

ТОП-100

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

РАЗМОРОЗКА НАЧАЛАСЬ

2026



Абирег
бизнес-издание

Абирег**PR**: укрощаем ваших конкурентов



АбирегPR
ЛОББИЗМ • АНТИКРИЗИС • АУТСОРСИНГ
РЕПУТАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

+7 (473) 212 02 88



Дмитрий Орищенко:

Тихая сила

Как формировать инфополе, не выходя на свет



фото: Андрей Парфенов

Есть устойчивое заблуждение: управлять репутацией — значит стать публичным. Вести блог, мелькать на конференциях, давать интервью пачками. Для владельца крупной компании это часто не нужно. Хорошая новость в том, что информационным полем можно управлять, почти не выходя на свет.

Начну с закона, который многие игнорируют: поле вокруг заметной компании существует всегда — независимо от вашего желания. О вас есть мнение у партнеров, банков, чиновников, конкурентов. Вопрос один: формируете это мнение вы — или за вас его формируют обиженные, слухи и анонимные телеграм-каналы. Пустоту всегда заполняют, и редко в вашу пользу.

Управлять — не значит светиться. Это значит работать точно. Во-первых, говорить не о себе, а о рынке: экспертиза и трезвый взгляд на отрасль дают статус без всякого хвастовства. Во-вторых, бить не по широкой аудитории, а по тем, кто принимает решения. Деловое издание ценно не миллионами просмотров, а несколькими тысячами нужных читателей — теми, от кого зависят ваши контракты, проверки и сделки. В-третьих, работать на опережение: острую тему гасят до того, как она стала кризисом, а не после.

Как это выглядит на практике? Компания инициирует аналитическую тему или серию актуальных публикаций можно даже без упоминания своей компании. О проблеме узнают и понимают ровно те губернаторы, банкиры и партнеры, чье мнение определяет его бизнес. Один точный материал в нужном месте может решить или профилировать целые проблемы отрасли. Для крупной компании решает не охват, а то, что о ней думают во власти и у регуляторов.

Причем сильнее всего работает не самовосхваление, а второй контур — когда о вас говорит независимая редакция или эксперт, а не вы сами. Вы создаете повод — говорят другие. Это и есть тихое управление: вашего лица в кадре может не быть вовсе.

Грамотно выстроенное поле — это еще и броня. Известную, верно поданную компанию сложнее «доить» надзорами и сложнее атаковать в кризис или при рейдерском захвате. И для этого не нужно становиться медийной персоной — нужна система.

Одно ограничение: управление — не вранье. Казаться тем, кем вы не являетесь, бесполезно: рынок считывает фальшь мгновенно. Управляют акцентами, тишиной и выбором каналов — не вымыслом. В закрытую эпоху выигрывает тот, кто управляет тем, что о нем знают, — тихо, точно и заранее.

Дмитрий Орищенко,
директор Бизнес-издания «Абизрег»

ОГЛАВЛЕНИЕ



8 Андрей Клычков:
САНКЦИИ НИКУДА НЕ ДЕНУТСЯ
Интервью «Абирега» с губернатором Орловской области



12 Людмила Запорожцева:
**МЫ НЕ ГОВОРИМ О ЗАМОРОЗКЕ —
ВАЖНО НЕ ТОРМОЗИТЬ НАЧАВШЕЕСЯ ОЖИВЛЕНИЕ**
Интервью «Абирега» с министром экономического развития
Воронежской области



16 Александр Котяш:
МЫ АДАПТИРОВАЛИСЬ К НОВЫМ ВЫЗОВАМ
Генеральный директор ООО «Белгранкорм холдинг» —
о росте производства мяса бройлеров при общем снижении рынка,
биобезопасности на площадках, приоритетных инвестиционных
проектах, работе в современных реалиях
и развитии новых продуктовых направлений



20 Дмитрий Визир:
**КАЖДАЯ БУТЫЛКА ПИВА
НАПОЛОВИНУ СОСТОИТ ИЗ НАЛОГОВ**
Президент «Пивоваренной компании «Балтика» в интервью «Абирегу»
рассказал, почему налоговая нагрузка становится одним
из ключевых факторов давления на пивную отрасль
и как компания на фоне инвестиций более 10 млрд рублей
и налоговых выплат около 90 млрд рублей в 2025 году перестраивает
портфель в премиальный сегмент и безалкогольное направление



23 Александр Полянский: ЗАВОДУ ЖБИ-2 — 70 ЛЕТ

Из прошлого — с гордостью, в будущее — с уверенностью!

24 КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ

По итогам 2025 года



28 СИЛЬНЫЕ ЯДРА И ВЫМЫВАНИЕ ПЕРИФЕРИИ

Топ крупнейших компаний Черноземья по итогам 2025 года

32 КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ

По итогам 2025 года



34 ТОП КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ПО РЕГИОНАМ



36 «ЭКОНОМИКА ПЫТАЕТСЯ НАЩУПАТЬ ДНО»: НЛМК И СТОЙЛЕНСКИЙ ГОК СТАЛИ ГЛАВНЫМ ТОРМОЗОМ ЭКОНОМИКИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

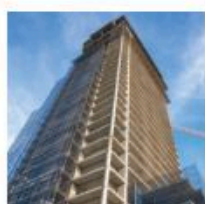
Просадка НЛМК и Стойленского ГОКа стоила Черноземью двух пунктов роста выручки



38

ВСЕ ОЧЕНЬ ПРОСТО — ДЕШЕВЫЙ ДОЛЛАР

Рекорд без прибыли: почему зерновой экспорт Черноземья теряет деньги



42

РОСТ НА БУМАГЕ ИЛИ В БЕТОНЕ?

Строительный сектор Черноземья 2025 года: динамика выручки, риски перегрева и роль ставки



46

Алина Колышева:
ОТ ОБХОДА ЛЕБЕДЯНИ ДО «ТАМБОВСКОГО АРБАТА»
Липецкий подрядчик «Инфинити групп»: выходит за пределы региона



48

Виктор Енин:
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ПЕРСПЕКТИВА»
17 лет комплексного развития территории

52

Александр Хорошков:
ИНОСТРАННЫЙ КОНТУР ПРОДОЛЖАЕТ РАБОТАТЬ, НО В ИЗМЕНЕННОМ ВИДЕ
Интервью с главой тамбовской компании «Надежда Фарм»



56 Анна Андриянова:
**ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ ИСПЫТАНИЙ —
СНИЖЕНИЕ ОПТОВЫХ ЦЕН НА СВИНИНУ**

Руководитель «Агропромкомплектации»
рассказала о модернизации заводов в Курске и Коньшевке,
запуске бокс фризера и планах по экспорту в Азию



60 Левон Осипов:
**РЕГИОН ВЫХОДИТ ИЗ ПРОСАДКИ: ЭКОНОМИКА
КУРСКОЙ ОБЛАСТИ НАЧАЛА ВОССТАНОВЛЕНИЕ**

От просадки 2025 к росту 2026: глава минэкономразвития
Курской области о новой фазе экономики региона



64 Александр Чобан:
**«СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС В ЦФО ПЕРЕШЕЛ ОТ ФАЗЫ
РОСТА К АДАПТАЦИИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ»**

Интервью «Абирега» с вице-президентом — директором подразделения
«Региональный корпоративный бизнес» Банка ДОМ.РФ

Спецвыпуск бюллетеня информационно-аналитического Агентства Бизнес Информации (ABIREG.RU) —
«Рейтинг крупнейших компаний Черноземья ТОП-100».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
04.06.2024 г. Свидетельство о регистрации ИА № ФС77–87500.

Директор: **Дмитрий Васильевич Орищенко**. Куратор проекта: **Ольга Владимировна Орлова**.

И. о. главного редактора: **Елизавета Дмитриевна Орищенко**.

Журналисты: **Елизавета Орищенко, Дарья Музычина, Екатерина Чистякова, Алена Захарова, Виктория Коробкина**.

Адрес редакции: 394018, г. Воронеж, площадь Ленина, 8Б (БЦ «Губернская площадь»), т. +7 /473/ 212-02-88.

Отпечатано в типографии: «Веда-социум», 398055, г. Липецк, ул. Московская, 83а.

Номер подписан в печать 15.07.2026 г. Тираж: 2500 экз. Распространяется бесплатно.

Санкции никуда не денутся

Интервью «Абирега» с губернатором Орловской области Андреем Клычковым



Орловская область завершила 2025 год с ростом инвестиций на 22 % и первым местом в ЦФО — при том, что соседние регионы притормозили.

В рамках проекта «ТОП-100 крупнейших Черноземья» «Абирег» пообщался с губернатором Андреем Клычковым — о том, за счет чего удается удерживать динамику, какие проекты уже выходят на финишную прямую, как регион адаптируется к санкциям и высокой ключевой ставке, а также когда откроется западный обход Орла и начнется строительство самой длинной набережной в России.

— В мае была информация, что Орловская область по итогам 2025 года — первая в ЦФО по темпам роста инвестиций. Что за этим стоит?

— Это результат большой кропотливой работы. Действительно, мы по итогам 2025 года прирастили 22 % к 2024 году. И по темпам роста инвестиций заняли первое место в ЦФО и девятое место в стране. И это, повторюсь, результат большой кропотливой работы, которая позволяет нам сегодня спокойно двигаться по направлению как привлечения инвестиций, так и завершения инвестиционных проектов.

— Что конкретно сделали — инфраструктура, льготы?

— То, что мы подвели газовые сети по тарифу ФСК, построили подстанцию на 28 мегаватт, — это существенно снижает расходы инвесторов при реализации инвестпроектов. Вода, водоотведение — все в комплексе. Созданная инфраструктура ОЭЗ и ТОРа позволила нам спокойно, без каких-либо колебаний привлекать инвесторов. В особой экономической зоне — 8 резидентов и 22 миллиарда рублей инвестиций. В ТОРе — 13 резидентов, 12 миллиардов инвестиций и 3,6 тысячи рабочих мест. По обеим зонам мы более чем вдвое перевыполнили план Министерства экономического развития по эффективности.

— И площадка уже заполнена?

— Да, именно поэтому сейчас стоит вопрос о необходимости расширения территории особой экономической зоны «Орел». Мы планируем рассмотреть участок на Новосильском шоссе — это городская территория. Прошли первичные согласования с Минэком по расширению.

— **Когда конкретно? Есть сроки?**

— Это в первую очередь будет зависеть от реальных инвест-партнеров. Просто выделить земельный участок — в этом нет совсем смысла. Мы последние годы работаем без попытки подписать соглашение ради соглашения. Мне интересно реальное производство. А в сегодняшней обстановке это непросто делается, потому что достаточно высокие кредитные ставки затормозили многие инвестиционные процессы по всей стране.

— **А какие крупные проекты уже на подходе в 2026 году?**

— В 2026 году у нас планируется завершение масштабных проектов, в первую очередь резидентов особой экономической зоны. Это «Гранд Фрайз» — переработка на 135 тысяч тонн готовой продукции, общий объем инвестиций уже больше 20 миллиардов рублей. В сентябре, с учетом сложностей, которые возникли с доставкой оборудования, завод планирует запускаться. Мы на полях форума встретились с руководством «Мираторга», обсудили последние задачи. Плюс «МЭЗ ЮНЕКО», переработка масел, Мценский элеватор, производство муки, Орловский зерновой терминал.

— **А что дальше, что запланировано на 2027-й?**

— У нас уже с начала 2027 года запланирован запуск целого ряда производств, начиная от модернизации группы компаний «Сыробогатов» по производству сыров — выход до 900 тонн в сутки. Проект позволит привлечь в экономику региона около 1,1 млрд рублей инвестиций и создать 20 новых рабочих мест. На форуме мы подписали еще несколько соглашений с новыми резидентами ТОРА.

— **При этом «Щелково Агрохим» разместило флагманский проект все-таки в Липецке. Почему так вышло?**

— На самом деле «Щелково» у нас и на следующий год реализует проекты — по семеноводческому заводу и по молочному. В этом году в Шаблыкинском районе открывается «Курсар», на следующий год — семеноводческий центр и молочно-товарная ферма на тысячу голов. Поэтому здесь мы многоаспектно работаем, и, наверное, не стоит задачи у бизнеса и у регионов, чтобы все в кучу сконцентрировали. Для «Щелкова» стало приоритетным, что в Липецке уже была создана инфраструктура — не нужно было тратить время. Здесь я абсолютно логику понимаю, и мы работаем в той же парадигме.

— **Какие отрасли вы считаете главными точками роста для региона?**

— Я считаю, что ключом успеха является не просто поиск новых инвесторов, а создание условий для развития уже существующего бизнеса. Напомню: каждая четвертая плитка в России — это орловская керамика, каждый четвертый насос — «Ливгидромаш», каждый четвертый холодильник — тоже орловский. Линолеум — тоже. В этом году модернизировались «Северсталь» (вложения — почти 10,5 млрд рублей, создано около 600 рабочих мест) и НПО «Аврора».

Два столпа для развития реального сектора — промышленность и сельское хозяйство. По итогам 2025 года ВРП в действующих ценах вырос на 10 %, в сопоставимых — более чем на 2,5 %, при том, что страна закончила с 1 %. Мы в 2,5 раза результативнее отработали этот год. И третья основа — наука и образование. На сентябрь следующего года запланирован запуск кампуса. Плюс мы выиграли конкурс Минэкономразвития по технопаркам и получили 300 миллионов рублей федеральной субсидии на создание технопарка электроники в ОЭЗ — 5000 квадратных метров под микроэлектронику.

— **Если у вас промышленность показывает рост, значит санкции вас не задела?**

— Я ежеквартально собираюсь со всеми руководителями крупных промышленных предприятий. Обсуждаем от кадровых вопросов до преодоления бюрократических процедур. Эта выстроенная работа и позволяет двигаться вперед. До начала СВО было 27 % промышленности в структуре ВРП. Конечно, те самые санкции сыграли роль — сейчас не 27, а 21 %. Но мы каждый год прибавляем, наращиваем новое производство, создаем площадки, подводим инфраструктуру. Думаю, что на фоне даже санкционного давления, с задержками, но мы дойдем до паритета между сельским хозяйством и промышленностью.

— **И каким вы видите инвестиционный климат региона через 3–5 лет?**

— Будет зависеть от многого, в том числе от санкций. Я почему-то убежден, что они никуда не денутся. Я всегда рассказываю историю, которая выглядит очень комично: когда многие рассуждали о том, что санкции рано или поздно закончатся, мы получили санкции в отношении тургеневского дуба, который уже упал. Когда вводят санкции против упавшего дерева — надеяться на здравый смысл не приходится. Поэтому сейчас нам нужно научиться работать в условиях санкций.

— И как работаете?

— У нас нацеленность на поддержку технологичных производств, которые занимаются реальным импортозамещением. Компания «Три точки» выпускает телематическое оборудование для электромобилей — из Орловской области оно идет в Китай, там ставится на электрокары, которые приезжают в Россию продаваться. Китай закупает в Орле сложное электронное устройство. Вот это показатель технологии. Компания «Алина Фарма» переехала к нам из Подмосковья — запускается производство на 9 миллионов упаковок биомедицинских препаратов в год. Говорить о легких временах не приходится: мы видим снижение налога на прибыль по всей стране, а это бюджетообразующий налог. Сейчас время спокойного осмысления ситуации и методичной работы.

— Раз уж говорим об экономических сложностях — строительный рынок тоже заметно охладел. Насколько все серьезно?

— Снижение строительства по итогам 2025 года в Орловской области было всего на 8,9 %. В 2024 году построили 385 тысяч квадратных метров — рекорд за последние 20 лет. В 2025-м — 350 тысяч. Думаю, мы гораздо менее подвержены сегодняшним объективным обстоятельствам, нежели крупный регион. Ипотечные программы многие схлопнулись, покупательная способность упала — это объективно.

— Застройщики не останавливают стройки?

— Для меня ключевой задачей является недопущение срыва в стройке. Те объекты, которые идут по проектному и частному финансированию, — они просто не должны остановиться. Отрадно, что у нас нет новых обманутых дольщиков. Со старыми закончили уже достаточно давно. Желания форсировать мегастройки у меня нет — у нас достаточный объем нереализованного жилья на рынке.

— Что делаете, пока рынок стоит?

— Мы активно пользуемся инструментами казначейского кредитования и занялись строительством инфраструктуры: водоводы, ливневая канализация, водоотведение — это сотни миллионов рублей. Это та самая основа, которая позволяет строителю с меньшими издержками заходить и строить. Готовим площадки под КРТ — комплексное развитие территорий. Чтобы, когда охлаждение пройдет — а оно очевидно пройдет — мы могли сразу дать большой старт.

— Раз говорим о крупных стройках — западный обход Орла. Сроки к 2027 году сохраняются?

— Я благодарю Минтранс и Росавтодор за то, что поддержали нашу инициативу по переброске средств с 2028-го на 2026 год — 7,8 миллиарда рублей. Средства доводятся, стройка началась. Подрядчик и заказчик заявляют о сохранении сроков: 2026 год — технический пуск, 2027-й — полная сдача. Была приостановка в апреле-мае из-за погодных условий, но сейчас работы возобновились. Для региона это крайне важная дорога — сейчас 10 тысяч машин в сутки проходит транзитом через центр города.

— И последнее — набережная. Говорили о самой длинной в России. На каком сейчас этапе реализация проекта?

— Мы объявляли конкурс на проектирование, его выиграла компания «Точка» из Ленинградской области. Если не подведут и пройдут госэкспертизу — ориентируемся на конец августа завершения экспертизы. После этого выходим на заключение контракта на строительство.

— Из каких источников будет финансирование?

— Здесь мы разные источники будем привлекать: и поддержку города Москвы, и свои деньги, и средства дорожного фонда. Объект достаточно большой — 6 километров в дополнение к уже имеющимся. Возможно, разделим на этапы. Потому что сейчас то время, когда денег в бюджете не так много.

— То есть в этом году будут объявляться уже торги на строительство?

— Если подрядчик выполнит обязательство по проектированию, мы думаем, что в этом году можем начать переходить к процедурам торгов. Река Ока, конечно, не такая полноводная, как в Воронеже, водохранилища в центре нет — но набережной, мне кажется, многие позавидуют. Это будет хороший проект и для развития туристического потенциала региона.

Елизавета Орищенко

Фото из архива Андрея Клычкова



+7 (980) 55-69-000

ТЕПЛОТА

ГЛЭМПИНГ И БАННЫЙ КЛУБ



«ТЕПЛОТА» — БАННЫЙ КЛУБ И ГЛЭМПИНГ «ПОЛЯНА» — СЕМЕЙНЫЙ РЕСТОРАН

В глубине соснового леса, вдали от городской суеты, расположились банный клуб и глэмпинг «Теплота», а также семейный ресторан «Поляна»

РЕСТОРАН

ПОЛЯНА

МОСКОВСКИЙ ПР-Т, 167 Б

+7 473 233 11 38



Реклама



Воронеж, Московский пр-т, 167 б

Мы не говорим о заморозке — важно не тормозить начавшееся оживление

Интервью «Абирега» с министром экономического развития Воронежской области Людмилой Запорожцевой

Воронежский бизнес прошел через период «охлаждения» на фоне резкого роста ключевой ставки и внешних шоков, но сегодня регион демонстрирует рост валового продукта, наращивает роботизацию, продвигает проекты глубокой переработки и готовится серьезно вкладываться в туризм и инфраструктуру. В рамках проекта «ТОП-100 крупнейших компаний Черноземья» мы поговорили с министром экономического развития Воронежской области Людмилой Запорожцевой о том, как будет работать закон о роботизации, каких инвесторов область сейчас ищет в первую очередь, почему властям важно продлить инвесторам срок выхода на заявленные показатели и за счет чего экономика региона удерживает деловую активность.



— Период резкого повышения ключевой ставки многие воспринимали как «охлаждение» экономики. Можно ли сегодня говорить, что деловая активность в Воронежской области начала оттаивать?

— Мы прошли через действительно сложный период, который можно было назвать охлаждением,

а теперь видим адаптацию и постепенное оживление экономики. По итогам прошлого года валовой региональный продукт Воронежской области составил порядка 1,8 трлн рублей, индекс физического объема — около 101,6 % к предыдущему году в сопоставимых ценах. То есть, если убрать влияние инфляции,

мы видим рост, а не падение. Существенный вклад внесли обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство с двузначным приростом и строительная отрасль, которая выросла примерно на 18%. Поэтому я не говорила бы о «заморозке» — деловая активность в регионе сохраняется, и задача сейчас — не затормозить начавшееся оживление.

— Если говорить об инструментах для этого оживления: на какой стадии сейчас находится региональный «закон о роботизации»?

— Идея — простимулировать предприятия, которые обновляют мощности и внедряют роботов, а не просто зафиксировать уже идущие процессы. Закон о государственной поддержке организаций и индивидуальных предпринимателей, реализующих проекты промышленной роботизации и автоматизации на территории Воронежской области, областная Дума приняла 21 мая. Сейчас мы вместе с профильными органами готовим подзаконные акты. Именно они будут регламентировать порядок предоставления поддержки, критерии отбора, виды затрат, которые можно компенсировать. Любой закон по-настоящему начинает работать, когда появляются постановления правительства с конкретными правилами.

— Какие меры поддержки предусмотрены этим законом? Что конкретно сможет получить бизнес?

— Мы говорим не о производителях роботов, а о промышленном бизнесе, который внедряет роботизацию и автоматизацию, обновляет свои производственные линии. Мера поддержки будет действовать уже в случае приобретения хотя бы одного робота. Предусмотрены субсидии на возмещение части затрат на приобретение и внедрение роботизированного оборудования, налоговые льготы, инвестиционные налоговые вычеты, льготные условия пользования земельными участками и ряд других инструментов. Закон должен быть стимулом именно для новых проектов по роботизации, а не просто констатировать уже установленное оборудование.

— В каких отраслях и на каких предприятиях региона роботизация уже наиболее заметна?

— Воронежская область входит в двадцатку российских регионов по количеству используемых промышленных роботов, мы занимаем 15-е место. За период с 2023 по 2024 год парк роботов в регионе вырос примерно в 2,5 раза. Среди примеров можно назвать «Электросигнал»: там порядка 15 единиц роботизированной и автоматизированной техники, которая используется, в частности, в процессах селективной пайки и литья под давлением. Внедрение

роботов позволило повысить производительность труда примерно на 60 %.

— При этом многие опасаются, что роботы просто «заменяют» людей. Насколько эти страхи оправданы?

— Я считаю, что говорить о полном замещении человека роботами преждевременно и неправильно. Все эти процессы в любом случае управляются человеком и настраиваются человеком. Мы уходим от тяжелого, трудоемкого, рутинного ручного труда и переходим к более интеллектуальному использованию рабочей силы. Как правило, там, где сегодня задействован физически тяжелый труд, заработная плата невысокая. Человек высвобождается, переобучается, и вместе с Минтрудом мы работаем над тем, чтобы он переходил в более высокоинтеллектуальные и более высокооплачиваемые процессы. Это дает и рост производительности, и рост доходов.

Например, на ВЗПП задействовано 55 автоматизированных комплексов различного назначения. За счет этого произошло высвобождение около 200 сотрудников, но не в том смысле, что люди остались без работы. Их перевели на более интеллектуальные, менее повторяющиеся и более сложные операции. Есть и другие предприятия, где роботы активно используются на сварочных, листогибочных и других тяжелых операциях.

— Если смотреть шире, какие проекты или отрасли вы считаете ключевыми драйверами экономики Воронежской области на горизонте трех–пяти лет?

— Мы провели большую работу вместе с Минэкономразвития России и департаментом стратегического планирования: формировали инвестиционные планы до 2030 года, оценивали потенциал, возможности, потребности, рынки. В результате для нашего региона определились несколько ключевых драйверов.

Первый — сельское хозяйство. Несмотря на то, что мы уже в лидерах по объемам производства, в том числе по животноводческой продукции, у этой отрасли есть куда расти. Причем речь не только о расширении производства, но и о переработке. Второй драйвер — обрабатывающая промышленность. Эта отрасль пока развита слабее, чем могла бы, но мы видим в ней высокий потенциал. Когда мы говорим о модернизации, о глубокой переработке сырья, о выпуске продукции с высокой добавленной стоимостью, то как раз имеем в виду этот сегмент.

Третий блок — туристическая индустрия, которая позволяет монетизировать исторический, культурный и природный потенциал региона. Мы исходно ее так и рассматривали, как один из драйверов на среднесрочную перспективу.

— Поясните, пожалуйста, по туризму: какие проекты вы имеете в виду?

— Мы говорим о комплексных проектах, а не об отдельных объектах. В проработке сейчас несколько туристических инициатив с совокупным объемом инвестиций порядка 20 млрд рублей. Это мультифункциональные истории: сочетание культурного ядра, гостиничной инфраструктуры, общественных пространств, объектов питания и сервиса. Часть таких проектов уже реализуется, например, на набережных, где создаются новые общественные пространства и точки притяжения. По другим локациям подготовлена градостроительная документация, разработаны концепции, и мы ведем работу по привлечению и сопровождению инвесторов. При правильной инфраструктурной и организационной обвязке туризм способен дать заметный вклад в экономику региона.

— Какие инфраструктурные ограничения сегодня сильнее всего сдерживают развитие экономики?

— Для крупных инвестпроектов ключевой вопрос — наличие готовой инженерной инфраструктуры. Заходить в «чистое поле», когда помимо строительства самого предприятия нужно за свой счет прокладывать сети, строить подъездные дороги, очень сложно. Поэтому мы делаем ставку на особые экономические зоны и индустриальные парки. На таких территориях уже подведены газ, электричество, вода, водоотведение.

Регион привлекает казначейские инфраструктурные кредиты и другие федеральные ресурсы для строительства инфраструктуры. Мы расширили площади индустриального парка и особой экономической зоны, добились решений на федеральном уровне. По сути, мы создаем площадки, куда инвестор может прийти и сразу подключиться к сетям, а не начинать с нуля.

— Бизнес все чаще говорит о накопленной усталости от изменений в налоговой и отчетной нагрузке. Какие решения на региональном уровне могут сделать условия работы более стабильными и предсказуемыми?

— Мы этот запрос слышим. Во-первых, мы сохраняем поддержку особо значимых инвестиционных проектов. Сейчас в регионе реализуется более 63 проектов, признанных особо значимыми. Они пользуются льготами по налогу на имущество, а также могут получать субсидии на возмещение части затрат на строительство инфраструктуры — до 10 % стоимости проекта, как правило, в течение нескольких лет. При этом мы смотрим на бюджетную эффективность: по этой категории объем уплачен-

ных налогов примерно в два раза превышает объем предоставленных льгот.

Во-вторых, мы участвуем в механизме соглашений о защите и поощрении капиталовложений. Это инструмент, который фиксирует для инвестора налоговые условия на момент заключения соглашения и сохраняет их на период реализации проекта, независимо от последующих изменений законодательства. Для бизнеса это важный элемент предсказуемости. После вступления в силу налоговой реформы, начиная с 2026 года, мы проведем дополнительную оценку ее влияния и на бизнес, и на консолидированный бюджет области и, исходя из результатов, будем настраивать региональные меры поддержки, в том числе для тех, кто работает на упрощенной и патентной системах.

— Важная часть таких соглашений — сроки. Планируется ли изменить требования к особо значимым проектам по выходу на заявленные показатели?

— Сейчас правило таково: если инвестор в течение двух лет не выходит на заявленные в соглашении показатели, договор подлежит расторжению, а все полученные льготы и субсидии возвращаются в бюджет. В нынешних условиях два года — очень жесткий срок. Мы считаем, что бизнесу в текущей ситуации нужно дать чуть больше времени, поэтому предлагаем увеличить этот срок до трех лет. Это не отменяет ответственности инвестора, но дает возможность адаптироваться к новым условиям, не обрывая проекты из-за объективных задержек.

— Каких инвесторов регион сегодня в первую очередь хотел бы привлечь?

— В приоритете — проекты глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью. В АПК это глубокая переработка сельхозпродукции, производство продуктов, которые критичны для кормовой базы и продовольственной безопасности, в том числе аминокислот. По ряду таких позиций страна сейчас фактически зависит от импорта, и это направление для нас очень важно.

Второе направление — инновационные строительные материалы и технологии, которые позволяют ускорять строительство и улучшать его качество. Третье — более глубокая переработка газа, который проходит через область транзитом и потенциал которого пока не используется в полной мере с точки зрения создания новых производств. И, конечно, мы заинтересованы в инвесторах в сфере туризма и промышленности, особенно если их проекты вписываются в уже создаваемые преференциальные территории и инфраструктурные возможности.

— **Какие отрасли, на ваш взгляд, нуждаются в дополнительном усилении и почему?**

— Мы не можем выделять отдельные отрасли в качестве «особо любимых» — работаем в тесном взаимодействии с антимонопольным блоком и соблюдаем требования по конкуренции. Поэтому поддержка распределяется по ключевым секторам: сельскому хозяйству, промышленности, строительству. Отдельно бы отметила сферу ЖКХ: сейчас через нее проходит значительная часть решений по модернизации инфраструктуры, в том числе с использованием инфраструктурных кредитов и федеральных программ. Без укрепления этой отрасли невозможно устойчивое развитие территорий и улучшение качества жизни.

— **Видите ли вы, помимо макроэкономических показателей, реальные признаки восстановления или устойчивости деловой активности? В каких отраслях это проявляется сильнее всего?**

— Если смотреть на валовой региональный продукт, мы видим рост, а не падение — это ключевой интегральный показатель. Обработывающая промышленность, несмотря на сложные условия, показала темпы выше 100 %, сельское хозяйство прибавило порядка 16 %, строительство — около 18 %. Это говорит о том, что деловая активность не только не заморозилась, но и продолжает развиваться.

При этом есть отдельные сферы, где мы видим умеренное замедление: отдельные виды текстильного и швейного производства, часть фармацевтики, не-

которые сегменты машиностроения. Основные причины понятны: рост процентных ставок, удорожание сырья и логистики, снижение экспортной выручки по отдельным позициям. Но эти истории локальны и не меняют общую положительную динамику.

— **О каких проблемах бизнес чаще всего говорит вам сегодня? Что удастся решить, а что остается за пределами регионального уровня?**

— Часто предприниматели приходят не только за субсидиями, а с запросом на повышение эффективности. Мы активно работаем с компаниями по повышению производительности труда: вместе с центрами компетенций анализируем процессы, ищем резервы. Для бизнеса участие в таких проектах бесплатно, а эффект иногда достигает 30–35 % прироста эффективности без дополнительных инвестиций.

Бизнесу важна предсказуемость правил и понятные каналы общения с властью. Там, где мы можем помочь — сопровождением проектов, решением инфраструктурных вопросов, участием в федеральных мерах поддержки, — мы это делаем. Есть вещи, которые решаются только на федеральном уровне: стоимость денег, параметры налоговой реформы, внешние ограничения. Но в рамках региональных полномочий мы используем все доступные инструменты, чтобы бизнес не просто выживал, а мог планировать развитие и инвестировать.

Елизавета Орищенко

Фото из архива Людмилы Запорожцевой

Мы адаптировались к новым вызовам

Генеральный директор ООО «Белгранкорм холдинг» Александр Котяш — о росте производства мяса бройлеров при общем снижении рынка, биобезопасности на площадках, приоритетных инвестиционных проектах, работе в современных реалиях и развитии новых продуктовых направлений



— Холдинг, который образовался на базе Белгородского экспериментального завода рыбных комбикормов, сегодня представляет собой многопрофильную агропромышленную структуру, охватывающую производство зерна, кормов, мяса. В чем конкурентное преимущество такой конфигурации?

— В стратегическом подходе, который более 25 лет назад дальновидно выбрал Председатель Совета директоров агрохолдинга «БЭЗРК-Белгранкорм» Александр Викторович Орлов. Он выстроил верти-

кально интегрированный бизнес по принципу «от поля до прилавка» — концепция, которая в конце 90-х годов была новаторством. Сегодня эта модель стала эталоном эффективности и устойчивости в АПК. По сути, мы контролируем весь производственный цикл: от возделывания зерновых на собственных полях и производства сбалансированных комбикормов до выращивания птицы и животных, их переработки и выпуска готовой продукции. Полная интеграция позволяет нам обеспечить качественный контроль на каждом этапе, оптимизировать издержки, минимизировать риски и обеспечить стабильность поставок. Это фундамент нашей долгосрочной деятельности и конкурентоспособности.

— В I квартале 2026 года производство мяса птицы в РФ снизилось примерно на 2,7%, в ряде регионов просадка достигает 10–12%. На этом фоне «Белгранкорм» показывает рост в 18% по производству мяса бройлеров в первом квартале текущего года. Чем обусловлена положительная динамика?

— Здесь в полной мере проявляется эффективность нашей вертикально интегрированной системы. Наш рост — результат комплексного подхода и системной работы. Во-первых, благодаря успешной уборочной кампании 2025 года мы обеспечили себя высококачественными зерновыми и бобовыми культурами для производства сбалансированных кормов. Это позволяет нам не зависеть от внешних поставщиков сырья зернобобовой группы и гарантировать стабильное питание для поголовья. Во-вторых, ключевую роль играет профессионализм наших специалистов: технологов, разрабатывающих эффективные рационы, и ветеринарных врачей,

осуществляющих мониторинг здоровья птицы и оперативно реагирующих на любые изменения. Особое внимание мы уделяем вопросам биобезопасности и эпизоотического благополучия на производственных площадках, что минимизирует риски заболеваний и обеспечивает стабильно высокий выход продукции.

— Какие именно изменения произошли на производственных площадках за последние годы?

— В слове «биобезопасность» содержится целый арсенал мер, соблюдение которых позволяет контролировать и сохранять благополучную эпизоотическую обстановку. В последние годы вызовы только усиливаются, и принятие дополнительных решений должно быть молниеносным. Мы постоянно совершенствуем наши протоколы, что включает применение максимально допустимых инструкциями концентраций дезинфицирующих средств, строгое соблюдение всех «внешних» и «внутренних» ветеринарно-санитарных требований, постоянный и жесткий контроль. Однако это невозможно эффективно реализовать без активного взаимодействия и глубокого понимания со стороны коллектива. Поэтому мы проводим регулярные тренинги. Среди новшеств — использование обучающих видеоматериалов, которые транслируются на всех производственных площадках. В комнатах для приема пищи размещены телевизоры, и во время перерывов сотрудники получают актуальную информацию и инструкции. Возможности мониторинга инфекционных заболеваний мы используем давно, а вот работа в данном направлении с искусственным интеллектом — это задача, которая перед нами стоит.

— Какие инвестиционные проекты холдинга сейчас в приоритете?

— У нас многовекторный подход к инвестициям. Мы уделяем пристальное внимание развитию каждого направления в регионах присутствия. Однако если говорить о стратегических инициативах, то в 2023 году агрохолдинг приступил к реализации знакового проекта — возрождению имения XIX века дворянского рода Хвостовых и созданию диверсифицированного агропромышленного производства в поселке Колодезское Задонского муниципального округа Липецкой области. Проект имеет особое значение, в том числе благодаря личной инициативе Александра Викторовича Орлова, для которого эти места являются малой родиной. Его стремление вернуть землям былую красоту легло в основу масштабной работы. На территории имения действует наша дочерняя компания ООО «Имение Хвостовых».

занимающаяся новым для нас направлением — хмелеводством. Прошлой осенью мы успешно собрали второй в истории холдинга урожай хмеля. Общая площадь наших плантаций на сегодня составляет порядка 40 гектаров, и это не предел.

Помимо сельскохозяйственной составляющей мы развернули здесь грандиозное строительство инфраструктуры. Уже введены в эксплуатацию офисное здание, столовая, магазин, ведется меблирование коттеджей, идет реставрация храма Казанской иконы Божией Матери, построенного в 1837 году в псевдоготическом стиле. Отдельная гордость — возведение медицинского комплекса премиум-класса. Здание воссоздано по сохранившимся снимкам и записям об усадьбе Хвостовых. При этом, в отличие от двухэтажного оригинала двухвековой давности, новый объект имеет пять этажей, но с исторической достоверностью внешнего облика. В этом комплексе будут выстраиваться индивидуальные программы для восстановления и профилактики здоровья гостей.

Помимо дома, мы возрождаем экосистему поместья, превращая ее в оазис. Это и величественный парк, и плодовый сад, и обширные плантации хмеля. Добавляют очарования каскады прудов с многоуровневым цветомузыкальным фонтаном и садками для выращивания ценных пород рыб. На территории площадью более 90 га можно будет погулять и насладиться красотой природы.

Возвращаясь к теме приоритетов: мы не концентрируемся на одном проекте. Стратегия компании подразумевает комплексное развитие. Мы уделяем внимание модернизации действующих площадок, увеличению производственных мощностей, освоению новых рынков. Каждый проект получает необходимый ресурс для роста.

**Полная интеграция
позволяет нам обеспечить
качественный контроль
на каждом этапе,
оптимизировать издержки,
минимизировать
риски и обеспечить
стабильность поставок**

— Какую стратегическую роль выполняют производственные площадки в Липецкой и Новгородской областях? Являются ли они дополнением для основной базы в Белгородской области или развиваются как самостоятельные?

— Компании в этих регионах представляют самостоятельные и стратегически важные центры роста холдинга. История компании «Белгранкорм-Великий Новгород» берет свое начало в 2008 году, когда холдинг приступил к строительству производственных мощностей в регионе. За прошедшие годы мы стали одним из крупнейших агропромышленных предприятий Новгородской области. Здесь, как и в Белгородской области, выстроен полноценный замкнутый цикл производства от земельного фонда и комбикормового завода до фабрик по выращиванию бройлеров и производства по забою и глубокой переработке птицы. Мы обеспечиваем жителей Северо-Западного федерального округа свежей охлажденной продукцией, демонстрируя самодостаточность регионального присутствия. Что касается Липецкой области, этот проект — новая глава в истории агрохолдинга.

— Основные производственные активы холдинга при этом сконцентрированы в Белгородской области, которая последние годы живет в условиях обстрелов. Как это изменило вашу деятельность?

— Последние годы наша деятельность проходит в весьма непростых условиях, которые стали частью повседневной реальности. Обстановка хоть и сложная, но она закалила жителей региона. Мы адаптировались к новым вызовам и продолжаем активно работать, понимая всю ответственность перед коллективом и покупателями. Белгородская область сохраняет лидерские позиции в стране по объемам производства мяса, и наш холдинг вносит в это значительный вклад.

Мы уделяем внимание модернизации действующих площадок, увеличению производственных мощностей, освоению новых рынков

— Если абстрагироваться от текущей конъюнктуры, где Вы видите «потолок» для доли «Белгранкорма» на рынке мяса птицы в России?

— Убеждены, что для динамично развивающейся компании, будь то стартап или признанный лидер, не существует понятия «потолок». Мы накапливаем знания и опыт, стремимся к непрерывному развитию. Агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранкорм» на протяжении более 20 лет входит в топ-5 лидеров российского рынка по производству мяса бройлеров. По результатам 2025 года, согласно данным Национального союза птицеводов, мы поднялись на четвертое место в рейтинге крупнейших производителей мяса бройлеров, продемонстрировав рост на 9,5 % по сравнению с 2024 годом. Мы не устанавливаем для себя пределов и осваиваем новые направления, модернизируем существующие производства, наращиваем мощности. Мы уже два десятилетия входим в топ-20 крупнейших отечественных производителей свиней на убой, а по итогам 2025 года поднялись сразу на две строчки в рейтинге Национального союза свиноводов, заняв 13-ю позицию с приростом в 7 %.

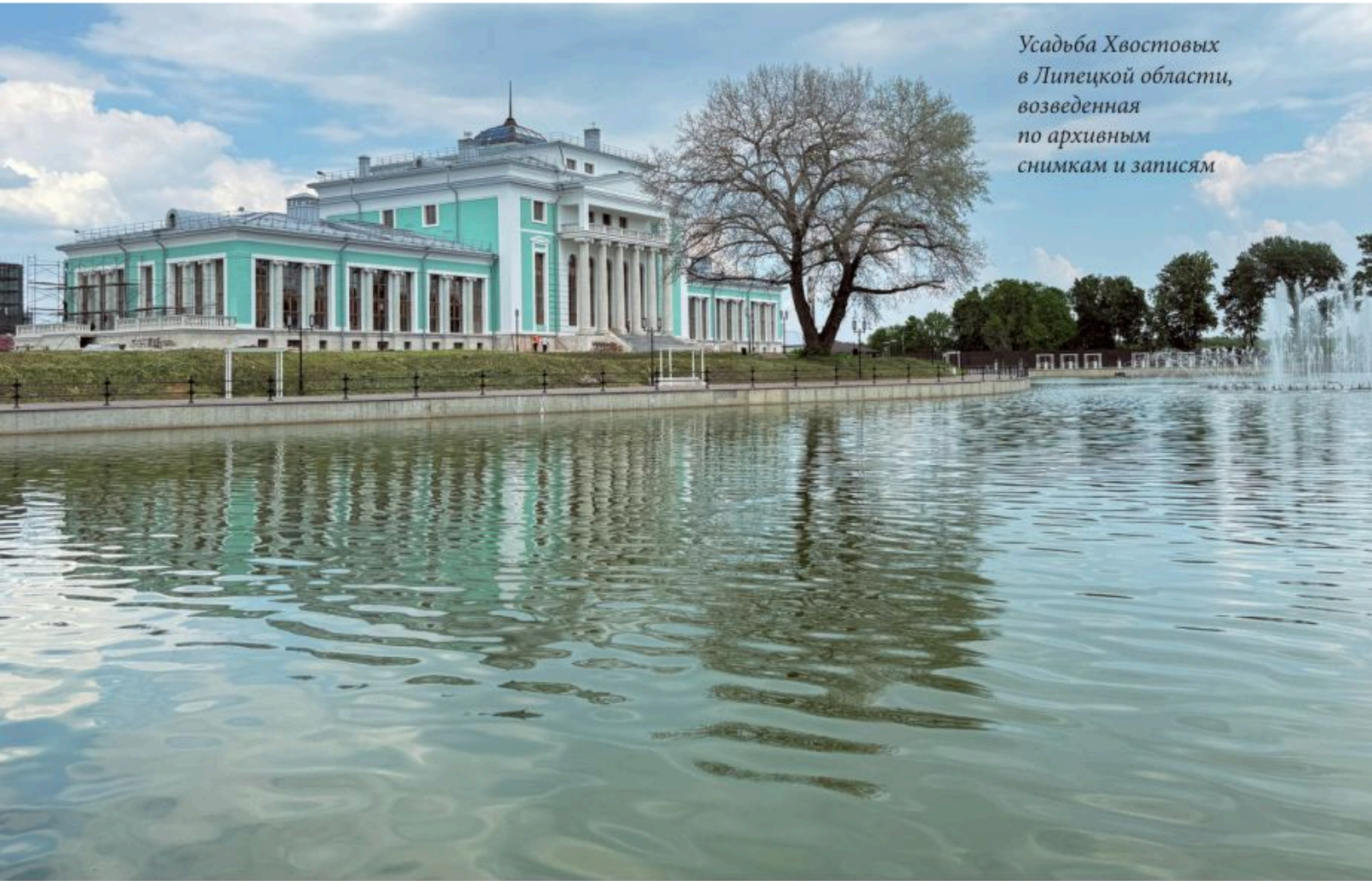
— С учетом прогнозируемого роста рынка мяса птицы и наблюдаемого смещения потребительского спроса в сторону продукции с высокой добавленной стоимостью, какие продуктовые категории и каналы сбыта являются ключевыми для вашей компании?

— По прогнозу Росптицесоюза, в 2026 году производство мяса птицы в России может увеличиться на 1,2 % и составить 5,6 млн тонн в убойном весе. Это создает основу для расширения ассортимента продукции. Рынок смещается от наращивания объемов традиционной продукции к созданию товаров с высокой добавленной стоимостью (бескостные полуфабрикаты, продукция для сегмента HoReCa и т.д.). Растет спрос на деликатесные позиции и продукты, которые ранее были доступны только в ресторанах и импортных линейках.

Так как крупные федеральные сети сокращают темпы роста и делают ставку на малые форматы и франчайзинг, в будущем видим развитие направления продаж «Магазин у дома» и сегмента HoReCa. «Магазины у дома» будут интегрироваться в экосистему, включающую мобильные приложения, доставку, экспресс-доставку и самовывоз. Это позволит сделать покупки более удобными. Сегмент готовой еды продолжает расти, а в магазинах у дома продажи прибавляют 52–83 % год к году. Ритейлеры тестируют новые форматы с расширенным предложением готовой еды (кулинария, фритюр и т.д.). Именно эти рынки сбыта считаем ключевыми.



*Усадьба Хвостовых
в Липецкой области,
возведенная
по архивным
снимкам и записям*



**— Рассматриваете ли выход в новые продук-
товые сегменты?**

— Помимо традиционных для нас птицеводства и свиноводства, с 2022 года мы развиваем направление переработки молока. Это решение было продиктовано растущим потребительским спросом на качественную молочную продукцию. В Белгородской области мы открыли цех по содержанию мелкого рогатого скота и производство по переработке молока. На сегодняшний день наше поголовье высокопродуктивных молочных коз и овец насчитывает около 2 000 голов. Из их молока мы производим сыры от мягких до твердых и пастеризованное молоко. Продукция поставляется на столичный рынок в крупные торговые сети, вместе с этим мы развиваем и региональную дистрибуцию. Таким образом, вносим вклад в импортозамещение.

Наша компания уделяет особое внимание натуральности. Философия бренда «Сельские традиции» основана на предложении потребителю максимально естественного продукта. Это означает использование высококачественного сырья и отсутствие добавок,

что в совокупности приводит к более короткому сроку годности по сравнению с продуктами массового производства с наличием консервантов. Такой подход находит отклик у потребителей, ведущих здоровый образ жизни. Качество нашей молочной продукции неоднократно подтверждено на федеральных отраслевых конкурсах.

— Как вы формулируете ключевую цель холдинга на ближайшие 3–5 лет?

— Наша ключевая цель никогда не была строго ограничена временными рамками. Главное, к чему мы стремимся, — это соответствовать ожиданиям покупателя и не подводить его. Мы видим нашу основную задачу в поддержании высокого качества продукции и сохранении позиций среди лидеров АПК России. Именно это является основным стимулом для развития агрохолдинга «БЭЗРК-Белгранкорм».

Полина Писчая

Фото — ООО «Белгранкорм холдинг»

«Каждая бутылка пива наполовину состоит из налогов»



Президент «Пивоваренной компании «Балтика» Дмитрий Визир в интервью «Абирегу» рассказал, почему налоговая нагрузка становится одним из ключевых факторов давления на пивную отрасль и как компания на фоне инвестиций более 10 млрд рублей и налоговых выплат около 90 млрд рублей в 2025 году перестраивает портфель в премиальный сегмент и безалкогольное направление. Мы также обсуждаем, как «Балтика» борется за качество и легальный рынок и видит долгосрочные перспективы российского пивоварения.

— После ухода Carlsberg «Балтика» оказалась в новой реальности: без международного концерна, но с сильным брендом и большой инфраструктурой. Как вы для себя сформулировали стратегию компании в этих условиях?

— Мы сконцентрировались на нескольких ключевых задачах. Наша стратегия состоит в том, чтобы сосредоточиться на развитии бренда «Балтика», которому в недавнем прошлом не уделялось достаточно внимания. Сейчас у «Балтики» стоит задача убедить потребителей, что российский бренд — качественный, безопасный, привлекательный и достойный.

Следующим шагом после возрождения исторических рецептур стало изменение упаковки в сторону более премиальной. Это большой шаг, на который мы пошли осознанно.

Еще одна часть стратегии — изменение отношения потребителей к пиву. Основная цель — развитие культуры потребления. Мы считаем своей задачей показать людям, что пить пиво — не зазорно. Что это достойный напиток, который сопровождает дружеские беседы, спортивное болельничество, романтические ужины.

Кроме того, необходимо повышать привлекательность пивоварения как профессии. Мы столкнулись с тем, что уже никто не учит пивоваров. Профессия стала настолько непопулярной, что молодежь предпочла другие специальности для обучения, и в итоге в отрасли большая потребность в квалифицированных кадрах.

— На этом фоне в 2025 году вы сокращали производство. Для крупной компании это выглядит как болезненный шаг. Какие факторы стали решающими и как это вошло в вашу стратегию?

— С одной стороны, мы двигались соразмерно рынку, с другой стороны, перестраивали портфель, выводя продукцию в премиальный сегмент, так что это была плановая и контролируемая история. На это ушел год. Сейчас мы растем.

— Какие управленческие решения, принятые вами на посту генерального директора, вы считаете наиболее важными для будущего «Балтики» и ее позиции на рынке?

— Самым важным решением был вывод бренда «Балтика» в премиальный сегмент. Мы полностью перезапустили номерную линейку флагманского бренда «Балтика», — вернули прежние рецептуры, от разношерстных типов бутылок и этикеток перешли к единому формату. Это было болезненное, но абсолютно осознанное решение, влияющее на имидж узнаваемого продукта.

Кроме того, для «Балтики» и даже, возможно, российского пивоварения, важным было решение о фокусе на возрождении отечественного пивоварения. Через новое позиционирование нашей продукции, ставшей народной, мы меняем отношение россиян к пиву. Показываем, что этот напиток — важная часть истории и экономики нашей страны, что хороший продукт не может стоить дешево, что употреблять его нужно разумно и вдумчиво.

— Как продвигается трехлетняя программа обновления мощностей, и что уже можно считать «достигнутыми точками»?

— Общая ситуация турбулентности безусловно влияет на планы компании: мы вынуждены корректировать инвестиционную программу, внося

в нее соответствующие изменения. Работа с вложениями в развитие требует пристального внимания и больших усилий, поскольку необходимо подстраиваться под текущие реалии и сохранить устойчивость бизнеса.

За последние два года мы реализовали инвестиционные проекты на сумму около 10 миллиардов рублей, и на этом работа по обновлению производственных фондов не остановилась. Так, в апреле 2026 года мы ввели в эксплуатацию новую производственную линию в Ростове-на-Дону стоимостью 1,2 миллиарда рублей.

За 35 лет работы компания инвестировала в развитие производственных площадок более 350 млрд рублей и уплатила свыше 1 трлн рублей налоговых отчислений. За 2025 год инвестиции в развитие компании составили более 10 млрд рублей, налоговые выплаты — около 90 млрд рублей.

— В последние годы активно обсуждается рост крафтового сегмента. Для крупного игрока это конкурент или поле для кооперации?

— Недавно мы запустили проект «Балтика Brew», который призван сформировать образ премиального крафтового российского пива в России и зарубежом. В рамках этого проекта мы будем разрабатывать уникальные российские стили пива и создавать новую школу отечественного пивоварения, возрождать традиции региональных мастеров и восстанавливать этнические сорта. Основной фокус мы делаем на современное переосмысление классических мировых стилей. Уже скоро появится регулярная линейка самых популярных сортов.

— Если говорить об ассортименте, насколько отличаются линии для внутреннего рынка и для экспорта?

— Может отличаться ассортимент, но качество всей продукции неизменно высокое. Ассортимент экспорта и внутреннего рынка отличается — внутренний гораздо шире. В нашем портфеле есть как флагманские бренды, например знаменитая номерная линейка, так и локальные бренды. Основным рынком потребления региональных и локальных брендов является внутренний рынок.

— Считаете ли вы перспективным производство и потребление безалкогольного пива в России?

— Молодежь все активнее переходит в сегмент безалкогольных напитков из-за популярности активного образа жизни. Кроме того, наблюдается тенденция «снижения градуса»: потребители крепкого алкоголя переходят в слабоалкогольный сегмент.

Мы, следуя тренду, усиливаемся в безалкогольном сегменте — 17,5 % составляет доля этого направления в объеме всей выпускаемой продукции.

Мы запустили розлив воды «Хрустальная»: у нас своя артезианская скважина в Ярославле, вернулись в сегмент лимонадов, — создали новые вкусы для разных целевых аудиторий. И, конечно, безалкогольное пиво: «Балтика 0», в некоторых сетях уже номер один.

— Вы говорили, что отрасли нужны стимулы и корректировка фискальной политики. Какие конкретные меры вы бы предложили государству для сохранения доступности массового сегмента и «обеления» рынка?

— Во-первых, для сохранения доступности массового сегмента и «обеления» рынка важна продуманная и точечная фискальная политика. Меры, которые внезапно и существенно негативно влияют на добросовестных производителей, могут подорвать стабильность всей отрасли и спровоцировать уход в тень даже тех, кто до этого был вполне благонадежен. Например, резкое повышение ставки акциза провоцирует производителя снижать издержки как раз для того, чтобы сохранить доступность продукта на полке и сохранить свою рентабельность. Сейчас доля акциза и прочих налогов в себестоимости каждой бутылки пива составляет 50 %. Такая нагрузка — ключевой фактор роста нелегального сегмента. Ее увеличение — основная причина последующего ухудшения ситуации. Для сохранения поступлений в бюджет каждый добросовестный производитель фактически платит за нелегального участника рынка. В пересчете на литр — это от 4 до 6 рублей. Таким образом, необходимо сохранить предсказуемость в этом вопросе и не допускать резких необоснованных повышений.

В дополнение к этому, необходимо сосредоточиться на мерах, направленных именно против тех участников рынка, которые уже ведут себя некорректно, например, усиливать контроль за производством и оборотом нелегальной продукцией. По всей цепочке. Основной пробел сейчас в контроле за розничным звеном. Его фактически нет. Маржинальность продажи нелегального пива растет, что формирует спрос на такой продукт. Меры контроля должны быть выверенными и не формировать дополнительной финансовой нагрузки на розницу. Начинать предлагаем с формирования честной оценки нелегального сегмента, который существует за рамками всех систем. Разработка методики оценки нелегального рынка пивоваренной

продукции, верифицированной всеми федеральными и региональными органами государственной власти и отраслью, позволит запустить управляемый процесс совершенствования законодательства и контрольно-надзорной деятельности в этой области. И он будет учитывать и масштаб проблемы, и интересы всех сторон — власти, бизнеса, общества. Обеление позволит сохранить поступления в бюджет на нужном уровне, без необходимости повышать налоговую нагрузку для компенсации выпадающих доходов.

Такой подход поможет сохранить равные условия для честных производителей и поддержать развитие рынка. Предсказуемая индексация акциза позволяет бизнесу планировать инвестиции.

— Отраслевые изменения — это не только финансы и регулирование, но и импортозамещение. Где сегодня «Балтика» уже близка к самообеспечению, а где зависимость от импорта остается критичной?

— «Балтика» практически на 100 % удовлетворяет свои потребности в солоде за счет собственного сырья, произведенного в России на своих солодовнях. Крупные компании локализовали солод и не закупают за рубежом необходимые для производства объемы ячменя. Но, к сожалению, еще не решен вопрос с локализацией семенного материала. Большинство агрохозяйств, выращивающих пивоваренный ячмень в России, используют импортные семена.

Зависимость от импорта хмеля в отрасли по-прежнему сохраняется — на сегодня всего лишь около 5–7 % потребностей пивоваров закрываются отечественным хмелем. В России выращивают как горькие, так и ароматные сорта хмеля, однако разнообразие выращиваемых сортов ограничено по сравнению с зарубежными аналогами. Одна из важных задач хмелеводства — это развитие ассортимента отечественных сортов хмеля, которые бы полностью удовлетворяли потребности пивоваров. Восстановление отрасли требует комплексного подхода и объединения ученых, образовательных учреждений, аграриев, инженеров и пивоваров, чтобы сообща развивать целевые программы, сырьевую базу, исследования, селекцию и инновации. При этом на выращивание хмеля нужно много времени: активно плодоносит растение в возрасте 4–15 лет.

Елизавета Орищенко

Фото из архива Дмитрия Визира

ЗАВОДУ ЖБИ-2 – 70 ЛЕТ, ИЗ ПРОШЛОГО – С ГОРДОСТЬЮ, В БУДУЩЕЕ – С УВЕРЕННОСТЬЮ!



Из железобетонных изделий предприятия только с 2009 года построено более миллиона квадратных метров жилья. А за семь десятилетий работы продукция ЖБИ-2 стала надёжным каркасом тысяч зданий Воронежской области. В том числе воронежского авиазавода и Благовещенского кафедрального собора.



Результат труда флагманов воронежского строительства - жилые дома - виден всем. Результат труда воронежского завода железобетонных изделий № 2 в большинстве случаев не на виду. Но на нём всё держится. И его можно встретить буквально везде. Это панели стен и перегородок и плиты перекрытия жилых домов, колонны и балки промышленных зданий и логистических центров, каркасы животноводческих комплексов, световые опоры, дорожные плиты переездов и многое другое. В номенклатуре предприятия свыше 4 тысяч изделий. Позвольте рассказать вам, почему продукция ЖБИ-2 сегодня — это сплав традиций и инноваций.



Главный хранитель традиций надёжного строительства - генеральный директор завода Александр Полянский. И это вновь не преувеличение. Александр Тихонович стоит у руля завода ЖБИ-2 с 1983 года. Сегодня он Почётный строитель России. Поэтому фамилия Полянский - знак качества.

История предприятия продолжается не только благодаря традициям, но и благодаря внедрению передовых технологий. Например, завод ЖБИ-2 уже долгие годы активно производит и использует сборно-разборную опалубку. Такая опалубка позволяет выпускать не только классические железобетонные изделия, но и любые изделия по индивидуальным чертежам заказчика. На заводе работает универсальный термостенд.

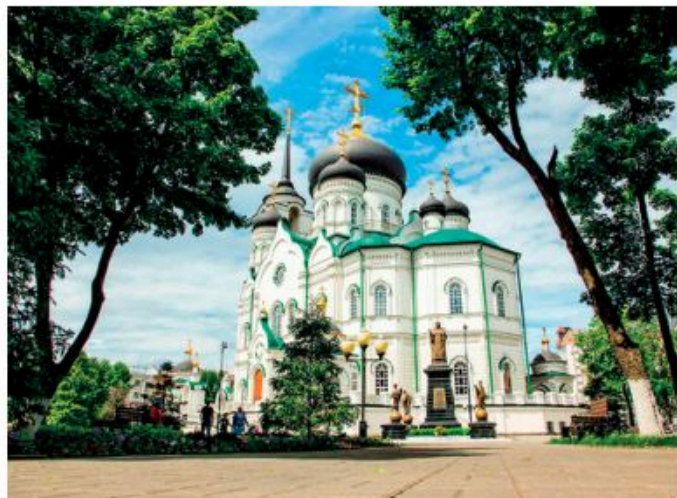
Обогреваемая рабочая поверхность размером 40 метров на 5,8 метра позволяет сочетать армирование, формовку и последующий прогрев изделий.

В 2006 году завод начал осваивать производство изделий для жилых домов панельно-кирпичной серии (И-1723, И-1724). Дома этой серии - одни из немногих типовых домов, имеющих кирпичные наружные стены. Это позитивно влияет не только на их внешний облик, но и на теплотехнические характеристики. Средний срок строительства 17-этажного дома (от начала работ до сдачи) — всего один год.

Первый панельно-кирпичный жилой дом из изделий завода был возведён в 2009 году. На сегодня из изделий ЖБИ-2 построены панельно-кирпичные жилые дома общей площадью уже более миллиона квадратных метров — не только в Воронеже, но и в других регионах страны. Сейчас строительство идёт в столице Черноземья, а также Липецке, Тамбове и Калуге.

Завод ЖБИ-2 открыт для сотрудничества. Мы готовы дать вам самые подробные консультации о железобетонных изделиях и выполнить самые разные заказы!

При участии ЖБИ-2 построено знаменитое здание — Благовещенский кафедральный собор. Завод поставлял подрядчику большую часть металлоконструкций, все бетонные блоки, бетон для монолитных конструкций и бетон для кирпичной кладки. Часть изделий стала даром завода храму.



Начнём с традиций. Воронежский завод железобетонных изделий № 2 — старшее большинства предприятий строительной отрасли нашего региона. В 2026 году ему исполняется 70 лет.

В послевоенные годы Воронеж, как и другие разрушенные в годы Великой Отечественной города, был одной сплошной стройкой. Но строительству постоянно не хватало материалов и кадров. Особенно остро проблема стояла на селе. В итоге в середине пятидесятых годов Советский Союз взял курс на типовое строительство из готовых и долговечных железобетонных изделий.

Воронежский завод ЖБИ-2 стал одним из первых предприятий, построенных по постановлению ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О развитии производства сборных железобетонных конструкций и деталей для строительства». Именно воронежское предприятие стало одним из флагманов сельского строительства Советского Союза и — по ряду изделий — модельным для других заводов железобетонных изделий.

Многие технологии для того времени были прорывными. Например, завод выпускал рамно-раскосные фермы длиной 36 метров. Такие в СССР производили только два предприятия. Эти полукруглые арки использовались для строительства одного из цехов воронежского авиазавода.



Реклама

АО «Завод ЖБИ-2»
394038, Воронеж,
ул. Дорожная, 13
Тел.: +7 (473) 263-60-45
Эл. почта: gbi2@gbi2.ru

Крупнейшие производственные компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2025 года

Место в рейтинге		Наименование	Вид деятельности	Регион	Выручка, млн руб.		Δ, 2025/2024
2025	2024				2024	2025	
1	1	НЛМК, ГРУППА	Производство черных металлов	Черноземье	903 084	831 400	-7,9%
2	2	ЭФКО, ГК	Производство растительных масел и жиров	Черноземье	340 000	340 000	0,0%
3	3	ГРУППА КОМПАНИЙ РУСАГРО (активы в Черноземье, в том числе АГРО-БЕЛОГОРЬЕ)	Сельское хозяйство, производство продуктов питания	Черноземье	300 090	310 465	+3,5%
4	4	МИРАТОРГ, АПХ (активы в Черноземье)	Животноводство и растениеводство	Черноземье	221 960	261 325	+17,7%
5	5	ЧЕРКИЗОВО, ГРУППА (активы в Черноземье)	Разведение свиней и сельскохозяйственной птицы, растениеводство	Черноземье	200 400	222 221	+10,9%
6	6	КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ, ОАО (Нововоронежская АЭС, Курская АЭС)	Производство электроэнергии	Черноземье	140 200	175 430	+25,1%
7		ЯКОВЛЕВСКИЙ ГОК (входит в ПАО Северсталь)	Добыча железных руд подземным способом	Белгородская область	165 570	140 470	-15,2%
8	7	ЭКНИВА, ХОЛДИНГ	Растениеводство и животноводство; оптовая торговля для сельхоза	Воронежская область	98 500	103 400	+5,0%
9	9	СОДРУЖЕСТВО, ГК (ООО «Курскагротерминал»)	Производство нерафинированного соевого масла и его фракций	Курская область	73 114	93 547	+27,9%
10	8	АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ, ГК (АПК-Курск, АПК-Черноземье, КМПЗ)	Разведение свиней	Черноземье	83 607	91 100	+9,0%
11	20	МОЛВЕСТ, ХОЛДИНГ (АО Молвест и ПАО молочный комбинат Воронежский)	Переработка молока и производство сыра	Воронежская область	75 200	85 800	+14,1%
12	36	МОТОРИНВЕСТ (ООО Моторинвест и АО Эвиа)	Торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами	Липецкая область	26 864	85 405	+217,9%
13	13	ПРОДИМЕКС, ГК	Производство сахара	Черноземье	84 420	84 550	+0,2%
14	10	КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	Воронежская область	78 570	72 900	-7,2%
15	15	БЕЛГРАНКОРМ, ХК (ООО «Белгранкорм», ОАО «БЭЗРК», ООО «Семхоз Ракитянский»)	Растениеводство, свиноводство, производство мяса птицы и молока	Белгородская область	55 800	63 100	+13,1%
16	11	ЭКСОЙЛ ГРУПП, (ООО «ТД ЧЕРНОЗЕМЬЕ», ООО «Черноземье», ООО УК «Эксойл групп», ООО «Эй би транс»)	Производство нерафинированных и растительных масел, оптовая торговля	Липецкая область	69 136	62 150	-10,1%
17	14	ПРИОСКОЛЬЕ, АО	Производство мясных (мясосодержащих) полуфабрикатов	Белгородская область	58 527	61 859	+5,7%
18	18	АГРОЗКО, АПК	Животноводство	Воронежская область	39 590	56 400	+42,5%
19	17	ПРОГРЕСС, АО (ФрутоНяня; вкл. Прогресс Капитал)	Производство детского питания и диетических продуктов	Липецкая область	48 200	52 100	+8,1%
20	16	РЕСУРС, ГАП (АО «Токаревская птицефабрика», ООО «Тамбовский бройлер», АО «Белгородский бройлер»)	Разведение сельскохозяйственной птицы	Черноземье	50 600	50 200	-0,8%
21	19	СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО (АО «Сибур Энерго», АО «Воронежсинтезкаучук»)	Производство нефтепродуктов	Воронежская область	46 400	48 600	+4,7%
22		МИНУДОБРЕНИЯ, АО	Производство удобрений, не включенных в другие группировки	Воронежская область	46 700	46 400	-0,6%

ТОП-100 РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Место в рейтинге		Наименование	Вид деятельности	Регион	Выручка, млн руб.		Δ, 2025/2024
2025	2024				2024	2025	
23	32	АЙ ЭЙЧ ПИ АППЛАЕНСЕС, ООО	Производство бытовых электрических приборов	Липецкая область	26 666	36 763	+37,9%
24	24	БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЗЭМ, ООО	Производство арматуры трубопроводной и стальных труб	Белгородская область	31 050	36 600	+17,9%
25	30	СЛАВЯНКА, ГК (КО Славянка, Славянка-Торг, Славянка-Снаб и др.)	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	Белгородская область	27 250	35 200	+29,2%
26	21	SUCDEN, ГРУППА (ПАО «Добринский сахарный завод», ООО «Добрыня», ООО «Агроснабсахар», ООО «Агрофирма Елецкий»)	Производство сахара	Липецкая область	38 900	35 000	-10,0%
27	29	ВИ ФРАЙ, ООО	Переработка и консервирование картофеля	Липецкая область	27 283	32 651	+19,7%
28	23	ДОМИНАНТ, ГК (активы в Черноземье)	Производство сахара	Черноземье	31 730	29 550	-6,9%
29	28	АСБ, ГК (ООО «Юго-Восточная агрогруппа», ООО «Кристалл»)	Производство сахара	Черноземье	27 700	28 400	+2,5%
30	35	КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО	Производство керамических плит и плиток	Орловская область	25 254	25 900	+2,6%
31	26	Л-ПАК, ООО, ГРУППА	Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	Липецкая область	29 600	25 600	-13,5%
32	27	АГРОТЕХ-ГАРАНТ, ГК	Предоставление услуг в области растениеводства	Черноземье	28 720	24 740	-13,9%
33	25	БЛАГО, ГК (ООО «Благо-Верхняя Хава», ООО «Благо-Эртиль»)	Производство рафинированного подсолнечного масла и его фракций	Воронежская область	29 652	24 600	-17,0%
34		РАНЕНБУРГЪ, ГК	Выращивание зерновых культур	Липецкая область	20 636	24 280	+17,7%
35	38	АПК ДОН, ГК (АО «Алексеевский Бекон», ООО «Донской бекон», ООО «Агро-Острогажск», ЗАО «Алексеевский комбикормовый завод», ЗАО «Агро-Оскол»)	Растениеводство, животноводство и производство готовых кормов для животных	Черноземье	22 035	23 660	+7,4%
36	37	ГОТЭК, ГК (АО «Готэк», АО «Готэк-Принт», АО «Готэк-Полипак», ООО «Готэк-Лебедянь», ООО «Готэк-ЦПУ»)	Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	Черноземье	24 700	23 200	-6,1%
37	42	САБУРОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ (СКХ, ООО)	Производство муки из зерновых культур	Тамбовская область	19 694	23 146	+17,5%
38	34	ПИГМЕНТ, АО	Производство красителей и пигментов	Тамбовская область	25 768	23 017	-10,7%
39	39	ОРЕЛМАСЛО, ГК	Производство нерафинированного рапсового суспензионного и горчичного масла и их фракций	Орловская область	20 967	22 900	+9,2%
40	47	ЭНЕРГИЯ, ПАО	Производство первичных элементов, батарей первичных элементов и их частей	Липецкая область	16 997	22 558	+32,7%
41		ЮГМАКС, ООО	Перевозка грузов специализированными автотранспортными средствами	Тамбовская область	4 176	21 803	+422,1%
42	40	РОСТ, ГК (ООО «ТК Елецкие овощи», ООО «ТК Липецкагро», ООО «ТК Мичуринский»)	Производство овощей	Черноземье	20 600	21 500	+4,4%
43	31	АВАНГАРД-АГРО, АО (ООО «Авангард-Агро-Воронеж», ООО «Авангард-Агро-Орел», ООО «Авангард-Агро-Курск», ООО «Авангард-Агро-Белгород», ООО «Авангард-Агро-Липецк»)	Выращивание сельскохозяйственных культур	Черноземье	26 870	20 800	-22,6%
44	33	РУССКИЙ ДОМ, ГК	Семеноводческая деятельность и производство кормов	Курская область	30 740	19 990	-35,0%
45	44	Домостроительный Комбинат, ГК	Строительство жилых и нежилых зданий	Воронежская область	19 100	19 600	+2,6%
46	46	ЭКОПТИЦА, СПССПК	Производство и консервирование мяса птицы	Липецкая область	17 606	19 159	+8,8%
47	56	ЛЕБЕДЯНЬМОЛОКО (Лебедяньмолоко и Молочная станция)	Производство питьевого молока и питьевых сливок	Липецкая область	14 704	18 092	+23,0%
48	49	СИБАГРО, ГК (АПК ПРОМАГРО, ООО)	Растениеводство и животноводство	Белгородская область	16 047	17 800	+10,9%

ТОП-100 РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Место в рейтинге		Наименование	Вид деятельности	Регион	Выручка, млн руб.		Δ, 2025/2024
2025	2024				2024	2025	
49	69	СОЮЗПАРФЮМЕРПРОМ, АО ПМК	Прочие виды строительства жилых и нежилых зданий	Белгородская область	10 542	17 591	+66,9 %
50	45	КОНТИ-РУС, АО	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	Курская область	17 905	17 302	-3,4 %
51	43	НОВООСКОЛЬСКИЙ КОМБИ-КОРМОВЫЙ ЗАВОД, ГК (ООО «Лабазь», ЗАО «НЗК», ЗАО «Краснояружская зерновая компания»)	Производство готовых кормов (смешанных и несмешанных), кроме муки и гранул из люцерны, для животных, содержащихся на фермах	Белгородская область	19 120	16 920	-11,5 %
52	50	ЭЛЕКТРОПРИБОР, ПАО	Производство навигационных, метеорологических и др. аналогичного типа приборов	Тамбовская область	15 453	16 580	+7,3 %
53		АПХ ЗЕЛЕНАЯ ДОЛИНА, ГРУППА	Производство сырого коровьего молока	Белгородская область	14 530	16 370	+12,7 %
54	52	АГРОТЕРРА, ГК (ООО «Курск агроактив», ООО «Агротерра элеваторы»)	Выращивание зерновых культур	Курская область	15 021	16 163	+7,6 %
55	55	АВК ЭКСИМА (Знаменский СГЦ)	Генетика и селекция, мясопереработка, растениеводство, молочное	Орловская область	14 165	15 800	+11,5 %
56	48	ПРАЙМ ТОП, ООО	Производство красок и лаков на основе полимеров	Липецкая область	16 576	15 584	-6,0 %
57	62	АВИААВТОМАТИКА ИМ. В.В. ТАРАСОВА, АО	Производство приборов и аппаратуры для автоматического регулирования	Курская область	12 280	15 307	+24,6 %
58	41	ЛИБОЙЛ, ООО	Производство нерафинированных растительных масел и их фракций	Липецкая область	19 749	15 200	-23,0 %
59	53	ЗАВОД ПРЕМИКСОВ №1, ЗАО	Производство кормового микробиологического белка, премиксов, кормовых витаминов, антибиотиков, аминокислот и ферментов	Белгородская область	14 745	14 993	+1,7 %
60		ЭЛЕКТРОКОМ-В, ООО	Производство частей и принадлежностей летательных и космических аппаратов	Воронежская область	5 234	14 796	+182,7 %
61		РОВЕНЬКИ-МАСЛОСЫРЗАВОД, ООО	Производство сыра и сырных продуктов	Белгородская область	13 400	14 698	+9,7 %
62	70	ЛЮБЯТОВО, ООО	Производство хрустящих хлебцев, сухарей и прочих сухарных хлебобулочных изделий	Воронежская область	10 539	13 195	+25,2 %
63	58	ГК АПРОТЕК («ПАВЛОВСКАГРО-ПРОДУКТ, НПО ПРОТЕК»)	Производство нерафинированного подсолнечного масла и его фракций	Воронежская область	13 040	13 177	+1,1 %
64	61	ДМК (ООО «Бобровский сырзавод»)	Производство сыра и сырных продуктов	Воронежская область	12 594	13 015	+3,3 %
65	57	ЭКО-КУЛЬТУРА, АПХ	Выращивание овощей защищенного грунта	Черноземье	13 220	12 488	-5,5 %
66	74	ТАНАИС, ООО	Обработка семян для посадки	Воронежская область	9 830	12 165	+23,8 %
67	81	РЕННА, ГК (ЗАО «Алексеевский молочноконсервный комбинат») — производитель торговых марок «Алексеевское», «Коровка из Кореновки» и др.	Производство прочей молочной продукции	Белгородская область	9 726	11 936	+22,7 %
68	79	ТРИО, ГК	Животноводство и растениеводство	Липецкая область	11 360	11 800	+3,9 %
69	64	АПО АВРОРА, АО	Производство сахара из сахарной свеклы	Липецкая область	11 825	11 676	-1,3 %
70	63	НК-ТЕПЛОХИММОНТАЖ, ХОЛДИНГ (АО «Теплохиммонтаж», АО «ТХМ-Промпечь», ЗАО ПКФ «НК»)	Работы строительные специализированные, не включенные в другие группировки	Белгородская область	11 890	11 490	-3,4 %
71	75	ИНКОМНЕФТЕРЕМОНТ, ООО, ГРУППА	Строительство местных линий электропередачи и связи	Тамбовская область	14 714	11 383	-22,6 %
72		ГЛОБАЛЬНЫЕ НАПИТКИ, ООО	Производство безалкогольных напитков; производство минеральных вод и прочих питьевых вод в бутылках	Воронежская область	5 295	11 273	+112,9 %
73	59	АГРОИНВЕСТ, ГК	Выращивание зерновых культур; разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока	Черноземье	13 990	11 260	-19,5 %

ТОП-100 РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Место в рейтинге		Наименование	Вид деятельности	Регион	Выручка, млн руб.		Δ, 2025/2024
2025	2024				2024	2025	
74	71	БМК, АО (Parmalat)	Производство питьевого молока и питьевых сливок	Белгородская область	10 442	11 248	+7,7 %
75	65	ШАНС ЭНТЕРПРАЙЗ, ООО	Производство пестицидов и прочих агрохимических продуктов	Липецкая область	11 192	11 104	-0,8 %
76	93	ЛИМКОРМ ПЕТФУД, АО	Производство готовых кормов для домашних животных	Белгородская область	7 659	10 652	+39,1%
77	72	САФ-НЕВА, ООО	Производство прочих продуктов питания, не включенных в другие группировки	Воронежская область	10 439	10 604	+1,6 %
78		ВЫБОР, ГРУППА	Строительство жилых и нежилых зданий	Воронежская область	12 722	10 535	-17,2 %
79	68	ХПП ЕЛАНЬ-КОЛЕНО, ООО	Хранение и складирование зерна	Воронежская область	10 682	10 500	-1,7 %
80	80	ХОРШ РУСЬ, ООО	Производство машин и сельскохозяйственного оборудования для обработки почвы	Липецкая область	9 262	10 286	+11,1%
81	84	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД ИМ. А.Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, АО	Работы по сборке и монтажу сборных конструкций	Курская область	8 924	10 100	+13,2 %
82	78	МАСЛОЗАВОД ТРЕТЬЯКОВСКИЙ, ООО	Производство рафинированного подсолнечного масла и его фракций	Воронежская область	9 468	9 934	+4,9 %
83	77	ЗАРЕЧНОЕ, ООО	Производство мяса в охлажденном виде	Воронежская область	9 472	9 845	+3,9 %
84		ТАЛОВСКАЯ ИНЖЕНЕРНАЯ СЛУЖБА, ООО	Прочие виды строительства жилых и нежилых зданий	Воронежская область	4 305	9 424	+118,9 %
85	99	ВОРОНЕЖСКИЙ ШАМПИНЬОН, ООО	Выращивание грибов и трюфелей	Воронежская область	7 213	9 353	+29,7 %
86	91	АНГЕЛ ИСТ РУС, ООО	Производство прочих продуктов питания, не включенных в другие группировки	Липецкая область	8 075	9 316	+15,4 %
87	95	ВОРОНЕЖСКИЙ ТРАНСФОРМАТОР, ООО	Производство трансформаторов	Воронежская область	7 550	9 009	+19,3 %
88	87	МЛРЗ МИЛОРЕМ, АО	Предоставление услуг по восстановлению и оснащению (завершению) железнодорожных локомотивов, трамвайных моторных вагонов и прочего подвижного состава	Тамбовская область	8 451	8 963	+6,1%
89	89	ЛИМАК, АО	Производство хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения	Липецкая область	8 255	8 932	+8,2 %
90		ПЕРСПЕКТИВА ГРУПП	Деятельность промышленных парков	Воронежская область	7 998	8 841	+10,5 %
91	85	КОМПАНИЯ РОСИНКА, АО	Производство соковой продукции из фруктов и овощей	Липецкая область	8 629	8 732	+1,2 %
92		КОБЛИК ГРУПП (Активы в Черноземье)	Производство прочих машин и оборудования для сельского хозяйства, садоводства, птицеводства или пчеловодства, не включенных в другие группировки	Воронежская область	8 790	8 410	-4,3 %
93	60	ЛИСКИМОНТАЖКОНСТРУКЦИЯ, АО	Производство стальных труб, полых профилей и фитингов	Воронежская область	12 643	8 397	-33,6 %
94	97	ЭКООЙЛ, АО	Производство нерафинированного подсолнечного масла и его фракций	Тамбовская область	7 509	8 347	+11,2 %
95	100	АВИДА, ЗАО МК	Производство прочей молочной продукции	Белгородская область	7 071	8 128	+14,9 %
96	83	RUBEX GROUP, ХОЛДИНГ (ОАО «Курскрезинотехника»)	Производство конвейерных лент и приводных ремней, бельтинга из вулканизированной резины	Курская область	9 142	7 949	-13,0 %
97	98	ЧСЗ-ЛИПЕЦК, ООО	Производство полых стеклянных изделий	Липецкая область	7 230	7 800	+7,9 %
98		МЕХКОЛОННА № 26, ООО	Производство электромонтажных работ	Белгородская область	5 468	7 549	+38,1%
99		ГРИБНАЯ РАДУГА, ООО	Выращивание грибов и трюфелей	Курская область	6 445	7 388	+14,6 %
100		ТЕХНОГРУПП БЕЛГОРОД, ООО	Производство оборудования для фильтрации и очистки газов	Белгородская область	6 986	7 347	+5,2 %

Сильные ядра и вымывание периферии: топ крупнейших компаний Черноземья по итогам 2025 года

По итогам 2025 года становится очевидно, что черноземная экономика перешла в новый режим — работа ещё не на полную мощность, но уже чувствуется активизация. Этот выпуск рейтинга мы делаем под лозунгом «Разморозка начинается». Это видно и по показателям: большинство компаний справились с свалившейся на них нагрузкой, однако есть и те, кто работает уже на грани. 2026 год расставит все точки над «i», но об этом порассуждаем уже в следующем выпуске. А сейчас вернёмся к финпоказателям крупнейших производственных и торговых компаний Черноземья.

«Абирег» уже больше десяти лет выпускает рейтинг крупнейших компаний Черноземья. Он формируется на основе сведений из открытых источников, ответов самих компаний, а также информации из системы «СПАРК Интерфакс». Приятного чтения!

В вершине производственного рейтинга всё знакомо — НЛМК остаётся главным тяжеловесом, рядом ЭФКО, «Концерн Росэнергоатом», крупные промышленные и энергетические игроки. Но если посмотреть не только на первую строку, а на весь

верхний блок топ 100, видно, что центр тяжести смещается в сторону агросектора и переработки. Не зря говорят, что за глубокой переработкой будущее: именно она даёт устойчивый рост и меньшую зависимость от внешней конъюнктуры.

В верхней части рейтинга сразу за металлургами и энергетиками выстраивается плотный пояс агрохолдингов и пищевых групп — АПХ «Мираторг», ГК «Русагро», ГК «Черкизово», «ЭкоНива», «Содружество», «Агропромкомплектация», «Белгранкорм», «АгроЭко», «Молвест» и другие. Они работают в логике длинной цепочки: от поля и фермы до переработки и сильных брендов, и именно на них сегодня опирается значительная часть чернозёмной «реальной» экономики.

Заводы металлоконструкций, химические производства, машиностроение и строительные компании в рейтинге присутствуют, но в последние годы продолжают смещаться ближе к середине или в нижнюю его часть.

У нижней части сотни свой сюжет. Из рейтинга по итогам 2025 года исчезают несколько характерных компаний, которые ещё год назад занимали вполне сильные позиции: маргариновый производитель «Предо», тамбовский «Завком Инжиниринг», воронежский молочник «7 утра». У кого то сработал эффект «новичка», у кого то — удачный ценовой цикл или крупный разовый контракт, но без устойчивого второго шага такие игроки быстро уступают место аграрным и инфраструктурным группам, которые растут не рывком, а год за годом.

Топ быстрорастущих производственных компаний



Топ растерявших оборот производственных компаний



2024 2025 Выручка в году, млрд руб.
● Черноземье

● Курская обл. ● Орловская обл. ● Липецкая обл.
● Белгородская обл. ● Воронежская обл. ● Тамбовская обл.

Порог входа в ТОП100, млрд руб.



Общая выручка производственных компаний, трлн руб.

4,389 4,596

2024

2025

Карта производственных компаний





В торговом топ 50 разворачивается параллельная история. Здесь бессменным ядром остаётся «Газпром», вокруг него — энергосбытовые структуры (Интер РАО, ЛЭСК, ТОСК), финансовый Лог Кэпитал, розница и торговые сети («Европа», «Центрторг», «Торгсервис 36»), фарм оптовики («Надежда Фарм», «ФК Гранд Капитал Воронеж»), автодилеры. Этот слой обслуживает растущий производственный контур: продаёт энергию, газ, лекарства, продукты и машины, проводит платежи и оформляет крупные сделки.

Больше всего изменений — в блоке оптовой торговли зерном и агрохимией. Часть игроков продолжает наращивать обороты и чувствует себя уверенно. Другая половина — наоборот, проседает и постепенно вываливается из рейтинга. Из топ 50 по итогам 2025 года вылетает целая группа компаний, которые ещё недавно были привычными фигурами в таблице: АВС Электро, «Аргос 2003», СКС ЛАДА, Белагроторг, ЭСК «Энергостандарт». Для них ключевой риск — зависимость от узкого сегмента и более низкий темп роста по сравнению с финансовыми, фармацевтическими и розничными структурами.

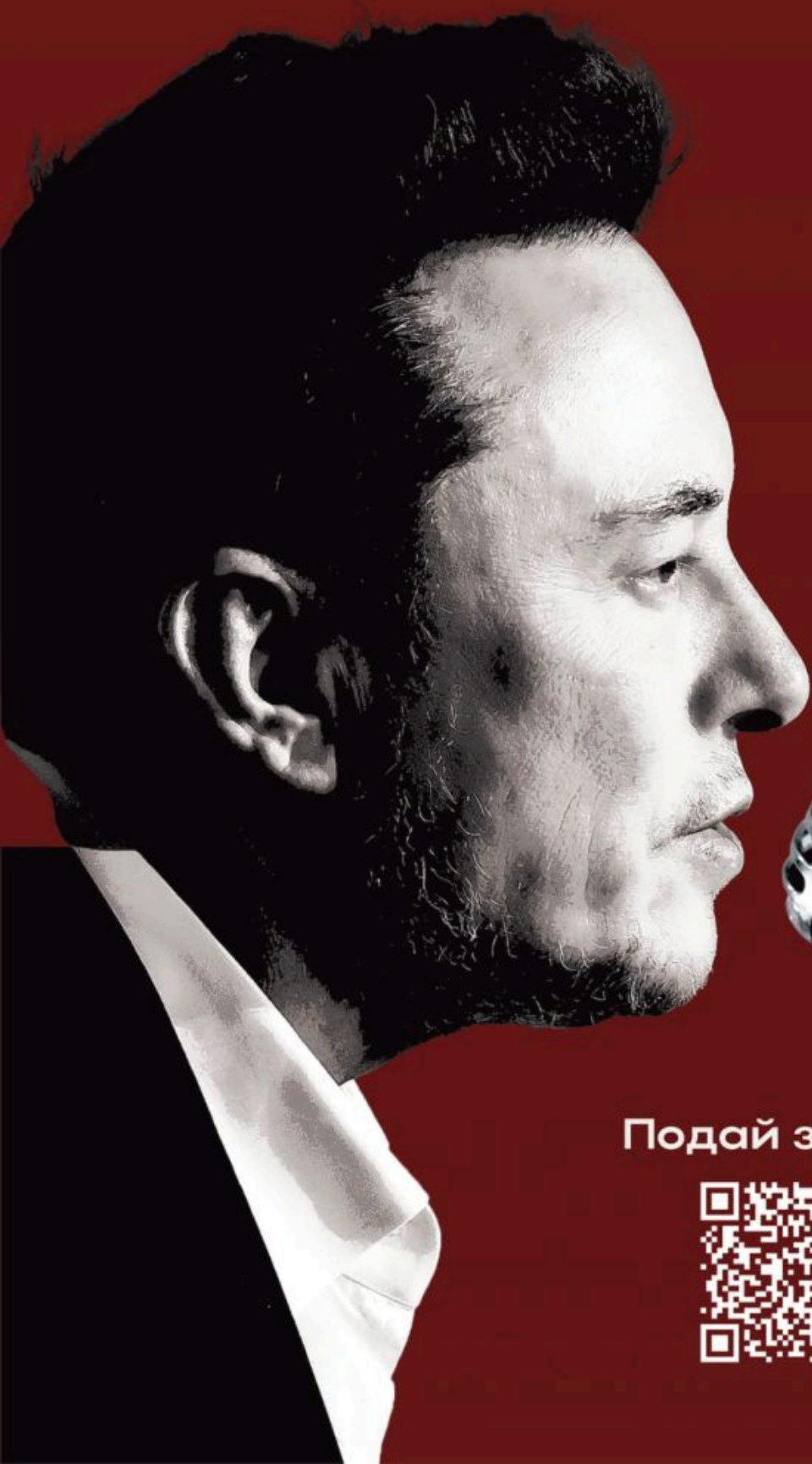
В таблице отображены места компаний в рейтинге, а в скобках — их позиции в сравнении с итогами рейтинга за 2023 год. Красным выделены номера компаний, отсутствовавших в предыдущей таблице: так проще увидеть «новичков» и тех, кто сумел за год резко улучшить свои результаты. Либо же, компания по итогам 2024 года не раскрывала показатели, а по итогам 2025 года — обличила их.

Добавим, что в рейтинге из-за отсутствия данных не представлены часть крупных игроков региона: пивоваренная компания «Балтика», Объединённая домостроительная корпорация, концерн «Созвездие», Конструкторское бюро химавтоматики, ряд строительных компаний («Строительная группа компаний Жупиков», ЖБК), а также отдельные черномоземные филиалы «Россети Центр», ВАСО, комбинат КМАруда. Отсутствие этих данных немного перетасовывает состав рейтинга, но не отменяет главных тенденций: усиления агросектора, переработки, инфраструктуры и сервисов.

Фото: нейросеть Шедеврум

Экспертные колонки лидеров бизнеса и власти Черноземья

Формируем тренды региона вместе



Подай заявку



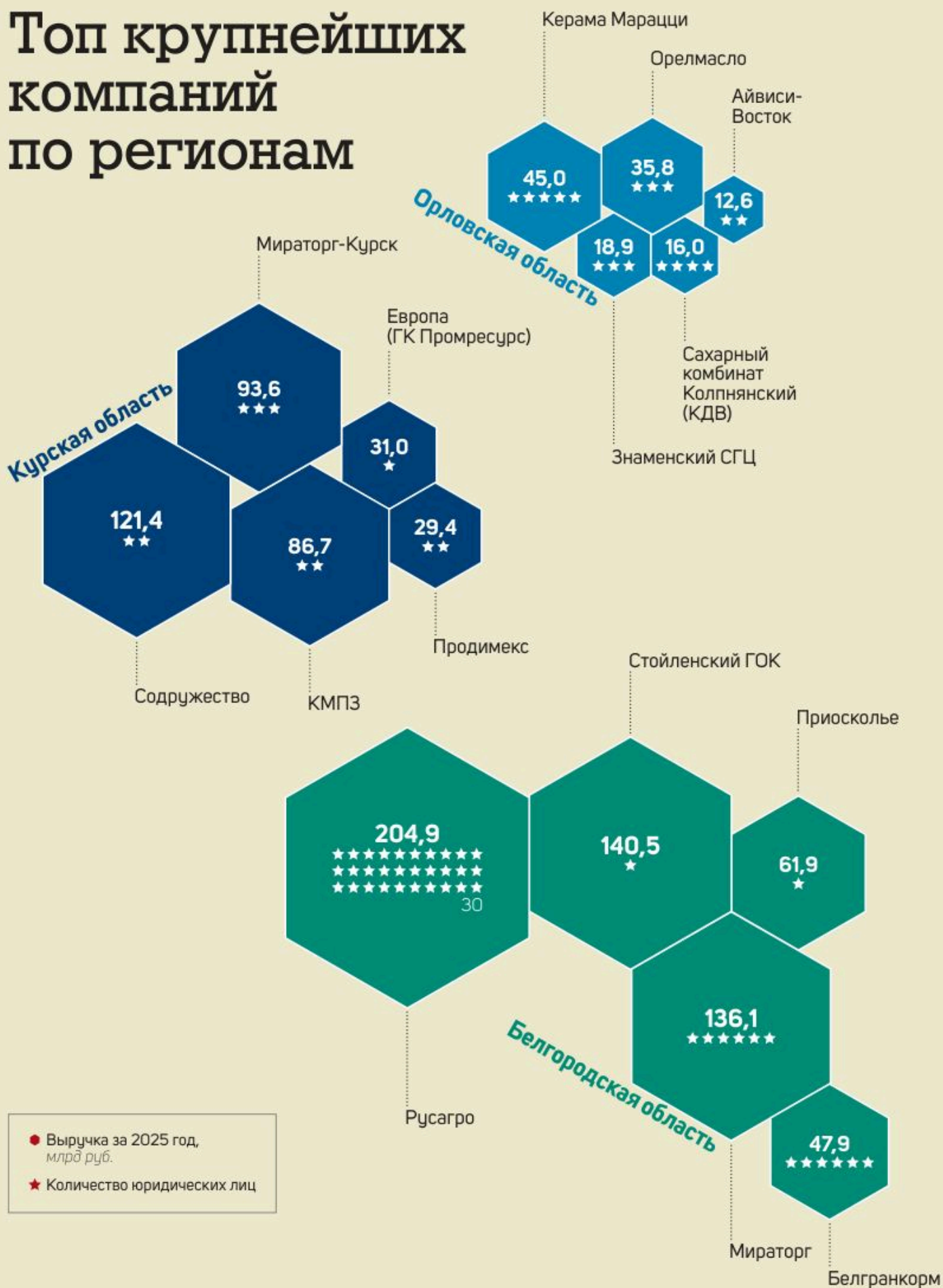
Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2025 года

Место в рейтинге		Наименование	Вид деятельности	Регион	Выручка, млн руб.		Δ, 2025/ 2024
2025	2024				2024	2025	
1	1	ЛОГ КЭПИТАЛ, ООО	Предоставление прочих финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению, не включенных в другие группировки	Воронежская область	179 152	245 491	+37 %
2	2	ГАЗПРОМ, ПАО (филиалы в Черноземье)	Оптовая торговля газообразным топливом	Черноземье	123 472	128 816	+4 %
3	3	АГРОПОСТАВКА МТ, ООО	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	Белгородская область	68 995	56 107	-19 %
4	6	ОФИСМАГ, ООО	Торговля оптовая пишечбумажными и канцелярскими товарами	Воронежская область	39 954	42 486	+6 %
5		ФОСАГРО, ГРУППА (ООО «ФосАгро-Воронеж», ООО «ФосАгро-Липецк», ООО «ФосАгро-Орел», ООО «ФосАгро-Тамбов», ООО «ФосАгро-Курск»)	Продажа удобрений и азотных соединений	Черноземье	32 718	39 776	
6	8	ЕВРОПА, ООО	Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах	Курская область	30 145	30 951	+3 %
7	4	ТД ЗЕРНО ЗАВОЛЖЬЯ, ООО	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	Липецкая область	61 758	27 371	-56 %
8	11	НАДЕЖДА-ФАРМ, ООО ГК	Торговля оптовая фармацевтической продукцией	Тамбовская область	23 600	26 472	+12 %
9	14	ИНТЕР РАО, ПАО (ООО «Орловский энергосбыт», ПАО «Тамбовская энергосбытовая компания»)	Торговля электроэнергией	Черноземье	19 956	22 543	+13 %
10	17	МИНУДОБРЕНИЯ, ООО РОССОШАНСКИЙ АГРОТРЕЙД	Торговля оптовая удобрениями и агрохимическими продуктами	Воронежская область	15 557	19 498	+25 %
11	13	ТЕХНОДОМ, ООО	Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	Орловская область	21 392	18 248	-15 %
12	15	АГРОКОМПЛЕКТ, ООО	Торговля оптовая молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами	Воронежская область	17 598	18 081	+3 %
13	12	СЕНТЯБРЬ, ООО	Торговля оптовая зерном	Липецкая область	21 721	17 924	-17 %
14	18	ЛИПЕЦКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ПАО	Торговля электроэнергией	Липецкая область	15 432	16 656	+8 %
15	28	ГК УРАЛМЕТПРОМ	Торговля оптовая отходами и ломом	Тамбовская область	10 544	16 460	+56 %
16	21	ОСИРИС, ООО	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	Тамбовская область	13 212	15 747	+19 %
17	27	ПИВСТАР, ГРУППА	Торговля оптовая напитками	Белгородская область	13 669	15 441	+13 %
18	22	ТОРГСЕРВИС 36, ООО, ГРУППА	Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах	Воронежская область	14 774	13 915	-6 %
19	25	АГРОСОРОС ТРЕЙД, ООО, ГРУППА	Торговля оптовая удобрениями и агрохимическими продуктами	Воронежская область	12 964	13 703	+6 %
20	20	АГРОНОВА (дистрибьюторская сеть Группы «Акрон» в Белгороде, Липецке, Орле, Ливнах)	Торговля оптовая удобрениями и агрохимическими продуктами	Черноземье	13 900	13 600	-2 %
21	24	БФТ-ХОЛДИНГ	Разработка компьютерного программного обеспечения	Белгородская область	11 306	12 881	+14 %
22	31	СПЕКТР, ООО	Торговля оптовая прочими бытовыми товарами	Воронежская область	10 123	11 971	+18 %

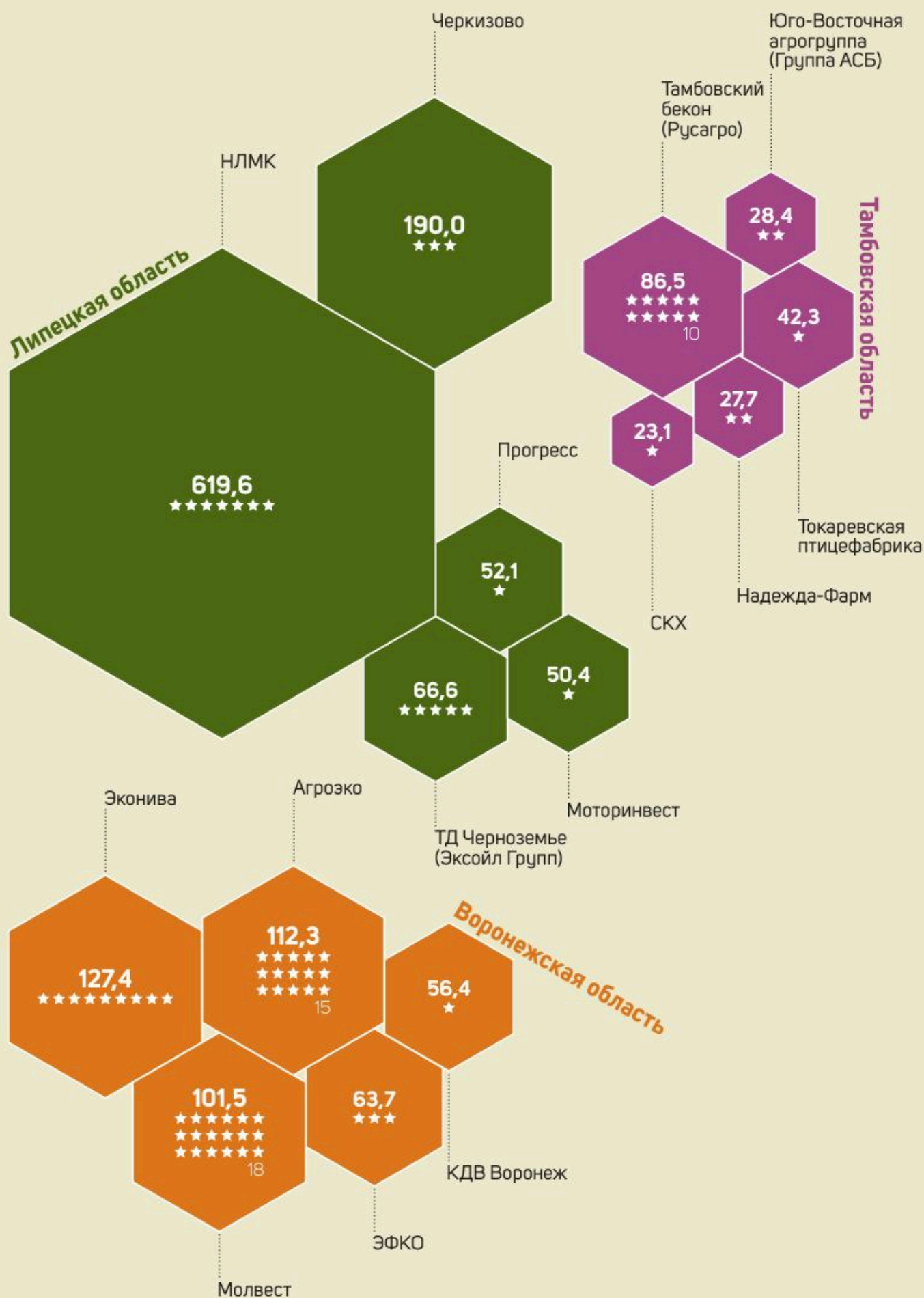
ТОП-100 РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Место в рейтинге		Наименование	Вид деятельности	Регион	Выручка, млн руб.		Δ, 2025/2024
2025	2024				2024	2025	
23	23	ТЕХНОТРОН, ООО	Торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин	Воронежская область	11361	11629	+2%
24	16	АГРОКЛУБ, ООО	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	Воронежская область	16 497	11419	-31%
25	19	КВС РУС, ГРУППА	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	Липецкая область	14765	11358	-23%
26	30	АВТО-СПУТНИК ИМПОРТ, ООО	Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов	Воронежская область	10171	11138	+10%
27	33	ОКТЯБРЬСКОЕ, АО, ГРУППА	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	Тамбовская область	12 559	10 837	-14%
28	40	ФК ГРАНД КАПИТАЛ ВОРОНЕЖ, ООО	Торговля оптовая фармацевтической продукцией	Воронежская область	7 826	10 311	+32%
29		ШАНС ТРЕЙД, ООО	Торговля оптовая удобрениями и агрохимическими продуктами	Воронежская область	9 779	10 113	+3%
30	35	ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, АО	Торговля электроэнергией	Тамбовская область	8 372	9 322	+11%
31	37	РУБИКОН, ООО	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	Липецкая область	8 116	8 897	+10%
32	32	ЦЕНТРТОРГ, УК (ПАО «Центр-торг», ООО «Центрторг-розница», ООО «СРТ-Воронеж», ООО «СРТ-Плюс»)	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	Воронежская область	9 414	8 756	-7%
33	43	МТК РОСБЕРГ ЦЕНТР, ООО	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	Орловская область	7 524	8 080	+7%
34	38	ТК КОБЛИК, ООО	Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	Воронежская область	7 943	7 813	-2%
35	34	КОМПАНИЯ БИО, ООО	Торговля оптовая машинами и оборудованием для производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	Курская область	8 759	7 419	-15%
36	46	ЦИТАДЕЛЬ, ЗАО	Торговля оптовая сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями	Курская область	7 355	7 380	0%
37		ДАЛЬ, ООО	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах	Белгородская область	6 166	7 327	+19%
38	49	ХИМСТРОЙМОНТАЖ, ООО	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах	Воронежская область	6 612	7 230	+9%
39		СТАЛЬЭНЕРГО, ГРУППА	Торговля оптовая производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами	Белгородская область	5 977	7 153	+20%
40	47	ГЛОБАЛ СИСТЕМЗ, ООО	Торговля розничная легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами в специализированных магазинах	Воронежская область	7 340	7 057	-4%
41	44	КОРПОРАЦИЯ МАЛКОМ, ЗАО	Торговля оптовая удобрениями и агрохимическими продуктами	Тамбовская область	7 507	6 930	-8%
42	45	ВОРОНЕЖКОМПЛЕКТ, ООО	Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	Воронежская область	7 373	6 885	-7%
43		КЕНТАВР, ООО	Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов	Воронежская область	5 204	6 815	+31%
44		СБЫТЭНЕРГО, ООО	Торговля электроэнергией	Белгородская область	5 324	6 743	+27%
45	41	АЙВИСИ-ВОСТОК, ООО	Торговля оптовая напольными покрытиями (кроме ковров)	Орловская область	7 752	6 563	-15%
46	36	ПРОТЭК, ООО	Торговля оптовая металлами и металлическими рудами	Воронежская область	8 363	6 190	-26%
47		СИСТЕМА, ООО	Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	Воронежская область	4 007	6 171	+54%
48		ТРЕЙДСАН, ООО	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	Воронежская область	4 813	6 139	+28%
49		ТД МИР КОЛБАС, ООО	Торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями	Орловская область	6 179	6 082	-2%
50		ТК ЗЕЛЕНАЯ ГРЯДКА, ООО	Торговля оптовая свежими овощами, фруктами и орехами	Белгородская область	5 476	6 056	+11%

Топ крупнейших компаний по регионам



ТОП-100 РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ



«Экономика пытается нащупать дно»: НЛМК и Стойленский ГОК стали главным тормозом экономики Черноземья

Просадка НЛМК и Стойленского ГОКа стоила Черноземью двух пунктов роста выручки

По итогам 2025 года в статистике Черноземья появился тревожный перекося. Главный промышленный якорь макрорегиона — ПАО «НЛМК» — стал единственным крупным игроком с двузначным падением выручки. Доход компании снизился на 17%: с 737,5 млрд рублей в 2024 году до 606,5 млрд рублей в 2025 году, то есть примерно на 131 млрд. Сырьевой партнер НЛМК в Белгородской области, Стойленский ГОК, просел еще на 15% — с 165,6 млрд рублей в 2024 году до 140,5 млрд рублей в 2025 году, потеряв около 25 млрд рублей оборота.

Совокупная выручка 2 373 крупнейших компаний Черноземья в 2025 году все-таки выросла — с 7,90 до 8,53 трлн рублей, на 8%. Если же условно исключить из расчета НЛМК и Стойленский ГОК, рост составил бы уже около 10%. Иначе говоря, именно группа НЛМК фактически «срезала» у макрорегиона почти два процентных пункта роста.

При этом другие тяжелые промышленники чувствуют себя заметно устойчивее. «Воронежстальмост» показал лишь легкое снижение выручки (-3%),

БЗММК им. Скляренко — минус 13%, а белгородский «Белэнергомаш-БЗЭМ», наоборот, прибавил 18% и вышел на 36,6 млрд рублей. Речь идет не о полном обвале промышленности, а о точечном ударе по металлургическому ядру региона.

Что стоит за этим провалом у металлургов, и какие риски он создает для экономики Черноземья, «Абипрег» разобрался вместе с отраслевыми экспертами.

«Дымовая завеса» и провал спроса

Промышленный аналитик Леонид Хазанов считает, что падение выручки НЛМК — результат сразу двух процессов: проседания цен и сокращения спроса на продукцию как внутри страны, так и за ее пределами.

«Снижение выручки НЛМК может свидетельствовать как о падении цен на его продукцию, так и о сокращении спроса на нее внутри России и за ее пределами. При этом компания, по сути, не дает рынку адекватной картины происходящего: НЛМК не публикует достоверной информации о положении дел с производством и сбытом, ограничиваясь пресс-релизами про «открытость экологической информации» и «лучших инженеров страны». Это больше похоже на «дымовую завесу», чем на честный разговор о реальной ситуации», — добавил он.

По его оценке, связка падения выручки и появившегося убытка в 2025-м и первом квартале 2026 года

указывает на существенное уменьшение выпуска и продаж стали. Причины он видит в минимизации экспорта после закрытия европейского рынка (за редкими исключениями для слябов), низкой маржинальности азиатских поставок, стагнации строительства и машиностроения внутри страны и отсутствии быстрых драйверов перезагрузки инвестспроса. Сортамент НЛМК при этом, считает Хазанов, радикально не менялся — этому мешает сама структура мощностей.

«Экономика пытается нащупать «дно», но пока его не видно. Скорее всего, оно будет пройдено ближе к концу 2026 года. Цены на сталь не растут ни в России, ни в мире. В этих условиях выручка НЛМК по итогам 2026-го может оказаться еще ниже результата 2025 года и стабилизироваться в лучшем случае только в 2027-м», — резюмирует эксперт.

Новая нормальность для металлургов: меньше выручки, больше перестройки

Финансовый аналитик Наталия Платонова подчеркивает: просадка НЛМК — это не «авария на одном заводе», а часть глубинного перелома во всей российской металлургии.

«В 2025 году НЛМК и Стойленский ГОК стали главным источником замедления роста выручки в Черноземье, хотя по региону в целом картина скорее нейтрально-положительная. Это не частный случай, а проявление более глубокого перелома в отрасли», — отмечает она.

По ее словам, рынок стали окончательно перестал быть прежним. Санкции ЕС и потеря привычной европейской премии, переориентация экспортных потоков в Азию с дисконтом и более дорогой логистикой, высокая ключевая ставка и, как следствие, слабый внутренний спрос — все это давит на выручку даже при сохранении физических объемов. НЛМК здесь не исключение, но его масштаб делает удар по статистике особенно заметным.

«Отрасль вошла в фазу «новой нормальности», — говорит Платонова.

Металлурги вынуждены жертвовать частью выручки и объемов ради смены географии поставок, переориентации на Азию, Ближний Восток, внутренний рынок, смещения портфеля в сторону более передельной и нишевой продукции. История НЛМК

— один из самых ярких кейсов такой болезненной адаптации. Аналогичные процессы, пусть и менее драматично, идут и у других крупных игроков.

Для регионов, завязанных на одного стального «якоре», это превращается в риск федерального масштаба. Падение выручки быстро транслируется в снижение налоговых поступлений, заморозку инвестпроектов, рост социальной напряженности в моногородах.

«В нынешних условиях единственный реально работающий механизм диверсификации — это связка: поддержка малого и среднего бизнеса вокруг комбината, развитие смежных отраслей (машиностроение, стройматериалы, логистика), создание промышленных парков и технопарков, гибкая господдержка проектов, не завязанных напрямую на сталь», — подчеркивает Платонова.

«Идеальный шторм» для металлургов и риск моногородов

«Возросший убыток НЛМК за первый квартал 2026 года — почти 6 млрд рублей — не выглядит чем-то из ряда вон. Ситуация печальная, но компания лишь одна из лидеров в гонке ухудшения показателей. У той же «Северстали» годом ранее был минус 21 млрд, сейчас — прибыль на грани статистической погрешности. Это системный кризис: компании жертвуют прибылью, денежные потоки обнуляются или уходят в минус, о дивидендах говорить не приходится», — отмечает финансовый аналитик, к.ф.-м.н. Николай Антропов.

Он обращает внимание, что в отличие от нефтяников, выигравших на росте цен из-за геополитики, у металлургов такого «страхового полиса» нет. Параллельно усиливается социальный риск: в 321 российском моногороде живут около 12,7 млн человек, и металлургия там часто градообразующая.

Сего точки зрения, траекторию металлургов в ближайшие годы будет определять три фактора: снижение ключевой ставки (и, как следствие, изменение курса рубль/доллар), мировые цены на товарных рынках и уровень протекционизма и налоговой нагрузки для отрасли. Ситуацию «новой нормальности», при которой компании в режиме выживания жертвуют маржой, в короткой перспективе может заметно улучшить только более слабый рубль. Все остальные задачи — переориентация поставок, обход санкций, изменение продуктовой линейки — придется решать долго и болезненно.

Дарья Музыка

Все очень просто — дешевый доллар

Рекорд без прибыли:

почему зерновой экспорт Черноземья теряет деньги

Российский агроэкспорт продолжает рапортовать о рекордах: по данным Минсельхоза, в 2025 году страна вывезла около 50 млн тонн зерновой продукции, из них 41 млн тонн пшеницы, а экспортный потенциал на 2026 год оценивается в 55 млн тонн при урожае порядка 140 млн тонн. Регионы Черноземья по прежнему остаются одними из основных доноров зерна на экспорт, однако финансовые результаты участников рынка уже не выглядят рекордными — совокупная выручка отрасли оптовой торговли зерном в 2025 году сократилась примерно на 10 %.

«Абирег» выяснил, что стало ключевой причиной такого снижения, как ограничения логистики в приграничных регионах влияют на перераспределение потоков и выручку компаний, а также почему ожидаемая консолидация рынка пока откладывается, несмотря на очевидное давление на малый и средний сегмент.

Курс против экспорта: как крепкий рубль «съедает» выручку

Ключевым фактором снижения выручки опрошенные эксперты называют валютный курс. При сопоставимых объемах экспорта рублевая выручка падает вслед за удешевлением доллара.

«Экспортная выручка в валюте пересчитывается по курсу. Этого уже достаточно, чтобы объяснить снижение выручки», — отметил источник в отрасли.

По словам директора «Русэкспорта» Юрия Ушакова, влияние еще более радикально: «Курс доллара — это основная причина. Если он снизился на 25 %, экспортеры ровно столько же недополучают».

С тезисом согласился и глава Масложирового союза России Михаил Мальцев: «Уже второй сезон подряд мы наблюдаем картину, когда закупочные цены фактически оторвались от экспортного паритета и живут своей жизнью».

Ситуацию усугубляет рост себестоимости внутри страны. Директор компании «Райз» Евгений Цымбалов указывает на системное удорожание производства: за последние годы заметно выросли цены на топливо, удобрения и семена. В результате формируется парадоксальная ситуация, когда внутренняя цена оказывается выше экспортной.

Дополнительное давление на экономику зернового экспорта формируют регуляторные и финансовые факторы. Плавающие экспортные пошлины, которые пересматриваются с высокой частотой, снижают предсказуемость сделок и усложняют планирование. В условиях, когда контракт заключается заранее, а фактическая отгрузка происходит через несколько недель, изменение пошлины может фактически обнулить ожидаемую маржу. Схожим образом действует и высокая волатильность курса: при длинном логистическом плече разница между курсом на момент закупки и курсом на момент поступления выручки становится критичной для финансового результата.

Отдельным ограничением остается требование обязательной конвертации валютной выручки.

Экспортеры лишены возможности гибко управлять валютной позицией и вынуждены фиксировать курс в момент, который не всегда экономически выгоден. В сочетании с дорогим заемным финансированием это усиливает давление на бизнес. По оценкам участников рынка, при ставках на уровне 17–18 % годовых кредитная нагрузка фактически «съедает» операционную маржу зернотрейдеров, делая многие сделки на экспорт экономически нецелесообразными.

Логистика риска: как приграничье и порты ломают поставки

Отдельным ограничением становится логистика, причем не только с точки зрения стоимости, но и с точки зрения доступности отдельных направлений. В приграничных регионах Черноземья фактически нарушаются привычные цепочки поставок.

«Сегодня ни один водитель не хочет ехать, например, в Щебекино. Просто отказываются — это небезопасно», — рассказал собеседник редакции.

Это приводит к выпадению целых рынков сбыта для локальных компаний. Бизнес, ориентированный на поставки в Белгородскую область и другие приграничные территории, теряет выручку вне зависимости от курсовых факторов.

Дополнительные риски возникают и на экспортных маршрутах. По словам Цымбалова, «количество портов, где можно безопасно грузиться, уменьшается», что автоматически усиливает нагрузку на оставшиеся направления и повышает конкуренцию за логистические мощности.

Собеседники в отрасли указывают, что риски носят не теоретический характер, и случаи повреждения инфраструктуры и инциденты с судами уже влияют на поведение участников рынка. Страховые механизмы либо ограничены, либо не покрывают подобные случаи. В результате часть экспортеров сознательно сокращает объемы поставок, закладывая в решения не только экономику сделки, но и физическую безопасность логистики.

При этом стоимость логистики ведет себя разнонаправленно. С одной стороны, отдельные участники фиксируют снижение тарифов на перевозку, с другой — растут издержки на топливо и сохраня-

ется давление со стороны регулирования, включая весовой контроль.

Консолидация откладывается: почему крупные игроки не спешат с покупками

Текущая рыночная конъюнктура формально создает предпосылки для активной консолидации: падение маржинальности, дефицит оборотного капитала и рост долговой нагрузки вынуждают малые и средние компании искать выход — от продажи бизнеса до объединения с более крупными игроками. По словам источника, «сейчас самое время забирать», поскольку значительная часть независимых трейдеров и сельхозпроизводителей находится в уязвимом финансовом положении.

Однако на практике этот процесс развивается значительно медленнее ожиданий. По словам Евгения Цымбалова, даже крупные игроки не спешат расширяться: «Есть хозяйства, готовые продать землю, но агрохолдинги не берут — у них самих убытки».

Таким образом, ключевым ограничением становится не столько наличие предложения, сколько ограниченные финансовые возможности самих потенциальных покупателей.

Отдельные сделки все же происходят, но носят выборочный характер и зачастую сопровождаются существенными рисками для самих инвесторов. Участники рынка приводят примеры расширения земельных банков крупными игроками, однако такие шаги уже приводят к росту их долговой нагрузки и проблемам с ликвидностью. В результате консолидация идет не через агрессивную скупку, а скорее через точечные сделки и «вынужденные» объединения.

Глава Масложирового союза России Михаил Мальцев пояснил, что дальнейший рост будет носить скорее восстановительный характер: слабые мощности будут замещаться сильными, рынок будет становиться качественнее, но не крупнее по тоннажу.

«На первый план выйдет качество управления и эффективность активов. Где-то будут меняться команды — там, где заводы управляются неэффективно. Где-то будут уходить с рынка сами активы: заводы, которые изначально построены с ошибками



в технологии, логистике или сырьевой базе. Они просто не выдержат конкуренции», — пояснил господин Мальцев.

В итоге рынок пока находится в переходной фазе: предпосылки для укрупнения очевидны, но полноценная волна сдерживается высокой стоимостью капитала, общей убыточностью отрасли и неопределенностью в отношении будущей конъюнктуры.

На грани рентабельности: чего ждать рынку?

В 2026 год зерновой рынок входит с противоречивым набором вводных: с одной стороны — ожидаемый рост урожая и сохранение экспортного потенциала, с другой — просевшая рентабельность и высокая чувствительность к курсу. Отрасль уже столкнулась с моделью «больше объемов — меньше денег», и пока предпосылок для ее разворота немного.

Эксперты сходятся во мнении, что ключевая интрига года — не столько объем экспорта, сколько

экономика сделок. Даже при увеличении валового сбора рост предложения может дополнительно надавить на цены.

Главным фактором неопределенности остается курс рубля. Именно он, по оценкам участников рынка, продолжит определять финансовый результат экспортеров. При сохранении текущих значений говорить о восстановлении маржинальности не приходится.

Сценарий на 2026 год во многом будет зависеть от сочетания трех факторов: курса, стоимости заемных средств и параметров господдержки. Потенциальное снижение ставок или более гибкая валютная динамика могли бы частично восстановить маржу. В противном случае рынок рискует закрепиться в текущем состоянии — с высокими объемами экспорта, но минимальной доходностью, где ключевой задачей для большинства игроков станет не развитие, а сохранение позиции.

Екатерина Чистякова

Фото: нейросеть perplexity

2026

РЕЙТИНГ ВЛИЯТЕЛЬНОСТИ

Воронежской области



**Оставь заявку
на размещение в номере**



Абирег
бизнес-издание

Рост на бумаге или в бетоне?

Строительный сектор Черноземья 2025 года:
динамика выручки, риски перегрева и роль ставки

Совокупная выручка строительного кластера Черноземья по итогам 2025 года выросла приблизительно на 10 %. Цифра внушительная, однако эксперты призывают не торопиться с оптимистичными выводами: за номинальным ростом скрывается куда более сложная картина. «Абирег» разобрался, за счет чего строительные компании кратно увеличили свой оборот, грозит ли жилищному сегменту «риск перегрева», как в действительности КРТ влияет на рынок и почему, что ни говори, ставка решает все.

Цифры и драйверы роста: что стоит за 10%?

В 2025 году строительный бизнес Черноземья оказался в парадоксальной точке: компании отчитываются о двузначном росте выручки, но участники рынка не склонны говорить о реальном рывке. По их оценке, отрасль скорее работает «на износ» в условиях дорогих денег и растущих издержек, чем переживает классическое посткризисное оживление.

В 2025 году объем строительных работ в Черноземье в среднем вырос на 1,1 %. Наиболее заметная динамика — в Воронежской области (+18 %, до 277,9 млрд рублей). Рост также зафиксирован в Орловской (+10 %, 46,8 млрд рублей) и Белгородской (+3,9 %, 219,3 млрд рублей) областях. Снижение показали Тамбовская (–9,2 %, 44,2 млрд рублей) и Курская

(–17 %, 197,7 млрд рублей) области. В Липецкой области за январь–октябрь объем работ упал на 22 %, до 102,9 млрд рублей.

В Воронежской области введено почти 2 млн кв. м жилья, из них свыше 1,1 млн кв. м — многоквартирные дома, порядка 800 тыс. кв. м — ИЖС. Как рассказал «Абирегу» глава союза строителей Воронежской области Владимир Астанин, в пересчете показателей в сопоставимых ценах, эффект будет заметно скромнее: регион остается в «середине таблицы», демонстрируя динамику, близкую к среднероссийской.

Отраслевые эксперты обозначили три ключевых источника роста выручки за 2025 год. Во-первых, нельзя не заметить рост фонда оплаты труда. Дефицит квалифицированных кадров заставляет застройщиков повышать зарплаты и, соответственно, налоговые отчисления, что напрямую закладывается в цену квадратного метра. Директор «Курского завода КПД им. А.Ф. Дериглазова» Игорь Дериглазов пояснил, что именно заработная плата стала базовым фактором удорожания для большинства компаний: кадров «ни у кого из крупных строительных компаний не хватает».

Во-вторых, удорожание строительных материалов и технологических присоединений внесла свою лепту. Стоимость стройматериалов прибавила 7–10 % и уже не является «определяющим» фактором, но продолжает стабильно давить на себестоимость. Коммерческий директор СК «Новый дом» Дмитрий Толубаев привел пример: за один квартал партнер четыре раза повышал цены, а после атаки БПЛА на предприятие по изготовлению исходников, их стоимость выросла разово примерно на 20 %. В Курской области, по словам господина Дериглазова, колоссальные суммы уходят на техприсоединение:

водопровод — 7 млрд рублей, канализация — 3,7 млрд и еще несколько миллиардов на сопутствующую инфраструктуру.

В-третьих, наиболее поражающим и очевидным фактором является высокая ключевая ставка. «Дорогие деньги», как выразился Астанин, увеличивают стоимость проектного финансирования и обслуживания кредитов, что чувствительно для всех, кто активно пользуется заемным капиталом. Эксперт подчеркнул, что ставка сегодня — одна из главных причин «среднего» состояния рынка, который, по его словам, «держится на запасе прочности».

Еще одна модель, о которой нельзя умолчать — компании, встроенные в крупные промышленные группы. Белгородское АО ПМК «СПП», работающее в группе «ЭФКО» нарастило оборот за прошлый год на 67 % до 17,6 млрд рублей. По словам директора ПМК «СПП» Дмитрия Ильина, именно инвестиционная активность головной компании помогла отразить такой результат.

«Мы работаем в группе компаний «ЭФКО». Наши заказы зависят от развития основной компании пищевой промышленности. В этих рамках и получаем доход», — пояснил Ильин.

Новостройки: предложение растёт, продажи буксуют

Статистика по новостройкам в крупнейших агломерациях Черноземья иллюстрирует противоречивость текущей фазы рынка. По данным аналитической платформы bnMAP.pro, в Воронежской области в 2025 году введено в эксплуатацию 23 ЖК, из них 18 — в областном центре. В Липецкой области введено 11 ЖК, из них 8 — в Липецке. Разрешение на ввод получили 56 корпусов в Воронежской области и 22 — в Липецкой.

Суммарное предложение на рынке новостроек Воронежа и области составляет около 15,46 тыс. лотов, а в Липецке и Липецкой области — 4,9 тыс. Рынок обоих городов по структуре предложения не





тяготеет к комфорт классу: 65 % лотов свободно в Воронеже и 83 % — в Липецке. Доля бизнес класса в обоих регионах не превышает 5 %.

Цены при этом продолжают расти. В Воронеже, по оценке bnMAP.pro, средняя цена предложения на первичном рынке увеличилась на 12,6 % — до 151,4 тыс. рублей за кв. м (годом ранее — 134,5 тыс. рублей). В Липецке рост составил 6,5 % — до 115,5 тыс. рублей за кв. м.

При этом уровень нераспроданности остается высоким. По словам господина Астанина, в ряде регионов доля непроданных квартир приближается к 40 %. Сам эксперт призывает не драматизировать ситуацию: по его оценке, определенный объем «залежавшегося» предложения даже полезен, поскольку сдерживает дальнейший рост цен и дает покупателю выбор.

ИЖС между модой на «загород» и падающей покупательной способностью

Сегмент ИЖС остается одной из наиболее динамичных частей рынка, хотя статистика здесь подвержена административным эффектам и разо-

вым факторам. В Воронежской области в 2024 году ИЖС показывал опережающий рост, но в 2025 м многоквартирные дома вновь заняли большую долю ввода — около 1,1 млн кв. м против 800 тыс. кв. м по ИЖС. Господин Астанин объяснил прежний всплеск требованием оформления прав собственности на ранее построенные дома в рамках программ догазификации: часть роста пришлось на «легализацию» уже существующего фонда.

Здесь встраивается и логика, которую описывает Дмитрий Толубаев. По его словам, рост ИЖС — это не только вопрос спроса, но и изменения финансовой архитектуры рынка: эскроу и обновляемые кредитные линии. С 2024 года банки начали широко применять ОКЛ — обновляемые кредитные линии под проекты ИЖС.

На уровне спроса в ИЖС работают свои драйверы. В Курской области, по словам Дериглазова, частные дома активно покупаются за счет сертификатов: региональные власти допускают использование сертификатов не только на квартиры, но и на ИЖС, а также старт строек под такие программы. Свою роль играет и ипотека: выделенные программы по ИЖС, а также льготные ставки на отдельные категории семей вызвали «всплеск» сделок в этом сегменте.

Миграция строительных компаний: поиск горизонтов за пределами региона

Один из заметных трендов 2025 года — миграция проектов строительных компаний Черноземья, в частности, Воронежской области. Отчасти это ответ на охлаждение госфинансирования и ограниченный рост внутреннего спроса, отчасти — реакция на концентрацию федеральных инвестпрограмм в новых и приграничных территориях.

По словам Астанина, воронежские строители «активно ищут варианты работы на новых территориях, где местные строительные комплексы слабее». Для девелоперов и подрядчиков это способ диверсифицировать портфель, компенсируя снижение объема заказов на родном рынке и капитализировать конкурентные преимущества.

Этой стратегии сопутствуют и вызовы: работа на удалении, сложная логистика, повышенные риски исполнения контрактов в регионах с напряженной инфраструктурой и особым статусом. Тем не менее, по оценке Астанина, именно «вынос» части активности за пределы области помогает ряду компаний сохранить стабильность и загрузку в условиях неоднородного регионального спроса.

2026 год: ставка как главный триггер

Практически все опрошенные эксперты сходятся в одном: ключевая ставка останется главным фактором, который определит, станет ли 2026 год для стройки временем «разморозки» или очередным годом выжидательной стабилизации. Астанин говорит однозначно: снижение ставки до 10–12 % стало бы сигналом к оживлению, хотя эффект не будет мгновенным — отрасли понадобится время, чтобы нарастить обороты. Господин Дериглазов также называет в числе определяющих факторов на 2026-й кадровый вопрос, подчеркивая, что без технологических и организационных изменений профессиональный дефицит будет и дальше разгонять издержки.

Добавим, в своей аналитике «Абирег» не учитывал финансовую отчетность липецкой строительной компании «Велтрейд». Общество, судя по отчетности, нарастило выручку в 2025 году до 80,5 млрд рублей, в то время как в 2024 она составляла 92,5 млн рублей. Подтвердить достоверность сведений у учредителя и директора компании Павла Морозова не удалось.

Екатерина Чистякова

Фото: нейросеть perplexity

От обхода Лебедяни до «Тамбовского Арбата»

Липецкий подрядчик «Инфинити групп»: выходит за пределы региона

Липецкая дорожная компания «Инфинити групп» в последние два года все чаще становится героем новостной повестки не только в родном регионе, но и далеко за его пределами.



От спасения проблемного обхода Лебедяни до создания новой туристической точки на карте России в Тамбове — бизнес-стратегия компании выходит за рамки классического подрядного ремесла. О том, как строить не просто дороги, а связи между регионами, и почему компания выбирает сложные задачи, мы узнали у топ-менеджмента «Инфинити групп».

2025 год стал для «Инфинити групп» точкой отсчета в новой географии. Компания не просто вошла в Тамбовскую область, но и сразу заявила о себе как о подрядчике высокого уровня. Самым громким проектом стало благоустройство пешеходной части улицы Коммунальной, которую называют «Тамбовским Арбатом».

Здесь липецкие специалисты полностью преобразили пространство: смонтировали современную ливневую канализацию, уложили гранитную брусчатку и установили уникальные световые опоры, изготовленные в Санкт-Петербурге. Арт-объекты — «Городничий», «Мальчик с баранками» и знаменитый «Кот» на скамейке — мгновенно полюбились горожанам. Эффект превзошел ожидания: сегодня это место вошло в туристические маршруты и рекомендовано к посещению гостям областного центра.

Однако амбиции компании на этом не остановились. В 2026 году «Инфинити групп» выиграла контракт на благоустройство набережной реки Студенец в Тамбове, получила крупные дорожные подряды не только в областном центре, но и в Моршанске.

«Наши ресурсы и опыт позволяют претендовать на крупные контракты в соседних регионах. Каждый раз мы повышаем себе планку, беремся за все более сложные задачи. Нам интересны Тамбовская, Воронежская, Рязанская и Московская области. Производственная база позволяет: у нас есть свой карьер, два асфальтобетонных завода, один из которых расположен у трассы «Москва-Волгоград», и большой парк импортной спецтехники», — подчеркивает директор «Инфинити групп» Алина Колышева.

Одним из самых серьезных вызовов для компании в 2025 году стало участие в строительстве первой очереди Западного обхода Лебедяни. Ситуация на объекте была критической: генподрядчик, получив аванс, объявил о банкротстве и сорвал все сроки. «Инфинити групп» включилась в про-

цесс оперативно, сумев за короткое время выполнить весь необходимый объем работ. Примечательно, что в данном проекте компания сознательно пошла на финансовые риски.

«Мы понимали, что в этой ситуации денег из бюджета не заработаем. Сейчас через суд добиваемся компенсации с предыдущего подрядчика. Но мы сознательно пошли на этот шаг. «Инфинити групп» — это не просто компания, это идея. Мы строим дороги, чтобы зарабатывать, но всегда готовы помочь государству и обществу в сложный момент. Мы не на острове живем. Когда-то мы выбрали миссию соединять людей, и сейчас стараемся соответствовать этому каждый день», — говорит учредитель компании Егиазар Егиазарян.

В 2026 году компания получила масштабные заказы в Липецкой области: от капитального ремонта моста через реку Становая Ряса до благоустройства центра Чаплыгина. А ещё «Инфинити групп» построит новую четырёхполосную дорогу с кольцевой развязкой в Липецке, которая решит важную городскую проблему. Дело в том, что жители быстро растущего и густонаселённого микрорайона «Елецкий» ежедневно страдают от транспортного коллапса.

Пропускная способность будущей дороги — 8800 автомобилей в час в обоих направлениях. При строительстве будут использовать гранитный щебень, геотекстиль и щебеночно-мастичный асфальтобетон. Все это вместе с толстой песчаной «подушкой» сделает дорогу долговечной.

«Мы первыми в Черноземье перевели производство асфальтобетона на новые ГОСТы. Это гарантия качества и серьезное преимущество в конкурентной борьбе. Мы можем предложить заказчику выгодные условия без ущерба для бизнеса. Мы уверены в своем продукте», — отмечает Алина Колышева.

Производственные мощности и высокая квалификация сотрудников «Инфинити групп» дают хороший результат не только государственным заказчикам. Компания — давний и проверенный подрядчик Новолипецкого металлургического комбината. В 2025 году «Инфинити групп» сделала для сотрудников НЛМК парковку на 1300 машиномест. Она очень востребована — находится неподалёку от центральных проходных и отвечает всем самым современным требованиям — хорошо освещена, оборудована интеллектуальной системой подсчёта свободных мест, видеонаблюдением и сложной сетью отвода дождевой воды. Территория благоустроена — тротуары, деревья, газоны и клумбы.

«Для нас всегда важен новый опыт. От благоустройства Тамбовского Арбата до сложных промышленных объектов с инженерной инфраструктурой — мы постоянно растем профессионально. Это очень интересно», — говорит директор по строительству Максим Колпаков.

Успех «Инфинити групп» базируется на трех китах: современные технологии, правильная мотивация сотрудников и открытость. Ярким подтверждением последнего пункта служит брендинг техники. Компания сознательно делает свою работу «видимой».



«Наша техника всегда ярко брендирована. Это как знак, который оставляет на своём изделии мастер: мы не прячемся, мы готовы отвечать за результат. Это как знак качества. Мы хотим изменить скептическое отношение людей к дорожной отрасли, и я верю, что у нас это получится», — говорит Егиазар Егиазарян.

В компании перестроили систему управления, вкладываются в обучение кадров и создали все условия для комфортной работы. Водители и операторы отмечают стабильность, современный автопарк и достойную оплату труда. А операционный директор сервиса питания Людмила Голованова подтверждает: сотрудников ценят не на словах, а на деле, создавая бытовые условия, которыми могут позавидовать многие предприятия региона.

Выход на рынки Подмоскovie и Черноземья для компании — это не агрессивный захват, а готовность к честной конкуренции, от которой выиграют государство и люди.

«Мы готовы честно конкурировать, предлагая качество без раздутой стоимости. Но также мы готовы кооперироваться с местными мощными игроками, помогая на важных этапах своими компетенциями, проверенной продукцией и техникой. Мы не строим стены — мы строим дороги», — резюмирует Егиазар Егиазарян.

«Инфинити групп» — это история о том, как региональный бизнес может мыслить масштабно, не теряя связи с человеком. Каждый километр новой трассы или уложенной плитки в этой компании считают шагом к изменениям в стране. И судя по темпам работы, в ближайшие годы мы еще не раз услышим об успехах этой команды.

Реклама

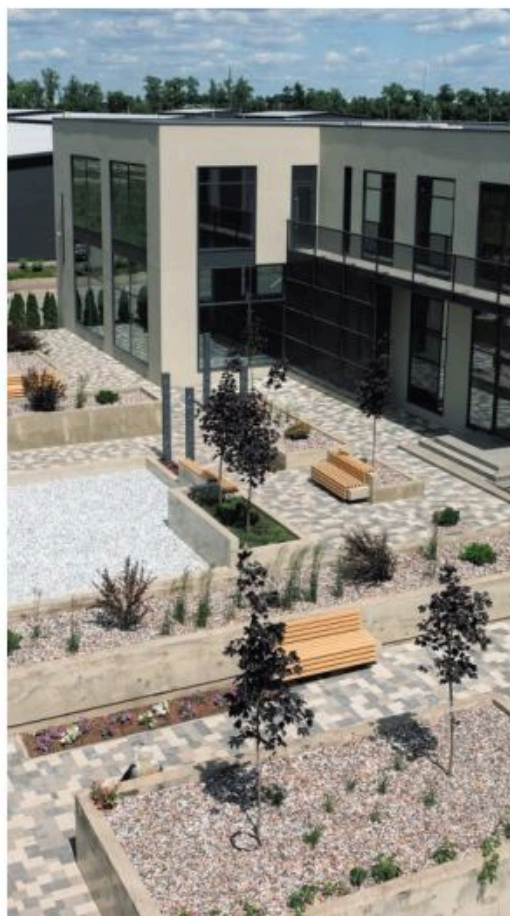
Виктория Коробкина

Фото компании

Индустриальный парк «Перспектива»:

17 лет комплексного развития территории

Сегодня «Перспектива» — один из крупнейших частных индустриальных парков Центрального Черноземья. Но еще 17 лет назад здесь было обычное поле. В конце 2000-х у местных производителей фактически не было цивилизованной альтернативы старым промзонам: предприятия размещались в старых корпусах с изношенными инженерными сетями, ограниченными лимитами по электроэнергии и отсутствием возможностей для масштабирования.



Руководитель индустриального парка «Перспектива» Виктор Енин предложил принципиально иной подход.

«Мы никогда не продавали абстрактные квадратные метры. Наша задача — создать среду, в которой предприниматель может заниматься развитием бизнеса, а не строительством дорог, подключением инженерных сетей или решением инфраструктурных вопросов. Именно поэтому мы строим не промышленную площадку, а полноценную экосистему», — говорит Виктор Енин.

В первые годы команда сосредоточилась на создании базовой инфраструктуры: были построены внутренние



дороги, инженерные сети, обеспечены электроснабжением, газификация, водоснабжение и цифровые коммуникации. Получение в 2012 году официального статуса индустриального парка стало важной точкой роста и открыло резидентам доступ к государственным мерам поддержки и налоговым льготам. С этого момента «Перспектива» начала развиваться не как разовый проект, а как долгосрочная индустриальная площадка, интегрированная в региональную экономику.

Сегодня «Перспектива» — это **284 гектара** обустроенной территории, где уже работают **170 компаний**, около 80 % из них — производственные предприятия, а ближайшая цель — довести число резидентов до 300. Инфраструктура парка включает более **16 километров асфальтированных дорог**, **17 километров газораспределительных сетей**, **43 километров линий электропередач**.

Следующий этап развития парка — дальнейшее развитие отраслевых кластеров и интеграция в производственно-технологический комплекс уникальной социальной инфраструктуры.

По сути, «Перспектива» строит экосистему, в которой бизнес получает не только производственные помещения и сети, но и окружение, необходимое для роста.

На территории уже сформированы объединения предприятий в сфере металлообработки, деревообработки, пищевой промышленности, логистики и агропромышленного комплекса. Для пищевого направления выделен отдельный кластер площадью 10 га (с перспективой расширения до 20) и общим объемом застройки около 60 тыс. кв. м; запуск первой очереди — конец 2026 года. Все инженерные решения — санитарные зоны, коммуникации, собственные скважины и требования пищевой безопасности —

предусмотрены заранее. Такой подход позволяет сократить стартовые инвестиции резидентов до 40 %, а запуск производства ускорить на 12–18 месяцев по сравнению со строительством объекта с нуля.

До 2030 года проект предусматривает строительство крупнейшего в Черноземье выставочного комплекса (19 000 м² — крытых площадей, 45 000 м² — общая площадь), бизнес-парка (9000 м²), спортивно-досугового центра (12 000 м²), парк-маркета (24 000 м²) и ландшафтной зоны отдыха. Таким образом формируется среда, где сотрудники получают комфортные условия работы, а компании — дополнительный инструмент для привлечения и удержания квалифицированных специалистов.

Оценить возможности парка можно не только по цифрам. Для потенциальных резидентов регулярно проводятся экскурсии, во время которых гости посещают действующие производства, знакомятся с инженерной инфраструктурой, логистическими решениями. Такой формат позволяет предпринимателям оценить не только масштаб проекта, но и главное преимущество парка — готовую экосистему, где производство можно запускать и масштабировать без длительной подготовки инженерной и транспортной инфраструктуры.

За 17 лет «Перспектива» доказала, что современный индустриальный парк — это уже не просто земля и инженерные сети. Это экосистема, в которой производство, деловая инфраструктура, сервисы и среда работают на одну цель — ускорять развитие бизнеса. Именно такой подход определяет следующий этап развития проекта — территорию комплексного развития.

Виктория Коробкина

Фото: Никита Долгов

Реклама

ПЕРСПЕКТИВА

ТЕРРИТОРИЯ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ

17 лет индустриальный парк «Перспектива» формирует современную промышленную экосистему. Сегодня это свыше 170 компаний-резидентов, более 6000 рабочих мест и одна из крупнейших частных индустриальных площадок России.



МАСШТАБ

- **284 га** территории
- **170 +** резидентов
- **80%** производственные компании
- более **6000** рабочих мест



ФОРМАТЫ

- **Light Industrial**
готовые производственно-складские помещения класса В+ от 400 до 30 000 м²
- **Build-to-Suit**
строительство под задачи бизнеса за 3-4 месяца
- **Greenfield**
продажа земельных участков от 40 соток
- **Офисные помещения** от 10 м² до 1500 м²

ГОТОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ РОСТА И МАСШТАБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА



PERSPEKTIVA GROUP



ИНФРАСТРУКТУРА

- **43 км** линий электропередач
- **17 км** газораспределительных сетей
- **16 км** асфальтированных дорог
- **Сервисы** для резидентов
- Корпоративный **транспорт**



СТРАТЕГИЯ 2030

- **экспоцентр** 45 000 м²
- **бизнес-парк** 9 000 м²
- **парк-маркет** 24 000 м²
- **спортивно-досуговый** комплекс 12 000 м²
- Ландшафтные **зоны отдыха**



**БЫСТРЫЙ
ЗАПУСК**



**ГОТОВАЯ
ИНФРАСТРУКТУРА**



**СЕРВИСЫ
ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ**



**МАСШТАБИРОВАНИЕ
БЕЗ ПЕРЕЕЗДА**

Иностранный контур продолжает работать, но в измененном виде

Интервью с главой тамбовской компании «Надежда Фарм»
Александром Хорошковым

В рамках проекта «ТОП 100: Рейтинг крупнейших компаний Черноземья» по итогам 2025 года «Абирег» пообщался с главой тамбовской компании поставщика лекарственных препаратов «Надежда-Фарм» (выручка за 2025 год — 26,5 млрд рублей) Александром Хорошковым. В этом году коллектив «Надежды» отметил 30-летний юбилей. Хорошков рассказал, как санкции подтолкнули бизнес к собственной роботизации складов, во сколько обходится «железо» для фармдистрибуции, оценил привлекательность Тамбовской области для фармбизнеса на фоне «соседей» и объяснил, как логистика с парком из 137 машин определяет географию работы компании.



— В прошлом году «Надежда-Фарм» объявляла о модернизации. Расскажите об итогах.

— У нас три склада: в Тамбове площадью 15 тыс. кв. м, а также по 7 тыс. кв. м в Орле и Краснодаре. Основная модернизация связана с оснащением складов собственными конвейерными линиями с A-Frame — автоматической системой подачи препаратов к местам сборки заказов.

После введения санкций поставщики такого оборудования ушли с российского рынка и мы наладили собственное производство: начали делать это оборудование под наши склады и писать под него собственное программное обеспечение. Фактически создали полуавтоматическую систему, адаптированную под наши процессы. Модернизацию провели на всех трех складах — в Тамбове, Краснодаре и Орле.

У нас масштабная IT-программа, ориентированная именно на складские решения и сопутствующую инфраструктуру.

— Можете более предметно описать, как это выглядит?

— Представьте: поступает заказ из аптеки, он формируется в системе и приходит на склад. На линии появляется лоток с радиометкой, он движется по станциям конвейера, и в него автоматически «падают» нужные препараты в соответствии с заказом.

Дальше лоток проходит весовой контроль и поступает на отгрузку. Это масштабная роботизация и сложная цифровая система, которая управляет всем этим процессом.

— Сколько стоит такой «роботизированный» конвейер?

— Для примера: в 2014 году нам поставляла оборудование компания «Эквинокс». Тогда 400 метровая линия обошлась в 58 млн рублей. Сейчас у нас порядка 2,5 тыс. метров конвейера на трех складах. Средняя рыночная цена одного метра — около 200 тыс. рублей. Можно прикинуть общий масштаб вложений по трем площадкам.

— Какой сегмент ваших поставок занимает медицинская техника?

— Мы активно занимаемся поставками крупной тяжелой техники — КТ и МРТ. Один МРТ, который нам должны были поставить еще в прошлом году, до сих пор не введен в строй. Это серьезные издержки.

Мы приобрели трехтесловый МРТ SIGMA Architect с новейшими программами, в том числе онкологическими модулями и решениями с элементами искусственного интеллекта. И до сих пор

не можем запустить его из-за задержек поставок комплектующих.

У нас есть список оборудования, которое мы поэтапно обновляем: от УЗИ — аппаратов и КТ до хирургического оборудования — всего около 90 наименований. Часть техники мы ставим в собственные клиники, часть — в государственные учреждения, например, КТ в Рассказовскую ЦРБ. Иногда практикуем аренду оборудования.

Кроме того, мы спроектировали, возвели и оснастили современным медицинским оборудованием более 10 тыс. кв.м. в сфере здравоохранения Липецкой и Тамбовской областей.

— Поставка медицинской техники чаще реализуется по госзаказу?

— Не только. Мы успешно обслуживаем и частные медицинские центры — этот сегмент в этом направлении заметен.

Если говорить о цифрах: условный подержанный МРТ стоит порядка 90 млн рублей, новый КТ — около 45 млн, новый МРТ топ-уровня — порядка 330 млн. Но такие аппараты обычно ставит сам производитель, крупные компании вроде General Electric (GE) и Siemens.

— На что ориентируетесь в итоговой цене оборудования?

— Мы продаем по заводскому прайсу. Чтобы выиграть аукцион, иногда приходится выходить на уровень заводской цены или чуть ниже. Заработок формируется за счет предпочтений от производителя.

— А какая наценка у вас на лекарственные препараты?

— В среднем от 4 до 11 % в зависимости от категории и условий закупок.

— С какими производителями вы работаете по лекарственным препаратам?

— Со всеми, кто представлен на российском рынке. У нас сейчас порядка 280 договоров с отечественными производителями. Основной тренд — производство дженериков.

В госзакупках часто создается приоритет именно для российских препаратов. Как правило, по аукционам выигрывают дженерики, выпускаемые российскими заводами.

— Иностранный контур для вас сейчас закрыт или продолжает работать?

— Продолжает работать, но в измененном виде. Иностранные компании завозят препараты в Россию

и продают их уже с территории страны — со складов временного хранения и таможенных терминалов, где товар растаможен. У нас есть прямые договоры с зарубежными производителями, но де факто они тоже работают из России. Это так называемая «Big Pharma».

— Насколько интересен для вас сегмент госзаказа в поставках лекарств?

— Мы активно работаем в этом сегменте. Участвуем в закупках по 44 ФЗ, 223 ФЗ. Аукцион «играется» до определенной маржинальности — ниже нуля мы не опускаемся.

У нас довольно широкий пул госконтрактов, которые мы выигрываем. Параллельно, конечно, есть работа и за счет собственных свободных средств.

— Какую долю оборота сейчас занимает госзаказ относительно коммерческого сегмента?

— Примерно 30 % выручки.

— Вы участвовали в программе «Памятник за рубль». Как продвигаются работы?

— Сейчас у нас в программе два объекта. Дом купчихи Курочкиной в Мичуринске — там уже открыт медицинский центр. Медцентр на улице Лермонтовской в Тамбове только предстоит реализовать.

Мы подготовили проект по сохранению исторического облика и ценности здания. Наша задача — сохранить память и дать объекту новую жизнь. До конца 2027 года планируем полностью завершить работы.

— Насколько вы ощущаете преемственность в политике тамбовского правительства?

— Я депутат областной думы второго созыва. С Олегом Бетиним работал лично. После этого с новыми губернаторами я специально не знакомился по причине, чтобы не было лишних поводов для знакомства со Следственным комитетом.

Что касается нынешнего главы региона Евгения Алексеевича Первышова, у меня очень хорошее впечатление и о нем, и о той работе, которую он сейчас ведет в области. Близко мы не знакомы.

— Как бы вы охарактеризовали Тамбовскую область с точки зрения привлекательности для инвесторов в фармацевтическую отрасль?

— Начнем с базовых цифр. Воронеж — город-миллионник, Тамбов — около 268 тыс. жителей, вся область — примерно миллион. Воронежская область, если не ошибаюсь, сейчас около 1,6–1,7 млн человек.

По бюджету разрыв еще заметнее: бюджет Воронежской области на 2025 год — около 272 млрд рублей, Тамбовской — порядка 73 млрд. Разница — примерно 200 млрд. Федеральные компании обычно обращают внимание на регионы с численностью от 350 тыс. человек. В этом смысле Тамбов уступает и Воронежу, и Липецку, и другим соседним центрам.

Если говорить об аптечных сетях, сейчас идет жесткая консолидация рынка. Крупные федеральные сети активно поглощают небольших ИП и локальные сети. Причины очевидны: конкуренция со стороны федералов и налоговое законодательство. Рентабельность у многих либо нулевая, либо отрицательная, поэтому «мелочь» постепенно схлопывается, а федералы подбирают эти точки.

— За счет чего вы определяете, в какие регионы и муниципалитеты заходить? Какие показатели рынка для вас ключевые: покупательная способность, конкуренция?

— У нас своя логистика и автопарк из 137 единиц. Смотрим прежде всего на логистическое плечо. За 30 лет мы сформировали три склада в Центральном федеральном округе и на юге — в Краснодаре. В зависимости от плеча, в радиусе 600–700 км, мы работаем в 26–27 регионах.

Какой то отдельной «точки входа» по принципу «сюда идем, а сюда нет» у нас нет. Главное — плечо. За Уралом мы не работаем, ограничиваемся той частью, которую я перечислил. Решения принимаем исходя из маршрутов и устойчивости спроса.

Екатерина Чистякова

Фото редакции



ТЕХНОЛОГИИ РОСТА. ПОЛЬЗА В КАЖДОЙ КАПЛЕ

10 лет роста:

как «Экоойл» построил
современный
агропромышленный контур



ИСТОРИЯ РОСТА

За 10 лет «Экоойл» прошёл путь от регионального переработчика до современного агропромышленного холдинга замкнутого цикла. Мы последовательно инвестируем в технологии, людей и инфраструктуру, создавая устойчивую платформу для роста и развития отечественного АПК.



ПРОИЗВОДСТВО

Наш перерабатывающий комплекс — один из самых современных в Центральном Черноземье.

Мощность переработки — до 700 000 тонн
маслосемян в год

Производство растительных масел, шротов и агропеллет

Контроль качества на всех этапах — от приёмки сырья
до отгрузки готовой продукции

Перерабатываем сою, рапс и подсолнечник

Международные стандарты безопасности и качества



ЭКСПОРТ И ПАРТНЕРСТВО

Продукция «Экоойл» поставляется более чем в 20 стран мира. Мы выстраиваем долгосрочные партнёрские отношения, основанные на надёжности, качестве и взаимном доверии. География поставок расширяется год от года, укрепляя позиции России на мировом рынке растительных масел и кормов.



ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Мы продолжаем инвестировать в расширение мощностей, глубокую переработку и экологические технологии. Наша цель — быть лидером в создании продуктов с высокой добавленной стоимостью, заботясь о каждом звене агропромышленной цепочки и будущем поколений.

**ЭКООЙЛ — ЭНЕРГИЯ РОСТА.
ПАРТНЁРСТВО. КАЧЕСТВО. БУДУЩЕЕ.**



Тамбовская область,
Тамбовский район,
с. Большая Липовица,
ул. Советская, 77а



+7 (4752) 62 43 00



ecooil-group.ru



10 лет
устойчивого
роста



700 000 тонн
мощность
переработки



20+
стран
поставок



КАЧЕСТВО
на всех
этапах

Реклама



Одно из главных испытаний — снижение оптовых цен на свинину

Руководитель «Агропромкомплектации» Анна Андриянова рассказала о модернизации заводов в Курске и Коньшевке, запуске бокс фризера и планах по экспорту в Азию

В рамках проекта «ТОП-100» «Абирег» пообщался с Анной Андрияновой. Она недавно возглавила курское подразделение ГК «Агропромкомплектация» — одного из крупнейших игроков агросектора региона с полным циклом «от поля до прилавка».

В разговоре с «Абирегом» она объяснила, как компании удалось нарастить сбор зерновых и кормовой базы, зачем в Курске и Коньшевке модернизируют мясоперерабатывающие заводы, и почему уже сегодня свыше 14 % продукции местных площадок уходит на экспорт. Отдельно Андриянова рассказала о выходе на азиатский рынок, давлении импорта и сдержанном спросе внутри страны, дефиците механизаторов и агрономов.

— Курская область в 2025 году побила собственные рекорды: производство продукции АПК выросло до 585 млрд рублей, урожай зерна — 4,1 млн тонн. Как ваша компания вписалась в эту динамику? Если подводить итоги 2025 года в целом, чем по рынку вы довольны, а что показалось слабым местом?

— В 2025 году мы столкнулись с необходимостью погашения всех льготных кредитов, полученных за последнее десятилетие, по повышенным, фактически рыночным процентным ставкам. В связи с этим мы скорректировали инвестиционную программу и производственные планы. При этом, стоит отметить, стратегические проекты осуществляли и продолжаем осуществлять в полном объеме. Например, в прошлом году в Курской области мы запустили Конышевский мясоперерабатывающий завод. Все наши направления деятельности — растениеводство, кормопроизводство, свиноводство, молочное животноводство и мясопереработка выполнили годовые планы, а по экспорту продукции мы выросли на 20%. Все это результат эффективной работы команды.

— Какие ключевые инвестиционные проекты вы реализуете сейчас в Курской области?

— Один из наиболее крупных и значимых проектов стартовал в 2025 году и продолжается в 2026 м — это реконструкция и модернизация мясохладобойни и строительство бокс-фризера на площадке Курского мясоперерабатывающего завода. Кроме того, мы выводим на полную производственную мощность и налаживаем технологические процессы на нашем заводе в п. Конышевка.

— Что сейчас происходит на Курском и Конышевском мясоперерабатывающих заводах в рамках этих проектов?

— На Курском мясоперерабатывающем заводе полным ходом идет завершение строительства новых корпусов: холодильных складов, производственных зон, бокс фризера, участков предварительного охлаждения и созревания полутуш. В июне планируем тестовый запуск бокс фризера — это важная веха для нас. В Конышевке основная модернизация уже завершена: объект работает, налаживаем процессы и занимаемся автоматизацией производственного учета за счет внедрения масштабной MES системы, которая позволяет обеспечивать необходимую производительность линии убоя за счет автоматизации конвейера. Мы нацелены на постепенное повышение уровня автоматизации на ключевых участках, а не на «разовый прорыв» в одном месте.

— До каких мощностей вы планируете довести производство после завершения этих проектов?

— По Курскому мясоперерабатывающему заводу мы говорим о повышении мощности заморозки на 120 тонн в сутки. Плюс запуск новых холодильных емкостей позволит увеличить объемы единовременного хранения продукции до 10 тысяч тонн.

Это напрямую связано с нашей экспортной стратегией: иметь возможность гибко управлять запасами, поддерживать стабильные поставки и работать с удаленными рынками.

— Вы упомянули, что часть проекта связана с роботизацией и цифровизацией. Что уже внедрено?

— Много уже внедрено, и это скорее постоянный процесс, чем одно событие. На разных участках используются автоматические линии, системы контроля, цифровые решения по управлению процессами. Мы не выделяем это как отдельный «пилотный» проект, это нормальная технологическая эволюция.

— Как вы в целом относитесь к внедрению роботов и автоматизации на предприятии?

— Бизнес без инноваций — немыслим в принципе, при этом значительная роль в этом процессе сегодня отведена технологическим решениям, преимущественно, цифровым. Мы систематически модернизируем производство. Наши сотрудники и руководители постоянно изучают новые решения, общаются с коллегами, и, если после просчета видим, что конкретная автоматизация окупается меньше, чем за 5 лет и при этом существенно поможет улучшить процесс, мы принимаем положительное решение и внедряем ее.

— Курская область — один из лидеров по сельхозэкспорту, в том числе в Китай. Какова доля вашего курского подразделения в экспортных поставках и есть ли смысл дальше усиливать это направление?

— Для нас экспорт — это не «дополнение», а одно из ключевых направлений. Курское подразделение экспортирует мясную продукцию в страны Европы, Африки, Юго Восточной Азии. Среди последних — это Вьетнам, Филиппины и Гонконг. В этом году мы прошли инспекцию со стороны надзорных органов одной из стран Восточной Азии и ожидаем фактического открытия этих поставок в ближайшие месяцы.

— Какую роль экспорт играет именно для курских перерабатывающих предприятий группы?

— Доля экспорта в структуре производства мясной продукции наших перерабатывающих предпри-

ятий в Курской области превышает 14 %. В целом, по итогам 2025 года ГК «Агропромкомплектация» заняла первое место по объему экспорта свинины в страны ЕАЭС и второе место по поставкам в страны дальнего зарубежья Азии. По оценке Национального союза свиноводов, это делает нас лидерами в стране по этому показателю. Это важный источник выручки и одна из опор устойчивости всей группы компаний.

— Есть ли примеры продуктов, которые на внешнем рынке чувствуют себя лучше, чем на внутреннем?

— Да, таких примеров немало. Один из самых показательных и необычных — это пяточки в карамели. В России этот продукт не востребован, а в Юго Восточной Азии есть на него спрос и его стоимость там на порядок выше. Это хороший пример того, как продуманная экспортная стратегия позволяет монетизировать то, что внутри страны не является полноценным товаром.

— Насколько сейчас сложно выходить на новые рынки с учетом политической и экономической ситуации?

— Сегодня производители свинины обеспечивают внутренний рынок на 100 %, поэтому мы имеем возможность 15–20 % продукции отправлять в дру-

гие страны. Дополнительный доход открывает нам новые возможности.

Самое трудоемкое — пройти аттестацию. Приезжает комиссия из страны партнера, оценивает производство по своей нормативной базе, у каждого государства она своя. Это большая работа по подготовке и приведению процессов в соответствие с требованиями.

Когда аттестация пройдена, дальше процесс идет значительно быстрее: экспорт интересен обеим сторонам. Нельзя сказать, что «экспорт закрыт» или «это невозможно». Это сложная, но понятная работа команды. Сейчас наше главное ожидание — запуск поставок в одну из стран Азии.

— Перейдем к внутреннему рынку. Свинина заметно подешевела, курица подорожала. Какие главные экономические проблемы вы видите сейчас для вашей отрасли?

— Одно из главных испытаний — снижение оптовых цен на свинину при общем росте издержек. Мы видим, что по итогам первых месяцев 2026 года средние оптовые цены на свинину на 10–15 % ниже, чем в тот же период прошлого года.

Причины комплексные. Во первых, более осторожное поведение потребителей: люди рациональнее подходят к расходам, и это отражается на спросе. Во вторых, затяжная весна и поздняя Пасха: холод,



смещение начала гриль сезона, меньше уличных форматов потребления.

Отдельно стоит рост импорта, прежде всего по мясу птицы и субпродуктам. По итогам первого квартала импорт, по оценкам, вырос примерно на 45 % год к году. Это сильно усилило предложение и, соответственно, ценовую конкуренцию.

— Ждете ли вы разворота этой тенденции во втором полугодии?

— Мы рассчитываем на постепенную стабилизацию, а не на резкий разворот. Здесь сыграет роль сезонный спрос, летние погодные условия, традиционный рост потребления в теплое время года. Плюс возможное снижение импортного давления и изменения валютного курса.

— А что происходит в растениеводстве? Какие здесь риски и ожидания на 2026 год?

— В растениеводстве основной вызов этого года — погода. Затяжная весна сдвинула посевную по всей стране, не только в нашей компании. Мы усилили работы и планомерно закрываем посевную в агрономические сроки.

Сейчас мы не планируем падения объемов: по зерну и кормовой базе ждем выполнения плана. Возможно, где то придется «добрать» за счет более интенсивной работы, но в целом мы не видим критического риска снижения производства.

— Отраслевой тренд последних лет — кадровый голод. Насколько он чувствуется в вашем курском подразделении и каких специалистов не хватает больше всего?

— Нехватка кадров, к сожалению, реальность, и не только в агросекторе. Но у нас она особенно заметна на полях, фермах и перерабатывающих заводах.

В «красной зоне» — механизаторы, трактористы, скотники: это тяжелый физический труд, часто вдали от городов, с высокой сезонной нагрузкой. Молодым людям сложно принять решение работать в нашем секторе, даже при современной технике. Техника действительно стала другой: это уже не просто трактор, а комплекс с GPS навигацией и автоматикой, требующий более высокого уровня подготовки.

На втором месте по дефициту — агрономы, особенно молодые, с современными компетенциями. Хороший агроном — это профессиональный технолог, который работает с почвой, семенами, удобрениями и системами точного земледелия. Но многие выпускники аграрных вузов остаются в городе и уходят в продажи или консалтинг.

Есть дефицит и неквалифицированного персонала. Несмотря на высокий уровень автоматизации, остается большой объем ручного труда: погрузка, перемещение, уход за животными. Эти процессы пока не заменишь полностью машинами.

При этом мы много вкладываемся в работу с кадрами — и это дает результат. У нас средний возраст сотрудников на направлениях животноводства и среди управленческого звена — около 34–35 лет. Это хороший сигнал: молодежь готова идти в агросектор, если видит интересную работу и нормальные условия.

— Какие ключевые цели стоят перед курским подразделением «Агропромкомплектации» до конца 2026 года?

— Если обобщать, то у нас несколько основных задач. Во первых, запустить бокс фризера и новые корпуса на Курском мясоперерабатывающем заводе — с заявленной суточной мощностью и увеличенным объемом хранения. Отработать все технологические процессы на Коньшевском заводе и вывести его на 100 % загрузку.

Во вторых, подтвердить по экспорту в несколько азиатских стран, выйти на реальные поставки и закрепиться на этом рынке.

В третьих, удержать показатели 2025 года и при возможности их превзойти — по растениеводству, кормовой базе, животноводству и переработке. В том числе за счет расширения экспортных направлений и увеличения доли продукции с более высокой добавленной стоимостью.

— И в завершение: вы относительно недавно возглавили курское подразделение. Какой вы видите для себя главный профессиональный вызов на этой позиции?

— Я в агробизнесе уже больше 15 лет, с первого дня после института, и всегда работала именно в реальном секторе, а не «рядом» с ним. Сейчас, возглавляя курское подразделение, я очень четко чувствую баланс между тремя вещами.

Первая — устойчивый бизнес: инвестиции, экспорт, технологии, эффективность. Вторая — люди: жилье, инфраструктура, развитие, нормальные условия труда. Третья — ответственность перед регионом, потому что для многих территорий мы — один из основных работодателей.

Мой основной вызов — удерживать этот баланс. Чтобы компания оставалась сильной экономически, была интересна сотрудникам и при этом чувствительной к тому, что происходит вокруг: на земле, в селах, в Курской области в целом.

Дарья Музыкалина

Фото из архива Анны Андрияновой

Регион выходит из просадки: экономика Курской области начала восстановление

От просадки 2025 к росту 2026: глава минэкономразвития Курской области Левон Осипов о новой фазе экономики региона



После августа 2024-го Курская область оказалась в числе регионов, которым пришлось одновременно переживать и военный шок, и резкую перенастройку экономики. 2025 год регион прошел с просадкой по ключевым макропоказателям, но уже первые месяцы 2026-го демонстрируют разворот к росту.

«Абирег» в рамках проекта «ТОП-100» поговорил с министром экономического развития региона Левоном Осиповым о том, как сегодня чувствует себя бизнес на приграничной территории, почему при рекордных 273,7 млрд рублей инвестиций индекс все равно составляет лишь 92,9 % к уровню 2024 года и за счет чего Курская область намерена делать рывок в ближайшие годы.

— Как вы сами описали бы состояние экономики Курской области сейчас — после сложного 2025-го и на старте 2026 года?

— По 2025 году у нас есть финальные статистические показатели, по 2026-му — пока только данные за 4 месяца. В 2025-м действительно были просадки по ряду индикаторов: индекс промышленного производства, выпуск сельхозпродукции, строительство, индекс инвестиций — все это оказалось ниже уровня 2024 года, примерно в районе 92–93 %.

Но если смотреть на начало 2026-го, динамика разворачивается. За 4 месяца индекс промпроизводства вырос на 7,8 %, объем строительных работ вырос на 5,3 %. Сельское хозяйство по итогам 1 квартала показало пусть небольшой, но рост — плюс 0,3 %.

Фактически 2025 год — это удар, связанный с августовским вторжением: из оборота выпало более 200 тыс. гектаров пашни, часть промышленных и инфраструктурных объектов пострадала, бизнес в приграничье остановился.

— То есть вы считаете, что 2026-й — уже про восстановление?

— Да, если говорить именно о Курской области. 2025-й — это год, когда внешние события объективно тянули показатели вниз. Сейчас мы видим, что экономика перестает «стоять на месте» и начинает отыгрывать падение.

Важно понимать: мы не вернулись в комфортную зону, но тенденция изменилась. Промышленность, стройка, АПК показывают рост к прошлому году — это и есть та самая разморозка, переход от фазы стабилизации к фазе поступательного развития.

— Видите ли вы в Курской области признаки того, что бизнес именно оживает, а не просто «держится»?

— Если опираться не на ощущения, а на цифры, то первый квартал 2026 года показывает именно оживление. Промышленность, сельское хозяйство, строительство — все три блока демонстрируют рост к прошлому году. Это означает, что бизнес не только «держится», но и снова начинает инвестировать, запускать новые линии, наращивать выпуск.

Да, осторожность осталась, и это нормально в нынешних условиях. Но тот факт, что мы вышли из отрицательных индексов 2025 года в плюс — это и есть признак «раскачки».

— По инвестициям официально указан индекс 92,9% к уровню 2024 года. Что стоит за этим снижением и как это сочетается с «рекордными» суммами, о которых вы говорите?

— Если смотреть на индекс, он действительно ниже 100%. Но индекс считается с учетом инфляции. В «живых» деньгах картина иная: объем инвестиций в основной капитал в 2025 году составил 273,7 млрд рублей — это на 11,3 млрд больше, чем в 2024-м. То есть в рублях это рекордный для региона показатель.

Мы занимаем третье место в Центральном федеральном округе по объему инвестиций в основной капитал — после Воронежской и Тульской областей (Москва и Московская область в этой статистике не учитываются).

— Почему тогда индекс ниже?

— Главный фактор — высокая ключевая ставка. Заемные ресурсы подорожали, и структура финансирования изменилась: примерно 16% средств — кредитные, 84% — собственные. Реальная ставка для бизнеса, если он идет на рынок, — это 20–21% годовых. Понятно, что такая стоимость денег сдерживает инвестиционный спрос. Но, повторюсь, несмотря на это, по объему в рублях мы вышли на максимум.

— Многие крупные инвесторы сейчас говорят: «заканчиваем старые стройки, а с новыми проектами не спешим». В Курске те же настроения?

— Это общероссийская история. Те проекты, которые были запущены 2–3 года назад, по инерции

достраиваются — и в АПК, и в промышленности. Курская «Агропромкомплектация», например, вводит новый мясоперерабатывающий комплекс очередями. Но действительно новые, крупные проекты, инвесторы закладывают гораздо аккуратнее: смотрят на стоимость кредитных ресурсов, на рынки сбыта. Это не специфика Курской области, это общая настройка по всей стране.

— Сейчас почти половина инвестиций в регионе приходится на энергетику и инфраструктуру. Не видите ли вы риска, что Курская область опережающими темпами строит сети и мощности, а реальные заводы и производства приходят заметно медленнее?

— Я бы сказал наоборот: хорошо бы нам быть «перекачанными» инфраструктурой. Один из ключевых факторов при принятии решения о размещении нового завода — доступность инженерной инфраструктуры: электричество, газ, вода, дороги.

Все, что сегодня вкладывается в энергетику, сети, магистрали, — это задел. Это база, без которой никакой индустриальный рост не случится. Поэтому перекос в пользу инфраструктуры я считаю скорее плюсом: он создает стартовую площадку для проектов в других отраслях, когда инвестор будет смотреть на карту и выбирать площадку.

— Курская область в топе по агроэкспорту. Как вы собираетесь балансировать между экспортом сырья и глубокой переработкой, чтобы добавленная стоимость оставалась в регионе?

— После 2022 года структура нашего экспорта сильно поменялась. За январь–апрель 2026 года 100% экспорта Курской области — это как раз неэнергетический несырьевой сектор. То есть ничего «сырьевого» в классическом понимании — зерно на корабль и все.

Мы экспортируем продукты глубокой переработки: растительные масла, шроты, мясо и мясные полуфабрикаты. Все это — товары с высокой добавленной стоимостью, которая формируется именно здесь.

За январь–апрель 2026 года объем несырьевого неэнергетического экспорта составил полмиллиарда долларов и вырос почти на треть к аналогичному периоду прошлого года. Рост обеспечен как раз за счет продукции глубокой переработки. Это «Курск Агротерминал» и маслоэкстракционный завод, которые делают масла и шроты, и крупные агрохолдинги — «Мираторг», «Агропромкомплектация», работающие на рынки Юго-Восточной Азии и Китая.

— Курская область живет в условиях ЧС и режима КТО в части территорий. Бизнесу дали льготную аренду за 1 рубль, особые кредиты. Какой реальный эффект вы видите от этих мер?

— В приграничье сегодня все завязано на безопасности. Любые меры поддержки — льготная аренда, кредиты, компенсации — встроены в федеральную программу восстановления приграничных территорий.

Главная цель этих инструментов сейчас — сохранить существующий бизнес, не дать ему окончательно уйти. Для предприятий, которые не могут работать из-за обстрелов и мин, действует компенсация вынужденного простоя — две трети зарплаты сотрудникам. Причем люди могут одновременно официально трудоустроиться на других предприятиях, не теряя основное место. Это решение было принято специально с учетом нашей ситуации.

Развитие — новые проекты, стройки — возможно только после того, как будет обеспечена безопасность. Поэтому на этом этапе важно не столько «построить что-то новое», сколько не потерять то, что существует.

— Есть ли оценка, насколько сильно бизнес в приграничье уже просел — сколько предприятий ушло или фактически парализовано?

— Конкретные цифры постоянно меняются. Частично деятельность остановлена у предприятий, которые находятся совсем близко к границе: там и обстрелы, и заминированные поля, и прямые атаки на технику.

Но, повторюсь, для них и вводилась схема компенсации простоя. Основной смысл — чтобы люди не оказались вообще без дохода, а предприятия не были вынуждены моментально ликвидироваться. Это не панацея, но в условиях, когда техника под ударами дронов, это минимально возможный рабочий инструмент.

— В промышленности по итогам 4-х месяцев 2026 года у Курской области плюс 7,8% к прошлому году. За счет чего это, какие сегменты вы видите реальными точками роста?

— Основной вклад дают пищевая переработка и фармацевтика. В пищевке — это, прежде всего, маслоэкстракционный завод: изначально проект реализовывался очередями, сейчас введена еще одна очередь, что дает прирост по выпуску. В фармацевтике у нас крупная площадка группы «Фарм-стандарт». За последние годы они вывели на рынок 13–14 импортозамещающих препаратов, в 2026-м планируют еще девять. Это постоянные инвестиции в оборудование и расширение номенклатуры, что отражается в промстатистике. Металлообработка

растет, но ее доля пока небольшая, на общем ВРП это почти не видно. Автокомпоненты — это пока единичные предприятия, они не задают тон по региону.

— В оптовой торговле — падение, в рознице — рост. Это вас тревожит или вы объясняете это переходом в онлайн-форматы?

— Это, скорее, следствие перехода на платформенную экономику. Все больше покупок — и конечных, и для малого бизнеса — уходит на маркетплейсы: Wildberries, Ozon и другие. В статистике это зачастую не попадает в привычный раздел «оптовая торговля». Отсюда дисбаланс: розничный оборот растет, опт «садится». Считаю, что это не кризис опта как такового, а отражение смены каналов сбыта.

— В приграничных районах запущены льготные кредиты до 30 млн рублей без отраслевых ограничений. По вашим ощущениям, предприниматели этим пользуются или боятся залезать в долги в такой обстановке?

— Речь о федеральных продуктах, в том числе через корпорацию МСП. Они действительно идут по ставке ниже рыночной и в нормальной ситуации были бы очень востребованы.

Но в приграничье ключевая переменная — безопасность. Если предприятие физически не может работать на своей площадке, даже льготный кредит под выгодный процент превращается в риск. Поэтому спрос на такие продукты напрямую зависит от ситуации «на земле».

По количеству выданных кредитов именно в разрезе приграничья точной статистики у нас нет: федеральные институты не всегда раскрывают ее по регионам.

— Давайте подробнее про особую экономическую зону «Третий полюс» в Железнодорожном районе. Сколько у вас сейчас резидентов, на каких проектах они сосредоточены?

— «Третий полюс» — это промышленно-производственная ОЭЗ федерального уровня. Сейчас там пять резидентов. Все они прошли процедуру отбора: требования едины по России — по видам деятельности (раздел С ОКВЭД и др.) и по объему инвестиций.

Компания ЦИНКУМ с проектом порядка 15,8 млрд рублей (с НДС) уже завершила реализацию проекта, ЖЗРТИ (Железнодорожный завод РТИ) на этапе пуско-наладки производства резинотехнических изделий и литых фасонных деталей с объемом инвестиций порядка 500 млн рублей (с НДС). Остальные находятся на стадии реализации инвестпроектов.

— Планируете ли расширять ОЭЗ, привлекать новых резидентов?

— Площадь зоны — около 248 гектаров, сейчас примерно половина свободна. То есть ресурс под новых резидентов есть.

В прошлом году, например, в зону зашел новый участник — ЖЛМЗ (Железногорский литейно-механический завод). Ведем переговоры и с другими инвесторами. Здесь, как и на остальном рынке, многое упирается в стоимость ресурсов и горизонты спроса, но интерес к площадке есть.

— Какие инфраструктурные ограничения вы считаете сегодня самыми острыми для прихода инвесторов в Курскую область?

— На первом месте я бы поставил дефицит готовых земельных участков под крупные проекты. Земельный банк региона небогат, особенно если говорить о площадках с уже понятными параметрами по сетям, транспортной доступности, градостроительным ограничениям.

Второй блок — технологическое присоединение к электросетям и газу. Это всегда дорого и долго. Поэтому мы и говорим: вложения в энергетику и сети — это не «деньги в трубу», а необходимое условие для новых производств.

— И последний вопрос. В каких отраслях вы видите для Курской области шанс сделать рывок в 2026 году и в ближайшие годы?

— Если говорить о стратегических точках роста, я бы выделил три направления.

Первое — свободная экономическая зона на приграничье. Она дает налоговые льготы даже более сильные, чем обычная ОЭЗ, и должна стать триггером для проектов по глубокой переработке сельхозпродукции и производства стройматериалов именно в пострадавших территориях. Второе — дальнейшее развитие АПК и пищевой промышленности с упором на переработку и экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью.

Третье — наращивание промышленной кооперации вокруг уже работающих флагманов: фармацевтики, пищевой переработки, электротехники.

Если коротко, наша задача на ближайшие годы — сохранить бизнес в приграничье, довести до конца начатые инвестпроекты и превратить инфраструктурный задел в реальные заводы и рабочие места. Тогда тот разворот к росту, который мы видим в начале 2026 года, станет устойчивым трендом, а не разовой вспышкой.

Дарья Музыка

Фото: Левон Осипов



«Строительный бизнес в ЦФО перешел от фазы роста к адаптации к новым условиям»

Интервью «Абирега» с вице-президентом — директором подразделения «Региональный корпоративный бизнес» Банка ДОМ.РФ Александром Чобаном

Вице-президент — директор подразделения «Региональный корпоративный бизнес» Банка ДОМ.РФ Александр Чобан в интервью «Абирегу» рассказал, как строительный рынок ЦФО и Черноземья переходит от фазы роста к адаптации, какие изменения происходят в структуре спроса и ипотечных продаж, почему банк делает ставку на проекты комплексного развития территорий и восстановление объектов культурного наследия.



— Банк профинансировал строительство жилья в Черноземье на 60 млрд рублей, общая площадь проектов превышает 1,3 млн кв. м. Насколько активно строительный бизнес в центральных регионах кредитуются в 2026 году?

— Если говорить о ситуации на 1 июня 2026 года, то строительный бизнес в ЦФО уже перешел от фазы активного роста к этапу адаптации к новым условиям. Мы видим, что портфель текущего строительства в ЦФО составляет 33,8 млн кв. м. — это немного меньше, чем по итогам 2025 года. При этом объем строительства по-прежнему остается очень значительным. Объем ввода жилья по итогам первых 5 месяцев 2026 года составил 10 млн кв. м.

Да, определенное замедление есть, но говорить о каких-то окончательных выводах пока рано.

— А что сейчас происходит с запуском новых проектов в ЦФО?

— В 2025 году девелоперы достаточно осторожно подходили к запуску новых проектов. И прежде всего это было связано с охлаждением спроса. Но уже во втором полугодии ситуация начала меняться: мы увидели ускорение вывода новых проектов, стали запускаться новые очереди, а также проекты, которые раньше были отложены. С января по май по стране было запущено 16,2 млн кв. м. Это больше на 11 %, чем годом ранее. Если отдельно посмотреть

на регионы ЦФО, то здесь за пять месяцев запущено 3,6 млн кв. м — на 5 % больше, чем в прошлом году.

— Отражается ли эта динамика в вашем кредитном портфеле по региону?

— Да, эта тенденция хорошо прослеживается и в нашем кредитном портфеле. В этом году в регионах ЦФО мы подписали уже 16 новых сделок на 116 млрд рублей. На эти деньги будут построены проекты общей площадью почти 900 тыс. кв. м. Сегодня наш портфель в ЦФО — 221 проект, общая площадь 31,7 млн кв. м и лимит финансирования 4 трлн рублей. По сути, это почти половина от всего портфеля банка. Если говорить про Черноземье, здесь у нас 35 проектов общей площадью 1,3 млн кв. м с лимитом 60,5 млрд рублей.

— Как вы оцениваете баланс спроса и предложения?

— Мы внимательно следим за ситуацией. В ЦФО соотношение распроданности жилья и строительной готовности держится на высоком уровне — 82 %, что немного выше среднероссийского. Средний срок реализации непроданного строящегося жилья составляет 2,6 года — это лучший показатель среди федеральных округов. Рынок быстро адаптируется к новым условиям: девелоперы внимательнее контролируют расходы, активнее работают с покупателями и ищут инструменты поддержки спроса. Такой подход позволяет сохранять устойчивость.

— Если оценивать продажи в кредитуемых банком проектах, какой спрос на жилье сегодня в России в целом?

— Если посмотреть на рынок в целом, то по итогам 2025 года 73 % всех продаж жилья в России пришлось на ипотеку. При этом примерно четверть рынка приходилась на сделки за наличные и в рассрочку. В этом году структура постепенно меняется. За первые пять месяцев 2026 года доля ипотечных сделок снизилась до 66 %. Соответственно выросла доля покупок за собственные средства и с использованием рассрочки — сегодня она уже составляет 34 %. То есть рынок постепенно ищет новые модели покупки жилья.

— А что показывает ваш портфель по ЦФО по структуре сделок?

— В нашем портфеле картина несколько иная. В Центральном федеральном округе в проектах, финансируемых банком ДОМ.РФ, за 5 месяцев доля ипотечных продаж составила 41 %, при этом основная часть сделок пришлось на наличные и рассрочку. Объем рассрочек остается практически стабильным,

и мы рассматриваем этот механизм как рабочий инструмент продаж. При этом рассрочка эффективна только при взвешенном подходе: и покупателю, и застройщику важно учитывать финансовые риски, чтобы сделка оставалась комфортной для обеих сторон. Поэтому в каждом проекте мы вместе с девелопером заранее определяем допустимую долю таких продаж — она зависит от экономики, рентабельности и финансовой устойчивости проекта.

— Льготная ипотека по-прежнему основной драйвер продаж?

— Да. При этом рынок постепенно перестраивается. Если тренд на снижение ключевой ставки сохранится, то, на наш взгляд, доля рыночной ипотеки будет постепенно увеличиваться.

— Как рыночные факторы сейчас влияют на развитие строительного рынка? Как бы вы оценили самочувствие отрасли и застройщиков?

— Мы недавно получили свежие данные нашего ежегодного исследования «Индекс настроения девелопера» и, пожалуй, лучше всего ситуацию сегодня описывает формулировка «осторожный оптимизм». Многие уже адаптировались к внешним обстоятельствам.

— Какие приоритеты и вызовы девелоперы называют ключевыми?

— Если говорить о приоритетах, то девелоперы сегодня в первую очередь делают ставку на повышение эффективности бизнеса. Это оптимизация внутренних процессов, более внимательная работа с затратами и, конечно, адресное взаимодействие с покупателями. Главным вызовом для них является стоимость капитала. Не менее важна и работа с клиентами. Причем речь идет не только о привлечении новых покупателей, но и о выполнении уже взятых обязательств, сохранении доверия клиентов и поддержании стабильных продаж. Сегодня именно это становится одним из ключевых факторов устойчивости бизнеса.

— Жилищное строительство в стране переходит в формат комплексного развития территорий (КРТ). Чем этот механизм привлекает участников — регионы, инвесторов, жителей?

— На мой взгляд, сегодня КРТ — это механизм комплексного развития городов. Он позволяет решать задачи развития строительной отрасли, обновления городской среды, повышения качества жизни людей. Мы видим, что интерес со стороны регионов и девелоперов к этому механизму продолжает расти.

И это объяснимо, так как КРТ — один из немногих механизмов, который позволяет учитывать интересы сразу всех участников процесса. Это и регионы, и инвесторы, и, что важно, сами жители.

— Какова роль КРТ в портфеле банка и какие показатели вы видите по стране?

— Для нашего банка это стратегическое направление работы. Сегодня уже 26 % нашего портфеля сформировано за счет проектов комплексного развития территории. По всей стране мы финансируем 91 проект с градостроительным потенциалом 18,3 млн кв. м, и общим лимитом 2,1 трлн рублей. Если говорить проще, сегодня практически каждый четвертый рубль, который банк направляет на финансирование жилищного строительства, приходится на проекты КРТ. И это хорошо показывает, насколько значимым стало это направление для отрасли.

— А что по КРТ-проектам именно в Центральном федеральном округе и Черноземье?

— В ЦФО у нас 31 проект, с лимитом 1,2 трлн рублей и градостроительным потенциалом 8,6 млн кв. метров. А непосредственно в Черноземье — три проекта с градостроительным потенциалом 270 тыс. кв. м, и на их реализацию банк уже выделил 14,3 млрд рублей. Один из проектов в Липецке сейчас находится в активной стадии реализации. Лимит, который был выделен застройщику — 5,6 млрд рублей. Первые очереди уже введены — это 33 тысячи квадратных метров. А общий градостроительный потенциал проекта — 110 тысяч квадратных метров. Завершение строительства запланировано уже на 2032 год. И именно такие проекты сегодня лучше всего отвечают запросу покупателей. Люди все чаще выбирают не отдельный дом, а полноценную продуманную городскую среду.

— Какой прогноз развития строительного рынка вы можете сформулировать?

— Если говорить о перспективах до конца 2026 и 2027 годов, мы ожидаем устойчивое завершение уже реализуемых проектов и последовательный запуск новых очередей. При этом девелоперы, скорее всего, будут действовать более осторожно, чем несколько лет назад. Запуск новых проектов будет напрямую зависеть от реального спроса и темпов продаж. На мой взгляд в ближайшие годы сохранится более взвешенный подход.

— Ожидаете ли вы замедление и какие фундаментальные факторы поддерживают отрасль?

— Замедление возможно, но многое будет зависеть от динамики ключевой ставки: по мере ее

снижения будет восстанавливаться спрос и темпы развития отрасли. При этом сохраняются фундаментальные факторы поддержки — недостаточная обеспеченность жильем, значительный объем ветхого и аварийного фонда, а также национальные цели в жилищном строительстве, задающие долгосрочный ориентир. Одним из ключевых векторов станет комплексное развитие территорий, а также проекты с включением объектов культурного наследия.

— В 2024 году запущена президентская программа по восстановлению 1000 объектов культурного наследия по всей стране. Видите ли вы интерес инвесторов к финансированию их восстановления и приспособления под современное использование — отели, рестораны и т.д.?

— Да, сегодня восстановление объектов культурного наследия — одно из наиболее интересных направлений рынка. Банк ДОМ.РФ и институт развития ДОМ.РФ уделяют ему большое внимание. Мы видим растущий и уже практический интерес инвесторов: появляются проекты, готовятся новые сделки. Этому способствует государственная программа поддержки ОКН с возможностью льготного финансирования. ДОМ.РФ выступает оператором, а банк предоставляет финансовые решения. Для нас это одно из приоритетных направлений.

— А будут ли меняться условия, если объект приспособляется под туризм? Такие результаты уже есть в портфеле банка?

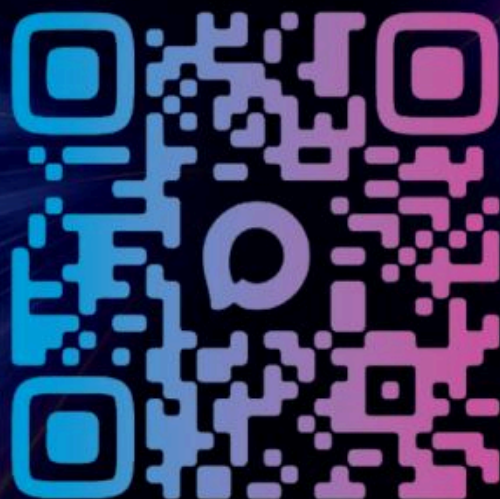
— Да, если объект приспособляют под туристическую инфраструктуру, например, гостиницу, льготная ставка будет снижена до 6 %. Это делает такие проекты более привлекательными для инвесторов. При этом сохраняется главное — историческая ценность объекта. Каждый проект уникален, а история здания становится частью туристического продукта: люди приезжают не просто в гостиницу, а в место с собственным характером.

Сегодня в портфеле Банка ДОМ.РФ находятся 10 кредитных договоров на восстановление объектов культурного наследия на 5 млрд рублей. На рассмотрении — десятки новых заявок, в том числе в Воронеже, Курской и Тамбовской областях. Рассчитываем, что до конца года увеличим портфель проектного финансирования по этому направлению.

Дарья Музычина

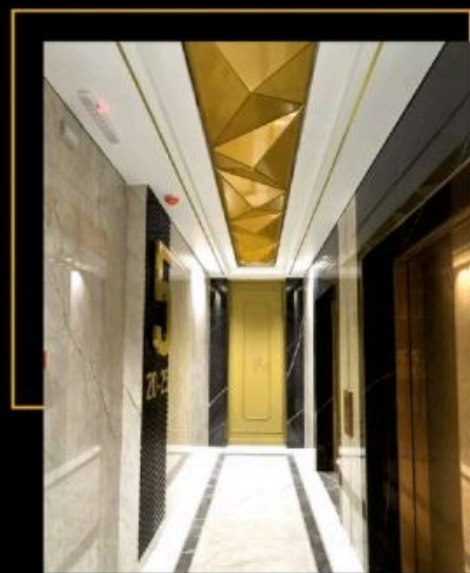


Читайте инсайды *без тормозов*



Канал для тех,
кто живет бизнесом

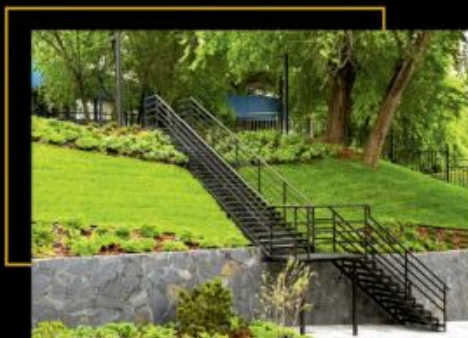




Куцыгина, 11

Клубный дом

Не роскошь,
а стандарт Вашей жизни!



ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ
АКСИОМА

8 (473) 271-72-73
aksioma-kutsygina.ru



Застройщик: ООО Специализированный застройщик «ВЫСОТА» (ОГРН 1093668017893).
Дом введен в эксплуатацию. Реклама. 18+