

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

обозрение

ДЕЛО Agro

ДЕЛО. Экономическое обозрение

№2 ФЕВРАЛЬ-МАРТ/2026

ЖУРНАЛ ОБ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЯХ И ЛЮДЯХ

**25 САМЫХ
РЕНТАБЕЛЬНЫХ
КОМПАНИЙ
В САМАРСКОМ
АГРОБИЗНЕСЕ**

**20 САМЫХ
ПРИБЫЛЬНЫХ
АГРОКОМПАНИЙ
САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ**

**25 КРУПНЕЙШИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
АГРОПРОДУКЦИИ
В САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ**

**20 САМЫХ
БЫСТРОРАСТУЩИХ
САМАРСКИХ
АГРОПРЕДПРИЯТИЙ**

**50 САМЫХ
ВЛИЯТЕЛЬНЫХ
ЖЕНЩИН В САМАРСКОМ
БИЗНЕСЕ**

**БИТВА ЗА УРОЖАЙ
КАК МЕНЯЕТСЯ ПАРК
СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ
В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ВСХОДЫ ЧУДАЕВА
КАК АГРОБИЗНЕС
САМАРСКОГО
ДЕВЕЛОПЕРА
СОБРАЛ ПОЧТИ
800 МЛН РУБЛЕЙ
ЗА ТРИ ГОДА**

**55 КРУПНЕЙШИХ
КОМПАНИЙ АПК
В САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ**

Иван Попов,
№6 в топ-100 самых
богатых владельцев
агробизнеса Самарской
области,
8,9 млрд руб. в 2024 году

2026 АГРОБАРОНЫ

100 САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ
АГРОБИЗНЕСА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

20 ЛЕТ

«ПодшипникМаш Самара»

объединяет силу земли и мощь техники



Уже 20 лет

Мы поставляем решения, на которых
держится движение сельского хозяйства

Надежность в деталях. Масштаб в работе

Ответственность в партнерстве.
Мы — главный элемент большого механизма



ТЕХНИКА ДЛЯ ПРИБЫЛЬНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ
ТД ПОДШИПНИКМАШ САМАРА

Мы вместе всерьез и надолго!

Топ-100
богатейших
бизнесменов
показал выручку
141 млрд руб.

СТР. 30



Фото: сгенерировано нейросетью на основе текста «ДЕЛА»



Фото: сгенерировано нейросетью на основе текста «ДЕЛА»

ВСХОДЫ ЧУДАЕВА

стр. 40



Фото: сгенерировано нейросетью на основе текста «ДЕЛА»

ПОД КАБЛУКОМ

стр. 4

Главное

4 Под каблуком

50 самых влиятельных женщин
в самарском бизнесе — 2026

Самарские бренды

17 Локомотивы роста

Как самарские бренды меняют
экономику региона и ведут
ее за пределы губернии

20 Продовольственный каркас

От поля до прилавка: кто кормит
Самарскую область. «ДЕЛО»
представляет рейтинг крупнейших
производителей — от зерна до готовой
продукции

26 Битва за урожай

Как меняется парк сельхозтехники
в Самарской области в эпоху
импортозамещения

Разведка

30 Агробароны-2026

Золотая сотня самарского агробизнеса.
Самые богатые производители,
хранители и переработчики
сельскохозяйственной продукции
Самарской области — кто они

38 Богатая жатва

20 самых прибыльных агрокомпаний
Самарской области зарабатывают
более 15 млрд рублей чистой прибыли

40 Всходы Чудаева

Как растениеводческий бизнес
известного самарского девелопера
и «мыльного короля» Николая
Чудаева собрал почти 800 миллионов
рублей за три года

42 Золотая нива

Самые рентабельные и динамичные
сельхозпредприятия Самарской
области: кто рос быстрее и выше

ДЕЛО. Экономическое обозрение 16+

№2 (916), ФЕВРАЛЬ-МАРТ (30.03.2026)

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ

МЕДИАГРУППЫ

«САМАРСКОГО ОБОЗРЕНИЯ»

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова

e-mail: vittop31@mail.ru

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Надежда Галимуллина

Полина Маврина

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков

Михаил Новоселов

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севастьянов

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

Марина Деева

E-mail: deevamg@mail.ru

тел.: 334-69-23,

342-50-26, 342-50-27

МЕНЕДЖЕРЫ:

Наталья Иванова

Людмила Каздаева

Надежда Погорелова

Елена Третьякова

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

443086, Самарская область,

г. Самара, ул. Ерошевского, 3,

литер СЗ, офис 516.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,

г. Самара, ул. Ерошевского, 3,

литер СЗ, офис 516.

Телефоны: (846) 334-59-21,

342-50-27.

Факс (846) 342-50-26

E-mail: sekret@63media.ru

Интернет-портал

<https://oboz.info/delo/>

Зарегистрировано в Управлении

Федеральной службы по надзору

в сфере связи, информационных

технологий и массовых

коммуникаций

по Самарской области.

Свидетельство о регистрации

СМИ ПИ №ТУ 63-00527

Тираж 7 000 экз.

Отпечатано в типографии

ООО «Полиграфия»

(443022, Самарская область,

г. Самара, Заводское шоссе, 18,

корп. 3М)

Сдано в печать 23.03.2026

Дата выхода в свет 30.03.2026

Цена свободная

САМАРСКОЕ Обозрение

Распространяется совместно
с общественно-политической
газетой «Самарское обозрение»
по подписчикам «СО» и в розницу
через киоски ОАО «Роспечать»,
ЗАО «Печать», торговые сети
и частных распространителей

Подписной индекс:

— для юридических лиц — П6200

— для индивидуальных

подписчиков — П4318

Фото на обложке: архив

«Самарского обозрения»

реклама ТИТУЛЬНЫЙ СПОНСОР
www.atlas-trailer.ru

АТЛАС
ТРЕЙЛЕР

ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Как за год изменился новый рейтинг 50 самых влиятельных женщин в самарском бизнесе — 2026 и кто удержался на вершине — в новом материале «ДЕЛА»

Счетная палата

ПОД КАБЛУКОМ

НОВЫЙ РЕЙТИНГ 50 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЖЕНЩИН В САМАРСКОМ БИЗНЕСЕ — 2026

В конце 2025 года эксперты сервиса Rusprofile обнародовали статистику по итогам года: 31% российских компаний (511 тыс. из 1,6 млн) возглавляют женщины-руководители. При этом динамика оказалась не самой позитивной — с 2022 года их доля неуклонно сокращалась. Пик пришелся на 2022-й, когда женщины возглавляли 31,6% новых компаний, но затем последовал спад.

Интересно, что данные разнятся в зависимости от метода подсчета: по оценке Корпорации МСП, доля предпринимательниц (с учетом микробизнеса и ИП) традиционно выше и составляет порядка 41%. Однако эксперты Rusprofile уточняют: крупным бизнесом женщины управляют реже. Если «мужской» топ-10 («Газпром», «Лукойл», «Татнефть») заработал в 2024 году более 19,2 трлн рублей, то выручка «золотой десятки» женских компаний оказалась в три раза скромнее — 6,2 трлн рублей.

Впрочем, самарских бизнесвумен, которые уже много лет доказывают обратное, цифрами не испугать. Потеснить лидеров самарского бизнеса непросто, но возможно. Как за год изменился рейтинг «50 самых влиятельных женщин в самарском бизнесе» и кто удержался на вершине — в новом материале «ДЕЛА».

КАК МЫ СЧИТАЛИ

В новый рейтинг «ДЕЛА» были включены бизнес-леди, которые на момент подготовки исследования контролировали 50% и бо-

лее в капитале компаний либо являлись их руководительницами. Если участницы входили в капитал компаний с меньшей долей, он также учитывался в полном объеме при условии, что это был ключевой актив.

Возраст флагманской компании должен был составлять более пяти лет. При этом в рейтинг не включались компании, находящиеся в процессе банкротства или ликвидации, а также не имеющие признаков реальной деятельности. Исключались и номинальные владельцы, если они не входят в состав семьи конечных бенефициаров или не являются реальными топ-менеджерами бизнеса.

Места распределялись на основе суммы выручки за 2023 и 2024 годы (итоги 2025-го пока не опубликованы). Если участница рейтинга появилась в капитале или на

руководящей позиции после 2024 года, показатели учитывались в ее пользу как иллюстрация финансовых потоков, которые она контролирует.

БОЛЬШОЙ ПЛЮС

Результат прошлогоднего рейтинга журнала «ДЕЛО» в какой-то степени можно было считать неудачным. При росте личных оборотов участницы топ-2025 существенно проиграли совокупному результату лидеров 2024 года — суммарная выручка просела вдвое.

В 2026 году (с учетом того, что оценивалась выручка 2024-го, поскольку актуальные данные за 2025 год пока не опубликованы) после спада начался рост. Если участницы топ-50 влиятельных женщин в прошлом году совокупно контролировали финансовые потоки в скромные 336,6 млрд рублей, то в 2026-м совокупный результат вырос на 42,6% — до 480,1 млрд.

Участницы нового рейтинга «ДЕЛА» также нарастили результат в сравнении с собственным итогом 2023 года, когда выручка составляла 370,2 млрд рублей. Рост в 2024 году достиг 29,7%.

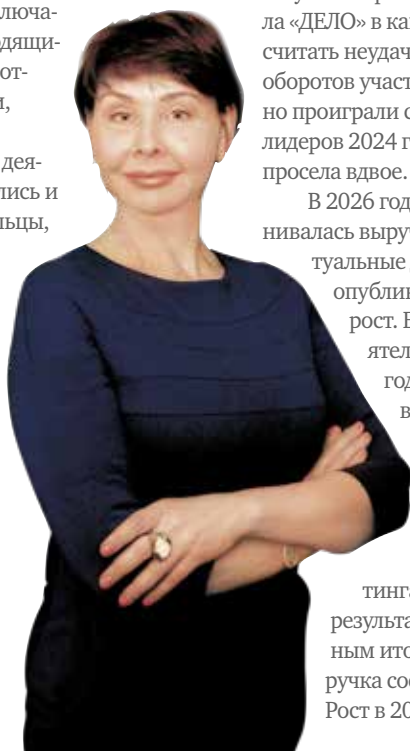


Фото: архив «Самарского обозрения»

ТАТЬЯНА КАРПАЧЕВА
ОБЕСПЕЧИЛА ПОЧТИ ТРЕТЬ
СОВОКУПНОЙ ВЫРУЧКИ ВСЕГО
РЕЙТИНГА — 143 МЛРД РУБЛЕЙ

31% РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ (511 ТЫС. ИЗ 1,6 МЛН) ВОЗГЛАВЛЯЮТ ЖЕНЩИНЫ-РУКОВОДИТЕЛИ



Фото: сгенерировано нейросетью на основе текста «ДЕЛА»

При этом из нового списка пятидесяти самых влиятельных предпринимательниц лишь у семи участниц бизнес продемонстрировал снижение выручки. У абсолютного большинства наблюдался двузначный рост показателей.

Что касается структуры рейтинга, то большинство самых влиятельных женщин 2026 года — собственницы или совладелицы бизнеса. Их в новом топе 33. Бизнесу-мен-наемных менеджеров — 17. При этом значительная часть владельцев компаний предпочитают полностью или частично самостоятельно управлять бизнесом. Из 50 участниц топа 15 совмещают статусы хозяйки и управленца.

ПИКОВЫЕ ДАМЫ

Если в прошлом году десятка лидеров самых влиятельных женщин оказалась на редкость устойчивой, вплоть до распределения мест, то в новом рейтинге, напротив, произошли большие перемены, включая появление сразу трех новых лиц. Причем две из них — дебютантки.

Первое место сохранила за собой несокрушимая основательница аптечной сети «Вита» Татьяна Карпачева. Выручка ее компаний по итогам 2024 года составила почти 143 млрд рублей, что на 23,3% больше, чем в прошлом году, и превышает четверть совокупного оборота компаний всех участниц рейтинга.

Серебром и бронзой обменялись другие лидеры топа. С третьего места на второе поднялась глава нефтегазовой компании Леониды Михельсона «Нова» Анна Кайдено. Под ее руководством бизнес нарастил обороты на 31,3% — до 33,5 млрд рублей.

Напротив, на третью строчку опустилась Лилия Родионова, собственница самарско-дмитровградского пивного концерна «Трехсосенский». Подконтрольные ей компании нарастили выручку на 13,9% (до 27,6 млрд), но при высокой средней динамике этого оказалось недостаточно.

Пятое место сохранила за собой Евгения Алексеева, управляющая автосалонами «АсАвто». Выручка компаний под ее руководством выросла с 18 млрд до 27 млрд рублей, то есть на 50%.

С четвертого на шестое место опустилась глава «Компаний «Био-Тон» Ирина Логачева. При этом динамика ее выручки составила 37,4%, а оборот достиг 21,7 млрд рублей.

Поменяла позицию с шестой на седьмую Светлана Курылина с группой «Тон-Авто». Объем выручки вырос на 75,5% — до 19 млрд рублей.

С седьмой на восьмую строчку опустилась Евгения Шевелева, собственница

1 место

Татьяна Карпачева

«Вита», «Вита Лайн», «Рона» и другие

Выручка в 2024 году:

142,587 млрд рублей

Динамика: **23,3%**

Первое место Татьяны Карпачевой в рейтинге самых влиятельных женщин бизнеса Самарской области — не новость. Основательница одной из крупнейших в стране аптечных сетей лидирует в топе не первый год.

Однако «Вита» и ее многочисленные операторы оказались на пороге новой высоты. Совокупная выручка компаний, связанных с брендом, почти достигла 150 млрд рублей — в пять раз больше, чем у бизнесов ближайших конкурентов в топе.

Отметим, что в 2025 году рейтинговое агентство АКРА повысило рейтинг основного оператора группы, компании



«Вита Лайн», со «стабильного» на «позитивный». «Реализация текущей стратегии при относительно консервативной политике внешних заимствований может позволить компании усилить рыночные позиции», — считают эксперты.

Получится ли сохранить высокие темпы роста при внушительном объеме выручки? Покажет 2026 год. **D**

Фото: отдел рекламы «Вита»



2 место

Анна Кайдено

«Нова»

Выручка в 2024 году:

33,533 млрд рублей

Динамика: **31,1%**

Еще один лидер весеннего рейтинга журнала «ДЕЛО», топ-менеджер компании, с которой начинался бизнес одного из богатейших людей планеты Леони-

да Михельсона, Анна Кайдено улучшила свои позиции.

Глава новокуйбышевской «Новы» поднялась с третьего места на второе. Сказались одновременно проблемы у ближайшей кандидатки на серебро в топе и высокий рост выручки возглавляемой Кайдено компании. После сокращения выручки по итогам 2023 года на 4% предприятие сумело показать положительную динамику. В 2024-м в сравнении с 2023 годом выручка выросла с 25,5 млрд до 33,5 млрд рублей, или на 31,1%. При этом прибыль демонстрировала противоположную динамику. В 2023 году она выросла с 505,7 млн до 710,7 млн, а в 2024-м, напротив, сократилась до 305,5 млн рублей.

Впрочем, денег явно хватает. Во всяком случае, Михельсону. Например, его структуры финансировали реконструкцию кафедрального собора иконы Богородицы «Умиление» в Новокуйбышевске. «Нова» выступала подрядчиком. **D**

Фото: vk:nova_volleyball

ритейл-сетей «Пеликан» и «Миндаль». Ее выручка выросла с 10,7 млрд до 15,7 млрд рублей.

Кто смог «подвинуть» состоявшихся и состоятельных дам?

БЕЗ ДОПИНГА

Сразу с четвертого места дебютировала Евгения Вальтер — новая глава одной из основных компаний жигулевского холдинга «Озон Фармацевтика», специализирующе-

гося в том числе на выпуске дженериков. С 2024 года Вальтер руководит основным оператором фармгруппы — компанией «Озон». За год фирма нарастила выручку с 20,7 млрд до 25,8 млрд рублей.

Продукция группы сейчас продается не только в России, но и за рубежом, в основном в странах Ближнего Востока. В конце 2025 года фирма «Озон» подала несколько исков к связанным с фармрынком различным западным компаниям из не-

50 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЖЕНЩИН САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Крупнейшие компании Самарской области, которыми владеют или руководят женщины

Место	Персона		Компания	Должность	Статус владения	Выручка, млн рублей		Динамика, %	Совокупная выручка
	2026	2025				2023 год	2024 год		
1	1	Татьяна Карпачева	«Вита», «Вита Лайн», «Рона» и др.		Совладелец (до 50%)	115 605	142 587	23,3	258 192
2	3	Анна Кайденко	«Нова»	Генеральный директор		25 537	33 533	31,3	59 070
3	2	Лилия Родионова	«Трехсосенский» и др.		Совладелец (до 100%)	24 181	27 549	13,9	51 730
4		Евгения Вальтер	«Озон»	Директор		20 656	25 844	25,1	46 500
5		Евгения Алексеева	«АСАвто моторс» и др.	Управляющий	Совладелец (до 20%)	18 007	27 029	50,1	45 036
6	4	Ирина Логачева	«Компания «Био-Тон»	Генеральный директор	Совладелец (до 100%)	13 441	21 571	60,5	35 012
7	6	Светлана Курылина	«Тон-Авто» и др.	Генеральный директор	Совладелец (до 100%)	10 871	19 078	75,5	29 949
8	7	Евгения Шевелева	«Неотрейд», ТД «Миндаль», ТД «Респект»		Совладелец (до 100%)	10 669	15 684	47,0	26 353
9	11	Вера Бугера	«Фитнес Фуд»	Генеральный директор		8 833	16 670	88,7	25 503
10		Елена Матвиевна	«Нива»	Директор		8 583	15 403	79,5	23 986
11	22	Оксана Полева	«Вип авто Самара», «Эксперт авто Самара», САВ	Генеральный директор		5 359	10 187	90,1	15 546
12	19	Анна Коптева	«Константа ойл»		Совладелец (100%)	6 167	8 568	38,9	14 735
13	12	Екатерина Кравчук	«Алкогольная региональная компания» и др.		Совладелец (до 100%)	6 658	6 501	-2,4	13 159
14	10	Светлана Линник	«Пегас-Агро»	Генеральный директор		5 688	6 448	13,4	12 136
15	26	Арина Попова	«ТД Парфеновское», «Тверское»	Директор	Совладелец (до 50%)	3 611	6 772	87,5	10 383
16	14	Татьяна Фролова	ТППЗ	Генеральный директор		4 868	4 845	-0,5	9 713
17		Анисия Попова	ТД «Парфеновское», «БКС-Технология», «Степное»	Генеральный директор	Совладелец (до 50%)	2 812	5 408	92,3	8 220
18	16	Любовь Аристова	«Новая Самара», «СЗ Финстрой», «Дорис» и др.		Совладелец (до 50%)	3 391	3 776	11,4	7 167
19		Юлия Ермакова	«Ирбис Регион Поволжье», «Альянс-Процессинг», «Садовод»	Директор	Совладелец (100%)	3 037	3 632	19,6	6 669
20	20	Лариса Банникова	«Ротор-лизинг», «Классик»	Генеральный директор	Совладелец (до 99,97%)	3 081	3 560	15,5	6 641
21	18	Ирина Дементьева	ТД «Линкор», ТД «Лидер», «Мир вкуса»		Совладелец (до 100%)	3 765	2 871	-23,7	6 636
22	36	Ирина Энс	«Металлпродукция», «Экотекс» и др.	Генеральный директор	Совладелец (до 100%)	2 468	4 016	62,7	6 484
23		Мария Троян	«Додо Пицца Самара», «Пенза Плюс», «Пицца Плюс», «Тольятти»	Троян Дмитрий Валерьевич	Совладелец (до 100%)	2 336	3 922	67,9	6 258
24	31	Ольга Самойлова	«Самаратрансавто-2000»	Генеральный директор		2 418	3 567	47,5	5 985
25	32	Ирина Малявина	«Флагман»	Генеральный директор		2 658	2 958	11,3	5 616
26	21	Татьяна Громова	«Формат Экологические Решения», «Формат Инвест»	Генеральный директор	Совладелец (до 35%)	2 277	3 168	39,1	5 445
27	24	Наталья Захарова	«Петролеум карт», «Петролеум трейдинг-Москва»		Совладелец (100%)	2 592	2 835	9,4	5 427
28	29	Любовь Филимонова	СЭД		Совладелец (99,9%)	2 253	3 169	40,7	5 422
29	25	Светлана Волкова	«Трансгроз» и др.		Совладелец (до 75,25%)	2 289	3 048	33,2	5 337
30	28	Елена Курлыкова	«Стройтек» и др.	Генеральный директор	Совладелец (до 100%)	2 479	2 767	11,6	5 246
31	23	Вера Бабошенкова	«Оптим-Самара», ТС, «Оптим-Урал» и др.	Генеральный директор	Совладелец (100%)	2 703	2 540	-6,0	5 243
32	13	Анастасия Олейникова	«Валео Сервис»	Генеральный директор		4 665	434	-90,7	5 099
33	38	Елена Койчева	«Агроладасервис»	Генеральный директор		2 461	2 602	5,7	5 063
34	40	Татьяна Митиогло	«Союз-агро Самара»	Генеральный директор	Совладелец (100%)	2 318	2 640	13,9	4 958
35	27	Оксана Григорьева	«Овен»	Генеральный директор	Совладелец (100%)	2 389	2 525	5,7	4 914
36	33	Лидия Ерошина	СБКК, «Сладкиши»	Генеральный директор		2 143	2 451	14,4	4 594
37		Ольга Мармалиди	«Автоцентр на Заводском» и др.	Директор		1 749	2 780	58,9	4 529
38	34	Анна Попова	«Спецмашстрой»		Совладелец (100%)	2 214	2 207	-0,3	4 421
39		Ольга Сяйлева	«Управление регионального сотрудничества»		Совладелец (50%)	1 724	2 483	44,0	4 207
40	35	Татьяна Нечаева	«КБ РЖД-медицина Самара»	Директор		1 915	2 076	8,4	3 991
41		Наталья Кошкина	«Кометалл»	Директор	Совладелец (24,59%)	1 780	2 210	24,2	3 990
42		Елена Карпова	НПП «Куйбышевтелеком-метрология»		Совладелец (100%)	1 942	2 015	3,8	3 957
43		Наталья Стороженкова	«Логистик-Центр», «Консалт-Групп»		Совладелец (100%)	1 586	2 246	41,6	3 832
44	41	Наталья Грязнова	СТК «Строй-гранит»	Управляющий-индивидуальный предприниматель		1 684	2 136	26,8	3 820
45	45	Наталья Филиппова	«Сервис ключ», «Завод «Металлург»	Директор	Совладелец (50%)	1 766	1 975	11,8	3 741
46	44	Ольга Игнатьева	«Реактор плюс» и др.	Директор	Совладелец (100%)	1 695	1 985	17,1	3 680
47		Анна Латышева	ТД «Древо»	Генеральный директор		1 424	2 171	52,5	3 595
48		Наталья Вдовина	ТК «Тортила»		Совладелец (100%)	1 576	2 003	27,1	3 579
49	42	Ольга Платонова	«Эра»		Совладелец (100%)	1 831	1 710	-6,6	3 541
50		Ирина Гендель	«Квадрат Плюс»		Совладелец (60%)	1 685	1 804	7,1	3 489

Источник — ИС «СПАРК»

дружественных стран: Bristol-Myers Squibb Company (США), AstraZeneca AD (Швеция) и AstraZeneca PLC (Великобритания), Shionogi & Co (Япония) и ViiV Healthcare (США), Boehringer Ingelheim International (Германия), Warner Lambert Company (США), Gilead Sciences (США).

Детали исков пока не раскрываются, однако все они так или иначе касаются требования обязать иностранцев заключить с «Озоном» лицензионные договоры. Отметим, что «Озон Фармацевтика», хоть и расширяет свои возможности, все-таки специализируется на выпуске дженериков. Насколько жигулевское предприятие зависит от продукции или разработок контрагентов и зависит ли вообще — пока неизвестно.

ЭНЕРГИЧНЫЙ РОСТ

Девятое место в новом рейтинге «ДЕЛА» генерального директора «Фитнес Фуд» Веры Бугеры — одно из тех событий, которые казались вопросом времени. Бизнес Виталия Хабрусова на энергетических батончиках, снеках и десертах с уклоном в ЗОЖ динамично рос последние годы, поступательно поднимаясь в различных рейтингах журнала «ДЕЛО». То же самое касалось и руководителя одного из крупнейших операторов группы «Фитнес Фуд».

Вера Бугера возглавила компанию в 2018 году, когда ее выручка составляла скромные в сравнении с актуальными масштабами 562 млн рублей, а прибыль — 186 млн. По итогам 2024 года оборот почти достиг 16,7 млрд рублей, а прибыль — 3,9 млрд. Бренды группы Хабрусова Bombbarr, Snaq Fabriq и Chikalab стали известны по всей стране и постепенно выходят на международные рынки.

Вера Бугера в 2024 году стала собственницей новой компании «Фитнес Буфет», зарегистрированной по соседству с производством группы. Основным видом деятельности заявлено «общественное питание». Также она возглавила новую фирму Хабрусова «ПКФ», открытую в конце 2025 года. Покаатели обеих компаний пока не раскрыты.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АВТОРИТЕТ

«На мой взгляд, влиятельным человека делает в первую очередь не должность, а глубина и сила личности, знания и опыт. Люди прислушиваются и готовы следовать за настоящими специалистами, за теми, кто на практике доказывает, насколько хорошо разбирается в своей профессии», — считает новая глава утевской масложировой компании «Нива» Елена Матвиевна. На вопрос

3 место Лилия Родионова

«Трехсосенский» и другие

Выручка в 2024 году:

27,549 млрд рублей

Динамика: **13,9%**

В денежном выражении позиции бывшей супруги самарско-дмитровградского политика и бизнесмена Михаила Родионова улучшились.

В 2024 году выручка компаний, главная из которых — оператор пивоваренного завода «Трехсосенский», выросла на 13,9% — до 27,6 млрд рублей. Это произошло после масштабного падения на 38% годом ранее и на фоне глобальных проблем в бизнесе.

К пивоваренному бизнесу имеются многомиллиардные претензии со стороны налоговой службы, один из операторов уже находится в банкротстве, а в адрес Родионова возбуждались уголовные дела.

На фоне этих проблем и закономерно сдержанного роста показателей потеря «влияния» Родионовой не удивляет. Однако, несмотря на сложности, бизнесвумен все равно остается в тройке лидеров рейтинга. С каким итогом и на каких позициях окажется ее бизнес в следующем рейтинге — неизвестно.



Фото: архив «Самарского обозрения»

С одной стороны, очередной контрагент, петербургская компания «Монополия.Онлайн», опубликовал в конце 2025 года уведомление о намерении подать иск о банкротстве действующего оператора завода. Впрочем, долг со всеми штрафами составлял всего 9 млн рублей, а сам иск так и не появился.

С другой — с декабря 2024 года «Трехсосенский» начал рассчитываться с налоговой службой по долгам банкротящегося «Завода «Трехсосенский». Несколькими траншами было выплачено 11,8 млрд рублей. Это позволило, с одной стороны, освободить задержанного Родионова, а с другой — снять арест с пула ценных бумаг. Долг перед бюджетом при этом снизился до 3,9 млрд. **D**

4 место Евгения Вальтер

«Озон»

Выручка в 2024 году:

25,844 млрд рублей

Динамика: **25,1%**

Пять лет назад федеральные СМИ делились «инсайдом», что жигулевский завод «Озон» якобы может быть выставлен на продажу из-за «бесперспективности развития направления дженериков». Однако прогнозы не сбылись.

По итогам 2024 года Forbes назвал «Озон Фармацевтика» лучшим фармпроизводителем в стране. Непосредственно «Озон» — одна из старейших (33 года со дня регистрации) и крупнейших компаний группы — наряду с еще одним лицом, «Озон Фарм», входит в число наиболее крупных по выручке предприятий региона. «Озон» и «Озон Фарм» — основные операционные активы группы.

За 2024 год эти площадки выпустили более 320 млн упаковок лекарственных



препаратов по множеству нозологий, рассказывали представители группы журналу «ДЕЛО» в комментарии к рейтингу «Золотая тысяча». Отметим, в 2024 году «Озон» показал очень высокую динамику и сам по себе, и в истории самой компании.

Евгения Вальтер была назначена на пост директора в мае 2024 года, так что ее вклад во внушительный рост есть. Повторится ли успех, пока неясно. За три квартала «Озон» показал выручку в 17,8 млрд, что меньше, чем за аналогичный период прошлого года. **D**

Фото: ВК: asavtomotors



5 место Евгения Алексеева

«АСАвто моторс» и другие
Выручка в 2024 году:
27,029 млрд рублей
Динамика: **50,1%**

Евгения Алексеева управляет семью операторами группы «АСАвто», специализирующейся на торговле автомобилями. В настоящее время — преимущественно китайскими. В числе брендов — Chery, Tenet, Geely, Knewstar, KGM, Omoda, Jaecoo, Li Auto, Changan.

Несмотря на все стрессы рынка, автобизнес, во всяком случае в 2024 году, шел хорошо. Компании, руководимые Алексеевой, нарастили выручку вдвое — с 18 млрд до 27 млрд рублей. Отметим, что в 2024 году группа вышла на новый рынок, купив астраханский дилерский центр.

По итогам года в составе «АСАвто» компания «Автоград» смогла удвоить выручку — до 1,6 млрд рублей, что также внесло вклад в рост финансовых потоков в управлении Алексеевой. **D**

Фото: пресс-служба «Тон-Авто»



7 место Светлана Курылина

«Тон-Авто» и другие
Выручка в 2024 году:
19,078 млрд рублей
Динамика: **75,5%**

С шестого на седьмое место рейтинга «ДЕЛА» опустилась еще одна «автоледи» региона — Светлана Курылина, совладелица и генеральный директор ряда операторов дилерской сети «Тон-Авто».

Объем выручки компаний, в которых фигурирует ее имя, вырос за год на 75,5% — с 10,1 млрд до 19,1 млрд рублей, то есть на три четверти. Динамика автобизнеса, впрочем, остается ложкой меда в глобальной нестабильности «Тон-Авто».

Его бенефициар Александр Курылин, обвиненный во взяточничестве, весной 2025 года как будто освободился от уголовного преследования и даже исчез из списка лиц, объявленных в федеральный розыск. Однако его карточка вновь появилась в федеральной базе с формулировкой «разыскивается по статье УК».

Впрочем, автобизнес едет по накатанной, а операторов контролируют родственники бизнесмена, в том числе Светлана Курылина. **D**

«Технология жиров, эфирных масел и косметической продукции» в Кубанском ГАУ) и начала работу на Невинномысском маслоэкстракционном заводе Ставропольского края в должности аппаратчика-экстракторщика.

По мере повышения квалификации Матвиева продвигалась по службе: сменный мастер экстракционного цеха, инженер-технолог цеха рафинации... Затем пошли руководящие должности — от начальника цеха до руководителя предприятия, на котором начинала карьерный

Фото: ООО «Компания «Био-Тон»



6 место Ирина Логачева

«Компания «Био-Тон»
Выручка в 2024 году:
21,705 млрд рублей
Динамика: **37,4%**

Продолжает наращивать обороты возглавляемых бизнесов Ирина Логачева. За год выручка компаний, львиная доля которой пришлась на агропредприятия группы «Био-Тон», выросла. Годовая динамика составила 37,4%. Совокупный оборот компаний достиг 21,7 млрд рублей.

В последние годы «Био-Тон» активно расширяется за счет покупки активов дру-

гих агрохолдингов. Ранее таким образом группа приросла землей в Ставропольском крае. Также к ней присоединились две компании холдинга «Василина» Виктора Димитриева.

В 2024 году частью «Био-Тона» стали «Серноводский элеватор» и «Агроком-плекс «Конезавод «Самарский». Аудиторско-консалтинговая компания Beff в 2025 году отдала группе седьмое место по размеру земельного банка среди российских аграриев. Также она стала лидером прироста — за счет присоединения земли «Василины».

Логачева с 2024 года в качестве соучредителя принимает участие в ресторанных проектах совместно с представителями группы Ulandy Family. Так, в 2024 году она несколько месяцев была на 51% совладелицей «Бармузея Васи Ложкина». С начала того же года с той же долей владеет компанией «Магадан Самара», трансформировавшейся впоследствии в «Супра Самара».

«Ресторанный бизнес — увлекательный опыт, — говорит Ирина Логачева «ДЕЛУ». — Мне все пока нравится, и в этом новом направлении мне комфортно и интересно». **D**

«ДЕЛА», чувствует ли она себя влиятельным человеком, Матвиева ответила решительно: «Да, безусловно».

Елена Матвиева дебютировала в качестве генерального директора «Нивы» в середине 2025 года после того, как была закрыта одна из крупнейших сделок самарского агробизнеса — продажа теперь уже бывшим бенефициаром масложирового бизнеса Александром Межениным компании федеральной ГАП «Ресурс».

Карьерный трек Матвиевой, хоть до последнего времени и не был связан с регионом, строился по схеме self-made. В конце 80-х глава одной из крупнейших агрокомпаний Самарской области училась в Армавирском механико-технологическом техникуме по специальности «Технология жиров и жирозаменителей» (впоследствии усилив свои знания высшим образованием по специальности

20 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЖЕНЩИН АГРОБИЗНЕСА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Крупнейшие агропредприятия Самарской области, которыми руководят или владеют женщины

Место	Персона	Компания	Должность	Статус владения	Отрасль	2023	2024	Темп прироста выручки 2024/2023, %
1	Ирина Логачева	«Компания «Био-Тон» и др.	Генеральный директор	Совладелец (до 100%)		13 441	21 571	60,5
2	Елена Матвиевна	«Нива»	Директор			8 583	15 403	79,5
3	Арина Попова	«ТД Парфеновское», «Тверское»	Директор	Совладелец (до 50%)		3 611	6 772	87,5
4	Оксана Григорьева	«Овен»	Генеральный директор	Совладелец (100%)		2 389	2 525	5,7
5	Наталья Синицына	«НАДО»	Генеральный директор	Совладелец (100%)		1 357	1 485	9,4
6	Мария Радаева	МБМ		Совладелец (100%)		829	989	19,3
7	Инна Ускова	«Нива»	Генеральный директор			512	737	43,9
8	Ольга Матвеева	«Астра», «АМК», «Агрокапитал»		Совладелец (100%)		478	732	53,1
9	Наталья Белова	«Золото Жигулей»		Совладелец (100%)		520	626	20,4
10	Ольга Бахтеева	«Агро-хорс»	Директор	Совладелец (100%)		512	493	-3,7
11	Ольга Морозова	СХАО «Овощевод»	Генеральный директор			406	471	16,0
12	Исламия Садыкова	«Степные зори»	Генеральный директор			460	400	-13,0
13	Ирина Казачкова	«Агроресурс»		Совладелец (100%)		389	369	-5,1
14	Наталья Харьшева	«Харьшево»		Совладелец (100%)		317	326	2,8
15	Антонина Касаткина	«Перспектива КС»		Совладелец (100%)		172	307	78,5
16	Вера Глухова	«Самарский питомник»	Генеральный директор	Совладелец (100%)		322	293	-9,0
17	Нора Мнацаканян	«Отава»		Совладелец (100%)		261	255	-2,3
18	Людмила Любаева	«Атолл-Агро»	Генеральный директор	Совладелец (100%)		199	216	8,5
19	Дарья Верткина	«Мир Агро»	Генеральный директор	Совладелец (100%)		158	171	8,2
20	Валентина Попова	СХП «Стрелица»	Генеральный директор	Совладелец (100%)		114	155	36,0

Источник — ИС «СПАРК»



8 место
Евгения Шевелева

«Неотрейд», «ТД Миндаль», «ТД Респект»

Выручка в 2024 году:

15,684 млрд рублей

Динамика: 47%

Несмотря на почти пятидесятипроцентный рост, с седьмого на восьмое место в рейтинге «ДЕЛА» опустилась хозяйка продуктовых сетей «Пеликан» (оператор — «Неотрейд») и «Миндаль». Совокупная

выручка компаний увеличилась в 2024 году до 15,7 млрд после 10,7 млрд годом ранее.

В целом год можно считать для компаний удачным. Оператор одноименной сети гипермаркетов «Миндаль» смог выйти из затяжной стагнации по выручке, которая с 2020 года колебалась от 4 млрд до 4,7 млрд рублей, повысив ее сразу до 6,2 млрд рублей. Прибыль увеличилась за пять лет с 7 млн до 17,5 млн.

Также серьезно нарастил выручку и «Неотрейд» — с 6,1 млрд в 2023-м до 9,4 млрд в 2024 году. Прибыль также осталась в масштабах бизнеса сравнительно небольшой, с ростом с 15,5 млн до 17,4 млн.

путь, а затем должности главного технолога МЭЗ ГАП «Ресурс» (пять заводов в составе группы в Ставропольском и Краснодарском краях и Ростовской области).

«Под ее руководством и при непосредственном участии МЭЗ в Невинномысске достиг показателя 400 тонн в сутки по переработке семян подсолнечника», — рассказав «ДЕЛУ» о достижениях топ-менеджера в

«Ресурсе». Также, по информации пресс-службы группы, под ее руководством проводилась модернизация производственных мощностей.

В рейтинге «ДЕЛА» самых влиятельных женщин Матвиевна дебютировала с 10-го места. Компания «Нива» отработала 2024 год с выручкой в 15,4 млрд рублей и динамикой 79,5%. Впрочем, пока это заслуги

предыдущей руководительницы предприятия — Светланы Андроновой (8-е место в прошлогоднем топе), возглавлявшей быстрорастущую компанию почти десятилетие. Какими будут первые итоги Елены Матвиевны — проследит журнал «ДЕЛО».

Уже не первый год в число самых влиятельных женщин самарского бизнеса входит генеральный директор компании-производителя сельхозтехники «Пегас-Агро» Светлана Линник. В новом рейтинге 2026 года она заняла 14-ю строчку с подконтрольным оборотом 12,1 млрд рублей. Вверенная ей компания показала более чем 13-процентный рост.

«В 2025 году падение объемов продаж сельхозтехники на внутреннем рынке РФ составило около 25%, а непосредственно в нашей нише — порядка 5%, — рассказывает о решаемых проблемах «ДЕЛУ» Светлана Линник. — Многие заводы, в том числе лидеры рынка, снизили объем выпуска продукции и сократили количество персонала. Мы ставили себе задачу сохранить персонал и объем производства. И эту задачу полностью выполнили».

«Объем производства по сравнению с предыдущим годом вырос на 1%, а объем продаж техники остался на уровне 2024-го. Мы не сокращали рабочую неделю даже в низкий сезон и пригласили на работу специалистов для развития новых направлений. Так что штат завода не только не уменьшился, а вырос на 19%», — рассказала «ДЕЛУ» о природе успеха Светлана Линник.

Прошедший год был для компании «Пегас-Агро» продуктивным. Завод ввел в эксплуатацию 20 тыс. кв. м производственных площадей и освоил ряд новых компетенций в рамках импортозамещения. Началось серийное производство новых моделей.

НИЗВЕРГНУТЫЕ

Как уже упоминалось выше, рейтинг влиятельных женщин Самарской области журнала «ДЕЛО» претерпел серьезные изменения.

Олимп бизнесвумен покинула Айгуль Бадртдинова, занимавшая в прошлом году девятое место. Еще в начале прошлого года она давала интервью в качестве генерального директора двух заводов группы Cersanit, «Сызранская керамика» и «Фряновский керамический завод» (Московская область), как «Женщина-лидер — 2024» по версии Торгово-промышленной палаты Самарской области, а к концу года ушла в отставку.

Связано ли это с медийной активностью Бадртдиновой или другими причинами — неизвестно. Однако ранее в интервью она практически подтвердила принадлежность заводов польскому холдингу Cersanit, что могло не понравиться собственникам.

После начала СВО польские владельцы поспешили объявить о продаже российского бизнеса. Бенефициар Михал Соловов заявлял, что «намерен расширять деятельность



Фото: администрация г. Самара

на Украине». Впоследствии российские операторы группы перешли в собственность фирмы «Сангре Интернейшнл ЛТД» из ОАЭ.

Покинула рейтинг «ДЕЛА» и руководитель фармкомпаний «Пранафарм», также специализирующейся на дженериках, Елена Мишина. Она возглавляла фирму бывшего банкира Михаила Романова и Георгия Резникова 17 лет — с 2008 года. При Мишиной выручка фирмы выросла с 22,4 млн до 5,4 млрд рублей, прибыль по итогам последнего отчетного года составила 896 млн. Сменил ее на посту гендиректора родственник одного из бенефициаров Лев Резников. История Елены Мишиной в рейтинге влиятельных женщин региона завершилась на 17-м месте.

Стремительно взошла и закатилась «звезда» руководителя и совладелицы «Альтерры» Юлии Симоновой. Компания была зарегистрирована в 2017 году

ДИНАСТИЯ

Нора Мнацаканян, дочь Эдуарда Мнацаканяна, на 17-м месте рейтинга влиятельных женщин агробизнеса

и специализировалась на оптовой торговле машинами и оборудованием. Симонова вошла в капитал в 2021-м, тогда же фирма, ранее существовавшая практически без показателей, нарастила выручку до 74,2 млн,

в 2022 году — до 1,2 млрд, в 2023-м — до 3,2 млрд. Затем, в 2024 году, за компанией «пришла» налоговая служба. В сентябре она подала иск о банкротстве из-за долга в 14 млн рублей. Однако конкурсного производства не случилось — в мае дело было завершено, поскольку у фирмы-миллиардера не оказалось денег на собственное банкротство.

Отметим, что в 2022 году Симонова участвовала в торгах за один из активов «Фиа-Банка» — автосалон на улице Борковской в Тольятти. Сейчас фирма продолжает действовать, но сведения в ЕГРЮЛ признаны недостоверными, а ее счета заблокированы. В прошлом году Симонова занимала 30-е место в топе «ДЕЛА».

В банкротство уходит компания Марины Харитоновой, гендиректора и совладелицы организации. «Ангстрем» была зарегистрирована в 2023 году и специализировалась на железнодорожных перевозках. По данным самой компании, в ее распоряжении было порядка 3 тысяч собственных универсальных полувагонов. В 2023 году она подкрепила свой имидж офисом в «Москва-Сити».

Только с 2020 до 2024 года компания нарастила выручку с 590,7 млн рублей до 3,4 млрд. Прибыль выросла с 13,3 млн до 100,7 млн. Однако в конце 2025 года успешный на первый взгляд бизнес дал течь. Был подан иск о самобанкротстве.

«По результатам финансовой проверки сделан вывод о том, что в настоящий момент текущее финансовое состояние должника критичное (нехватка финансовых активов, а также имущества), и он не имеет возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме», — говорится в решении о введении процедуры наблюдения.

Долг компании перед кредиторами составлял 1,8 млрд рублей. Крупнейший кредитор — ГТЛК, у которого компания приобрела в лизинг крупную партию вагонов. Сама Марина Харитонова — человек непубличный, однако более известен ее бывший партнер Евгений Козлов, ранее тесно связанный с группой «СОК». Тем не менее в рейтинге «ДЕЛА» Харитонова занимала 43-е место.



Фото: пресс-служба «Фитнес Фуд»

9 место

Вера Бугера

«Фитнес Фуд»

Выручка в 2024 году:

16,67 млрд рублей

Динамика: **88,7%**

Глава регионального флагмана «энергетических батончиков» «Фитнес Фуд» впервые вошла в топ-10 самых влиятельных женщин самарского бизнеса. Вера Бугера возглавляет одного из крупнейших операторов группы Виталия Хабрусова.

Динамика «Фитнес Фуд» по итогам 2024 года составила 88,7%, выручка выросла за год с 8,8 млрд до 16,7 млрд рублей при прибыли в 2,3 млрд в 2023-м и 3,9 млрд рублей в 2024 году. Тем не менее «Фитнес Фуд» утратил статус крупнейшего оператора группы.

Другое родственное юрлицо, «Бомббар», опередило компанию по выручке: в 2023 году она составляла 6,1 млрд, в 2024-м — 17,9 млрд. Впрочем, фирма, возглавляемая Верой Бугерой, остается более прибыльной: «Бомббар» за два года заработал соответственно 203,2 млн и 2,8 млн рублей. **Д**

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС

Набирает обороты «семейное дело» представителей сообщества бизнес-вумен региона. Сразу три места из пятидесяти в рейтинге «ДЕЛА» заняли бизнес-леди с фамилией Попова. Одна из них — супруга одного из крупнейших агробизнесменов Ивана Попова, Анна Попова. Она, как собственница транспортной компании «Спецмашстрой», появляется в рейтинге «ДЕЛА» в третий раз. Дебютировав с 50-го места, она взлетела на 34-е, а в новом рейтинге немного сдала позиции, оказавшись на 38-м месте. Фирма при этом потеряла в обороте минимально — с 2,214 млрд рублей в 2023 году до 2,207 млрд в 2024-м. Прибыль же выросла с 25,2 млн до 153,5 млн рублей.

В прошлом году впервые в рейтинге «ДЕЛА» появилась дочь бизнесмена Арина Попова — директор одного из главных операторов агробизнеса «Тверское» и совладелица компании, торгующей сельхозпродукцией, ТД «Парфеновское». Тогда с выручкой в 3,6 млрд рублей она занимала 26-е место, в новом рейтинге с оборотом в 6,8 млрд рублей она поднялась на 15-е.

Сразу с 17-го места дебютировала еще одна дочь бизнесмена, Анисия Попова. Она пополам с сестрой владеет ТД «Парфеновское», а также возглавляет компанию общественного питания «БКС-Технологии» и «Степное». Отметим, что «Степное» зарегистрировано в Оренбурге и специализируется на добыче нефти.

Компания была зарегистрирована еще в 2013 году. Большей частью она контролировалась напрямую или через цепочку собственников иностранными компаниями. Сейчас собственниками числятся две фирмы с Британских Виргинских островов: Quaden Overseas Ltd (49%) и Lardner Trading Ltd (51%).

При этом существенная часть бизнеса Ивана Попова связана с бурением нефтегазовых скважин. Компании принесли Анисии Поповой контроль над финансовым потоком в 5,4 млрд с ростом год к году в 92,3%. Под руководством или в собственности и у Анисии, и у Арины Поповых есть и другие фирмы, но они пока не генерируют выручку.

Нарращивает обороты и бизнес членов семьи бывшего вице-спикера Самарской губдумы Валерия Троян-

Фото: ГАП «Ресурс»



10 место Елена Матвиевна

«Нива»

Выручка в 2024 году:

15,4 млрд рублей

Динамика: **79,5%**

С 10-й строчки дебютировала в рейтинге «ДЕЛА» новая руководительница агрокомпании «Нива» Елена Матвиевна. Ранее компания принадлежала бизнесмену Александру Меженину, и возглавляла масложировое производство другая «влиятельная женщина» Светлана Андропова.

В 2024 году Меженин продал бизнес ГАП «Ресурс», что повлекло и кадровые перестановки. Ранее Матвиевна уже занимала высокие руководящие посты в группе.

«Мое влияние помогает доносить до коллег простую истину: новый уровень знаний — это повышение вашей ценности для бизнеса, возможность подъема по карьерной лестнице и, соответственно, повышения дохода», — рассказала Елена Матвиевна журналу «ДЕЛО». **D**

на. Братья Дмитрий и Юрий Троян стали одними из успешных франчайзи в сфере общепита «Додо Пицца». Под их контролем более сотни точек в Самарской области и далеко за ее пределами.

У некоторых юрлиц совладельцем числится Мария Троян. Она контролирует по 50% в капитале крупных операторов «Додо пицца Самара», «Пицца плюс», «Пенза плюс» и «Тольятти». В рейтинге «ДЕЛА» она заняла 23-е место. Выручка компаний выросла за год на 67,9% — до 3,9 млрд рублей.

ЛИДЕРЫ АГРОБИЗНЕСА

«ДЕЛО» составило рейтинг двадцати самых влиятельных женщин в агро-

промышленном комплексе Самарской области. Исследование основано на финансовых показателях крупнейших сельскохозяйственных предприятий региона, которыми руководят или владеют представительницы прекрасного пола.

Лидером рейтинга предсказуемо стала Ирина Логачева (6-е место среди самых влиятельных бизнес-леди), генеральный директор и совладелец компании «Био-Тон». Предприятие специализируется на растениеводстве, хранении и торговле. По итогам 2024 года выручка компании достигла 21,6 млрд рублей, продемонстрировав впечатляющий рост в 60,5% по сравнению с предыдущим годом.

Вторую строчку в списке заняла Елена Матвиевна (10-е место в топ-50), директор компании «Нива», занимающейся растениеводством и переработкой. Ее предприятие увеличило выручку почти на 80% — до 15,4 млрд рублей. Замыкает тройку лидеров Арина Попова, возглавляющая ТД «Парфеновское» и «Тверское». Прирост выручки ее активов составил 87,5%, достигнув 6,8 млрд рублей.

Дочь еще одного известного самарского агробарона Эдуарда Мнацаканяна — Нора («Отава») заняла 17-ю строчку рейтинга женщин — лидеров агробизнеса Самарской области.

В десятку самых успешных также вошли Оксана Григорьева (компания «Овен»), Наталия Синицына («НАДО»), Мария Радаева (МБМ), Инна Ускова («Нива»), Ольга Матвеева («Астра», «АМК», «Агрокапитал»), Наталья Белова («Золото Жигулей») и Ольга Бахтеева («Агро-хорс»).

Аналитики отмечают, что большинство участниц рейтинга являются единоличными владелицами своих предприятий и работают преимущественно в сфере растениеводства. Несмотря на сложные экономические условия, многие из представленных компаний показывают стабильный рост выручки, что свидетельствует о высоком уровне управления и эффективности выбранных стратегий.

Как будет чувствовать себя бизнес самых влиятельных женщин дальше? Узнает журнал «ДЕЛО» в следующем году. **D**

- Надежда Галимуллина

ПЛАТЕЖИ БЕЗ ГРАНИЦ

Какие финансовые инструменты помогают МСП работать на внешних рынках



Внешнеэкономическая деятельность остается важным направлением развития для предприятий

Самарской области. Сегодня регион активно наращивает торговые связи с дружественными странами. Это формирует устойчивый запрос со стороны бизнеса на финансовые инструменты, обеспечивающие бесперебойное проведение международных платежей.

ТОРГОВЫЕ СВЯЗИ РЕГИОНА

По данным министерства экономического развития и инвестиций Самарской области, за девять месяцев 2025 года доля региона во внешней торговле Приволжского федерального округа достигла 12,8%, при этом сальдо торгового баланса сохранило положительную динамику. Область сотрудничает со 115 странами. Крупнейшим партнером по импорту является Китай (61,4%), по экспорту — Монголия (32,3%).

Самарские предприятия экспортируют преимущественно минеральные продукты, химическую продукцию и каучук, продовольственные товары и сырье, а импортируют — машины и оборудование, металлы, химическую продукцию и сельхозсырье.

ЗАПРОС — ОТВЕТ

Рост внешнеторговой активности региона формирует запрос на финансовую инфраструктуру, способную обслуживать международные расчеты без сбоев и задержек — вне зависимости от географии контрагента и внешних ограничений.

Именно эти потребности закрывает комплекс решений от ПСБ, который за последние годы стал системным игроком на рынке трансграничных платежей. Для расчетов с контрагентами в любой стране мира банк создал платформу А7 — она позволяет проводить платежи как в рублях, так и в национальных валютах стран-партнеров. Переводы отличаются высокой скоростью, например, платежи в Китай проходят за 4 часа.



Реклама ПАО «Банк ПСБ». Универсальная лицензия Банка России №3251. Фото: сгенерировано нейросетью

ФИНАНСОВАЯ ОСНОВА ВЭД

Для системной работы на международных рынках бизнесу необходим валютный счет. Это базовый финансовый инструмент, который позволяет проводить оплату импорта, получать экспортную выручку и проходить обязательный валютный контроль. В ПСБ юридические лица и индивидуальные предприниматели могут открыть валютный счет как в офисе, так и онлайн. Если рублевый счет в банке уже есть, валютный открывается мгновенно в интернет-банке. Новым клиентам достаточно оставить заявку на сайте: после звонка менеджера реквизиты будут готовы в течение пяти минут, и их можно сразу использовать для оформления контракта. Каждая операция по валютному счету с иностранным контрагентом проходит через валютный контроль — это требование закона №173-ФЗ. Специалисты ПСБ сопровождают клиента на каждом этапе: проверяют контракты до подписания, помогают подготовить документы при каждом платеже или поступлении валюты и ставят договоры на учет, если того требует сумма сделки. Банк отслеживает сроки исполнения обязательств по контрактам и заблаговременно напоминает клиенту об их окончании. Все операции ведутся онлайн: через личный кабинет можно отправить документы, отсле-

дить их статус, получить реестр зачислений от нерезидентов и список деклараций на учтенные товары.

Помимо сопровождения сделок банк помогает минимизировать издержки на разнице курсов. Конверсионные операции в ПСБ доступны онлайн 16 часов в сутки. А чтобы защитить прибыль от рыночных колебаний, клиентам также доступно хеджирование — фиксация курса для будущих расчетов.

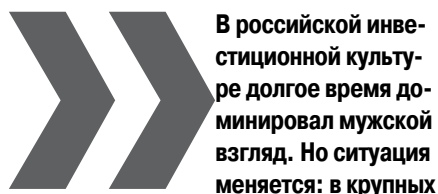
СЕРВИСЫ ДЛЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Помимо расчетов ПСБ помогает решать операционные задачи ВЭД. Например, сервис поиска и проверки контрагентов анализирует данные из официальных реестров, открытых и доверенных источников, помогая находить надежных иностранных партнеров.

А для работы с таможенной можно оформить специальную платежную карту — она позволяет оплачивать пошлины непосредственно в момент оформления декларации на всех таможенных постах страны в режиме 24/7. Благодаря этому компании не нужно заранее перечислять авансы и замораживать оборотные средства на счетах таможенной службы. К одному банковскому счету можно выпустить сразу несколько таможенных карт. **□**

ИНВЕСТИЦИИ БЕЗ СТЕРЕОТИПОВ

Директор премиального офиса «Площадь Славы» Инвестиционного банка Синара
Ирина Афанасьева — о том, что объединяет женщин на фондовом рынке



В российской инвестиционной культуре долгое время доминировал мужской взгляд. Но ситуация меняется: в крупных

мегаполисах доля женщин-инвесторов приближается к 45%. Однако, как выясняется в беседе с Ириной Афанасьевой, искать «усредненный портрет» или особые «женские стратегии» — занятие неблагодарное.

Главным условием для входа на рынок остается наличие капитала, а поведение инвестора сегодня определяет не гендер, а опыт и личные качества. В интервью журналу «ДЕЛО» эксперт разбирает мифы о женском консерватизме и рассказывает, что на самом деле помогает добиваться успеха в мире финансов.

ОБРАЗ И МОТИВАЦИЯ

— Если попытаться нарисовать обобщенный портрет современной женщины-инвестора в России, каковы ее ключевые черты: возраст, финансовые цели, отношение к риску? Существует ли он, этот «усредненный портрет»?

— Среднюю температуру по больнице всегда можно посчитать. Вопрос в том, что потом делать с этой ценной информацией. Думаю, что то, что в первую очередь объединяет всех инвесторов — и женщин, и мужчин, — это наличие капитала. А это характерно для состоявшихся в профессии или бизнесе людей. Поэтому к инвестициям часто приходят уже в возрасте от 35 лет. Кроме того, хочется отметить наличие в большинстве случаев высшего образования у женщин-инвесторов. Чаще всего это женщины — предприниматели или менеджеры высшего звена. При этом не стоит забывать, что на финансовые рынки приходит молодое поколение, еще не обладающее значительным капиталом, но зато имеющее повышенную толерантность к риску. Денег

у них мало, но цели великие, а с учетом незначительной величины капитала риск этот для них приемлем.

— Что, по вашим наблюдениям, чаще всего является «спусковым крючком» для женщины, чтобы начать инвестировать? Это конкретная цель (образование детей, пенсия), изменения в жизни (декрет, повышение доходов) или смена психологии?

— Спусковым крючком для инвестиций является инфляция. Помните повесть Стивена Кинга «Лангольеры» и одноимен-

«ЖЕНЩИНЫ —
МАСТЕРА БАЛАНСА.
И В ЭТОМ ИХ
СИЛА И В ЖИЗНИ,
И В БИЗНЕСЕ»

ный фильм? У Кинга лангольеры — это пожиратели времени. Инфляция — это «пожиратель денег». Поэтому, когда появляется капитал, сразу же возникает вопрос: куда его инвестировать? И принимается решение в соответствии с целями. И вот уже на этом этапе происходит «выбор оружия» — инвестор в зависимости от целей и понимания сути инструмента решает, в какие инвестиционные инструменты он будет инвестировать. Это объективный процесс, который не зависит от гендерных признаков. Все просто: если есть капитал, то его нужно инвестировать, иначе его покупательная способность будет снижаться.

— Есть стереотип, что женщины более осторожны и консервативны в инвестициях. Подтверждает ли ваша статистика по клиентам этот тезис? В чем, на ваш взгляд, проявляется эта осторожность — в выборе инструментов или,

например, в глубине предварительного анализа?

— Женщины — мастера баланса. И в этом их сила и в жизни, и в бизнесе, а инвестиции — это тот же бизнес. Их высокая эмоциональная устойчивость, помните знаменитое «Я подумаю об этом завтра», в периоды высокой волатильности и постоянных изменений становится огромным преимуществом, которое позволяет выстроить четкую стратегию инвестирования и продолжать ее реализовывать даже в условиях постоянных изменений.

ПОДХОД И ПОВЕДЕНИЕ

— Говорят, женщины более дисциплинированы как инвесторы (реже играют на бирже, четче следуют стратегии). Видите ли вы эту разницу в поведенческих паттернах между мужской и женской аудиторией?

— С одной стороны, женщины часто выбирают консервативный подход. Для них характерен длительный срок принятия решения и навык задавать много вопросов. При этом не могу сказать, что консервативный подход свойственен только женщинам. Гендерные стереотипы размываются, и на первый план выходят особенности мышления и процесс принятия решения конкретного человека.

БАРЬЕРЫ И СТЕРЕОТИПЫ

— Какой главный психологический или образовательный барьер сегодня мешает большему числу женщин в России начать инвестировать?

— Это очень многогранный вопрос. Первое и самое необходимое для начала инвестиций — это капитал. В России традиционно мужчины считаются ответственными за зарабатывание денег, их распределение и инвестирование. Безусловно, ситуация меняется, и женщины с каждым годом отвоевывают для себя все больше обязанностей и прав.



Фото: Игорь Горшков

Хочу отметить, что доля женщин, занимающихся инвестированием, растет постоянно. При этом в крупных мегаполисах, таких как Москва и Петербург, их доля может достигать 45%.

В других регионах доля участия женщин в финансовых рынках будет значительно ниже. У меня нет статистических данных, но я бы оценила долю наших инвесторов-женщин в 30%. Конечно же, играет роль психологический и образовательный барьер. Чтобы рационально инвестировать, нужны знания о юридической, налоговой и финансовой составляющих инвестиций. Нужен системный подход, терпение и точный расчет. Наиболее часто успеха достигают именно предприниматели или менеджеры высшего звена, потому что инвестирование и предпринимательская деятельность имеют много общего. И у

представителей бизнеса уже выработаны нужные качества, благодаря которым они ведут бизнес: оценка риска, выбор перспективного направления, понимание преимущества долгосрочных стратегий и многое другое. При этом психологические и образовательные аспекты имеют вторичное значение. Женщины легко их преодолевают. Недостаток знаний всегда можно восполнить. Женщины готовы учиться и открыты для новых знаний.

— Сталкиваетесь ли вы с тем, что женщины на этапе принятия решения чаще, чем мужчины, ищут одобрения или советов (у партнера, подруг, экспертов)? Как это влияет на процесс консультирования?

— Женщины инвестируют системно и вдумчиво. Они со всех сторон рассматривают вопрос, выясняют все альтернативные

взгляды и мнения, прежде чем принять инвестиционное решение. Они очень внимательно изучают все материалы и аргументы, представленные консультантом. Женщины настроены на долгосрочный результат и психологически готовы переносить неопределенность достаточно долго. Интересно, что в текущих условиях постоянных изменений и высокой волатильности это оказалось важной составляющей успеха.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

— Меняет ли растущая аудитория женщин-инвесторов внутреннюю культуру и продукты вашей компании?

— Инвестиционный банк Синара постоянно проводит мероприятия для наших клиентов, касающиеся разных аспектов рынка: макроэкономики, юриспруденции, торговых стратегий. Мы не разделяем наших клиентов по гендерному признаку. При этом трудно не заметить, что присутствие женщин на наших мероприятиях создает удивительную атмосферу праздника, неформального общения и тепла.

— Как присутствие женщин в вашей инвестиционной команде (портфельных управляющих, аналитиков) влияет на принятие решений и климат? Есть ли исследования или ваши наблюдения на этот счет?

— С одной стороны, гендерный признак и профессионализм не связаны между собой. В нашей отрасли важны интеллект, знания, стрессоустойчивость. С другой стороны, женщинам легче работать в режиме многозадачности, они эмпатичны, внимательны к деталям, осмотрительны. В данном случае инвестиционный бизнес мало чем отличается от ряда других. Сейчас бизнесу очень нужны «женские качества». Доля женщин, работающих в инвестиционной отрасли, постоянно растет.

— Как вы оцениваете потенциал роста числа женщин-инвесторов в России в ближайшие пять лет?

— Конечно, потенциал роста инвесторов среди женщин значительный. Все факторы, которые вы перечислили, будут иметь значение. Какой из них будет самым важным, сейчас определить сложно. Хочется верить, что рост финансовой независимости будет главным драйвером! 

**Бесплатный замер, честная цена,
аккуратная установка и гарантия до 5 лет.
Надежно, тепло и без переплат.**

Изготовление окон из премиальных
профилей PEXAY и АЛЮТЕХ



8 (800) 707-96-27
единый многоканальный номер



САМАРСКИЕ БРЕНДЫ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Сильный региональный бренд создает синергию.
Подсвечивает регион с нового ракурса,
развивает экономику, привлекает туристов



Фото сгенерировано нейросетью на основе текста «ДЕЛА»

Счетная палата

ЛОКОМОТИВЫ РОСТА

КАК САМАРСКИЕ БРЕНДЫ МЕНЯЮТ
ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА И ВЕДУТ
ЕЕ ЗА ПРЕДЕЛЫ ГУБЕРНИИ



Самарская область давно перестала восприниматься только как центр автомобилестроения или космическая гавань России. Сегодня регион делает мощную ставку на системную поддержку собственных производителей, формируя устойчивую экосистему «Сделано в Самаре».

Это стратегия, поддерживаемая региональными властями, которые ставят задачу продвигать местное производство, превращая локальные инициативы в заметные драйверы экономики.

СТРАТЕГИЯ

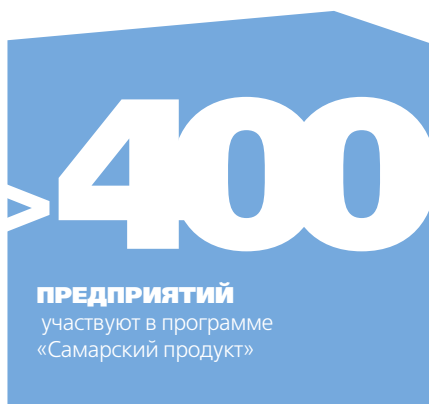
С 2019 года в губернии действует программа «Самарский продукт» / «Сделано в Самарской области». Получить право маркировать свою продукцию узнаваемым логотипом могут производители, чьи мощности расположены в регионе.

Цифры говорят сами за себя: сегодня в программе участвует более 400 производителей, выпускающих более 3,5 тысячи наименований товаров. Как отмечает министр промышленности и торговли Самарской области Денис Гурков, «проект имеет стратегическое значение для развития региона. Он объединяет производителей, способствует росту продаж и укреплению местного производства. Региональный бренд повышает конкурентоспособность самарских товаров, стимулирует потребительский патриотизм».

Буквально в декабре 2025 года комиссия одобрила заявки сразу семи новых производств. Среди них не только традиционные кондитерские фабрики, но и высокотехнологичные игроки.

Директор компании «КФ «МИР» Ирина Гусарова, которая повторно получила сертификат, подтвердила эффективность инструмента: «Знак «Самарский продукт» помогает эффективно продвигать нашу продукцию на рынке». Ее компания пошла дальше простого нанесения логотипа, разме-

щая на коробках с конфетами фотографии достопримечательностей области с QR-кодами.



ГИГАНТЫ

Однако флагманы, «окормляющие» не только регион, но и федеральный бюджет, — это гиганты индустрии. Безусловный лидер узнаваемости — бренд LADA. Пройдя путь от лаконичного ВАЗ до ладьи, придуманной, по легенде, на кухне в школьной тетради, автомобиль стал частью поп-культуры. Сегодня АвтоВАЗ не просто символ, а активный экспортер: только в 2023 году 6,5 тысячи машин уехали в Азербайджан, Белоруссию, Казахстан, а переговоры ведутся со странами Африки и Ближнего Востока.

Взлетают высоко и самарские ракеты. Бренд «Самара космическая» регион получил благодаря РКЦ «Прогресс» и ракетам-носителям «Союз». И пусть предприятие в силу специфики не проводит агрессивных маркетинговых кампаний, трудно придумать лучшее промо, чем старт ракеты с логотипом производителя на борту.

САМАРСКИЙ УРОЖАЙ

Не менее интересна трансформация агропромышленного комплекса. Самарские виноделы из хозяйства Денисова (Denisov winery) умудряются поставлять продукцию даже в Краснодарский край — признанный вин-

ный регион России. А группа «Синко» Эдуарда Мнацаканяна создала целый продуктовый кластер под брендом «Зерно жизни».

Отдельного внимания заслуживает феномен «Жигулевского пива». Пивоваренный завод, основанный Альфредом фон Вакано в 1880-м, стал полноценным туристическим магнитом. Культовый бар «На дне» собирает очереди, а исторические корпуса из красного кирпича — обязательная точка на карте гостей.

Эксперты сходятся во мнении, что сильный региональный бренд создает синергию. Руководитель маркетингового агентства «Сигма СММ» Сергей Сариев поясняет механику успеха: «Если мы, гуляя по улице, вспомним про Coca-Cola, даже не видя рекламу, все равно представим знакомый образ: и вкус, и внешний вид бутылки, и цвет, и надпись. Бренд сумел сформировать ассоциативный ряд». По его словам, у «Жигулевского пива» колоссальный потенциал стать альтернативой международным маркам, так как с ним связан устойчивый ассоциативный ряд восприятия русской культуры.

События культурной жизни Самары тоже стали брендом. Легендарный Грушинский фестиваль уже десятилетия формирует культурный код поколений. Как отмечает замгендиректора КГ «Полилог» Надежда Первова, Грушинский фестиваль с богатейшей историей стал узнаваемым брендом не только на местном, но и федеральном и даже международном уровнях. Рядом с ним подрастают новые «звезды» событийного туризма Самары, например «Волга-Фест», которые, по мнению эксперта, решают важную задачу: подсвечивают регион с нового ракурса и привлекают туристов.

Поддержка локальных брендов в Самарской области переросла из разрозненных инициатив в продуманную экономическую политику. Будь то ракетное топливо, томатная паста «Кухмастер» или музей в Ширяево — все они работают на одну цель: создают привлекательный имидж территории, приносят прибыль и заставляют с уважением говорить о том, что сделано в Самаре. **Д**

— Марина Ярцева

В РЕГИОНЕ ФОРМИРУЕТСЯ
УСТОЙЧИВАЯ ЭКОСИСТЕМА
«СДЕЛАНО В САМАРЕ»

Самарские бренды

САМАРСКИЙ КОД TUNNER

Путь от локального бренда к федеральному игроку



Основательница компании «Фуд-Инновация» Екатерина Кравчук рассказала журналу «ДЕЛО», как

выстраивался бизнес в одном из самых быстрорастущих сегментов функционального питания.

— Екатерина, бренды «Фуд-Инновация» (TUNNER и TNR*) уже давно вышли за пределы региона. Для вас это больше про федеральный масштаб или про самарскую идентичность?

— Для нас Самара — это точка старта и опора, без которой этот бизнес не сложился бы. Здесь мы построили производство с понятной экономикой: ниже себестоимость, доступ к кадрам и возможность масштабироваться без перегрузки по затратам.

Но изначально мы строили компанию как федеральный проект. Задача была конкурировать продуктом и скоростью вывода новинок, а не географией. Сегодня мы поставляем продукцию по всей стране и работаем с крупными брендами.

При этом мы стали своего рода «амбассадорами» Самары на федеральной арене. Когда на крупнейших выставках уровня «Продэкспо» или World Food объявляют победителей и наша компания забирает сразу шесть золотых медалей — это повод для гордости за всю область. Мы одними из первых вошли в программу «Платформа роста» от Wildberries в Самаре. Знаковым событием стала презентация нашей продукции губернатору Вячеславу Федорищеву и главе Wildberries Татьяне Ким на открытии логистического центра в Новосемейкино. Мы наглядно доказали: Самара способна поставлять на рынок не просто продукты, а высокотехнологичные решения.

— Как появилась идея выйти на рынок функционального питания?



Фото: ООО «Фуд-Инновация»

— Все началось с личного запроса. Мы с супругом и сооснователем Кириллом Ануфриевым активно занимаемся спортом и искали продукты с понятным эффектом, чистым составом и хорошим вкусом. На рынке таких решений просто не было. В какой-то момент стало очевидно: быстрее создать свое, чем искать готовое. Так появился первый продукт, а затем и бренд.

Дальше мы вышли за рамки собственного производства и начали развивать контрактное направление. Сегодня это ключевая часть бизнеса. К нам приходят компании, которым нужно за 2-3 месяца запустить продукт и выйти в ритейл без собственной инфраструктуры. Порог входа начинается от 500 тысяч рублей.

— Как устроена «Фуд-Инновация» сегодня?

— У нас две модели. Первая — собственные бренды TUNNER и TNR*. Вторая — контрактное производство, и именно оно сейчас растет быстрее всего.

Мы закрываем полный цикл: от разработки рецептуры до продукта, готового к выходу на рынок. Средний срок за-

пуска составляет от нескольких недель до двух месяцев, что существенно быстрее, чем при использовании традиционных методов внутренних исследований и разработок в компаниях.

— Что стало драйвером роста в 2024-2025 годах?

— Этот период стал этапом ускоренного роста. Мы увидели формирующийся спрос на функциональное питание заранее и заняли нишу до ее перегрева. Это подтверждается цифрами: в 2024 году оборот компании составил более 150 млн рублей, а по итогам 2025 года превысил 300 млн. Основной драйвер роста — контрактное производство. За год мы заключили более 20 контрактов на СТМ. Среди партнеров — Fanagoria, NL International, «Абра-Дюрсо», «ВкусВилл», 1WIN, Snow Sea. Важно, что большинство клиентов возвращаются и масштабируют линейки. Параллельно усилили технологическую базу: получили статус резидента «Сколково» и вошли в Ассоциацию производителей функциональных продуктов. Это ускорило процесс исследований и разработок и вывод новых продуктов на рынок, а также открыло доступ к работе с крупными ритейл-партнерами, включая X5 Group.

— Какие задачи стоят на 2026 год?

— Мы переходим к масштабным запускам, завершая цикл исследований и разработок. В планах — выход в сегмент БАДов: капсулы и суспензии, а также развитие линейки функциональных коктейлей — витаминных, протеиновых и для контроля веса.

Ключевая стратегическая задача — строительство собственного производственно-складского холдинга. Это следующий этап развития: больше автономности, больше объемов и больше возможностей для роста.

И если смотреть на динамику последних лет, самое интересное в истории компании только начинается.

- Надежда Галимуллина

*TNR-THP



Самарские бренды

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ КАРКАС

ОТ ПОЛЯ ДО ПРИЛАВКА: КТО КОРМИТ САМАРСКУЮ ОБЛАСТЬ. «ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ — ОТ ЗЕРНА ДО ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Первое звено в производственной пирамиде продуктов питания — растениеводы и животноводы. В новый рейтинг журнала «ДЕЛО» вошли 19 растениеводческих компаний и пять хозяйств, в числе ключевых направлений которых животноводство, и одна птицефабрика.

При этом 13 из 25 компаний, чуть больше половины, принадлежат персонам из топ-10 рейтинга «ДЕЛА» крупнейших региональных агробизнесменов.

Чей бизнес стал самым успешным?

ПО ГОЛОВАМ

«Год закончили с положительным финансовым результатом», — говорит о показателях

2025-го глава компании «Био-Тон», входящей в одноименную группу, Ирина Логачева. Холдинг Эдуарда Зернина в актуальном рейтинге 100 самых богатых владельцев агробизнеса Самарской области занял первую строчку, его флагманский оператор — в рейтинге крупнейших производителей агропродукции. Растениеводческая «Компания «Био-Тон» показала рост выручки почти на 40%, с 10,8 млрд до 15,2 млрд рублей, заработав своему хозяину 2,3 млрд в 2024 году против 1,6 млрд в 2023-м.

С шестого на второе место поднялся «Самарский бройлер», юрлицо, основанное на базе «Тимашевской птицефабрики». Несколько лет назад актив приобрела федеральная ГАП «Ресурс» Виктора Наурузова. В 2024 году компания нарастила выручку с 1,2 млрд до 4,9 млрд рублей, или почти на 220%, подтолкнув оператора в рейтинг. И, судя по всему, в ближайшие годы показа-

тель будет только расти. Сейчас собственник реализует инвестпроект емкостью 19 млрд рублей, направленный на расширение мощностей птицефабрики. Также ГАП «Ресурс» приобрела еще одну площадку — «Птицефабрика Обшаровская». Ее мощности, как комментировали в компании, планируется использовать «для производства инкубационного яйца бройлера для обеспечения нужд «Самарского бройлера», а также поставки аналогичной продукции в другие регионы.

Третье и четвертое место в рейтинге заняли две компании бизнесмена Ивана Попова — «Тверское» и «Парфеновское». Компании, в сравнении с прошлогодним рейтингом, укрепили позиции, одновременно изменив свой вклад в благосостояние «агробарона» (шестое место в соответствующем топе). «Тверское» поднялось с пятого на третье место с вы-

ручкой в 2,3 млрд и динамикой почти 50%, «Парфеновское» с оборотом почти 20 млрд и ростом 19,9% сохранило четвертое место.

Отметим, участники рынка признают, что на фоне низких цен на продукцию растениеводства животноводческий сегмент выглядит стабильнее. И ряд участников рынка расширяют бизнес именно за счет этого сектора. Например, один из лидеров рейтинга «ДЕЛА» Иван Попов приобрел и развивает такого рода актив — агрофирму «Им. Антонова» с собственным поголовьем КРС.

О том, что тренд сохраняется, говорит директор агрокомплекса «Перспектива КС» Александр Касаткин. Собственницей компании выступает его мать, Антонина Касаткина. Она расположилась в рейтинге «агробаронов» на 52-м месте. Комплекс занимается растениеводством, свиноводством и выпускает продукцию из мяса под брендами «Муранские колбасы» и «Муранские деликатесы». Готовые

изделия реализуются через сеть собственных же магазинов «Муранская ферма».

«Год был средним. По растениеводству цены низковаты, как всегда. Урожай есть, цены нет. По животноводству более-менее стабильно. По мясной продукции — спрос растет, соответственно, наращиваем объемы производства», — рассказывает Александр Касаткин «ДЕЛУ».

В настоящее время поголовье свиней комплекса составляет порядка 10 тыс. голов. Уже несколько лет предприятие планирует расширение, однако череда кризисов тормозила реализацию проекта. Но сейчас уже заканчивается строительство помещений, впереди — покупка оборудования. За счет этого поголовье животных может вырасти вдвое.

О запуске животноводческого направления рассказал еще один бизнесмен из числа самарских «агробаронов», глава КХ «Артемово» Иван Артемов. В 2025 году его животноводческие активы по-

полнились стадом КРС на 109 голов. Впрочем, дивиденды инвестиции начнут приносить нескоро — через два-три года.

ПОТЯНУЛИСЬ К СОЛНЦУ

Стоимость семечки подсолнечника — одна из немногих «радостей» растениеводов. При этом рынок производства растительных масел, который во многом ориентирован на экспорт (внутренний запрос производство перекрывает в два с половиной раза), чувствует себя не так уверенно. В последнее время отгрузка за рубеж только снижалась. Как результат, по оценке аналитического центра OleoScore, производство в среднем по стране сократилось на 5% в сравнении с 2024 годом. При этом Самарская область шла против тренда — за год объем произведенных растительных масел вырос на 55%, до 505 тыс. тонн. И некоторые предприятия планируют продолжать наращивать мощности.

25 КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АГРОПРОДУКЦИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По выручке в 2024 году, млн рублей

Место	Компания	Совладельцы	Отрасль	Выручка, руб.			Динамика 2024/2023, %
				2022	2023	2024	
1	«Компания «Био-Тон»	Эдуард Зернин (99%), Ирина Логачева (1%)	🌾	10 527	10 883	15 213	39,8
2	«Самарский бройлер»	«Токаревская птицефабрика» (100%)	🐔		1 158	4 928	325,6
3	«Тверское»	Иван Попов (100%)	🌾	1 146	1 547	2 314	49,6
4	«Парфеновское»	Иван Попов (100%)	🌾	1 447	1 665	1 997	19,9
5	«К.Х. Волгарь»	Виктор Димитриев (100%)	🌾	951	1 694	1 815	7,1
6	«Сев-07»	Иван Сиваков (100%)	🌾	407	952	1 381	45,1
7	«Скорпион»	Владимир Денисов (50%), Татьяна Денисова (50%)	🌾	1 168	861	1 313	52,5
8	«Борма»	Эдуард Мнацаканян (100%)	🌾	391	753	1 197	59,0
9	СХПК «Ольгинский»	Гамаль Замальдинов (100%)	🌾, 🌳	1 028	798	1 155	44,7
10	«Центр-резерв»	Галина Сангулия (40%), Анна Тимофеева (40%), Евгений Лопатин (20%)	🌾	908	951	1 144	20,3
11	«Агропарк»	Сергей Лаухин (100%)	🌾	240	598	1 140	90,6
12	«Злак»	Василий Димитриев (100%)	🌾	543	411	1 068	159,9
13	«Тепличный»	Алексей Вьюгов (50%), Сергей Вьюгов (50%)	🌾	488	664	876	31,9
14	«Северная нива Самара»	«ЭкоНива-АПК Холдинг» (100%)	🌾	158	115	853	641,7
15	«Агроинвест»	«Оранж-инвест» (99,9%), Гамаль Замальдинов (0,1%)	🌾	1 128	695	838	20,6
16	СХП «Чесноковское»	Сергей Садиванкин (85,35%), Эдуард Мнацаканян (10,95%), Андрей Зорин (3,7%)	🌾	182	861	810	-5,9
17	СХП «Кармала»	Сергей Садиванкин (90,75%) и др.	🌾	742	743	804	8,2
18	«Племенной завод «Дружба»	«Терра Нова Инвест» (99,9%), «Племенной завод «Новоладожский» (0,1%)	🌾, 🌳	721	724	794	9,7
19	«Весна»	Антон Денисов (100%)	🌾	658	616	766	24,4
20	ОФХ «Возрождение-1»	Гамаль Замальдинов (75%), Роман Митин (25%)	🌾	722	569	764	34,3
21	«Нива»	Инна Ускова*	🌾	530	512	737	43,9
22	«Агрокомплекс «Конезавод «Самарский»	Ирина Логачева (80%), «Компания «Био-Тон» (20%)	🌾	660	2 112	716	-66,1
23	СХП «Раздольное»	«Синко» (100%)	🌾	406	604	712	17,9
24	СХП «Олимп-Агро»	Николай Леонтьев (55%), Валентина Карпинская (15%), Николай Леонтьев (15%), Татьяна Леонтьева (15%)	🌾	573	660	699	5,9
25	«Радна»	Николай Сомов (100%)	🌾, 🌳	507	542	659	21,6

*Руководитель компании. Источник — ИС «СПАРК»



ДУБЛЬ
В рейтинге крупнейших самарских АПК-фирм две компании Ивана Попова

Фото: архив «Самарского обозрения»

В Самарской области работает сразу несколько крупных производств, но верхние строчки отраслевого топа теперь — за федеральными компаниями. Первое место традиционно занимает «Самараагропромпереработка», входящая в холдинг «Русагро». По итогам 2024 года предприятие занимало 11-е место среди производителей нерафинированных масел по выручке. Оно отработало с оборотом в 19,3 млрд рублей и динамикой в 11,1%, войдя в топ-20 производителей нерафинированных растительных масел по объемам выручки в 2024 году.

Интересно, что в 2024-м компания сумела преодолеть негативный тренд на падение выручки. Она сокращалась с 2021 года и в сравнении с 2020-м ужалась более чем в два раза. Динамика может объясняться техническими причинами: ранее «Самараагропромпереработка» как юрлицо выступала оператором нескольких предприятий, включая те, что работали за пределами Самарского региона. Однако впоследствии под них были созданы отдельные компании. Так что не исключено, что теперь показатели «Самараагропромпереработки» отражают именно ее результат.

Второе место заняла компания «Нива». В 2025 году она была продана бизнесменом Александром Межениным федеральной ГАП «Ресурс». Отметим, что, поскольку в 2024-м у предприятия был прежний собственник, Меженин попал на

высшие строки рейтинга «ДЕЛА» крупнейших аграриев региона, сохранив потенциал присутствия в пуле самых богатых агробизнесменов на более низких позициях. Маслозавод «Нива», нарастивший выручку на 79,5%, до рекордных 15,4 млрд рублей, поднял бизнесмена на второе место. Теперь же утесское «золото» идет в кошелёк новых владельцев.

Третью строчку занял «Тольяттинский комбинат пищевых продуктов», созданный еще одной федеральной группой «ЭФКО». Новое предприятие набирает обороты — выручка выросла на 642,7%, с 1,2 млрд до 8,9 млрд рублей.

Получится ли прорваться другим игрокам в число федеральных тяжеловесов? Некоторые, во всяком случае, могут попытаться. Так, компания «БОМЭЗ», занявшая четвертое место в топе, анонсировала новый проект, упрощающий логистику. Новая перевалочная база расширит возможности по приему, хранению и транспортировке груза, в том числе водным транспортом. Причальное оборудование планируется вместимостью до 5 тыс. тонн.

В 2024 году выручка компании составляла 4,1 млрд рублей, динамика — 5,4 млрд.

МУКА ПРОСЕЯНА

Спад в 2025 году наблюдался и на мукомольном рынке. Как сообщал журнал

Поле.рф, по прогнозу главы Российского союза мукомольных и крупяных предприятий Игоря Свириденко, объем производства в стране снизится на 5,6% по итогам года. В числе причин он назвал серьезное снижение — до 50% — экспорта продукции. Пока же негативная динамика на показателях самарских предприятий не сказалась.

Во всяком случае в части выручки и в 2024 году они показывали рост. Лидером стала компания «Самарские мельницы». Ее выручка составила 1,9 млрд рублей, рост — 13,2%. Примечательно, что мукомольное предприятие «кормит» не одного бенефициара. У компании шесть собственников, и задела «Самарских мельниц» хватило, чтобы почти все они попали в рейтинг «агробаронов». Так, Александр Волон (с учетом доли Цили Воловой и показателей нескольких других предприятий) с долей в 33,4% занял 20-е место, Марина Иванова с 33,4% в капитале (и долями в других компаниях) оказалась на 21-м, Наталья Данилова с 15% — на 56-м месте, Илья Кочелавский с 13,1% — на 62-м, Игорь Фридланд с 5,1% и долями в других компаниях — на 85-м месте. Что касается прибыли, то «мешок с деньгами» за год ужался с 40 млн до 35,7 млн.

На втором и третьем месте — две компании Владимира Сытника, «ТД Шихобалова» и «СМК». Они отработали год соответственно с выручкой 1,5 млрд (+36,2%) и 1,4 млрд рублей (+50,6%). Сам бизнесмен с этими и другими предприятиями занял восьмое место в рейтинге крупнейших аграриев региона.

КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ

Здание бывшей мельницы в поселке Заливной Богатовского района было построено в 1863 году, а кирпичный корпус автоматической паровой мельницы — в 1903 году купцом Василием Прохоровым. В год комплекс перемалывал 2,5 млн пудов зерна, а в наши дни промышленное здание было признано объектом культурного наследия и к нему возят туристов. Это о «наследнице» Прохорова — компании «Мукомольная Богатовская мануфактура (МБМ)» — можно сказать определенно. Остальное — в некотором тумане.

«Почему вы пытаетесь что-то разузнать без нашего разрешения? Мы запрещаем о нас писать», — возмущается представительница «МБМ» в разговоре с корреспондентом «ДЕЛА». Она явно не знакома с российским законом «О сред-

Д КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В ОТРАСЛЯХ АГРОБИЗНЕСА

По выручке в 2024 году, млн рублей

Место	Компания	Совладельцы	2022	2023	2024	Динамика 2024/2023
Производство и переработка продукции растениеводства						
1	«Эссен продакшн АГ»	Леонид Барышев*	35 659	38 396	43 395	13,0
2	«Фирма «Нектар»	Иван Сиваков (100%)	4 877	5 705	7 239	26,9
3	«Кухмастер»	Алексей Харитонов (100%)	5 296	5 711	6 779	18,7
4	«НАДО»	Наталья Синицына (100%)	1 537	1 357	1 485	9,4
5	«Фента»	Дмитрий Чайка (50%), Вадим Юрьев (50%)	418	233	344	47,6
Производство масложировой продукции						
1	«Самара-агропромпереработка»	«Эталон» (100%)	18 969	17 321	19 250	11,1
2	«Нива»	МЭЗ «Ресурс» (100%)	7 984	8 583	15 403	79,5
3	ТКПП	«ЭФКО Продукты Питания» (100%)		1 191	8 846	642,7
4	БОМЭЗ	Наталья Потоцкая (100%)	4 223	3 927	4 140	5,4
5	«Яр-Плюс»	Радик Нигматуллин (100%)	208	1 097	1 255	14,4
Производство и переработка молочной продукции						
1	«Молочные продукты «Русагро»	«Эталон» (89,67%), Владимир Терзиев (10,32%)	5 286	5 247	5 754	9,7
2	«Маслозавод «Фестравский»	Игорь Никулин (92,85%), Александр Астафуров (7,15%)	3 921	4 253	4 490	5,6
3	«МК Михайловский»	АМП «Дамол» (100%)	2 620	2 641	2 857	8,2
4	«Тольяттимолоко»	РБХ (100%)	1 684	1 859	1 944	4,6
5	«МК Переяславский»	«МК Переяславский» (98%), АМП «Дамол» (2%)	1 366	1 598	1 643	2,8
Производство муки из зерновых культур						
1	«Самарские Мельницы»	Марина Иванова (33,4%), Александр Волков (27,3%), Наталья Данилова (15%), Илья Кочелавский (13,1%), Цили Волова (6,1%), Игорь Фридлянд (5,1%)	2 032	1 692	1 915	13,2
2	«ТД Шихобалова»	Владимир Сытник (100%)	1 721	1 086	1 479	36,2
3	СМК	Владимир Сытник (100%)	1 491	926	1 395	50,6
4	МБМ	Мария Радаева (100%)	775	821	989	20,5
5	«Жито»	Эдуард Мнацаканян (100%)	629	831	931	12,0
Производство хлеба и мучных кондитерских изделий						
1	«Край Каравай»	Анатолий Зеленцов*	2 544	2 882	3 551	23,2
2	СБКК	Лидия Ерошина*	1 863	2 138	2 447	14,5
3	«Самарский хлебозавод №5»	Андрей Трофимов*	1 363	1 482	1 560	5,3
4	КФ «Сласти»	«Рент-Сервис» (50,1%), Анатолий Конотоп (47,57%), Инесса Конотоп (2,33%)	1 102	1 217	1 088	-10,6
5	«Услада»	Семен Шиянов (100%)	764	834	1 051	26,0
Переработка и консервирование мяса и мясной продукции						
1	«ПК Фабрика качества»	Евгений Сидякин (78,91%), Олег Сорокин (21,09%)	1 647	2 375	3 406	43,4
2	«Овен»	Оксана Григорьева (100%)	2 317	2 389	2 525	5,7
3	«Мясокомбинат «Лада»	Михаил Плеханов (65%), Виталий Рейхель (35%)	1 783	1 945	2 253	15,8
4	ТД «Гостпродукт»	Александр Гурьянов (34%), Антон Воячек (33%), Иван Крупеников (33%)	603	972	1 047	7,7
5	«Дана»	Федор Дзюба (50%), Ирина Сочнева (50%)	621	717	800	11,6

*Руководитель компании. Источник — ИС «СПАРК»

ствах массовой информации». Запрос издания, судя по всему, до адресатов просто не дошел, по телефону сотрудник предприятия уверил, что ни собственница, ни, что особенно интересно, директор Мария Пекарская в Заливном не бывают. Впрочем, напористые представители компании опровергли это утверждение.

Владельцы не спешат распространяться о своей компании, между тем теперь уже бывшая собственница актива с оборотом в 989 млн рублей Мария Радаева заняла высокое 14-е место в новом рейтинге «ДЕЛА» 100 самых богатых владельцев агробизнеса, а в

отраслевом рейтинге компания «МБМ» оказалась на четвертом месте.

Компания «МБМ» была зарегистрирована в 2019 году. За недолгий срок сменилось несколько собственников: Ирина Михайловская, Сергей Сухинин, затем в 2021-м 100% в капитале получила Мария Радаева. Ее родственница, Татьяна Радаева, с 2023 года владела другой мукомольной компанией, «Богатовский мукомольный завод», зарегистрированной, впрочем, в Красном Яре и с выручкой чуть больше 7 млн рублей. По данным ИС «СПАРК», Татьяна Радаева скончалась в январе 2026 года.

В марте того же года неожиданно сменился собственник у «МБМ». Новой хозяйкой стала Наталья Добровольская. В настоящее время помимо мукомольной компании она владеет компанией «Счастливая жизнь» — это ветеринарная клиника «Айболит» в Самаре с выручкой в 21,1 млн рублей и прибылью 1,2 млн.

Однако мукомольный бизнес для нее не новое дело. В прошлом Наталья Добровольская была совладелицей или директором все тех же мукомольных предприятий — нынешних «МБМ» и «Богатовский мукомольный завод» и некоторых других фирм в сфере АПК: руководителем ЗАО «БМЗ» с 2007 по 2011 год, собственником «Богатовской МК» с 2016 по 2024 год, главой БМК в 2014-2015 гг. В настоящее время бизнесы не действуют. Восемь месяцев в 2023 году ее родственница Вероника Добровольская владела Богатовским мукомольным заводом, в который впоследствии зашла Радаева.

Отметим, что ранее бенефициаром ЗАО «БМЗ», которым руководила Добровольская, называли известного самарского бизнесмена Петра Фомичева. Добровольскую считали топ-менеджером Фомичева или его деловым партнером. Также она участвовала в садоводческом бизнесе, который пытался запустить бизнесмен.

Ранее Фомичев трудился над созданием группы компаний замкнутого цикла из растениеводческих, мукомольных, животноводческих компаний и молокозаводов. Однако развивался бизнес на заемные средства. К 2013 году этот подход дал сбой — кредиты перестали обслуживаться, в самих компаниях начались банкротства, а также многочисленные тяжбы с кредиторами за активы. В их числе оказались и мукомольные предприятия. Не исключено, что в конечном итоге борьбу с кредиторами выиграли близкие к Фомичеву структуры, что могло бы объяснить закрытость предприятия.

Впрочем, Наталья Добровольская могла решить вернуться в знакомый для себя бизнес независимо от прежних партнеров.

Что касается самого Петра Фомичева, то в 2023-2025 гг. он прошел процедуру банкротства через реализацию имущества. На сегодняшний день производство по делу завершено.

Как будет дальше меняться бизнес-ландшафт самарского рынка производства агропродукции — проследит журнал «ДЕЛО». **Д**

— Надежда Галимуллина

РАССТАВИТЬ АКЦЕНТЫ

Владелец рекламного агентства «Акцент» рассказал, чем живет наружная реклама Самары



«Акцент» работает на рынке наружной рекламы 20 лет и за это время сформировал четкое по-

нимание рынка и реальных потребностей клиентов. Сейчас у агентства собственные медиаэкраны с концентрацией на главных «артериях» города.

Почему рекламодателям пора пересмотреть отношение к наружной рекламе, а пробки — это хорошо? На эти и другие вопросы в интервью «ДЕЛУ» рассказал владелец рекламного агентства «Акцент» и собственных медиаэкранов Олег Журавлев.

— Как изменился рынок рекламы и ваш бизнес за два десятилетия?

— Рынок стал цифровым, более модным и современным. Раньше смена макета традиционного билборда требовала печати баннера, вызова монтажной бригады, выезда на объект, что занимало несколько дней. Сейчас смена или корректировка сюжетов происходит нажатием одной кнопки. Полностью меняется адресная программа и устанавливаются новые ролики.

— Что такое медиафасад и почему он эффективнее традиционной рекламы?

— Для владельцев рекламных конструкций медиафасад и медиаэкран — это одно и то же. Разницы нет — это крупные светодиодные экраны, которые показывают короткие рекламные видеоролики. Многие клиенты по привычке называют современные медиаэкраны или медиафасады билбордами или баннерами. В их представлении это все еще статичные рекламные конструкции. Однако медиаэкраны намного эффективнее билбордов, например, из-за актуальности в темное время суток. Особенно в осенне-зимний период, когда световой день короткий, большинство конструкций без подсветки становятся

незаметными. Медиаэкраны же не нуждаются в дополнительной подсветке — они яркие и работают круглосуточно. Кроме того, медиафасад позволяет транслировать сразу несколько сюжетов, предложений или услуг от заказчика. Рекламные ролики могут быть динамичными — это видео, анимации с эффектами вспышек, молний, брызг и другими вариантами. Все это естественным образом привлекает внимание.

— В каких местах города сосредоточены ваши рекламные экраны? Почему вы выбрали именно такую концентрацию?

— Благодаря 20-летнему опыту работы в рекламном агентстве у нас есть понимание рынка и четкое представление о потребностях клиентов. В Самаре есть основные артерии города — Московское

**САМОЕ
РАСПРОСТРАНЕННОЕ
ЗАБЛУЖДЕНИЕ
У КЛИЕНТОВ, ЧТО
НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА
ДОРОГАЯ**

шоссе и улица Ново-Садовая, которые обеспечивают 80% всего автомобильного трафика города. Убедиться в этом помогает наша функция контроля трафика. Клиент может наглядно увидеть магистрали с интенсивным автомобильным движением, а также рядом с нашими конструкциями расположены светофоры. Именно поэтому мы развиваем нашу адресную программу исключительно на этих улицах.

— Что входит в ваш ассортимент услуг?

— Клиенты получают полный спектр услуг: разработка и изготовление ви-

деороликов, планирование рекламной кампании, а также помощь в сопровождении получения разрешения на установку рекламной конструкции. Мы собственники медиаэкранов, поэтому работаем напрямую, без посредников. Изготавливаем металлоконструкции любой сложности, поставляем оборудование, производим монтаж — запускаем рекламу «под ключ». По принципу одного окна, как МФЦ.

— Одной из ваших уникальных функций является «Контроль рекламы». Расскажите, как это работает и какую выгоду приносит рекламодателю?

— Мы запустили эту функцию в период пандемии коронавируса. Клиенты платили за рекламный период и эфирное время, но не могли лично удостовериться, выходят ли они в эфир. Для этого был сделан «Контроль рекламы», который работает в круглосуточном режиме. Сейчас это так же удобно, заказчики могут в любое время проверять эфиры онлайн и знать, за что платят.

— У клиентов часто возникают вопросы о видимости экранов. Как вы развеиваете их сомнения?

— Клиенту, который находится удаленно, важно понимать реальные условия размещения: не перекрывают ли деревья рекламную поверхность, нет ли рядом отвлекающих объектов. В этом легко убедиться через функцию «Контроль трафика». Камера работает круглосуточно и направлена на проезжую часть и пешеходную зону — ровно в том же ракурсе, что и экран. За счет этого можно оценить загруженность дорог. Фактически пробки являются гарантией большого количества контактов с аудиторией. А на Московском шоссе и Ново-Садовой — главных артериях города, как их называет министерство транспорта Самарской области, трафик стабильно высокий.

— Какую выгоду дает предложение по тестовому размещению помимо очевидной проверки креатива?



Фото: ГА «Агент»

— Да, у нас есть функция тест-драйва. Для тех, кто раньше не размещал наружную рекламу, мы предлагаем протестировать формат. Запускаем креатив абсолютно бесплатно, чтобы клиент мог увидеть, как его ролик выглядит в реальном эфире, и на основе этого принять решение о дальнейшем размещении. Как правило, клиент приходит к нам, когда у него уже запущена рекламная кампания в другом канале, например в интернете. Наружная реклама в этом случае становится хорошим дополнением. Особенно эффективно, когда пользователь встречает бренд одновременно в разных средах. Так выстраивается идеальная рекламная кампания.

— Какой контент в уличной рекламе цепляет внимание потенциального потребителя?

— Чем меньше информации в креативе, тем лучше она усваивается. Некоторые клиенты пытаются «впихнуть» побольше, но мы убеждаем их не делать этого. Также сейчас набирают обороты 3D-ролики. В Самаре это пока еще не слишком распространено из-за отсутствия специальных поверхностей для полноценной трансляции такого контента. Недавно мы завершили монтаж такого экрана для торгового центра на 9-й просеке. Это полностью наша работа. Управлением и сдачей в аренду занимаемся тоже мы.

— Кто ваши клиенты? Это самарский бизнес или федеральные бренды?

— Мы работаем с большинством локальных клиентов в Самаре и области. Многолетний опыт работы также ценят федеральные заказчики. Мы имеем прямые контракты с крупнейшими компаниями страны и официальную аккредитацию в структурах Сбера, ВТБ и «Роснефти».

— С каким самым распространенным заблуждением клиентов вам приходится сталкиваться?

— Самое распространенное заблуждение у клиентов, что наружная реклама дорогая. Многие рекламодатели знают цену «клика», и она стала очень высокой. Рынок онлайн-рекламы перегрет, и все упирается в монополию «Яндекса». При этом заказчики по-прежнему думают, что наружная реклама — это дорого и недоступно. Поэтому мы стараемся найти индивидуальный подход к каждому клиенту, предлагаем скидки, постоянно проводим акции. Делаем детальный просчет и планирование рекламной кампании, вплоть до количества выходов, суммы затрат и объема бесплатных размещений.

— Как, на ваш взгляд, экономическая ситуация меняет поведение рекламодателей в условиях кризиса и что может стать главным аргументом для них в таких условиях?

— В современной России так повелось — как только появляются кризисные явления, рекламодатели в первую очередь урезают бюджет на продвижение, увольняют маркетологов и различных специалистов, ответственных за рекламу. Это, конечно, неправильно. Элементарный пример: в магазине лежит четыре вида молока, потребителю приходится делать выбор. И всем четырем производителям приходится конкурировать между собой. А как конкурировать? Как повышать продажи? Мы живем в условиях капитализма, а значит, на любом рынке есть несколько производителей или поставщиков услуг. Им нужно повышать продажи, бороться за место на полке. Даже самые ранние печатные издания о продажах и продвижении в один голос говорят, что в кризис нужно громче заявлять о себе и активнее вкладывать в это ресурсы. **D**

— Полина Маврина



Фото: Almur Khakimov, unsplash

Рынки

БИТВА ЗА УРОЖАЙ

КАК МЕНЯЕТСЯ ПАРК СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ
В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В ЭПОХУ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Уход с рынка иностранных производителей стал для российского сельхозмашиностроения временем серьезных перемен.

Остановка поставок импортного оборудования, запчастей и комплектующих создала для аграриев определенные трудности, но одновременно открыла перед местными заводами новые перспективы.

В сложившихся экономических условиях перед региональными предприятиями встала задача выявить те позиции, которые они готовы выпускать для закрытия потребностей как собственных, так и других отечественных сельхозпроизводителей. Власти региона призвали самарские компании мобилизоваться и определить свои ниши на освободившемся рынке. Промышленники приняли вызов: спрос и объемы производства действительно возросли до максимума, что позволило агрегатным заводам нарастить компетенции. Однако период ажиотажного роста оказался недолгим.

Что сегодня происходит на рынке? Об этом «ДЕЛУ» рассказали его игроки.

ТО ПУСТО, ТО ГУСТО

«Спрос на сельхозтехнику в Самарской области последние несколько лет возрастает и падает скачками. Так, за 2025 год было реализовано порядка 50 единиц техники. Но его нельзя назвать показательным. Для сравнения, в 2022-2023 годах продавали примерно по 100 единиц. Сейчас, в 2026 году, спрос продолжает сокращаться. Чем это обусловлено, однозначно сказать сложно. Сейчас многое остается под вопросом, есть определенные ограничения, поэтому рынок находится в состоянии ожидания», — рассказал журналу «ДЕЛО» Дмитрий Храновский, руководитель отдела сельхозтехники компании «Акрон Металл Ресурс».

В последние два года наблюдается падение спроса на сельскохозяйственную технику не только в Самарской области, но и в целом по России. Так, по данным Российской ассоциации производителей специализированной техники и оборудо-

вания, снижение продаж прицепной почвообрабатывающей техники в 2025 году по сравнению с 2024-м произошло более чем на 10%. Продажи российской сельхозтехники на внутреннем рынке в январе 2026 года, по данным «Росспецмаша», сократились по сравнению с аналогичным предыдущим периодом на 42,3%.

Компания «Акрон Металл Ресурс» вышла на рынок сельхозмашиностроения в 2020 году и с тех пор развивает это направление, ориентируясь на потребности аграриев. Выпускаемая техника (жатки для уборки подсолнечника, гидрофицированные бороны, автовесы, тележки для транспортировки жаток) уже востребована у сельхозпроизводителей и стремится стать достойной заменой оборудованию иностранных брендов, ушедших с российского рынка.

42,3%
НА
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ
ПРОДАНО В РФ
В ЯНВАРЕ 2026 ГОДА
МЕНЬШЕ, ЧЕМ
В ЯНВАРЕ 2025-ГО

«Общаясь с сельхозпроизводителями, мы понимаем, что хозяйства региона готовы к переходу на технологичные отечественные решения. Многие готовы приобретать российскую технику, если она технологичная и надежная — почему бы и нет?» — отметил Дмитрий Храновский.

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

«Когда техники российского производства не было, нас приучили покупать импорт. Сегодня не вся наша техника соответствует импортным аналогам. Но и выбирать в пользу другого производителя сейчас не приходится. Во-первых, их просто нет. А во-вторых, президент сказал: «Только свои». Мы слушаем президента», — говорит Александр Ратачков, учредитель

РОР «Агропромобъединение Саратовской области», член президиума Агропромышленного союза России и Торгово-промышленной палаты Саратовской области, заслуженный работник сельского хозяйства РФ и почетный работник агропромышленного комплекса России.

Благодаря многолетнему присутствию в России планка, заданная импортными стандартами, стала отправной точкой для всего рынка. Но с ужесточением внешних ограничений этот стандарт превратился в недоступную роскошь. Часть техники либо стала недоступна для покупки, либо ее производство требует больших сроков и стоимости, которая нерентабельна для небольших фермерских хозяйств с малыми объемами производства.

Тенденции к обновлению парка техники в Самарской области также неутешительны — спрос на технику падает с каждым годом.

«С учетом текущих цен на сельскохозяйственную продукцию и прогнозов по экспорту на 2026 год тенденция к сокращению продаж сельскохозяйственной техники сохранится. Учитывая сложную ситуацию с ценами на сельхозпродукцию, рост издержек и кадровые проблемы, хозяйства региона будут приобретать универсальную широкозахватную технику по необходимости, для поддержания текущей деятельности и замедления роста себестоимости сельхозпродукции», — комментирует Владимир Зоркин, коммерческий директор «Волгаагромаша».

Российская техника стала более конкурентоспособной, но, как отмечают официальные дилеры сельхозтехники, в процентном соотношении 30 на 70 — в пользу зарубежных аналогов.

«Клиенты стали чаще выбирать технику российского производства. Сроки поставки намного меньше, чем у зарубежных аналогов, но главный аргумент, конечно же, цена», — прокомментировал ситуацию на российском рынке сельхозтехники Юрий Кочетков, представитель «Кристалл-Агро» по поставке сельскохозяйственной техники производства РФ.

Сельхозпроизводители региона постоянно находятся в поиске технологических решений, которые позволят им оптимизировать издержки при производстве сельхозпродукции. Так, исполнительный директор научно-производственного объединения «ГеоТехнологии» Самарской области Андрей Камышов отметил, что в условиях роста цен компания сделала выбор в пользу местного производителя. По его словам, соотношение цены и качества

«ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА
ГОТОВЫ К ПЕРЕХОДУ
НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ»

у регионального производителя приятно радует.

«Компания оказалась мобильной, по всем возникающим вопросам специалисты незамедлительно готовы прийти на помощь и учитывают пожелания клиента. Импорт мы даже не рассматривали, так как функционала техники от «Акрон Металл Ресурса» более чем достаточно для потребностей нашего хозяйства», — добавил Андрей Камышов.

Приемлемую стоимость подтверждают и другие аграрии, использующие технику самарского производства.

«Мы часто выбираем отечественных производителей, но у «Акрона» этот показатель особенно радует. Соотношение цены и качества на высоте, причем при достойной комплектации. Мне это импонирует. Считаю, что с таким предприятием можно и нужно работать», — отметил Рамиль Кадиров, директор «Техцентр Весы» города Казани.

ВАЖНЕЙШИЙ ВОПРОС

И все же ценовой вопрос остается открытым. На сегодняшний день сельхозпроизводители отмечают, что техника отечественного производства также дорожает и становится менее доступной.

«У отечественного производителя намечилось сокращение продаж из-за завышенной стоимости. Здесь конструкторскому и маркетинговому отделам нужно работать в связке и искать пути удешевления продукции», — полагает Александр Мочайкин, глава крестьянско-фермерского хозяйства Шигонского района. — Часть электроники можно перенести на отечественную базу, использовать более бюджетные комплектующие нашего производства».

Сельхозпроизводитель уверен, это позволит снизить стоимость на фоне высокого качества. «Быстрого результата не будет, но к этому надо идти, и идти с большей перспективой. Мы должны адаптироваться исходя из политической и экономической ситуации, оптимизировать, строить и открывать отечественные производственные предприятия. Не поддается логике тот факт, что на отечественные комбайны устанавливают турецкие колесные диски. В России сильная конструкторская школа, например в Тольятти», — считает Александр Мочайкин.

СВОЕ, РОДНОЕ

Чаше, чем цена, звучит другой вопрос: насколько отечественная техника усту-

пает или превосходит импортную по надежности?

«По техническим характеристикам, конечно, в некоторых моментах импортная техника может превосходить. Но в части обслуживания, затрат на сервис и устойчивости к климатическим условиям наша техника полностью адаптирована к российским реалиям — то, что нужно нашим аграриям. Мы здесь — свое, родное!» — говорит журналу «ДЕЛО» Дмитрий Храновский, начальник участка направления сельхозтехники компании «Акрон Металл Ресурс».



Представитель компании «Акрон Металл Ресурс» назвал несколько ключевых конкурентных преимуществ региональной сельхозтехники перед импортными аналогами. Главное удобство в том, что у отечественной продукции сервис и запасные части рядом — логистика сведена к минимуму. Это отсутствие перебоев с поставками запчастей, проблем с гарантийным обслуживанием, а также практически полная независимость от колебаний на внешних рынках. В текущих условиях зарубежная техника таким похвастаться не может.

«Имеющуюся импортную технику дилеры пока обслуживают, но все хуже и хуже — дольше и дольше. Все дорого и накладно и по деньгам, и по времени. Невозможно перевести оплату, если речь идет о зарубежном поставщике. Но пока работаем на импортной. Со временем придется переходить на отечественную технику», — рассуждает о развитии глава КФХ «Труд» Федор Юшин.

Кроме того, как отмечают региональные производители, отечественная техника проще в использовании, чем импортные аналоги, и создается с учетом российских климатических особенностей и условий эксплуатации.

«По функционалу всегда есть различия. Регионального производителя выбрал прежде всего потому, что находится рядом. Зачем куда-то удаляться, когда произво-

дитель под боком? И проблемы решаются быстро, в том числе гарантийные», — рассказал Валерий Ивандеев, генеральный директор компании «Геология С», отмечая преимущества местного производителя.

Однако другие участники рынка обращают внимание, что различия с зарубежными аналогами есть, и часто они не в пользу отечественной техники.

«Различия между отечественной и зарубежной техникой определено есть. Российское производство закрывает потребности, потому что альтернативы нет», — говорит Василий Верин, директор крестьянского хозяйства Верина В.П., и считает, что над российскими сельхозмашинами еще стоит поработать.

«Наши аналоги пытаются доработать и, по-русски говоря, «долепить» и отремонтировать», — шутит в беседе с «ДЕЛОМ» представитель компании «Кристалл-Агро» Юрий Кочетков. — Региональные производители пока не закрывают потребности аграриев полностью. Увы, даже ни один отечественный производитель не закрывает линейку полностью. Если углубляться в каждую процедуру: обработку почвы, посев, уборку урожая — по многим позициям техники просто нет. Одни модели уже производятся, другие — только в перспективе. Чего не скажешь об импортных агрегатах».

Несмотря на скачки спроса, компания «Акрон Металл Ресурс» продолжает расширять производственные мощности: обновляет оборудование, увеличивает площади, расширяет станочный парк и готова к росту спроса на технику со стороны аграриев.

«Сейчас все очень нестабильно, непонятно и зависит от большого количества факторов. А производить мы можем столько, сколько потребуется рынку!» — подметил начальник участка направления сельхозтехники компании «Акрон Металл Ресурс» Дмитрий Храновский.

ЧТО ПОСЕЕШЬ

Еще одно направление движения к укреплению суверенитета в стратегически важной отрасли агропроизводства — семеноводство. Работы по импортозамещению в этой сфере ведутся не первый год.

Кроме того, уже запущена совместная работа по продвижению в Самарском регионе гибридов подсолнечника отечественной селекции с краснодарским ВНИИ масличных культур имени В.С. Пустовойта. Урожайность гибрида отечественной селекции «Лаврус» в Самарской области составила 29,7 центнера с гектара.

С ОПТИМИЗМОМ

Светлана Линник
ожидает сохранение
объемов
производства
техники
в 2026 году

Фото: «Пегас-Агро»



В условиях ограничения иностранной селекции, вопреки прогнозам скептиков, рынок не «схлопнулся», а встал на новые рельсы, потому что ученые были к этому готовы. Специалисты ВНИИМК не ждали «точек ускорения» в виде санкций, а работали параллельно с развитием мировых трендов, чтобы предвосхищать спрос на те или иные сорта и гибриды. Это позволило в короткие сроки вывести на российский рынок сорта и гибриды не только аналогичные иностранным, но и такие, замены которых пока нет.

«Зависимости от импортных семян сои в России нет и не было уже давно. В этом году уже будет 100 лет, как ведется научная селекция в стране. Свои сорта максимально полно адаптированы к условиям России, и не просто конкретной точке, а к разным регионам от Кавказа до Калининграда, до Урала и аж до Дальнего Востока, включая Сахалин. Более того, сейчас нет ни одного иностранного сорта, который хотя бы доходил до уровня наших сортов, особенно в стрессовых российских условиях», — рассказывает Сергей Зеленцов, заведующий отделом сои ВНИИМК, член-корреспондент РАН, доктор сельскохозяйственных наук.

Объем семян сои, необходимый для выращивания, — это 320 тысяч тонн семян на посев. Как отмечают селекционеры, объем семян ежегодно имеется в России, есть даже двойной, тройной объем в наличии.

По данным пресс-службы ВНИИ масличных культур имени В.С. Пустовойта, в 2021 году доля отечественных семян подсолнечника составляла 23%, сои — 51%, рапса озимого — 41%, рапса ярового — 38%. Такие культуры, как

масличный лен, горчица, сурепица, рыжик, кориандр и сафлор, почти на 100% выращивались из семян отечественной селекции, однако площади посева под этими культурами не были высоки. С 2022 года доля отечественных семян постепенно начала расти.

«К 2026 году, по нашим данным, доля отечественных семян подсолнечника составила уже 78%, сои — 57%, масличного льна — 80%, рапса озимого — 56%, рапса ярового — 64%. Уже сейчас очевидно, что наблюдается значительный перевес в сторону российской селекции», — комментирует сложившуюся ситуацию в отечественной селекции пресс-служба ВНИИМК.

Однако, как отмечают специалисты, внешние ограничения подтолкнули не отечественную селекцию, а компании промышленного семеноводства обратить внимание на то, что уже создали российские ученые. Непрерывная работа селекционеров, несмотря на значительный период популярности иностранных семян, позволила быстро внедрить в производство российские сорта и гибриды масличных культур, которые уже были включены в Госсортреестр. Сельхозпроизводителей было сложно убедить отказаться от иностранной селекции, но, как следует из данных Россельхозцентра, отношение к российским разработкам поменялось в лучшую сторону.

В этот сложный для аграриев период, когда они боялись остаться без семян, на рынок были выпущены новые гибриды подсолнечника, которые устойчивы к заразице и ложной мучнистой росе. В линейке кормовых культур — первый отечественный гибрид озимого

рапса и сорт, обеспечивающий высокие привесы бройлеров.

«Ряд сортов и гибридов масличных культур нашей селекции не имеет аналогов в мире. Только во ВНИИМК были созданы сорта масличного льна, устойчивые к агрессивным болезням, приводящим к гибели культуры. Спрос на масличный лен и его экспортный потенциал возрастают — значит, это очень выгодное для сельхозпроизводителя преимущество отечественных разработок», — прокомментировала Марина Трунова, заместитель директора ФГБНУ ФНЦ ВНИИМК, кандидат биологических наук.

Однако отечественные селекционеры отмечают, что главная угроза на рынке — это фальсификат, продажа семян низкого качества под видом привычных сельхозпроизводителю иностранных семян. Но страдают от этого в основном небольшие хозяйства.

УРОЖАЮ БЫТЬ

Эксперты делают осторожные прогнозы на 2026 год. «По мнению большинства, падение рынка сельхозтехники в том или ином объеме продолжится, — говорит «ДЕЛУ» генеральный директор крупного самарского производителя сельскохозяйственных машин «Пегас-Агро» Светлана Линник. — И пока неизвестно, каким будет урожай-2026, хотя состояние озимых дает повод для оптимизма. Мы как завод ставим себе ту же цель — сохранить объем производства, сохранить коллектив, сохранить объемы реализации. И продолжаем работу над несколькими новыми проектами, которые планируем представить аграриям уже в этом сезоне».

Осторожный оптимизм производителей сельхозтехники разделяют и поставщики российских семян. По данным пресс-службы ВНИИМК, в России в 2026 году прогнозируемая посевная площадь только под масличными культурами составляет 22,3 млн гектаров.

Земельный банк России огромен, создаются новые селекционно-семеноводческие центры, обладающие значительными производственными мощностями. Россия полностью обеспечивает себя посевным материалом и экспортирует значительные излишки за рубеж — как семян, так и продуктов их переработки. Агропроизводители гарантируют продовольственную безопасность нашей страны, а разработчики и строители сельскохозяйственных машин активно им в этом помогают. **D**

- Полина Маврина

РАЗВЕДКА

Топ-100 богатейших бизнесменов в секторе АПК Самарской области показал выручку в 141 млрд рублей

Счетная палата

АГРОБАРОНЫ-2026

ЗОЛОТАЯ СОТНЯ САМАРСКОГО АГРОБИЗНЕСА. САМЫЕ БОГАТЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ХРАНИТЕЛИ И ПЕРЕРАБОТЧИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ — КТО ОНИ



Фото: сгенерировано нейросетью на основе текста «ДЕЛА»

38

Рейтинг
САМЫЕ
ПРИБЫЛЬНЫЕ

43

Рейтинг
САМЫЕ
РЕНТАБЕЛЬНЫЕ

44

Рейтинг
САМЫЕ
ДИНАМИЧНЫЕ

Низкие цены на агропродукцию, рост расходов и низкая маржинальность работы — крупнейшие агробизнесмены Самарской области реагируют на затяжные труд-

ности по-разному. Одни философски считают их трудовыми буднями не самого простого для агропрома региона, другие спешно распродают активы, делая прошедшие годы беспрецедентными по уровню сделок купли-продажи в секторе. Кто удержался на вершине, а кто предпочел «выйти в деньги» — разбирался журнал «ДЕЛО».



НЕПАХАНОЕ ПОЛЕ

Журнал «ДЕЛО» составляет рейтинг крупнейших агробизнесменов в девятый раз. Их состав менялся, крупные компании резко снижали показатели, другие, напротив, год от года поднимались вверх. Одно оставалось неизменным — совокупная выручка лидеров только росла, доказывая две вещи: в Самарском регионе аграриям есть куда расти и богатые люди богатеют, вне зависимости от обстоятельств.

Новый топ журнала не стал исключением. В прошлом году топ-100 богатейших бизнесменов показал выручку в 109,1 млрд рублей. Участники нового рейтинга — на 29,3% больше. Обороты увеличились до 141 млрд.

Отметим, участники актуальной золотой сотни самарского агробизнеса по итогам 2023 года заработали столько же, что и представители прошлогоднего рейтинга «ДЕЛА» — 109,7 млрд рублей, продемонстрировав динамику в 28,5%. Что закономерно — «костяк» остался прежним, а некоторые изменения — результат сделки, «федерализовавшей» одного из крупнейших игроков рынка, — сказаться на совокупном итоге не успели.

При этом из сотни крупнейших собственников предприятий АПК — 16 не сумели показать уверенный рост показателей. Выручка этих компаний в 2024 году в сравнении с итогом 2023-го сократилась. Фактически с минусом отработал год

каждый шестой «агробарон». Причем негативные тенденции затронули и лидеров рынка. Сокращение выручки продемонстрировали компании двух бизнесменов из топ-5 рейтинга.

ИЗ БЫВШИХ

Первое место в новом рейтинге «ДЕЛА» второй год подряд занял Эдуард Зернин, контролирующий быстрорастущий холдинг «Био-Тон». Выручка компаний группы выросла на 60,5% — до 21,6 млрд рублей. Позиции агробизнесмена — одна из немногих «констант» топа. В этом году он оказался весьма динамичным и для некоторых участников рынка — прощальным.

Так, впервые до второй строчки добрался Александр Меженин, теперь уже бывший бенефициар масложирового производства «Нива». Его компании в 2024 году получили рекордную выручку в 16,3 млрд рублей, что на 79,2% больше показателя 2023-го. Однако в настоящее время «Нива» продана, и в ближайшие годы Меженин вряд ли вернется на ведущие позиции в топе.

Со второго на третье место опустился бенефициар агрохолдинга «Зерно жизни» Эдуард Мнацаканян. За год выручка его компаний снизилась на 6,5%, до 14,8 млрд рублей.

Четвертое место занял хозяин холдинга «Василина» Виктор Димитриев. В последние годы он продал несколько

юрлиц группы, так что падение оборотов на 8,5%, до 13,4 млрд рублей, вполне понятно. В 2025 году он вышел из капитала еще нескольких компаний, и, вероятно, в следующем рейтинге его позиции ослабнут еще больше.

Пятую строчку сохранил за собой «яблочный король» региона Иван Сиваков. Его компании нарастили выручку на 23,5%, до 9,7 млрд рублей.

Разрастается бизнес бенефициара растениеводческих фирм «Тверское» и «Парфеновское» Ивана Попова. Выручка всех подконтрольных ему предприятий увеличилась за год с 5,4 млрд до 8,9 млрд рублей, или на 65,4%. Бизнесмен продолжает выходить на новые рынки и, кажется, будет претендовать на лавры Меженина в качестве масложирового короля региона.

ВИДЫ ОТРАСЛЕЙ

-  Грибоводство
-  Животноводство
-  Переработка
-  Производство сельхозтехники
-  Птицеводство
-  Растениеводство
-  Смешанное сельское хозяйство
-  Торговля
-  Хранение
-  Цветоводство

КАК МЫ СЧИТАЛИ

В топ-100 самых богатых бизнесменов в сфере сельского хозяйства Самарской области вошли владельцы действующих компаний в отраслях растениеводства, животноводства, переработки и продажи сельхозпродукции с наибольшей выручкой в 2024 году. Владельцы сельскохозяйственных компаний ранжированы по объему выручки, которую они контролируют в компании (исходя из их личной доли в уставном капитале). Если владельцу агробизнеса принадлежит несколько компаний, контролируемые им объемы суммировались. В случае с агрохолдингами учитывалась также и доля владельца от выручки входящих в холдинг инорегиональных компаний, производящих и реализующих сельхозпродукцию. При этом если бенефициаром сельскохозяйственной компании или холдинга считается определенный бизнесмен, но он формально владеет лишь частью юридического лица, «ДЕЛО» условно считало подконтрольными ему 100% выручки. Доходы от принадлежащих владельцам сельскохозяйственного бизнеса компаний, работающих в иных сферах, при составлении рейтинга не учитывались.

1 место

Эдуард Зернин

Агрокорпорация «Био-Тон»

21,6 млрд рублей

Эдуард Зернин второй год подряд удерживает за собой лидерство среди крупнейших агробизнесменов региона. Растениеводческий холдинг «Био-Тон» с 2022 по 2024 год нарастил совокупную выручку почти в два раза, с 12,2 млрд до 21,6 млрд рублей. Динамика в 2024 году в сравнении с предыдущим составила 60,5%.

Рост обеспечили как показатели флагманских предприятий группы, например, выручка «Компании «Био-Тон» увеличилась на треть, с 10,2 до 15,2 млрд рублей, так и консолидация активов других предпринимателей. Так, в 2024 году частью холдинга стали компании другого известного регионального агрария — Виктора Димитриева. Из группы в группу перешли «Конезавод «Самарский» и связанный с ним «Серноводский элеватор». Соответственно, в новом рейтинге «ДЕЛА»



Фото: архив «Самарского обозрения»

показатели этих компаний впервые отпраздновали «в зачет» Зернина. Быстрый рост бизнеса и покупка новых активов приносят результат. По версии отраслевых федеральных изданий «Био-Тон» входит в число крупнейших агрокомпаний страны. По версии BEFL по размеру земельного банка группа удерживает седьмое место. На апрель 2025 года холдинг контролировал 600 тыс. га. За счет «Василины» Димитриева он вырос еще на 50 тыс. га. Благодаря этому «Био-Тон» также попал на седьмое место по объему роста земельного банка. **Д**

100 САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ
АГРОБИЗНЕСА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему контролируемой выручки в 2024 году, млн рублей

Место	Совладельцы	Группа/Компания (доля владения)	Отрасль	2022	2023	2024	Темп прироста выручки 2024/2023, %
1	Эдуард Зернин	«Компания «Био-Тон» и др.*	  	12 234	13 441	21 571	60,5
2	Александр Меженин	«Нива» (100%)*, **, «МК Агро» (50%), «Лива» (100%), «Био-сфера» (100%), «Борское» (50%)		8 196	9 072	16 258	79,2
3	Эдуард Мнацаканян	Холдинг «Зерно жизни» и др.*	    	8 475	15 829	14 793	-6,5
4	Виктор Дмитриев	Агорохолдинг «Василина» (100%)*, **, «Агроинвестгрупп» (50%)		9 676	14 632	13 393	-8,5
5	Иван Сиваков	«Фирма Нектар» (100%), «Компания Бакалея» (100%), «Кошелевка» (100%), «Бакалея терминал» (100%), «Градиент» (100%), «Кошелевский посад» (100%), «Сад» (100%), ТК «Самара» (100%), «Сев-07» (100%), «Плодопитомник «Сызранский»	 	5 755	7 855	9 701	23,5
6	Иван Попов	«Парфеновское» (100%), «Тверское» (100%), «Им. Антонова» (100%), «Борское» (50%), ТД «Парфеновское»*	 	2 593	5 392	8 919	65,4
7	Алексей Харитонов	«Кухмастер» (100%), «ТД Кухмастер» (100%), «Элита» (60%)		5 414	5 984	7 365	23,1
8	Владимир Сытник	БОМЭЗ (100%)*, ТД «Агропромэкспорт»*, «СМК», «ТД Шихобалова»	 	7 446	5 951	7 069	18,8
9	Гамаль Замальдинов	«Сызранский комбинат хлебопродуктов», «Сюзюмский КХП», «Сердобск-хлеб», «Приволжский портовый элеватор», «Рассвет», СХП «Каменское», СХПК «Ольгинское», «Мыльнинский элеватор», ОФХ «Возрождение-1», «Агроинвест», «Каменский элеватор»	  	5 107	4 185	5 567	33,0
10	Оксана Григорьева	«Овен» (100%)		2 317	2 389	2 525	5,7
11	Владимир Денисов	ГК «Самарские овощи» (100%)*		1 826	1 477	2 080	40,8
12	Сергей Лаухин	«Агропарк» (100%)		240	598	1 140	90,6
13	Василий Дмитриев	«Злак» (100%)		543	411	1 068	159,9
14	Мария Радаева	МБМ (100%)		775	829	989	19,3
15	Ренат Аюпов	СХП «Алексеевское» (100%), СХП «Али» (100%)		756	721	944	30,9
16	Алексей Вьюгов	«Тепличный» (50%), СХАО «Овощевод» (100%)				909	
17	Николай Чернышев	«Самарский комбикормовый завод» (99%)		227	238	876	268,1
18	Инна Ускова	«Нива»***		530	512	737	43,9
19	Ольга Матвеева	«Астра» (100%), «АМК» (100%), «Агрокапитал» (100%)		596	478	732	53,1
20	Александр Волос	«Самарские мельницы» (33,4%), АКЗ (50%), «Алексеевский элеватор» (50%), «Бекон» (20%), «Пищевик-Р» (31%)	 	727	657	705	7,3
21	Марина Иванова	«Самарские мельницы» (33,4%), «Алексеевский элеватор» (50%), АКЗ (50%)	 	722	617	700	13,5
22	Николай Леонтьев	СХП «Олимп-Агро»		573	660	699	5,9
23	Николай Сомов	«Радна» (100%), «ПК Слобода» (20%)	 	507	544	660	21,3
24	Александр Кутеров	«Победа-Агро» (100%)		313	335	645	92,5
25	Наталья Белова	«Золото Жигулей» (100%)		463	520	626	20,4
26	Сергей Денщиков	«Северный ключ» (100%)*	 	716	603	592	-1,8
27	Сергей Кандрашин	«Центр»***		509	416	547	31,5
28	Алевтина Рузанова	КФХ «Рузанов» (100%), «КД», «Компания Деликатесофф» (100%), «Птицевод» (25%), «Самарская индейка» (25%)	  	418	501	546	9,0
29	Ольга Бахтеева	«Агро-хорс» (100%)				493	0,0
30	Галина Сангулия	«Центр-резерв» (40%)		272	285	458	60,7
31	Анна Тимофеева	«Центр-резерв» (40%)		272	285	458	60,7
32	Михаил Качалов	«Коровкино» (97,5%)		409	207	453	118,8
33	Владимир Молянов	«Агростар» (100%), МАГ (100%)	 	530	537	451	-16,0
34	Сергей Вьюгов	«Тепличный» (50%)				438	0,0
35	Федор Юшин	КФХ «Труд» (100%)		428	372	421	13,2
36	Николай Чудаев	«Агро-Альянс» (100%), «Эталон» (100%)*		140	237	419	76,8
37	Михаил Городнов	«Степные зори» (100%)		768	460	400	-13,0
38	Василий Брежнев	«Русский хлеб» (100%)*		339	592	398	-32,8
39	Сергей Борзов	«Васильевское» (100%)		292	319	394	23,5
40	Владимир Казанцев	«Северная нива» (100%)*, **, «Агролаб» (100%), «Биотерра» (100%)*, **, «Терраселект» (100%)*, **	 	497	393	394	0,3
41	Сергей Кисляков	«Луначарск» (89,6%), «Самара-Солана» (41,2%)		427	395	379	-4,1
42	Ирина Казачкова	«Агроресурс» (93%)		390	389	369	-5,1
43	Павел Крылов	«Комсомольский УП» (99%)		431	451	351	-22,2
44	Ринат Гарифов	«Карабикулово» (100%)		236	291	327	12,4
45	Наталья Харьшева	«Харьшево» (100%)		215	317	326	2,8
46	Павел Асланян	«Мукомольный завод №1» (100%)	 	237	318	320	0,6
47	Андрей Зимнухов	«Орикс» (100%)		252	278	316	13,7
48	Сергей Дмитриев	АПК «Комсомолец» (100%)*, **, «Агроком» (100%), КСК (100%), ЦРТ (50%)	 	193	174	316	81,6
49	Иван Артемов	КХ «Артемово» (100%)		139	183	313	71,0
50	Дмитрий Птицын	«Аликс» (100%)		160	206	311	51,0

*Посчитано 100% **Вышел из капитала в 2025-2026 годах ***Руководитель компании. Источник – ИС «СПАРК»

D 100 САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АГРОБИЗНЕСА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему контролируемой выручки в 2024 году, млн рублей

Место	Совладельцы	Группа/Компания (доля владения)	Отрасль	2022	2023	2024	Темп прироста выручки 2024/2023, %
51	Юлия Скрынник	«ВПК-Агро» (100%)*, ПК «Агрохолдинг Черемушки» (100%)*	🌾, 🏠	754	496	310	-37,5
52	Антонина Касаткина	«Перспектива КС» (100%)	🌾, 🏠	135	172	307	78,5
53	Владимир Косов	«Агроэллит» (100%)	🌾	319	266	303	13,9
54	Николай Сидоров	«Агро Нива» (100%)	🌾	222	326	294	-9,8
55	Вера Глухова	«Самарский питомник» (100%)	🌱	222	322	293	-9,0
56	Наталья Данилова	«Самарские мельницы» (15%)	🌾	305	254	287	13,0
57	Евгений Локтионов	«Житница» (100%)	🌾	190	233	285	22,3
58	Ровшан Гусейнов	«Эльмир» (100%)	🌾	255	287	284	-1,0
59	Александр Парамонов	СХП «Хвалынское» (100%)	🌾	196	242	273	12,8
60	Николай Золотов	«Степные просторы» (100%)	🌾	235	250	260	4,0
61	Василий Антонов	«Волна» (100%)	🌾	259	171	260	52,0
62	Илья Кочелаевский	«Самарские мельницы» (13,1%)	🌾			251	
63	Юрий Антропов	«Юмилайм» (100%)	🌾	99	110	242	120,0
64	Николай Челышков	«Агросервис» (50%), «Березовское» (50%), «Успешное развитие» (50%), «Урожайное» (25%)	🌾	204	170	241	41,8
65	Алексей Кузьмин	«Агросервис» (50%), «Березовское» (50%), «Успешное развитие» (50%)	🌾	203	170	241	41,8
66	Сергей Тимофеев	«Колос» (100%)	🌾	213	199	240	20,6
67	Василий Курушкин	СПП «Правда» (90%)	🌾	310	342	238	-30,4
68	Владимир Игонин	«Бобровское» (88,24%)	🌾	72	225	235	4,4
69	Евгений Лопатин	«Центр-резерв» (20%)	🏠	136	143	229	60,1
70	Владимир Смахтин	КД (28,5%), «Птицевод» (10%), «Самарская индейка» (10%)	🐔, 🌾	173	214	225	5,1
71	Дамир Аюпов	«Колос Поволжья» (100%), «Кряж» (100%)	🌾	153	93	225	141,9
72	Владимир Оленин	«Новопавловское» (60%)*	🌾, 🏠	109	153	223	45,8
73	Евгений Фунин	«Проммол» (100%)*	🏠, 🌾	61	122	223	82,8
74	Людмила Любаева	«Атолл-агро» (100%)	🌾	185	199	216	8,5
75	Алексей Капранов	«Домашняя ферма» (90%)	🌾			195	
76	Валентин Зуденков	«Самарспецтранс» (100%), «Дмитриевское-агро» (100%)	🌾, 🏠	226	148	193	30,4
77	Евгений Лазарев	«Маяк»	🌾, 🏠	70	46	189	310,9
78	Михаил Кочуров	«МК Агро» (50%)	🌾	42	113	187	65,5
79	Александр Лапшинский	«Самарская индейка» (55%), «Птицевод» (55%)	🐔	162	218	187	-14,2
80	Андрей Щербинин	«Союз» (100%)	🌾	244	148	183	23,6
81	Андрей Адонин	«ТТС-Агро» (99,92%)	🌾	153	136	178	30,9
82	Дарья Верткина	«Мир агро» (100%), «Миллениум агро» (100%)	🌾	100	158	171	8,2
83	Олег Чернозубцев	«ТСК-Агро» (80%), «Новый продукт» (40%)	🌾, 🏠	101	124	167	34,7
84	Виктор Ермолаев	«Возрождение 98» (96%), «Благовест» (100%)	🌾	297	205	167	-18,5
85	Игорь Фридлянд	«Самарские мельницы» (5,1%), «Самарамука» (33,3%), «Комбиплюс» (33,3%)	🌾, 🏠	246	156	159	1,9
86	Валентина Попова	СХП «Стрелица» (100%)	🌾	59	114	155	36,0
87	Иван Федюк	«Феникс» (100%)	🌾	107	121	153	26,4
88	Владимир Самодуров	КФХ Владимира Самодурова (100%)	🌾	133	126	150	19,0
89	Иван Крупенников	НСК (100%)	🌾	161	129	144	11,6
90	Евгений Маринин	«Агрофирма «Хлебобоб» (100%)	🌾	98	91	137	50,5
91	Александр Бургарт	«Агроград» (100%)	🌾	106	122	136	11,5
92	Елена Незнамова	СТМ (100%)	🌾	96	113	136	20,4
93	Евгений Пшеничный	СП «КАПК-Инвест» (100%)	🌾	111	123	135	9,8
94	Иван Логинов	«Шигоны Агро» (33,3%), «Грейнмаркет» (50%)	🌾, 🏠	179	109	134	22,9
95	Андрей Андреев	«Шигоны Агро» (33,3%), «Грейнмаркет» (50%)	🌾, 🏠	179	109	134	22,9
96	Марат Аксянов	«Агропродукт плюс» (100%)	🌾	62	73	122	67,1
97	Агзам Исмагилов	«Океан» (100%)	🌾	58	71	122	71,8
98	Насан Туружбаев	«Южный» (100%)	🌾	111	139	122	-12,2
99	Светлана Строганова	«Племзавод «Кряж»***	🏠	99	93	120	29,0
100	Олег Ермолов	«Благовещенское-агро» (100%)	🌾	56	91	120	31,9

*Посчитано 100% **Вышел из капитала в 2025-2026 годах ***Руководитель компании. Источник — ИС «СПАРК»

Так, «Парфеновское» в селе Домашка строит новый маслозавод. «Мы закупили оборудование чешского производства и год назад начали строительство. Завод ориентирован на холодный отжим и производство экологически чистого подсолнечного, соевого, рапсового и льняного масел. Мощность завода должна составить 55 тысяч тонн в год, плюс жмых, плюс три ступени очистки», — цитирует Ивана Попова ИЦ «Междуречье».

Растениеводческий сектор «Парфеновского» уже был укреплен новой оросительной системой. Она состоит из каскада плотин и двух насосных групп, позволяющих поливать площадь земель в 750 га. Продолжает расти и сравнительно новый актив бизнесмена — растениеводческая и животноводческая компания «Им. Антонова». Докупается скот, и в планах — довести маточное поголовье до цифры 1,5 тыс.

Отметим, что в 2025 году агробизнес Попова дебютировал в рейтинге BEFL (список крупнейших владельцев сельхозземель в России, который составляется одноименной консалтинговой компанией). Компании бизнесмена располагают земельным банком в 108 тыс. га, что делает Попова 61-м по величине землевладельцем страны.

С шестого на седьмое место в рейтинге опустился бенефициар «Кух-мастера» Алексей Харитонов. Группа компаний, работающая в Самарской и Волгоградской областях, выращивает сельскохозяйственную продукцию и производит продукты питания. В 2024 году выручка компаний выросла на 23,1%, до 7,4 млрд рублей, и, судя по всему, рост оборотов и объема выпускаемой продукции продолжится.

Среди неудач бизнеса Харитонова можно назвать продолжающуюся борьбу за белорусский рынок. Госорганы страны в прошедшем году продолжали то и дело блокировать продукцию бизнесме-



Фото Игорь Горшков

на — ее состав не соответствовал строгому законодательству соседней страны. Но в целом, судя по всему, на показатели сложности со сбытом не сказались.

Бизнесмен с петербургскими корнями Владимир Сытник контролирует в Самарской области масложировую компанию «БОМЭЗ» и пул мукомольных активов. В 2024 году выручка предприятий выросла на 18%, до 7,1 млрд рублей. Однако с того же года над мукомольным бизнесом нависла опасность.

Один из крупных активов компании — ГК «Самарский мукомольный завод», расположенный на берегу реки Самары. Николай Барин, представитель компании «Плавстанция», входящей в группу, рассказывал «Самарскому обозрению», что «Торговый дом Шихобалова» является одним из немногих предприятий в области, имеющих возможность и технические средства по отгрузке продукции на воду.

За 2022-2024 годы было отгружено водным транспортом около 60 тыс. тонн продукции, в том числе на экспорт. Одним из важных элементов внутренней

ВЫСОКИЙ РОСТ

Обороты
молочного бизнеса
Инны Усковой
(18-е место)
выросли на 44%

экосистемы комплекса является гидротехническое сооружение «башня для приема зерна». Именно на нее «нацелился» сосед

компания по побережью — компания «Дайв-центр «Подводник-Волга». Впрочем, первым вступил в борьбу «Самарский мукомольный завод». Холдингу помешали плавучие строения дайв-центра, мешавшие водной логистике. Был подан иск в суд. «Сосед» ответил тем же — иском с требованием демонтировать часть сооружений и элементов конструкции, связанных с башней. Споры до сих пор не разрешены.

РАЗМЕЖЕВАНИЕ

Массовый передел на самарском рынке АПК продолжается уже несколько лет, в том числе и за пределами первой десятки собственников агробизнеса.

Так, впервые в качестве «агробаронов» в рейтинге «ДЕЛА» появились братья Сергей и Алексей Вьюговы. В 2024 году они вошли в капитал крупного регионального комплекса «Тепличный», своим названием в полной мере характеризующего вид деятельности. Братья контролируют его в равных долях. Однако Алексей Вьюгов в том же году стал собственником СХАО «Овощевод». В итоге с выручкой, соответствующей его долям, в 909 млн рублей он занял в рейтинге «ДЕЛА» 16-е место. Сергей Вьюгов с 438 млн рублей — на 34-м месте.

Дебютировала в числе «агробаронов» на 29-м месте Ольга Бахтеева. В 2024 году ей отошли 100% в капитале «Агро-Хорс». «Предприятие занимается закупкой и переработкой семян подсолнечника, производством масла подсолнечного и его фракций с дальнейшей реализацией», — говорится на сайте нового собственника. Масло выпускается под брендом «Клявлинское поле».

2 место

Александр Меженин

«Нива» и другие

16,3 млрд рублей

Масложировой комбинат из Утевки «Нива» последние годы показывает феноменальный рост. Во многом за счет его показателей бизнесмен Меженин не только входил в топ крупней-

ших аграриев региона, но и постепенно поднимался в нем, добравшись до второй строчки. В 2024 году совокупный оборот компаний бизнесмена составил 16,3 млрд рублей против 9,1 млрд в 2023-м. Динамика оказалась 79,2%. Однако на пике Меженин ушел — он продал свой крупнейший актив. Новым собственником «Нивы» стала федеральная ГАП «Ресурс», ранее уже купившая бывшую «Тимашевскую птицефабрику», таким образом аккумулируя в своих руках все больше знаковых активов Самарской области.

Тем не менее Александр Меженин все-таки остается на агрорынке, но уже с куда более скромными масштабами. У него в собственности несколько агропредприятий, самым значительным из которых можно назвать растениеводческое «МК Агро» из той же Утевки. Совладельцем (50%) выступает Михаил Кочуров. Выручка фирмы в 2024 году составила 373 млн рублей. Получится ли у Меженина вернуться в рейтинг «агробаронов» или, возможно, повторить путь с последних мест к первым? **Д**



3 место

Эдуард Мнацаканян

Холдинг «Зерно жизни»

14,8 млрд рублей

Бахтеева и ее родственник Фарит Бахтеев контролируют большую часть компаний СПССК «Астра». Теперь кооператив, ранее сконцентрированный на выращивании и реализации сельхозпродукции, прирос производством. Выручка компании по итогам года составила 493 млн рублей. При новых собственниках она сократилась: годом ранее оборот составлял 512,1 млн. Однако прибыль выросла с 3,9 млн до 33,9 млн рублей.

Пока одни аккумулируют активы, другие — теряют. Евгений Фунин в качестве бенефициара компании «Проммол» впервые оказался в рейтинге «ДЕЛА»,

Агробизнес Эдуарда Мнацаканяна в 2026 году подходит к важной дате. Группа отмечает 35-летний юбилей, что делает самого бизнесмена и его холдинг одним из бессменных лидеров в отрасли региона. За десятилетия группа приросла растениеводческими, перерабатывающими, торговыми предприятиями, элеваторами.

Впрочем, последние два года оказались для «Зерна жизни» не самыми удачными. 2024 год группа отработала с минусом оборота в 6,5%. В 2023 году совокупная выручка составляла 15,8 млрд рублей, а в 2024-м — 14,8 млрд.

Придаст ли внушительный юбилей нового драйва росту? Увидим в следующем году. **D**

стартовал с 73-го места. Выручка его компании составляла в 2023 году 122 млн рублей, годом позже она выросла на 82,8%, до 223 млн.

Агрокомплекс, работающий в селе Васильевка Ставропольского района, с растениеводческим и животноводческим направлением в региональном минсельхозе называли одним из крупнейших производителей молока.

Однако в 2025 году Фунин вышел из капитала. Его долю разделили в равных пропорциях Сергей Борзов и Иршат Бикбаев. В прошлом бизнесмены входили в капитал уже недействующих агрофирм

СХПК «Имени Карла Маркса» и «Агрофирмы имени Ленина». Сергей Борзов как собственник растениеводческого комплекса «Васильевское» занимает 39-е место в рейтинге крупнейших аграриев. Выручка предприятия составляет 394 млн рублей, динамика год к году — 23,5%.

Два года назад «Проммол» настигла отраслевая беда — из-за вспышки лейкоза коров пришлось вырезать все стадо, а затем восстанавливать поголовье. Не исключено, что это и послужило причиной перехода актива к новому собственнику. Однако более чем вероятен и другой вариант — речь идет о технических сделках.

Представители компаний «Проммол» и «Васильевское» давно говорят о своих бизнес-наесах, как об очень тесно сотрудничающих и в случае чего «выручающих друг друга». Вероятно, речь идет все-таки не только о добрососедских отношениях. В пользу этого говорит и то, что Фунин на начало 2026 года оставался на предприятии, но уже в качестве заместителя директора по экономике, а директором компании с 2023-го был новый совладелец компании Иршат Бикбаев.

В следующем году, скорее всего, не попадет в рейтинг Юлия Скрынник, бывшая собственница группы «ВПК-Агро». Ее фирмы теряли в показателях еще в 2023 году, тогда снижение выручки составляло 34%. В 2024-м обороты упали еще на 37,5%, до 310 млн рублей. Она контролировала несколько предприятий. Впрочем, из них солидные показатели генерировали только

4 место

Виктор Дмитриев

Агрохолдинг «Василина» и «Агроинвестгрупп»

13,4 млрд рублей

Закономерный результат показал Виктор Дмитриев. Его агрохолдинг ужимается, а вместе с ним понижается и место в рейтинге журнала «ДЕЛО». В 2024 году бизнесмен расстался с очередным активом — одним из своих крупнейших операторов «Агрокомплекс «Конезавод «Самарский» и обслуживающим его «Серноводским элеватором». Фирмы Дмитриева и без их поддержки отработали 2024 год с выручкой в 13,4 млрд рублей со снижением в сравнении с 2023-м на 8,5%. В топе «ДЕЛА» бизнесмен опустился с третьего на четвертое место. При этом не исключено, что идет последовательная консолидация активов в группу. Одно из юрлиц, впрочем, не демонстрировавшее финансовых результатов, «Калягинское», в 2025 году было переименовано в «Агрохолдинг



«Василина», а должность руководителя изменилась с будничного «директор» на представительное «президент». Идет ли речь о трансформации структуры активов для развития группы, или же Дмитриев планирует распродать свою группу уже не по частям, а целиком — пока неизвестно.

Однако второй сценарий совсем не исключен. После сделок с «Био-Тоном» в 2024 году в 2025-м бизнесмен расстался с еще одним пулом юрлиц — тремя

агрооператорами: «Агроинвестгрупп» и «Агроинвестгрупп Саратов» (Оренбургская область), а также «Агроинвестгрупп Юг» (Краснодарский край). Дмитриев контролировал по 50% в каждой, но в августе 2025 года вышел из их капитала. Доли достались совладельцам фирм. «Агроинвестгрупп» и «Агроинвестгрупп Саратов» на 100% перешли Сергею Камчатному. В «Агроинвестгрупп Юг» доля Камчатного выросла с 1% до 51%, оставшиеся 49% контролирует Александр Дрозжалин. По итогам 2024 года совокупная выручка этих компаний составляла 3,8 млрд рублей. Таким образом, в следующем рейтинге «ДЕЛА» объем выручки компаний Дмитриева просядет еще на 1,9 млрд.

Отметим, что на фоне трансформаций группа Дмитриева понесла еще одну утрату — в апреле 2025 года скоропостижно скончался один из бессменных топ-менеджеров «Василины», заслуженный работник сельского хозяйства региона Николай Бобошко. В структурах Дмитриева на руководящих должностях он работал с 2016 года. **D**

Фото: aspius.ru



5 место

Иван Сиваков

«Фирма «Нектар» и другие

9,7 млрд рублей

Пока крупнейшие агробизнесы региона претерпевали трансформации со знаком «плюс» или «минус», переживали взлеты и падения, яблоки Ивана Сивакова просто росли. Растениеводческий

три: «АПК-Агро», специализирующееся на поставках минеральных удобрений, зернотрейдинге, а также параллельном импорте запчастей к иностранной сельхозтехнике, растениеводческий «ПК Агрохолдинг «Черемушки», а также транспортное «ВПК-Карго».

Все три компании в 2025 году перешли Евгению Быкову. Он является собственником транспортной компании «ТЭК ВПК-Карго» из Екатеринбурга, так что не исключено, что речь идет о сделке между нечужими людьми.

Параллельно у Юлии Скрынник появились и другие проблемы. В конце 2025 года в ее адрес от компании «Колос» поступил иск на 11 млн рублей. Представители предприятия утверждали, что еще в 2021 году с бизнесменом был заключен договор о продаже ему доли в 50% в компании «ПК Агрохолдинг «Черемушки». Цена вопроса составляла 11 млн рублей. Покупатель перечислил деньги, однако доли так и не получил. Теперь «Колос» хочет вернуть потраченное. Также в марте 2026 года один из крупных федеральных банков опубликовал извещение, что собирается подать иск о банкротстве ИП Юлии Скрынник. Так что Скрынник теоретически рискует пополнить ряды миллионеров-банкротов.

Покинет рейтинг «ДЕЛА» и основной владелец агрофирмы «Новопавловская» Владимир Оленин. С долей 60% и выручкой 223 млн он занял 72-е место. Сопладельцами компании выступают Елена Захарова и Алексей Мокшин (по 20%). Полная выручка компании составляет

комплекс бизнесмена, подкрепленный собственным производством соков, с 2023 по 2024 год вырос с 7,9 млрд рублей до 9,7 млрд. В немалой степени бизнесу помогли санкции — производство Сивакова было одним из тех, кто смог воспользоваться уходом с рынка иностранных конкурентов и нарастить свою долю. В 2024 году представители компании анонсировали программу модернизации, которая поможет увеличить производство вдвое для импортозамещения продукции с иностранными корнями. Судя по всему, расширить долю удалось, однако «помощи» все-таки пришлось ждать из-за границы. В середине 2025 года Центральный банк рассказал, что «крупный производитель соков в Самарской области сообщил об увеличении импорта сырья из-за необходимости поддерживать запасы на достаточном уровне в условиях повышенного спроса на продукцию, в том числе в рамках госконтрактов». Вероятно, речь идет именно о расширяющемся бизнесе Ивана Сивакова. **Д**

370,9 млн, а прибыль 24 млн рублей. Впрочем, в 2025 году Оленин покинул компанию. Его место занял Александр Грибеник, бывший глава Большеглушицкого района.

В свое время Грибеник успел стать известным бизнесменом на рынке поставок соли. В 2010 году он ушел в отставку в качестве коммерсанта и возглавил район, в котором вырос. Им он управлял 10 лет, и не без скандалов — выяснилось, что на должность начальника отдела по управлению земельными ресурсами района он устроил близкую родственницу, а фирма, записанная на его дочь Юлию Грибеник, очень активно работала в сфере госзаказа.

Теперь бизнесмен-чиновник вновь возвращается в Большеглушицкий район, но уже в качестве руководителя и сопладельца агропредприятия.

НАПОЛОВИНУ ПУСТ

«Не хочется ничего говорить, устали от пессимизма», — комментируют состояние своего агробизнеса представители одной из крупных самарских агрокомпаний. При высокой урожайности на рынок влияют сокращение сбыта за счет экспорта и низкие цены на зерно. Оценки ситуации варьируются от философского принятия: «Самарская область всегда была зоной рискованного земледелия», до мрачного пессимизма.

«Ценовая политика подводит. Но те, кто крепко стоит на ногах, работают нормально», — говорит глава КФХ «Труд»

Федор Юшин. «Если выбирать маргинальную культуру, можно «влететь». Сегодня она стоит дорого, на следующий год ты делаешь на нее упор, а она уже ничего не стоит. И все, ты «попал». Например, в прошлом году нут стоил 60 тысяч за тонну, в этом — 20 тысяч. У меня на протяжении последних, наверное, 10 лет севооборот не меняется. Как задумано, так и делаю. Где-то выиграл, где-то проиграл, а в среднем — результат ровный», — рассказывает Юшин о секрете своего успеха.

Среди стабильных культур он, в частности, называет пшеницу, ячмень и кукурузу.

Менее оптимистичны другие участники рынка.

«Да какой прогноз, сидим и не знаем, что сеять. Ни на что цен нет. Ни на бобовые, ни на зерновые, ни на кукурузу. Пшеницу сдали по 10 тысяч с НДС, где это видано? Я продавал по 10 тысяч 12 лет назад, а тогда цены на технику, ГСМ, зарплаты были другие. Как строить планы сева — вопрос. Еще много продукции не реализовали с 2025 года — у меня лежит чечевица, кукуруза... Семечка более-менее идет, но не будешь же сеять одну семечку...» — делится печалью один из крупных самарских аграриев.

С учетом того, что плачевная ситуация с низкими закупочными ценами продолжается уже несколько лет, запас прочности у агрофирм заканчивается.

Глава КХ «Артемово» Иван Артемов (49-е место в топе «ДЕЛА») поднимает еще одну проблему растениеводов — семенной материал. «Раньше мы работали с импортным. Однако для развития отечественной селекции американскую и европейскую ниши для нас «закрыли». Это очень большая проблема. Я понимаю: Краснодар, Воронеж — Черноземье. Но у нас, в Самарской, Оренбургской, Саратовской, Волгоградской областях, на таком материале работать никак нельзя. У нас подует ветерок из Казахстана — и урожая нет», — рассказывает он. По словам Артемова, разница в результате — огромна. «Раньше я собирал 27-30 тысяч ц/га, с нашими сортами — получил максимум 17 ц/га, а так — 13-15. Развивать отечественную селекцию, безусловно, надо. Но для этого нужно время. И для нашего региона нужен более устойчивый семенной материал», — считает Артемов.

Прогноз на 2026 год участники рынка дать затрудняются. Наполнятся ли закрыта и, главное, смогут ли участники рынка АПК продать выращенное, проследит журнал «ДЕЛО». **Д**

БОГАТАЯ ЖАТВА

10* САМЫХ ПРИБЫЛЬНЫХ АГРОКОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАРАБАТЫВАЮТ БОЛЕЕ 12 МЛРД РУБЛЕЙ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

Владельцы агробизнеса Самарской области несколько лет подряд жалуются на низкие цены на сельхозпродукцию. Однако даже в условиях ценового давления на рынок некоторые игроки зарабатывают не миллионы, а миллиарды. При этом далеко не все из них работают непосредственно «в полях». Кто из растениеводов, животноводов и переработчиков сельхозпродукции получил наибольшую прибыль?

КАЖДЫЙ КОЛОСОК

Топ-20 самых прибыльных агрокомпаний Самарской области по итогам 2024 года заработали в совокупности почти 15,7 млрд рублей. При этом почти 58% этой суммы приходится на тройку лидеров рейтинга — они получили порядка 9 млрд рублей. Лидер же в одиночку сгенерировал треть дохода всех лучших по этому показателю компаний региона.

Так, в 2024 году компания «Эссен продакшн АГ», специализирующаяся на производстве продуктов питания, прежде всего соусов под брендом «Махеевъ», заработала 4,8 млрд рублей, что на 17% больше, чем годом ранее. Компания, фактически работающая из Татарстана, зарегистрирована тем не менее в Самарской области. В последние годы она очень быстро растет как за счет классических для себя направлений, так и благодаря новым.

По данным компании, в год производится 247 тыс. тонн соусов, джемов и приправ, а также 52,5 тыс. тонн кондитерских изделий под брендом Essen. Помимо этого, в стране действует 43 торговых центра компании. Они расположены в 27 городах России, а их совокупная площадь составляет 421 тыс. кв. м. Так что миллиарды «Эссен продакшн АГ» не удивительны. Но тратить их бенефициар компании Вадим Махеев теперь будет не один. Он торжественно вышел из подборки самых завидных женихов Татарстана, которую публикуют местные

издания, и переместился в «семейный клуб» — недавно бизнесмен женился.

Второе место среди прибыльных сохранила за собой «Компания «Био-Тон» Эдуарда Зернина. Она заработала 2,3 млрд рублей против 1,6 млрд в 2023 году. Динамика доходов растениеводческого комплекса составила 47,4%.

На третьем месте, как и в прошлом году, масложировое предприятие «Нива», которое, впрочем, успело сменить собственника. Бывший владелец Александр Меженнин продал его федеральной ГАП «Ресурс». Тем не менее компания заработала в 2024 году почти 1,9 млрд рублей. Динамика оказалась не слишком впечатляющей — порядка 0,1%, однако два года подряд удерживать планку прибыли на уровне 2 млрд — само по себе весьма неплохо.

НЕДОПОЛУЧЕННАЯ ПРИБЫЛЬ

Отметим, что из двадцатки самых прибыльных компаний региона только три показали нисходящую динамику. Чуть меньше заработала «Фирма «Нектар» Ивана Сивакова, который известен как «яблочный король» региона. При росте выручки чистая при-

быль предприятия, производящего соки, падает третий год подряд.

В 2022 году она составляла 1 млрд рублей, в 2023-м — уже 833 млн, а в 2024-м упала на 8,6% — до 761 млн. Впрочем, до этого периода компания не демонстрировала миллиардных прибылей, ограничиваясь скромными десятками миллионов. Имеющегося результата хватило, чтобы занять в рейтинге четвертое место.

Компания «Кухмастер» Алексея Харитонов работает примерно в той же сфере, что и сверхуспешный бренд «Махеевъ». Однако показатели у нее существенно ниже, а прибыль за тот же срок уменьшилась. И если «Эссен продакшн АГ» делает акцент на девелопмент, то «Кухмастер» помимо выпуска продуктов питания развивает растениеводческий сектор — судя по всему, это приносит меньше дохода. Тем не менее производитель соусов и кетчупов оказался на шестом месте по прибыли, пусть и со снижением с 578 млн до 561 млн (минус 2,9%).

На 14-й строчке с минусом в выручке в 41,1% оказался «К.Х. Волгарь» Виктора Димитриева. Прибыль упала с 586 млн до 346 млн рублей. С одной стороны, группа «Василина», в которую входит

10 САМЫХ ПРИБЫЛЬНЫХ АГРОКОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему прибыли в 2024 году, млн рублей

Место	Компании	Совладельцы	2022	2023	2024	Динамика в 2024/2023
1	«Эссен продакшн АГ»	Леонид Барышев**	2 778	4 129	4832	17,0
2	«Компания «Био-Тон»	Эдуард Зернин (99%), Ирина Логачева (1%)	2 150	1 564	2305	47,4
3	«Нива»	МЭЗ «Ресурс»	802	1 854	1856	0,1
4	«Фирма «Нектар»	Иван Сиваков (100%)	1 025	833	761	-8,6
5	«Злак»	Василий Димитриев (100%)	351	507	601	18,7
6	«Кухмастер»	Алексей Харитонов (100%)	628	578	561	-2,9
7	«Тверское»	Иван Попов (100%)	131	266	496	86,4
8	«Борма»	Эдуард Мнацаканян (100%)	97	207	458	121,0
9	СХП «Кармала»	Сергей Садиванкин (90,75%) и др.	456	318	446	40,3
10	СХП «Чесноковское»	Сергей Садиванкин (85,35%), Эдуард Мнацаканян (10,95%), Андрей Зорин (3,70%)	56	362	425	17,3

**Руководитель компании. Источник — ИС «СПАРК»

Foto: Brian Werman, unsplash



фермерское хозяйство, переживает непростой период — некоторые операторы были проданы. Однако речь может идти не о проблемах, а о динамике, характерной и для выручки, и для прибыли у некоторых аграриев: после года сверхвысокого показателя следует понижение, а затем вновь рост. Пятилетняя динамика «К.Х. Волгарь» говорит в пользу этого.

ПРОБЛЕМЫ ПОСТОЯНСТВА

На вершине рейтинга самых убыточных компаний АПК Самарской области — тоже известные игроки, причем те, кто возглавляет его с незавидной регулярностью. Первое место занимает масложировое предприятие федеральной группы «Русагро» Вадима Мошкова — «Самараагропромпереработка». Она попадала в рейтинг убыточных по итогам 2022-го, однако в следующем году вновь вышла в плюс — до 1,1 млрд. В 2024-м показатель провалился до -353,5 млн.

Многолетний герой рейтинга самых убыточных агропредприятий — другая

самарская компания холдинга, «Молочные продукты «Русагро». Фирма не первый год не выходит из минуса. В прошлогоднем топе она заняла первую строчку, в новом — уступила место «родственнице». По итогам 2024 года потери выросли с -340 млн до -353 млн рублей.

Третье место занял «Агрокомплекс «Конезавод «Самарский». В год перехода от старого собственника — Виктора Дмитриева — к новому предприятие потеряло 286 млн рублей. Годом ранее оно было прибыльным, заработав 102 млн рублей.

Не самыми удачными были последние годы и для «Самарской индейки». В новый рейтинг «агробаронов» журнала «ДЕЛО» попали трое из пяти владельцев компании: Алевтина Рузанова (25%) на 28-е место, Владимир Смахтин (10%) на 70-е, Александр Лапшинский (55%) на 79-е. Однако в 2024 году успешное и прибыльное прежде предприятие вошло в число самых убыточных. После прибыли в 29,5 млн рублей в 2023-м компания в 2024-м потеряла 52 млн рублей.

Судя по всему, свой вклад в финансовый дисбаланс компании внесла болезнь. В 2024 году на предприятии была зафик-

сирована вспышка птичьего гриппа. Последствия — убой порядка 38 тыс. индеек во избежание распространения опасного заболевания. В живом весе хозяйство потянуло почти 300 тонн продукции. По итогам 2024 года предприятие произвело порядка 1,2 тыс. тонн мяса индейки, то есть из-за инфекции «Самарская индейка» лишилась около четверти продукции.

В центре скандала компания оказалась и в 2025 году: Россельхознадзор по Саратовской и Самарской областям провел на предприятии внеплановую проверку и выявил несколько нарушений. Во-первых, «Самарская индейка», как выяснилось, регулярно производила продукции больше, чем позволял имеющийся объем сырья. У контролирующего органа возникло подозрение, что использовалось сырье неизвестного происхождения, в качестве и безопасности которого нет уверенности.

Также эксперты нашли свидетельства того, что в производстве применялись антибиотики и стимуляторы роста. В компании обвинения отрицали. Ей было назначено административное наказание.

Десятое место в рейтинге убыточных заняла компания «Молоковъ» Ильмира Камаева. В 2024 году производитель молока, кефира, ряженки, сметаны и творога под соответствующим брендом впервые за последнюю пятилетку показал отрицательный финансовый результат. Компания потеряла 47 млн рублей. Год для компании также был не лучшим. Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Ульяновской области, где дислоцируется компания, обнаружило в цехе «Молоковъ» живых тараканов, а в продукции — превышение уровня БГКП (бактерий группы кишечной палочки), и другие нарушения.

Также у «Молоковъ» появились долги за молоко перед поставщиками. Общая сумма претензий в 2024 году составила 61 млн рублей. В 2025-2026 годах, впрочем, исков не было. Отметим, что компания изначально была зарегистрирована в Ульяновской области, там же расположено ее производство. В 2019 году она перерегистрировалась в Жигулевск. Сейчас же запущен обратный процесс — «Молоковъ» возвращается в Ульяновск.

Кто сможет подняться по прибыли в следующем году без стимуляторов, а у кого от перемены мест слагаемых сумма не изменится — проверит журнал «ДЕЛО».

- Надежда Галимуллина

*Полную версию рейтинга 20 самых прибыльных агрокомпаний Самарской области читайте на OBOZ.INFO



5 САМЫХ УБЫТОЧНЫХ КОМПАНИЙ АГРОБИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему убытка в 2024 году, млн рублей

Место	Компания	Совладельцы	Отрасль	Прибыль/убыток, 2023	Убыток, 2024
1	«Самараагропромпереработка»	«Эталон» (100%)	✕	1 060	-354
2	«Молочные продукты Русагро»	«Эталон» (89,67%) Владимир Терзиев (10,32%)	✕	-340	-353
3	«Агрокомплекс «Конезавод «Самарский»	Ирина Логачева (80%) «Компания Био-Тон» (20%)	↓	102	-286
4	ТКПП	СПИК (100%)	✕	-1 101	-119
5	СХП «Юреево»	Сергей Садиванкин (100%)	⚡	-63	-81

*Руководитель компании. Источник — ИС «СПАРК»

Игроки

ВСХОДЫ ЧУДАЕВА

КАК РАСТЕНИЕВОДЧЕСКИЙ БИЗНЕС ИЗВЕСТНОГО САМАРСКОГО ДЕВЕЛОПЕРА И «МЫЛЬНОГО КОРОЛЯ» НИКОЛАЯ ЧУДАЕВА СОБРАЛ ПОЧТИ 800 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ЗА ТРИ ГОДА

Бизнес основателя ГК «БизнесСфера» Николай Чудаев в Самарской области давно известен по двум крупным направлениям. Входящая в ГК «Парфюмерно-косметическая компания «Весна» — один из заметных игроков российского рынка средств личной гигиены и бытовой химии, а девелоперская компания «Древо» обладает портфелем проектов объемом свыше миллиона квадратных метров жилья.

Однако, по информации «ДЕЛА», в последние пять лет в орбиту интересов известного девелопера вошел и агропромышленный комплекс. Еще в 2021 году структуры Чудаева приобрели компанию «Агро-Альянс», и с этого момента растениеводческое предприятие с историей, уже 17 лет работающее на северо-востоке Самарской области, совершило рывок: выручка компании выросла более чем в три раза, достигнув внушительных 419 млн рублей по итогам 2024 года. Николай Чудаев занял 36-ю строчку рейтинга 100 самых богатых владельцев агробизнеса в Самарской области.

Как и с какими перспективами самарский промышленник и застройщик осваивает плодородные земли Сергиевского района?

ПЕРЕПАХАЛИ

«Предприятие давно работает в районе. Всегда успешно. Принимает активное участие в жизни района», — рассказали «ДЕЛУ» об «Агро-Альянсе» в управлении сельского хозяйства Сергиевского района.



Компания «Агро-Альянс» была основана в далеком 2008 году. У ее истоков стояли Рафаил Душтуров и Алексей Рузанов — предприниматели с глубокими корнями в агропромышленном бизнесе региона. Рафаил Душтуров и сегодня остается заметной фигурой на рынке, управляя компаниями «Агропорт» и «Маслопроцесс», которые специализируются на торговле маслами и жирами.

Не все в бизнесе Душтурова и Рузанова было гладко: в 2012 году над «Агро-Альянсом» нависла угроза банкротства. Однако компания рассчиталась с долгами, а собственникам удавалось даже участвовать в госторгах и получать субсидии от властей (в 2019-2020 годах суммы составляли около 3 млн рублей).

Оборот компании в 2019 и 2020 годах составлял 151 млн и 197 млн рублей соответственно. Чистая совокупная прибыль компании за два этих года — более 70 миллионов.

Смена собственников в «Агро-Альянсе» произошла в 2021 году, когда выручка фирмы упала до 46 млн, а прибыль — до 12 млн рублей.

Основная доля в капитале предприятия (99,9%) перешла к самарской фирме «Эталон», бенефициаром которой является Николай Чудаев. Еще 0,1% оформили на Виктора Чудаева. Новым директором «Агро-Альянса» был назначен Игорь Ларин, многолетний управленец в бизнесе Чудаева, который также является совладельцем строительной компании «Стройсервис».

НА ЗЕМЛЕ

Сегодня «Агро-Альянс» — уверенный игрок на рынке растениеводства. Пять филиалов компании работают в Сергиевском, Волжском, Исаклинском, Шенталинском и Челно-Вершинском районах. В управлении сельского хозяйства Сергиевского района «ДЕЛУ» рассказали, что «Агро-Альянс» располагает значительными земельными ресурсами — порядка 8 тысяч га. Только в Сергиевском районе компания арендует шесть участков общей площадью около 600 гектаров, засеянных озимой пшеницей, ячменем, подсолнечником, рапсом и соей.

Отметим, с момента вхождения в группу компаний Николая Чудаева агроактив демонстрирует взрывной рост. Если в 2021 году выручка составляла скромные 46 млн рублей,

«АГРО-АЛЬЯНС» ВЫРАЩИВАЕТ ОЗИМУЮ ПШЕНИЦУ, ЯЧМЕНЬ, ПОДСОЛНЕЧНИК, РАПС И СОЮ

ПОЛЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Учитывая выбор культур, которые возделывает «Агро-Альянс», можно сделать вывод, что компания идет в фарватере «масличного бума», сделав ставку на подсолнечник и рапс (наряду с пшеницей).

Отметим, пшеница мягких сортов, на которую «Агро-Альянс» получал сертификаты в 2025 году, — традиционная для Самарской области культура. Ячмень занимает прочные позиции как кормовая и пивоваренная культура. Его посевы сохраняются в структуре зернового клина, обеспечивая севооборот. Рынок в отношении этих культур остается стабильным, хотя маржинальность может колебаться в зависимости от погодных условий и экспортных цен.

Настоящий драйвер агросектора региона — подсолнечник. В Самарской, Саратовской и Оренбургской областях он занимает треть всех посевных площадей. Россия продолжает наращивать переработку. Так, в 2026 году прогнозируется рост производства подсолнечного масла до 8 млн тонн, а значит, и спрос на семечку будет высоким.

Еще более динамично растущий сегмент в России — рапс. По итогам 2025 года Россия собрала рекордные 5,57 млн тонн рапса. В сельском хозяйстве известна высокая маржинальность рапса, однако эксперты предупреждают, что его доля в севообороте не должна превышать 20-25%, чтобы избежать истощения почвы.

Учитывая прогнозы Россельхозбанка о росте масложировой отрасли и сохранении высокой маржинальности масличных до 2030 года, компания «Агро-Альянс» самарского промышленника и девелопера Николая Чудаева имеет все шансы закрепиться в числе крепких середняков самарского АПК.

Главное — конвертировать возросшую выручку (которая за три года выросла в 9 раз относительно кризисного 2021-го) в прибыль, чтобы «всходы Чудаева» давали стабильный урожай долгие годы. **Д**

- Марина Ярцева



Фото: сгенерировано нейросетью на основе текста «ДЕЛА»

то в 2022 году она выросла до 140 млн, в 2023-м достигла 236 млн, а по итогам 2024 года и вовсе взлетела до 419 млн рублей. Совокупный оборот за три этих года почти достиг, таким образом, 800 млн рублей.

С момента смены собственника в 2021 году «Агро-Альянс» кратно нарастил объем получаемых субсидий. Если в «переходном» 2021-м компания получила от государства скромные 195 тыс. рублей, то уже в 2022-м эта сумма выросла до 1,7 млн. Пик финансирования пришелся на 2024-2025 годы, когда объем поддержки перешагнул сначала рубеж в 6,8 млн, а затем достиг рекордных 9,4 млн рублей.

Численность сотрудников за пять лет также выросла с 52 до 88 человек.

Показательно, что кратно-го увеличения выручки удалось добиться даже в условиях, когда чистая прибыль (988 тысяч в 2024 году) не так высока. Можно предположить, что компания находится в фазе активного инвестирования — расширяет посевные площади, закупает технику, наращивает оборотные средства. Так ли это? Доподлинно неизвестно. Получить комментарии представителей самой компании «ДЕЛУ» не удалось.



Foto: George Bakos, unsplash

Счетная палата

ЗОЛОТАЯ НИВА

САМЫЕ РЕНТАБЕЛЬНЫЕ И ДИНАМИЧНЫЕ
СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯ САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ: КТО РОС БЫСТРЕЕ И ВЫШЕ

В новых рейтингах «ДЕЛА» — 25 самых рентабельных и 20 самых динамичных агрокомпаний региона — абсолютное большинство составляют растениеводческие хозяйства. Это направление традиционно отличается рентабельностью бизнеса и, по прогнозам экспертов, сохранит свою привлекательность в ближайшем будущем.

ПОЛЯ И СТАДА

В 2025 году количественные показатели выросли практически по всем направлениям растениеводства. Как сообщили «ДЕЛУ» в министерстве сельского хозяйства и продовольствия Са-

марской области, объем производства зерновых в регионе увеличился почти на 22%. Овощной продукции стало больше на 14%. Производство плодов и ягод выросло на 7,4%, масличных культур — на 7%.

Отметим, что в животноводстве общая для всех областных хозяйств динамика также положительна. Производство молока в организованном секторе составило 259,7 тыс. тонн, что на 1,1% выше уровня 2024 года. Про-

дуктивность стада выросла в регионе на 8,6% (до 8490 кг), в племенных организациях — на 1,7% (до 8658 кг). Производство скота и птицы на убой увеличилось на 1,8%.

Ложку дегтя добавила общая для региональных животноводов проблема — лейкоз коров. Из-за болезни поголовье за год уменьшилось на 0,9 тыс. голов (1%), до 134,8 тыс. Поголовье свиней, которое несколько лет назад серьезно проредила чума, в региональ-

В 2025 ГОДУ **ПОКАЗАТЕЛИ**
ВЫРОСЛИ ПО ВСЕМ
НАПРАВЛЕНИЯМ
РАСТЕНИЕВОДСТВА

Фото: ok.ru/group/5542070713704



СЕРГЕЙ ВАСИЛЬКИН

ных хозяйствах, напротив, выросло на 13,7% (до 62,8 тыс. голов).

Кто сумел грамотно распорядиться общим ростом и попасть в рейтинги

журнала «ДЕЛО», определяющие компании с лучшим соотношением выручки, прибыли и роста оборотов?

БРАТЬЯ ПО РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Первые два места в рейтинге самых рентабельных агрокомпаний Самарской области заняли две компании одного собственника — «Благовест» и «Возрождение 98». «Благовест» отработал год с выручкой 87 млн и прибылью 78 млн рублей. Рентабельность составила 89,7%. Второе место «Возрождению 98» обеспечила выручка в 116 млн, прибыль в 81 млн и рентабельность 69,8%. Высокий процент обеих компаний свидетельствует о системном подходе к бизнесу, а не о случайном «экспессе».

Фото: ok.ru/group/5542070713704



ИГОРЬ ВАСИЛЬКИН

«Благовест» занимается выращиванием зерновых в Кинельском районе, «Возрождение 98» — производством семян озимых и яровых культур «на основе достижений научных учреждений», как указано на сайте компании.

Собственник «Благовеста» и 94% капитала «Возрождения 98» — Виктор Ермолаев. Оставшиеся 4% — у Сергея Кузнецова.

Третье и четвертое места заняли компании с одинаковым названием «Деметра», но не связанные между собой. Видимо, древнегреческая богиня плодородия вдохновила не одного агрария.

На третьей строчке расположилось «КХ Деметра» — семейный бизнес из Большечерниговского района, основанный Николаем Василькиным. Сейчас собственниками значатся Игорь, Сергей (по 16,66%) и Ольга Василькины (66,66%).

В администрации района «ДЕЛУ» сообщили, что «КХ Деметра» постоянно наращивает темпы производства и характеризуется как перспективное хозяйство. Прогноз оправдался: стадо компании к 2025 году выросло до 500 голов. «Почти все поголовье соответствует высшей и средней категории упитанности», — подчеркнули в беседе с «ДЕЛОМ» представители администрации. Выручка составила 86 млн рублей, прибыль — 52 млн. Рентабельность достигла 60,5%.

Четвертую строчку заняла «Деметра» из Алексеевского района Дамира Абубакирова. Компания специализируется на злаковых и масличных культурах. К 2024 году она вышла на выручку 52 млн рублей, прибыль 31 млн и рентабельность 59,6%. Свой вклад внесло присоединение другой компании бизнесмена — «Велес».

25 САМЫХ РЕНТАБЕЛЬНЫХ АГРОКОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По уровню рентабельности в 2024 году, млн руб.

Место	Компания	Совладельцы	Выручка в 2024 году	Прибыль в 2024 году	Рентабельность, %
1	«Благовест»	Виктор Ермолаев (100%)	87	78	89,7
2	«Возрождение 98»	Виктор Ермолаев (96%), Сергей Кузнецов (4%)	116	81	69,8
3	КХ «Деметра»	Ольга Василькина (66,66%), Игорь Василькин (16,66%), Сергей Василькин (16,66%)	86	52	60,5
4	«Деметра»	Дамир Абубакиров (100%)	52	31	59,6
5	«Раздолье»	Ирина Сорокина (60%), Олег Сорокин (40%)	77	45	58,4
6	СХП «Залесье»	Сергей Садиванкин (100%)	476	268	56,3
7	«Злак»	Василий Димитриев (100%)	1 068	601	56,3
8	«КХ В.В. Пахомова»	Владимир Пахомов (100%)	52	29	55,8
9	СХП «Кармала»	Сергей Садиванкин (90,75%) и др.	804	446	55,5
10	«КФХ А.В. Самодурова»	Александр Самодуров (100%)	74	40	54,1
11	«Агро Нива»	Николай Сидоров (100%)	294	156	53,1
12	СХП «Чесноковское»	Сергей Садиванкин (85,35%), Эдуард Мнацаканян (10,95%), Андрей Зорин (3,7%)	810	425	52,5
13	«Харьшево»	Наталья Харьшева (100%)	326	170	52,1
14	«Агропрогресс»	Эдуард Кургиян (100%)	63	32	50,8
15	СХП «Лозовское»	Сергей Садиванкин (82,65%) и др.	380	191	50,3
16	«Южный»	Насан Туружбаев (100%)	122	61	50,0
17	«Новый Сезон»	Раиса Иванова (50%), Любовь Малышева (50%)	60	29	48,3
18	«Подсолнечное»	Андрей Скрипай (100%)	56	27	48,2
19	«Волна»	Василий Антонов (100%)	260	125	48,1
20	«Августовское»	Сергей Дмитриев (100%)	101	48	47,5
21	«Успешное Развитие»	Алексей Кузьмин (50%), Николай Челышков (50%)	146	69	47,3
22	К/З «Серп и Молот»	Анатолий Филатов*	141	65	46,1
23	СХП «Степное»	Сергей Садиванкин (85%), Владимир Костилов (15%)	367	169	46,0
24	«Киров»	Виталий Брюхнин (50%), Светлана Брюхнина (50%)	107	48	44,9
25	«Агро-Сервис»	Алексей Кузьмин (50%), Николай Челышков (50%)	333	149	44,7

*Руководитель компании. Источник — ИС «СПАРК»

20 САМЫХ ДИНАМИЧНЫХ ИЗ КРУПНЫХ АГРОКОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По темпу роста выручки в 2024 году, %

Место	Компания	Совладельцы	Отрасль	2023	2024	Динамика, %
1	«Северная Нива Самара»	«ЭкоНива-АПК Холдинг»	 	115	853	641,7
2	«Самарский Конезавод»	Виктор Димитриев (100%)		23	122	430,4
3	«Самарский Бройлер»	«Токаревская птицефабрика»		1 158	4 928	325,6
4	«Приволжское-Агроинвест»	«Агроинвест»		86	233	170,9
5	АМК	Ольга Матвеева (100%)		121	321	165,3
6	«Злак»	Василий Димитриев (100%)		411	1 068	159,9
7	«Колос Поволжья»	Дамир Аюпов (100%)		93	225	141,9
8	«Юмилайм»	Юрий Антропов (100%)		110	242	120,0
9	«Коровкино»	Михаил Качалов (97,5%), Евгений Арсенкин (2,5%)		212	465	119,3
10	«Спецхоз»	Владимир Авдеев (70%), Виктор Авдеев (30%)		50	103	106,0
11	«АПК Комсомолец»	Сергей Димитриев (100%)		81	161	98,8
12	«Агроком»	Сергей Димитриев (100%)		66	131	98,5
13	«Победа-Агро»	Александр Кутеров (100%)		335	645	92,5
14	«Агропродукт Плюс»	Марат Аксянов (70%), Ирина Соколова (20%), Алсу Асанова (10%)		91	175	92,3
15	«Усманка»	Сергей Воронков (51%), Анатолий Алымов (29%), Тамара Воронкова (20%)		91	175	92,3
16	«Агропарк»	Сергей Лаухин (100%)		598	1 140	90,6
17	«Проммол»	Иршат Бикбаев (50%), Сергей Борзов (50%)		122	223	82,8
18	«Перспектива КС»	Антонина Касаткина (100%)		172	307	78,5
19	«Агро-Альянс»	«Эталон» Виктор Чудаев (0,1%)		237	419	76,8
20	«Агроальянс»	Алексей Свиков (100%)		55	95	72,7

*Руководитель компании. Источник — ИС «СПАРК»

На пятой строчке — еще один семейный бизнес, растениеводческое «Раздолье» из Большечерниговского района. Его зарегистрировал в 2010 году агробизнесмен Василий Сысоев (60%) вместе с зятем Олегом Сорокиным (40%). Позже доля отца перешла к его дочери Ольге Сорокиной. «Раздолье» в 2024 году получило выручку 77 млн рублей и прибыль 45 млн. Рентабельность составила 58,4%.

ЛИДЕРЫ РОСТА

Если в рейтинге рентабельных лидировали небольшие компании, то в топе динамичных отличились и крупные игроки.

Быстрее всех по выручке росла «Северная Нива Самара» из Клявлинского района (входит в федеральную группу «ЭкоНива»). Ее выручка увеличилась со 115 млн до 853 млн рублей (рост 641,7%). В 2020 году компания подписала инвестиционный меморандум о создании животноводческого комплекса на 3550 коров. На конец 2025 года уже завезено 2676 нетелей голштинской породы. Реализация проекта увеличит объемы производства молока в регионе на 32 тыс. тонн в год и создаст 300 рабочих мест.

В министерстве сельского хозяйства региона «ДЕЛУ» рассказали и о других ключевых проектах, среди которых строительство зернового комплек-

са в Приволжском районе и возведение комплекса на 980 голов крупного рогатого скота в Кинельском районе. «Все перечисленные проекты имеют стратегическое значение для импортозамещения, обеспечения продовольственной безопасности региона и создания высокопроизводительных рабочих мест», — отметили в минсельхозе.

ПЕРЕРОЖДЕНИЕ «КОНЕЗАВОДА»

Второе место среди динамичных занял «Самарский Конезавод» бенефициара холдинга «Василина» Виктора Димитриева. Юрлицо предприятия с 2023 по 2024 год выросло в оборотах с 23 млн до 122 млн рублей (рост 430,4%). Ранее компания называлась «Сергиевск-агро» и больших показателей не демонстрировала. В 2023 году она была переименована и перерегистрирована в Красноярский район. Интересно, что другой актив Димитриева — «Агрокомплекс «Конезавод «Самарский» — в 2024 году был продан группе «Био-Тон». Не исключено, что обновленный «Самарский Конезавод» займет место одного из флагманов структуры.

В рейтингах «ДЕЛА» отметился и брат бенефициара «Василины» — Василий Димитриев с компанией «Злак» (шестое место). Ее оборот вырос на 159,9% (до почти 1,1 млрд рублей), а рентабельность составила 56,3%. Ранее братья заявляли в СМИ, что их бизнесы развиваются отдельно.

Третье место среди динамичных занял «Самарский бройлер» (бывшая «Тимашевская птицефабрика») — подразделение федеральной ГАП «Ресурс». Компания нарастила выручку на 325,6% (до 4,9 млрд рублей). Темпы роста группы в регионе, судя по всему, увеличатся: она также приобрела площадку «Обшаровской птицефабрики» и масложировое предприятие «Нива».

В целом совокупная выручка 20 самых динамичных агрокомпаний Самарской области выросла на 184,6%, с 4,2 млрд до 12 млрд рублей. При этом средний темп роста двадцатки самых динамично растущих предприятий АПК региона превысил 162%.

Кому следующий год принесет новый импульс к росту, проследит журнал «ДЕЛО».

- Надежда Галимуллина

ЗА ГОД СРЕДНИЙ ТЕМП РОСТА 20 САМЫХ ДИНАМИЧНЫХ КОМПАНИЙ АПК ПРЕВЫСИЛ 162%

ЕДИНЫЙ НОМЕР ДЛЯ ВСЕХ РЕГИОНОВ: 8-800-234-29-00

СТРАТЕГИЯ УСПЕШНОГО УРОЖАЯ ОТ ФОСАГРО

ЭФФЕКТИВНЫЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ



УЛУЧШЕННЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ



Офис в Самаре
ООО «ФосАгро-СевероЗапад»
443001, Самара, БЦ «Бэл Плаза»
ул. Молодогвардейская, д. 204
8 (846) 201-33-23
samara@phosagro.ru

www.phosagro.ru



Акрон Металл Ресурс

AKRON HOLDING



автовесы-акрон.рф

ВЕСЫ АВТОМОБИЛЬНЫЕ

проектирование | производство | установка

ПОКОС

ЖАТКИ БЕЗРЯДКОВЫЕ
для уборки подсолнечника

ТЕЛЕГИ
для транспортировки жаток

БОРОНЫ
ГИДРОФИЦИРОВАННЫЕ



rospokos.ru



Акрон Металл Ресурс
AKRON HOLDING

г. Тольятти, ул. Базовая, 9

+7 (937) 231 41 87

+7 (8482) 94 24 66