать спецтранспорт. Конструкции надёжно упакованы и доставляются на объекты в любую точку страны в полной сохранности как автомобильным, так и железнодорожным транспортом.

– Ваша компания работает во многих городах, на разных объектах. Как вы выходите на заказчиков?

– «СтильСитиРУС» – это широко известный в России бренд. Архитекторы из

всех регионов нашей страны закладывают в свои проекты нашу уличную мебель. Надёжный и качественно работающий производитель – это редкость, и поэтому наши заказчики после сотрудничества с нами передают контакты «СтильСитиРУС» своим партнёрам. Так формируются узнаваемость и известность бренда!

И да, в этом году, по мнению Ассоциации парков России и Минстроя РФ, наша компания признана «Лучшим производителем малых архитектурных форм и парковой мебели – 2024». Это высочайшая оценка того, как мы выполняем нашу работу и ведём бизнес!

– Работает ли ваша компания за пределами РФ? Поделитесь своими планами.

– На сегодняшний день нет, но мы планируем расширять зону партнёрских связей! В частности, рассчитываем найти партнёров и клиентов в Азербайджане. Это прекрасная страна, с гостеприимным народом, высокой культурой и со своим архитектурным кодом. Мы будем рады новым проектам в этой стране и готовы быть полезными в вопросах благоустройства. Уверены, что благодаря совместной работе с азербайджанскими коллегами получится создать уникальные решения и сделать города республики ещё более красивыми и комфортными для жизни!

Подготовил Вячеслав Колесников

StyleCityRUS: CONVENIENCE, QUALITY AND BEAUTY

Small architectural forms are an indispensable detail for creating a comfortable and aesthetically complete urban environment. The company StyleCityRUS has been working in the field of landscaping since 2017 and is one of the leading companies–developers and manufacturers of small architectural forms in Russia, with sales geography from Kaliningrad to Vladivostok.

Angela Volotskaya, CEO of StyleCityRUS LLC, tells us more about the company's activities.

– **Angela, tell us how the design of small architectural forms is designed? How is the decision made to release a particular product?**

– As a rule, when designers or architects are working on projects on improvement of territories of this or that object, they come up with individual forms of new small architectural forms, sketch them and send them to the design bureau StyleCityRUS in the form of a technical specification for the design.

The task of our design bureau is to think over the design so that the architect's idea would be realised in the way the architect conceived it, and at the same time it would be reliable and easy to assemble at the object. Then a team of architect, client, project manager and designer of StyleCityRUS is created, which starts to develop the design.

Our company takes the most daring ideas of architects and creates a masterpiece. From the idea to the creation of the finished product can take a lot of time, but it is worth it!

– **Where are your products manufactured?**

– After the design documentation is approved by the customer, we start manufacturing the product at our production facility in the Moscow region. Our production base is equipped with high-performance full-cycle equipment for metal and wood processing.

This is laser cutting equipment for sheet metal and pipe to section, laser welding and powder coating of metal. Before powder coating there is an obligatory stage – sandblasting preparation of metal. The complete wood processing cycle is also carried out – from drying and heat treatment to the automatic four-sided coating of wood with protective compounds.

– **How is the safety and reliability of your products controlled?**

– Each product, including large-sized ones, produced at our production facility undergoes a control assembly before

painting. This is why the assembly area has high 12-metre high ceilings and cranes with lifting capacities of 5 and 7 tonnes.

Thanks to the control assembly at the site during the installation of the small architectural forms «surprises» do not occur, and the installation time is significantly reduced.

Besides, for each product StyleCityRUS issues a quality passport, in which the batch number, year of manufacture and warranty obligations, as well as recommendations for operation and maintenance are noted.

– **How difficult is the transport process to other cities?**

– Yes, the geography of our deliveries is very wide, it is the whole of Russia – from Kaliningrad to Vladivostok. Therefore, the products are designed in such a way that there is no need to order special transport. The constructions are reliably packed and delivered to the objects anywhere in the country in complete safety both by road and railway transport.

– **Your company works in many cities, on different sites. How do you reach your customers?**

– StyleCityRUS is a well-known brand in Russia. Architects from all regions of our country include our outdoor furniture in their projects. A reliable and high-quality manufacturer is a rarity, and that is why our customers, after cooperation with us, pass on the contacts of StyleCityRUS to their partners. This is how brand recognition and awareness is formed!

And yes, this year, according to the Association of Parks of Russia and the Ministry of Construction of the Russian Federation, our company was recognised as «The Best Manufacturer of Small Architectural Forms and Park Furniture 2024». This is the highest assessment of how we do our work and conduct our business!

– **Does your company operate outside the Russian Federation? Share your plans with us.**

– Not at the moment, but we are planning to expand the area of partner relations! In particular, we hope to find partners and clients in Azerbaijan. It is a beautiful country, with hospitable people, high culture and its own architectural code. We will be glad to see new projects in this country and we are ready to be useful in matters of improvement. We are sure that thanks to joint work with Azerbaijani colleagues we will be able to create unique solutions and make the cities of the Republic even more beautiful and comfortable to live in!

StyleCityRUS was recognised as the «**Best Manufacturer of Small Architectural Forms and Park Furniture 2024**»

by the Russian Parks Association and the Ministry of Construction of the Russian Federation.



Prepared
by Vyacheslav Kolesnikov

CASPIAN AGRO СТАВИТ РЕКОРДЫ

17-Я АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО» CASPIAN AGRO, КОТОРАЯ ПРОХОДИЛА 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.

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

Всего же свои национальные павильоны открыли 15 государств. В частности, было представлено и несколько крупных компаний из России, таких как АО «МХК «ЕВРОХИМ», ГК ТЕХНОСТИЛЬ, комбайновый завод РОСТСЕЛЬМАШ, АО ОХК УРАЛХИМ, ФОСАГРО, ЩЕЛКОВО АГРОХИМ и др. Кроме того, свои стенды представили и регионы Российской Федерации: Башкортостан, Владимирская область и др.

По мнению приглашенных гостей и специалистов агропрома, особый интерес представляли разделы выставки Caspian Agro, экспонирующие сельскохозяйственную технику и оборудование, ирригационные системы, инновационные технологии в сельском хозяйстве, животноводство и птицеводство, тепличное хозяйство, кор-

мопроизводство, растениеводство, удобрения, плодовоовощеводство.

В презентационной зоне выставки состоялась «Международный Форум Аграрных Инноваций», на котором обсуждались темы «Развитие устойчивой сельской экономики», «Инновационные подходы к устойчивому управлению водными ресурсами в сельской экономике», «Повышение цифровых знаний в сельской экономике».

Традиционно в рамках выставок прошли двусторонние деловые встречи (B2B

и B2G). Здесь представители местных и иностранных компаний встретились с представителями государственных учреждений. В презентационной зоне выставки был организован «Международный Форум Аграрных Инноваций».

Очередной ежегодный тур фермеров собрал свыше пятисот частных аграриев из всех уголков Азербайджана. Опытные земледельцы и животноводы с интересом знакомились с новыми технологиями, большое внимание уделили представленной технике, современным инновациям.

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

Министерство Сельского Хозяйства Азербайджанской Республики оказывает организационную поддержку в проведении выставки «Caspian Agro». Выставки также активно поддерживаются Ассоциацией Организаторов Выставок Азербайджана (ASTA).

Организаторами выставок «Caspian Agro» и «InterFood Azerbaijan» являются компания «Caspian Event Organisers», а также её партнеры «Caspian Event Management» и «ICA Events».



NOYTECH

**SUPPLY CHAIN
SOLUTIONS**

ЛОГИСТИКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Фокусируйтесь на бизнесе,
пока мы доставляем ваши грузы!

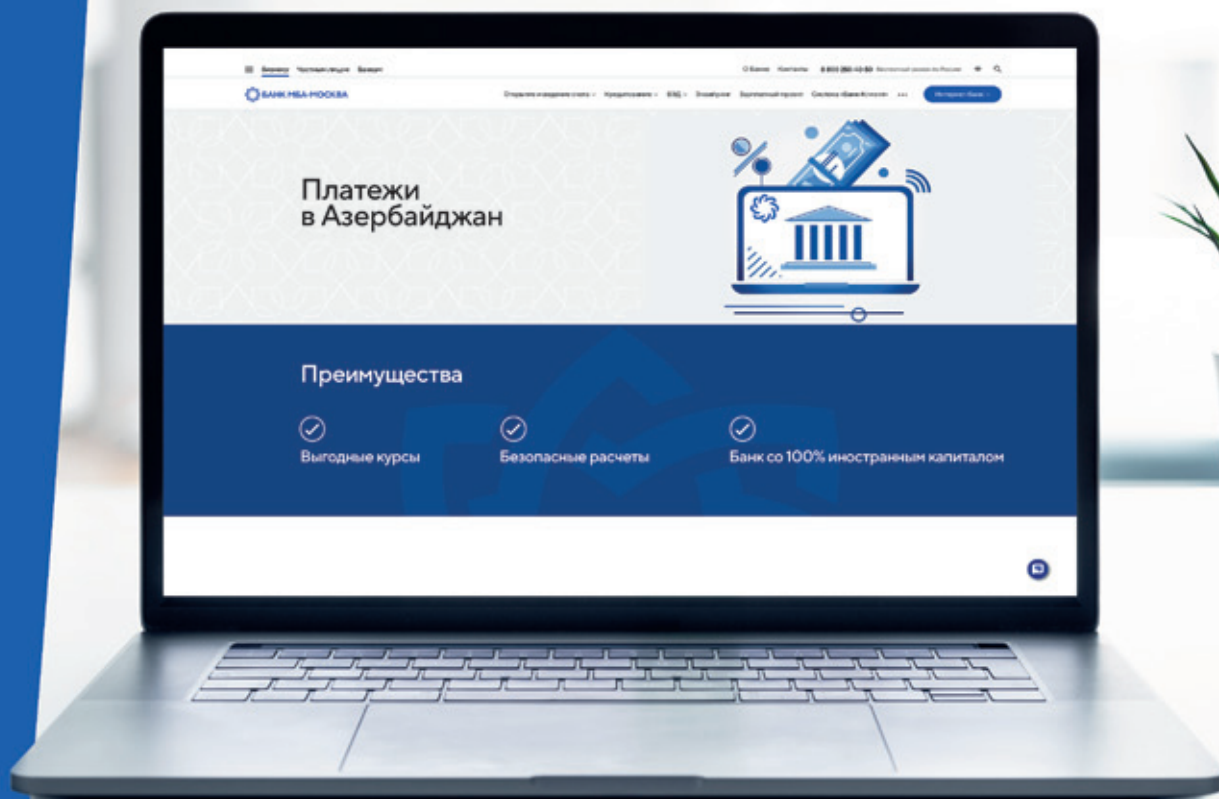
реклама

Офис в Москве
info.ru@noytech.com
+7 495 795 20 00

Офис в Баку
info.az@noytech.com
+994 12 310 07 72

Сайт:
www.noytech.com





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, 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.



 **БАНК МБА-МОСКВА**