

Российский Агротехнический Форум 2026

Стенограмма пленарного заседания

**Производство и рынок сельхозтехники России в 2026 году
Путь к устойчивому развитию**

Дата и время 5 октября 2026 года, 14:00 мск

Место Москва, «Крокус Экспо», павильон 2, этаж 1, конференц-залы К, Н, J

Участники пленарного заседания

Абакумов Игорь Борисович	Модератор, основатель еженедельника и медиагруппы «Крестьянские ведомости»
Бабкин Константин Анатольевич	Председатель форума, президент Ассоциации «Росспецмаш»
Орлик Илья Леонидович	Заместитель начальника управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России
Бурак Павел Иванович	Заместитель директора Департамента растениеводства, механизации, химизации и защиты растений Минсельхоза России
Балтер Владимир Владимирович	Генеральный директор АО «Росагролизинг»
Воробьев Константин Владимирович	Технический директор «Ростсельмаш»
Чепухин Александр Викторович	Председатель совета АККОР по Ульяновской области, директор ООО «Золотой теленок»
Лычёв Николай Александрович	Эксперт по АПК, руководитель аналитического центра «Мастерская агротрендов»

Стенограмма

Ведущий 00:00:00

Уважаемые участники! Российский Агротехнический Форум 2026 начинает свою работу. Открывает форум пленарное заседание «Производство и рынок сельхозтехники России в 2026 году. Путь к устойчивому развитию». Модератор пленарного заседания — Игорь Борисович Абакумов, основатель еженедельника и медиагруппы «Крестьянские ведомости». Участники пленарного заседания: Константин Анатольевич Бабкин, Илья Леонидович Орсик, Александр Викторович Чепухин, Константин Владимирович Воробьев, Владимир Владимирович Балтер, Павел Иванович Бурак и Николай Александрович Лычёв.

Абакумов Игорь Борисович 00:02:19

Поскольку, еще раз повторю, ситуация во многом всем понятна. Если кому-то непонятна ситуация, то надо поднять руки, наверное. Всем понятно? Хорошо. Слово предоставляется Константину Анатольевичу Бабкину, председателю форума, президенту ассоциации «Росспецмаш». Пожалуйста, Константин Анатольевич.

Бабкин Константин Анатольевич 00:02:42

Добрый день, уважаемые коллеги. Спасибо, Игорь Борисович. Давайте я обрисую свой взгляд на текущую ситуацию, куда мы идем и какие вопросы перед нами стоят. Я смотрю на мир с позиции сельхозмашиностроения, и мир так живет волнами. Понятно, что в советское время мы были одними из лидеров мирового производства сельхозтехники, потом нас прибили 90-е, потом в нулевые мы начали выходить из этого жестокого кризиса.

В десятые годы развивались, увеличили кратно производство сельхозтехники в России, и долю на российском рынке подняли с 25 до 50 с лишним процентов. И вот здесь на диаграмме видно, что с 2023 года, обращаю внимание, что и с началом СВО, с санкциями 2014 года, у нас развитие продолжалось, нам ограничивали поставки компонентов, вводили санкции, закрывали рынки, но все равно у нас шло развитие. Но в 2024, 2025, 2026 годах и, видимо, в 2027 году мы будем падать. Внизу показано состояние 26 года, это с января по август. У нас рост был процентов на 20 по сравнению с 25 годом по продажам сельхозтехники. Но современная ситуация говорит о том, что будет и в этом году падение.

И взгляд, повторюсь, на следующий год, он тоже пессимистичный. Здесь разные сегменты рынка показаны, разные машины. Ситуация примерно везде одинаковая. Хотя нам правительство выделяло одним заводом больше субсидий, другим меньше. Но кризис он коснулся всех. Нам говорят, сейчас как-то меньше, а до этого говорили, что ну вот вы там цены задрали, цена дорогая, и поэтому ее мало покупают.

Снижайте цены. Говорили, что даже в два раза мы должны снизить цены. Ну, это, конечно, нереально. Цены нашей компании не поднимаются уже с 2024 года. Примерно мы торгуем по тем ценам, которые были. И вот Сергей Александрович Серебряков привел слайд, я тоже сегодня проверил.

И лошадиная сила трактора, изготовленного в России, да и комбайна тоже, она в полтора-два раза дешевле, чем продается западная техника. То есть нас ситуация вынудила продавать технику супер дешево, ниже себестоимости. Многие компании работают уже в

убыток и даже не первый год. Ну и поэтому цены волшебны низкие, но все равно мы видим падение рынка и даже по низким ценам комбайны или вообще сельхозтехнику не покупают. При этом мы вынуждены, стараясь сохранить коллективы, стараясь сохранить компетенции, мы повышаем зарплаты и стараемся не сокращать коллективы, всего на 5% сократилась численность работников отрасли. Но, тем не менее, кризис налицо.

Период развития, особенно десятых годов, шли инвестиции. Практически каждая компания, которая производит сельхозтехнику в России, инвестировала в развитие производства, в освоение новых моделей, в совершенствование моделей. Здесь показаны некоторые виды техники, которые продолжают запускаться в 2025-2026 годах на фоне кризиса. Разработка новой машины занимает от 5 до 7 и более лет. И сейчас на выставке мы видим, что компании по инерции показывают новинки, несмотря на то, что инвестиции сильно сокращены, но мы видим инерционное такое развитие. Ну, может быть, не совсем инерционное, все равно мы знаем, что потенциал сельского хозяйства России и сельхозмашиностроения России огромен, поэтому компании стараются развиваться.

Вот здесь показаны тоже некоторые серьезные новинки. Далеко не все. Компании продолжают инвестировать в производство, закупают роботов, строят новые цеха, вернее, завершают строительство. Новые проекты сейчас вряд ли кто-то затевает, но тем не менее. Я к тому, что компания и вообще предприятия, отрасли, если им дают возможность работать, продавать и зарабатывать, то они обязательно совершенствуют свою продукцию, свое производство, вкладываются в компетенции, в развитие своих коллективов, в людей. И здесь показаны лишь некоторые из таких вот проектов.

Здесь мы показываем, что инвестиции сокращены кратно. В 2025 году предприятия вложили 14 миллиардов рублей, в 2026 году в несколько раз меньше. И на 2027 год, ну я не знаю сколько, 3-4 миллиарда мы видим, что будут инвестированы. Но факт остается загадкой, сколько будет инвестировано, и не все ли деньги компании уйдут на выживание, на покрытие убытков, и все ли проекты развития будут остановлены. Мы работаем над производительностью труда, нам говорили, что плохая у вас производительность труда, давайте повышайте производительность. Действительно, производительность упала за период кризиса на 32%.

Это из-за того, что мы старались сохранить коллективы, при этом объемы производства снизились, выработка на человека сократилась. Сейчас эта тенденция меняется, и постепенно производительность труда растет. Все равно повышать эту производительность, не делая инвестиций, сложно. Что нас дальше ждет? Вы знаете, такой вот очень важный звоночек из Казахстана. Вот нам говорят, что вас защитили утильсбором, вам рынок защитили, доля рынка у вас сохраняется, вы зря шумите, зря жалуетесь.

И не сравнивайте условия, в которых вы работаете, с условиями, в которых работают китайцы, немцы. Это все неинтересно. Мы об этом уже давно говорим, все это оскомину набило, не сравнивайте. Мы можем не сравнивать, но казахи, например, сравнивают, и они видят, что китайская техника продается дешевле, с гораздо большей отсрочкой, на гораздо более комфортных финансовых условиях. И это все привело к тому, что китайская компания «Лаволь» совместно с компаниями «Агромаш» и другими в Казахстане объявила о создании крупнейшего производства комбайнов, тракторов и других видов машин в Казахстане. Ну,

понятно, у китайцев и металл дешевле на 30%, и кредиты в 100 раз дешевле, и налоги там ниже гораздо.

В России, напомним, НДС составляет 22%, в Китае — 13%, а в Казахстане и некоторых других странах он еще ниже. Все это ведет к тому, что техника, произведенная за рубежом, дешевле, продается с гораздо большей отсрочкой и на гораздо более конкурентоспособных условиях. И, видимо, сейчас мы увидим серьезное и даже не постепенное, а быстрое падение нашей доли рынка в Казахстане. Ну, как мы это увидели, падение нашей доли рынка в других странах. Из Европы нас выгнали, из многих других стран. Вот последний серьезный рынок, вот сейчас Казахстан.

Мы увидим такое серьезное наступление наших более успешных коллег. Вот, экспорт. Говорят, ну вот занимайтесь экспортом, но обращаю внимание, что мер поддержки экспорта в России, ну номинально они есть, но финансирование их нулевое. Вот, и каковы наши перспективы? Минсельхоз ориентирует нас на то, что нужно производить гораздо больше машин и выйти на целевой показатель 381 миллиард рублей.

Такие подобные цифры закреплены в стратегии, утвержденной Минпромторгом. И подобные мощности по производству сельхозтехники мы создали, но эти мощности загружены сегодня на 25-30%. Вот синие диаграммы там в середине, это объемы загрузки. При этом, еще раз, потенциал огромен, потенциал сельского хозяйства, потенциал сельхозмашиностроения. Когда этот потенциал будет реализован, мы не знаем, мы не видим таких перспектив снижения налогов, не видим перспектив снижения ключевой ставки. И экспортные пошлины на зерно, они хоть сегодня на зерно равны нулю, но мы же, вкладываясь в развитие аграрных хозяйств, машиностроительных заводов, должны видеть перспективу нескольких лет, желательно десятилетий.

Но пошлины существуют, и до Нового года они равны нулю, что будет после Нового года мы не знаем, они все равно есть, и они будут негативно сказываться на продажах зерна и на покупательной способности фермеров. Соответственно, что будет в следующем и дальнейшем, в ближайших годах, мы не знаем. Поэтому стратегия такая у нас, я думаю, что кто-то согласится, кто-то нет, что быть готовыми к серьезному падению в следующем году, пережить это падение и ждать, когда появится возможность реализовывать этот потенциал. Потому что, повторяюсь, объективные условия у нас все прекрасные. Земли есть, ресурсы есть, рынок есть. Мы должны развивать переработку продукции, мы должны развивать экспортные маршруты, должны бороться за открытие рынков Китая, стран Юго-Восточной Азии, где нас пока не особо пускают.

Когда это все будет реализовано? Я уверен, что будет, но когда — это загадка. Здесь перечислены предложения или просьбы в адрес правительства, которые мы озвучивали на серии совещаний, которые в правительстве были этим летом и осенью. В принципе, здесь больше про защиту рынка, про протекционизм, про исправление некоторых перекосов. Здесь не перечислены более макроэкономические пожелания про налоги, про денежно-кредитную политику. Все это мы знаем, все понимаем, как Игорь Борисович сказал.

Когда это все изменится, это загадка. Но мы должны быть готовыми пережить. Повторюсь, мы пережили кризис 90-х годов. Ну как мы пережили? Не все пережили. Много заводов погибло.

Мы, кто здесь сидит, пережили кризис 8-10-го годов, но это тоже далеко не все. Тогда ушли с рынка Волгоградский тракторный завод, переживший Сталинградскую битву, Липецкий тракторный завод и Красноярский комбайновый завод тогда погибли. Кто сейчас в этом кризисе погибнет, не знаю. Надеюсь, что никто, надеюсь, все переживем. Но я думаю, что все мы верим в огромный потенциал и доживем до светлых времен, когда вновь начнется динамичное развитие.

Потому что без сельхозмашиностроения, без сельского хозяйства наша страна не может жить, а она будет жить еще тысячи лет. И поэтому мы должны это все помнить, эту историю, быть упорными, такими живучими, и все у нас получится. Спасибо.

Абакумов Игорь Борисович 00:15:41

Спасибо, Константин Анатольевич, спасибо. В этих перечисленных пунктах, то, о чем я просил, как раз конструктив, на мой взгляд, нет одного пункта – повысить покупательную способность крестьян, то есть сельского хозяйства. Если бы она была, если бы была реализация зерна, реализация другой продукции, то, наверное, была бы возможность покупать технику. Что такое один непроданный трактор? Постоянно это повторяю, но не все это запоминают. Один непроданный трактор – это значит убыток для нескольких тысяч поставщиков того же Ростсельмаша, например.

А что такое несколько тысяч поставщиков Ростсельмаша? У них тоже есть свои поставщики, а в тех поставщиках работают люди, у которых есть семьи. Стало быть, непроданный трактор бьет по очень большому сегменту экономики. Это ведь не только железо и, так сказать, резина, не только моторы. Это все остальное, все, что сопутствует этому трактору. Это добывание руды, это переработка этой руды в металл.

Абсолютно вся эта конгломерация начинает страдать от одного непроданного трактора. Образ такой, чтобы было понятно. Один непроданный трактор – это удар по всей экономике. В этой связи я очень уважаю людей, которые знают предмет по семейной традиции, знают его от отца. Такие практики существуют в Европе, в США, когда в государственных органах работают люди, которые знают сельское хозяйство от фермы. Во-первых, знают то же самое сельское хозяйство от фермы или от ранчо.

Потом получили образование. Потом их родители работали там, в этом министерстве, например. И приходит сын. Мне очень приятно. Все знали наверняка Леонида Станиславовича Орсика. И я с удовольствием предоставляю слово его сыну Илье Леонидовичу, заместителю начальника управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Пожалуйста, Илья Леонидович.

Орсик Илья Леонидович 00:18:13

Коллеги, всех рад приветствовать. Спасибо большое. Действительно, сегодня крайне важная тема, и мы ее неоднократно обсуждали последний год, несколько раз в квартал. Буквально месяц назад встречались у Дениса Валентиновича Мантурова в правительстве по вопросу развития сельхозмашиностроения. И крайне важно, что рынок сельхозтехники неотделим от сельского хозяйства в целом.

И действительно, Игорь Борисович вначале говорил о том, что все понимают проблематику рынка сейчас сельского хозяйства в целом в России. Тем не менее, мы обсуждаем, как в этих условиях двигаться в части развития производства сельхозмашиностроения. И здесь частично соглашусь с цифрами Константина Анатольевича о том, что действительно мы видим, что рынок, который вместе с производством российской сельхозтехники до 2023 года рос и 2022 год показал, что с учетом высокой локализации наших сельхозмашин, наших производителей техники, тот удар по многим направлениям промышленности в сельхозмашиностроении был достаточно легко пройден. И цифры об этом говорят очень конкретно. 2022-2023 годы – это лучшие годы за последние 20 лет в производстве сельхозтехники в России. Да, действительно, в следующие годы мы видим, что снижение инвестиционной активности наших аграриев, конечно, привело к тому, что и рынок, и производство сельхозтехники сокращается.

26-й год, текущие цифры для нас, они чуть-чуть позитивные, и мы с таким очень осторожным оптимизмом смотрим на окончание 26-го года в части производства. Понятно, что сравнивать с прошлым годом, который был совсем неудачным в части объемов, легко, но тем не менее мы видим, что небольшое оживление есть, и надеемся, что этот тренд сохранится до конца года, хотя последние наши совещания с Минсельхозом России говорят о том, что тяжело будет с реализацией зерна, тяжело будет с ценами на зерно, и, собственно, какого-то всплеска сезонного в конце года на сельхозтехнику ожидать мы не можем. Тем не менее, мы продолжаем работать совместно с коллегами из Минсельхоза для того, чтобы выравнять ситуацию. И вот та доля, которая у нас колеблется в районе 55, чуть больше, чуть меньше, это как раз показатель того, что в целом аграрий выбирает российскую технику.

И здесь крайне важно нам сейчас проанализировать импорт, потому что он в целом, опять же, не уменьшается меньше 40%. И вот мы как раз в последнее совещание, которое проводили, договорились о том, что мы проанализируем этот импорт, разложим его по сегментам, по моделям и по их модификациям для того, чтобы как раз в том числе туда сейчас сделать отдельный упор на импортозамещение. Потому что если доля в основном уже нами занята, то надо смотреть на те сегменты, в которых традиционно нас нет. В части финансового обеспечения отрасли мы продолжаем финансировать основные наши мероприятия по поддержке как спроса, так и производства новых моделей. Для нас крайне важно, чтобы наши заводы продолжали развитие, создавали новые цеха, модернизировали собственное производство, выпускали на рынок как раз новые виды техники. Наша программа 1432 продолжает финансироваться.

Как мы видим, она с 2012 года не теряет своей популярности. Это крайне важный институт для того, чтобы для наших фермеров техника была дешевле и доступнее. Мы видим последние годы тренд на лизинг. Мы его поддерживаем со стороны Минпромторга, крайне плотно работаем с коллегами из Росагролизинга и развиваем наше взаимодействие с корпорацией ДОМ.РФ, которую видим как достаточно большой расширяющий пакет для наших аграриев, которые могут позволить себе заходить не только в одну компанию, но и выбирать из большого перечня лизинговые компании по достаточно схожим и одинаково льготным условиям. То есть в районе 8-10% для конечного потребителя. Мы видим, что с учетом того, что сейчас достаточно сложно для аграриев выложить большую сумму для

обновления собственного машинно-тракторного парка, лизинг сейчас является той отдушиной, которую действительно крайне важно сейчас продолжать поддерживать, что мы и будем делать в дальнейшую трехлетку.

Кроме этого, мы видим, что действительно необходимо продолжать работать над повышением производительности труда. Это связано и с тем, о чем говорил Константин Анатольевич, что коллективы, которые долгие годы сохранялись, нужно все равно сохранять. Опять же, потому что самое простое, как мы знаем, когда считается производительность, это выручка на количество людей, и убрав людей, получил рост производительности.

Мы видим, что это не тот путь, которым нужно идти в сельхозмашиностроении, И поэтому со следующего года мы в нашем подведомственном агентстве по развитию профессионального мастерства создаем отдельный центр компетенций, который будет разрабатывать на базе различных предприятий коробочные решения, которые мы будем дальше транслировать в отрасль для того, чтобы максимально сохраняя коллективы, при этом опять же работать с себестоимостью, работать с повышением производительности и тем самым давать нашим потребителям, продолжать давать нашу технику качественную, доступную и при этом высококонкурентную. Перед нами есть достаточно амбициозные вызовы. Это наш совместный с коллегами из Минсельхоза большой национальный проект по обеспечению продовольственной безопасности, в котором у нас есть отдельный наш ведомственный проект.

Мы видим, что нам крайне важно увеличивать долю нашей российской техники на рынке, и целевой индикатор это 80% к 2030 году. Достаточно амбициозно, но я сказал, каким образом мы пытаемся туда выйти, на этот показатель, заходя в те сегменты, в которых традиционно российской техники никогда не было. И при этом крайне важно, действительно, я здесь полностью согласен со словами Константина Анатольевича, обновление парка с учетом его возрастного состава – это крайне важный момент. Потому что, когда мы говорим про производительность, мы должны понимать, что техника – это только часть большого процесса производства сельхозпродукции. И обновлять этот парк, который где-то чуть больше изношен, где-то чуть меньше изношен, крайне важно для того, чтобы мы со своей стороны, как машиностроительный сегмент, могли обеспечить эластичное производство этой техники.

И при этом на этой новой технике более эффективно работать в полях, потому что она использует меньше топлива, она более производительная, более мощная. И крайне важно, чтобы те цифры, которые заложены в федеральном проекте, они были достигнуты. И в финале, скажем так, про те векторы, которые мы продолжаем и где-то начинаем внедрять для того, чтобы поддерживать и развивать наше сельхозмашиностроение. Это в том числе по итогам последних наших совещаний на различных уровнях, на различных площадках. Мы видим, что необходимо, кроме традиционной поддержки наших машиностроителей, заходить в новые виды, в том числе использующие альтернативные виды топлива.

Сейчас мы с коллегами из Минсельхоза пытаемся сегментировать этот процесс, чтобы понять, где наиболее эффективно использовать гибриды, газомоторную технику и беспилотные технологии, эффективность которых мы видим и в сельхозмашиностроении. Эту работу мы уже начали. Думаю, в ближайшее время появятся результаты, которые мы

сможем поддерживать по линии льготных займов Фонда развития промышленности, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и других инструментов. Как я уже сказал, мы работаем над производительностью труда, внедряя решения по автоматизации и цифровизации в производство сельхозтехники. Это позволяет минимально повышать или корректировать цены и одновременно создавать качественный продукт.

Мы с 27-го года запускаем программу доращивания комплектующих. Мы видим, что для многих производителей достаточно тяжело находить комплектующие в России. Поэтому здесь в рамках нашей большой программы, мы будем ее презентовать в рамках «Агросалона» на мероприятии по гидроаппаратуре, скажу лишь, что мы видим, что за счет унификации некоторых компонентов мы можем создать так называемый консорциум потребителей и поддержав производителя компонентов, сделать его продукт в итоге доступнее для непосредственно производителя готовой продукции. Это вот то, чем мы будем активно заниматься с 2027 года. Продолжаем работать по лизинговым программам, на финансовые инструменты и Росагролизинг и Дом.РФ заложили соответствующие средства в бюджете.

И кроме всего мы как раз с учетом необходимости защиты наших производителей договорились на совещании в правительстве о том, что мы проанализируем более подробно импорт, который сейчас достаточно высок, тем не менее, и на те сегменты, где у нас есть уже собственное производство, которое полностью может удовлетворять потребности, мы будем корректировать таможенные пошлины для того, чтобы продолжать защищать наших машиностроителей. И вот благодаря этому комплексу программ, комплексу решений, я думаю, что тот вопрос или тема, которая у нас сегодня звучит как развитие сельхозмашиностроения, мы как раз сможем этого достичь. Спасибо.

Абакумов Игорь Борисович 00:27:43

Спасибо. Большое спасибо, Илья Леонидович. Уважаемые дамы и господа, для меня очень большая честь представить последнего министра СССР Вячеслава Ивановича Черноиванова. Пожалуйста, Вячеслав Иванович. Он постоянный участник наших форумов. Спасибо, Вячеслав Иванович.

И также хочу выразить слова благодарности Павлу Ивановичу Бураку, заместителю директора департамента растениеводства, механизации, химизации и защиты растений Министерства сельского хозяйства, за то, что он согласился участвовать в нашем мероприятии. Потому что в такой сложный период выходить, ну так скажем, чиновнику на открытый разговор с аудиторией, откуда могут прозвучать любые вопросы, это большое мужество, могу вам сказать. Спасибо вам большое и предоставляю вам слово.

Бурак Павел Иванович 00:28:40

Спасибо, Игорь Борисович. Я хочу отметить, что, как вы сказали, здесь собрались все профессионалы отрасли, поэтому стесняться, бояться своих коллег, я думаю, что это неприлично. Но хотелось бы отметить, что да, действительно, в настоящее время ситуация непростая, но в целом она управляема. Хочу отметить, что парк тракторов у нас составляет на сегодняшний день порядка 426 тысяч единиц, парк комбайнов зерноуборочных 125 тысяч единиц, парк кормоуборочных порядка 15 тысяч единиц. Хочу отметить, что данный парк

техники нам позволяет собирать большие урожаи. Эти урожаи нам позволяют стимулировать спрос по приобретению техники.

Я думаю, что этот спрос сохранится. Вопрос лишь в сроках и условиях его реализации. Раньше с технической точки зрения мы исходили из того, что оптимальная нагрузка составляет порядка 250 гектаров пашни на трактор, 350-400 гектаров — на зерноуборочный комбайн и около 600 гектаров уборочной площади — на кормоуборочный. Но если исходить из экономики и эффективности использования техники, одна единица должна отрабатывать не менее тысячи гектаров. Сейчас появляется более энергонасыщенная техника, и аграрии стараются ее приобретать.

Поэтому с той точки зрения, как по оценке Минсельхоза, в ближайшее время место на рынке будет занимать более энергонасыщенная техника, уходя от малонасыщенной техники. Что хотелось бы отметить, что наши планы по 2026 году это порядка 9,6 тысячи тракторов, 3,5 тысячи зерноуборочных комбайнов, 450 кормоуборочных комбайнов и порядка 25 тысяч это прочей техники. Вот, что здесь хотелось отметить, что у нас прошлый год был достаточно такой, по показателям не очень положительный, мы всегда отмечали снижение темпов приобретения техники, то по этому году мы по некоторым позициям все-таки либо мы сохраним позиции, либо по каким-то позициям мы все-таки прибавим. Что хотелось бы отметить? Мы говорили о том, что в основном у нас старая техника, но хотелось бы отметить, что по тракторам, по комбайнам доля российско-белорусской техники у нас более 50%. И эти темпы надо сохранять.

У нас, как говорил Илья Леонидович, у нас есть нацпроект, в рамках нацпроекта реализуется федеральный проект техники и оборудования, и вот в этом проекте заложены показатели по доле новых российско-белорусских тракторов. Вот по этому показателю надо тоже нам совместно работать, и по итогам этого года мы прогнозируем небольшое, но все-таки увеличение доли этой техники. Что хотелось бы отметить, что по текущей ситуации, по закупкам техники мы идем по сравнению с прошлым годом по тракторам с отставанием, но по зерноуборочным комбайнам небольшую прибавку, но она есть. Мерами поддержки у нас рынок тоже обеспечен. Льготное кредитование действует, льготный лизинг действует, в регионах тоже меры поддержки действуют. Вот, единственное, что да, отмечаем низкое приобретение техники за счет собственных средств.

Раньше значительная часть техники покупалась за счет собственных средств. Сейчас меры поддержки сохранены, и спрос во многом поддерживается именно благодаря им. Анализируя состояние рынка в целом, мы ожидаем появления новых образцов техники на альтернативных видах топлива и с альтернативными типами привода. Совместно с Минпромторгом мы проработали этот вопрос: мера поддержки по программе 1432 скорректирована, и скидка на такие виды техники увеличена до 30-35%. «Газпром» подтверждает объемы газа, необходимые для заправки такой техники.

Единственное, насколько я знаю, что у нас пока нет от наших заводов предложений по производству такой техники. Но мы тоже над этим работаем, технические задания мы прорабатываем вместе с коллегами. Также хотелось бы отметить, что всю технику, которая у нас приходит в Минсельхоз, стараемся ее испытывать. И вот из всего объема испытываемой техники около 20% всё-таки ломается. Поэтому нам бы надо вместе с

заводами этот процент либо снизить до нуля, либо его уменьшить хотя бы до 10. Поэтому такую работу тоже мы проводим.

Потому что ремонт одной единицы техники, по нашей оценке, одного комбайна составляет порядка 130 тысяч рублей, трактор 145 тысяч рублей. Если это в моменте, то это, соответственно, снижает сроки уборки урожая и, соответственно, дополнительно несут затраты сельхозпроизводителей. Кроме этого, учитывая, что кадровый голод у нас не за горами, все об этом подтверждают, поэтому сейчас более нужно внедрять цифровые технологии. Вот и в этом плане вот есть у нас такие фирмы, как ИТЭЛМА, НАМИ, «Ростсельмаш», «Пегас-Агро» и Петербургский тракторный завод, которые в этом уже как бы там озабочены. И в этом году мы впервые там реализуем планы по обработке посевных площадей с помощью техники с элементами автопилотирования, это беспилотные авиационные системы. Поэтому в этом плане нужно дальше работать, потому что по степени автоматизации мы пока находимся на втором-третьем уровне, а нам как минимум надо подниматься до четвертого.

И что хотелось бы отметить, учитывая то, что все-таки темпы приобретения снижаются, вот Росагролизинг, надеюсь, более подробно расскажет, он создает МТК, которые в комплексе позволяют сельхозпроизводителям обрабатывать те площади, которые у них есть. И в завершение хотелось бы отметить, что мы прогнозируем по итогам 2026 года. То, что в целом на льготный лизинг мы планируем направить по линии Минсельхоза и, спасибо Минпрому, порядка 15,6 миллиарда рублей. Это позволит на условиях льготного лизинга поставить порядка 15 тысяч единиц техники. Вот прогнозируем увеличение доли российской и белорусской техники. И что конкретно ждем от заводов сельхозмашиностроения?

Покупать массовую технику сейчас никто себе не позволит из-за отсутствия денег. Мы хотели бы, чтобы на рынке появились предложения, удовлетворяющие спрос аграриев в специализированной технике, которая ушла с нашего рынка. Спасибо «Брянсксельмашу»: мы увидели первый селекционный комбайн. Думаем, что в ближайшее время появится автономная сельхозтехника третьей степени автоматизации и выше, войдет в серию гибридная техника с альтернативными видами привода. Картофельный союз ждет трактор с возможностью расширения колесной базы. Наша аналитика показывает, что НАМИ должен подтвердить порядка 300 единиц техники, аналоги которой у нас отсутствуют, но которая должна производиться в Российской Федерации.

Нужно также устранять дефекты нашей техники. Мы постоянно работаем над этим совместно с испытательными станциями и заводами. Спасибо.

Абакумов Игорь Борисович 00:36:15

Из экономических институтов, которые создавались в период приоритетного национального проекта, зарекомендовали себя и остались только два: Россельхозбанк и Росагролизинг. Росагролизинг, наверное, сейчас держит самый большой удар в свете тех вопросов, которые мы обсуждаем. Но Росагролизинг всегда умел держать удар. Посмотрим, как сейчас справится Владимир Владимирович Балтер, генеральный директор АО «Росагролизинг». Он сменил Павла Николаевича Косова. И здесь тоже есть преемственность: вы были первым заместителем, по-моему, да?

Владимир Владимирович Балтер: Всё верно. Игорь Борисович Абакумов: Владимир Владимирович, можно начать с вопроса? Каким образом будет осуществляться переход с традиционного топлива на газ, как вы считаете? Возможен ли он сейчас? Есть ли спрос?

Балтер Владимир Владимирович 00:37:20

Мы давно эту тему обсуждаем, мы были в коммуникации с тракторными заводами, Сергей Александрович Серебряков очень четкую позицию по этому поводу занимает. Мы понимаем, что та техника, которая используется не на пике своей мощности большую часть времени, она может быть в первую очередь передвинута на газ. Я сейчас имею в виду технику, которая используется в сельском хозяйстве. Это зерновозы, если мы говорим про тракторы средней и малой мощности. Самая большая проблема, но которая тоже, я думаю, найдет какое-то инженерное решение, это энергонасыщенные тракторы. Потому что, как вы знаете, для газомоторного топлива требуется радиатор большего размера, потому что теплоотдача от топлива больше.

Там другая инженерная конструкция. Поэтому, если задача будет поставлена, будет найдено финансирование и, самое главное, обеспечен спрос, то я уверен, что такие задачи большие, они решаются в координации со всеми ведомствами и с производителями вместе. На мой взгляд, это вполне достижимая задача.

Время сейчас на самом деле непростое. Росагролизинг держит удар, но в первую очередь мы говорим о Росагролизинге как институте, который стимулирует спрос на технику нашего отечественного сельхозмашиностроения. Это одна из наших важных задач для того, чтобы аграрий имел возможность пользоваться самой современной энергонасыщенной техникой, которая обеспечивает хороший урожай. Что мы делаем?

В этом году мы видим определенный рост. Мы выросли в 2026 году по поставкам техники по сравнению с 2025 годом на 50%. На самом деле это стало возможным благодаря нескольким факторам. Первый фактор. Мы договорились и нас поддержало правительство, Минфин России, Минсельхоз России и Минпромторг России вернуть обратно ставки, которые в начале 2025 года выросли. Сейчас они вернулись на ковидный и доковидный период.

Мы предлагаем технику по ставкам от 6%, с удорожанием от 3%. Это позволило в честь нашего юбилейного 2025 года с момента основания Росагролизинга выйти на очень хорошие показатели. Мы видим, что выросло количество техники ведущих наших заводов, и Петербургского тракторного завода, и Брянсксельмаша, и Ростсельмаша, и остальных тоже, естественно. Далее, очень важно, что в этом году мы запустили машинотехнологические компании, о которых уже Павел Иванович говорил. Я думаю, чуть позже будет возможность подробнее поговорить об этом. МТК, созданные Росагролизингом, тоже обеспечили часть спроса на технику отечественного сельхозмашиностроения.

Мы закупили много тракторов и комбайнов Ростсельмаша и Петербургского тракторного завода. И мы видим, что в условиях, когда есть закредитованность сельских хозяйств, в условиях, когда сложно сельскому хозяйству планировать долгосрочно свои капитальные вложения и инвестиции, условия, которые предоставляются через МТК, позволяют это компенсировать и обеспечить долгосрочный рост. Как я уже говорил, разные потребности

сельхозпроизводителей требуют от нас разных решений. И в этом году мы пытаемся удовлетворить несколько задач, которые стоят перед сельхозтоваропроизводителями. Во-первых, они хотят приобретать технику, они хотят сохранить оборотные средства и хотят обеспечить дополнительные мощности для своих площадей на сезон. У нас действует наша главная программа, это лизинг, который позволяет обновлять собственный парк.

В любом случае это происходит ежегодно, и мы понимаем, что могут снижаться потребности в обновлении. Но, тем не менее, ни одно хозяйство, которое планирует работать долгосрочно и эффективно, не остановит обновление парка. Вопрос, насколько эффективно и быстро оно это делает. Наши инструменты позволяют это делать максимально широко. Помимо этого, как я уже сказал, там, где хозяйство не готово приобретать технику, его не устраивает цена, либо требуется сохранить ликвидность, либо зажимают банковские организации с точки зрения ковенанта по финансовым условиям и так далее. Для многих хозяйств стало спасением то, что мы начали предлагать централизованные услуги по МТК. То есть мы начинаем предлагать услуги по почвообработке, по уборке урожая, по опрыскиванию и по другим агротехнологическим работам, которые требуются в определенный момент времени в хозяйстве.

Это можно использовать в том числе вместе с техникой, которая уже есть в хозяйствах. Не обязательно выбирать что-то одно: либо услуги машинотехнологических компаний, либо лизинг. Эти инструменты дополняют друг друга. В этом году у нас полноценно заработал факторинг. Мы начали предоставлять, по сути, оборотный капитал сельхозтоваропроизводителям, а также машиностроителям — дилерам, работающим в сегменте машиностроения, и всей производственной цепочке. У нас есть сделки, где мы через факторинг финансируем поставку запчастей, есть сделки, где мы финансируем оборотные средства для дилеров, и так далее. Поэтому мы видим, что факторинг тоже востребован. Кроме того, у нас есть партнерские программы с крупнейшими производителями удобрений, например с «ФосАгро»: мы можем оплатить за хозяйство поставку удобрений, а после завершения сезона и получения выручки хозяйство расплачивается с нами.

Отвечая на главный вопрос — как Росагролизинг держит удар, — скажу: мы предлагаем рынку и отрасли новые решения, которые могут быть востребованы в столь непростой момент. Главная задача — сохранять гибкость и адаптивность к текущим условиям. В этом году объем инвестиций в наши машинотехнологические компании составил более 20 миллиардов рублей, парк техники — 2,8 тысячи единиц. Мы начали работать с середины сезона и, к сожалению, пропустили весенние полевые работы. Поэтому сейчас законтрактовано только 1,5 миллиона гектаров. Думаю, до конца года будет законтрактовано и обработано около 2 миллионов гектаров.

На следующий год, я думаю, что этот показатель вырастет в несколько раз. И мы видим, что МТК — это, с одной стороны, форма поддержки сельского хозяйства, сельхозтоваропроизводителей с точки зрения услуг, с точки зрения того, что они планируют оборотку, но не капитальное вложение. Но в то же время мы видим, что этот инструмент также востребован для отрасли машиностроения, потому что мы определяем и дозагружаем заводы своим спросом на технику, тогда, когда не все хозяйства могут себе это позволить. Поэтому здесь Росагролизинг выступает на стыке интересов и

сельхозмашиностроения, и на стыке интересов сельского хозяйства. Мне кажется, как мы уже много раз сегодня говорили, это нужно рассматривать только вкуче. По факторингу я уже говорил, мы видим рост факторингового портфеля, который отражает средний объем долга за день, который приходится на различные хозяйства.

Понятно, что Росагролизинг как факторинг не является сейчас какой-то крупнейшей факторинговой компанией, но мы действуем в своей нише, мы в первую очередь делаем факторинг для отрасли сельхозмашиностроения и сельскохозяйства. Мы видим, что в отрасли нас узнают, мы готовы поддерживать и участвовать в финансировании оборотных средств в наших хозяйствах в агросекторе. Отдельная история, которую хотел бы подсветить, и здесь, наверное, это как дальнейшая идея, которая может быть востребована в том числе на рынке сельхозмашиностроения. Мы видим, что в условиях падения спроса, в условиях ограничения спроса, в условиях ограничения покупательской способности, можно дополнительно использовать механизм trade-in для техники. Мы понимаем, что сейчас этот рынок достаточно дезорганизован, но это тоже точка заработка, в том числе для дилеров крупнейших заводов, которые могут быть.

Здесь мы предлагаем подумать вместе, может быть, объединить усилия и создать программу, которая бы позволяла через 3-5-7 лет, ну 3-5, скорее всего, давать новую жизнь трактору или комбайну. Здесь можно было бы использовать для этого комплектующие, которые производятся на этих же заводах, запчасти, делать капитальные ремонты. То есть это какая-то дополнительная сфера загрузки и заводов, дополнительная маржа для дилеров и дополнительная возможность приобретать технику по сниженной цене для сельхозтоваропроизводителей, которые сейчас не могут купить ее по полной стоимости. Для этого мы туда же могли бы вложить наш какой-нибудь льготный долгосрочный финансовый инструмент и дать возможность, в том числе через этот механизм, поддерживать сельское хозяйство. У нас продукт находится в разработке, мы призываем всех производителей и дилеров к нам присоединиться, готовы обсуждать. Думаю, в следующем году мы его анонсируем.

Спасибо. У меня вот по всем ключевым трендам, которые мы развиваем, готов ответить на вопросы.

Абакумов Игорь Борисович 00:47:30

Большое спасибо, Владимир Владимирович. Вопрос такого рода. У нас уже три региона объявили чрезвычайную ситуацию. Это Краснодар, Ростов и Татарстан. На подходе Ставрополь, насколько я понимаю. Дальше может начаться эффект домино.

Чрезвычайная ситуация позволяет не выплачивать немедленно некоторые, так сказать, не делать некоторые платежи по кредитам, в том числе и по лизингу. Какую вы видите в данном случае опасность и просчитываете ли вы ее для своего бизнеса?

Балтер Владимир Владимирович 00:48:17

Ситуация непростая. Чрезвычайная ситуация сама по себе не дает возможности не платить. Это экономика, хозяйство может не позволить это сделать. Мы видим, несмотря на сложности, которые в первую очередь есть на юге с вывозом зерна и так далее, мы видим очень хорошую платежную дисциплину, мы видим, что хозяйство очень ответственно

относится к своим обязательствам. Мы на самом деле это ценим и всегда идем навстречу, когда обращаются за отсрочками, реструктуризацией, это касается и наших новых территорий, Крыма и в целом юга России. И сейчас совместно с правительством и с Министерством сельского хозяйства мы вырабатываем меры для того, чтобы поддержать в столь непростой период аграриев.

Уверен, что будут найдены пути. Я думаю, что это займет еще неделю максимум. И точно будет оказана необходимая поддержка. Точечно, целевым образом. Так, чтобы каждый понимал, что техника остается в хозяйстве, ей надо пользоваться, она приносит какой-то результат. Там, где требуется пойти навстречу, мы пойдем навстречу.

То есть удар вы будете держать? Нет второй опции.

Абакумов Игорь Борисович 00:49:26

Спасибо. Воробьев Константин Владимирович, технический директор Ростсельмаш.

Воробьев Константин Владимирович 00:49:40

Добрый день, коллеги. С 2021 по 2025 годы у нас произошел существенный тренд на снижение.

То есть на текущий момент мы имеем снижение на 56% по комбайнам и на 43% по тракторам. То есть это громадное снижение для всей нашей отрасли, которая является реальной действительностью. По текущему году ситуация за 8 месяцев, с одной стороны, складывалась достаточно неплохо относительно прошлого года, был небольшой рост, то есть 12% по комбайнам, 27% по тракторам, но это касалось только за период 8 месяцев. К сожалению, у нас все знают объективную ситуацию на текущий момент. То есть у нас заблокирован экспорт, дефицит мощностей для хранения. И на текущий момент, по сути дела, это привело к падению цен на зерно и фактической остановке его закупок.

То есть на текущий момент прогнозы на четвертый квартал, к сожалению, отрицательные. Что хочется обратить внимание на текущий момент, как и говорили предыдущие спикеры, большое спасибо государству за поддержку, которая имеется на текущий момент, но хотелось бы еще раз на них заострить внимание. То есть очень важно для нас сейчас, для всей отрасли сельхозмашиностроения и сельхозтоваропроизводителей, чтобы появились альтернативные каналы экспорта любым возможным направлением. Ожидаем закупочные интервенции, мы ожидаем поддержки по экспорту, ну и, как уже сказали, моратория на банкротства. Поэтому очень-очень нужна данная поддержка на текущий момент, чтобы вся отрасль могла функционировать.

Небольшой реверанс в сторону зарубежья. К большому сожалению, из-за того, что Россия выключена из этого оборота, другие страны получают прибыль и демонстрируют рост, в том числе рост цен на пшеницу. А здесь представлена объективная картина на текущий момент и наш прогноз. Мы видим, насколько сильно всё зависит от того, когда будет принято решение об открытии экспортного коридора. Даже если оно будет принято сегодня, в следующем году мы потеряем 10%. Если это произойдет только к Новому году, потери составят уже 25%. Поэтому дата начала работы коридора чрезвычайно важна. Если решение будет отложено до периода после 1 апреля, возникнет большой вопрос, каким вообще будет рынок агромашин в следующем году. Здесь немного повторяю: мы

неоднократно обращали внимание на то, что требуется сохранять стоимость техники на рынке.

И здесь приведен накопительный эффект с 2021 года по 2026. Насколько вырос индекс цен производителей? Это плюс 66%. По факту на одной из базовых машин компании «Ростсельмаш» представлено, что цены выросли существенно меньше, чем по факту у нас идет ИЦП по государству. И здесь вот приведен накопительный эффект с 2021 года по 2026 год. Поэтому на текущий момент мы продолжаем сохранять, но, как все видят, это делается за счет наших собственных внутренних средств и резервов.

И далее, на чем хотелось остановиться, это, конечно, те меры поддержки, которые мы просили бы, чтобы на них обратили внимание. Первое направление – это программа 1649. В ней у нас участвует несколько проектов, но на текущий момент по объективной ситуации выполнение таких параметров, как объемы и выручка, они, к сожалению, становятся невозможными. Поэтому просьба и обращение с нашей стороны – это возможность продления и пересмотра некоторых цифровых параметров, чтобы мы данные проекты не останавливали, продолжали, но продолжали пользоваться данными программами. Ну, здесь это второе предложение с нашей стороны. Отсрочка уплаты утилизационного сбора.

Сейчас действует следующая схема: если утилизационный сбор должен быть уплачен в четвертом квартале 2025 года, платеж переносится на третий квартал 2026 года. При аналогичных параметрах мы предлагаем предоставить отсрочку до третьего квартала 2027 года для техники, произведенной в четвертом квартале 2025 года. Это поможет снизить текущую нагрузку и сохранить ликвидность производства. Далее — постановление Правительства Российской Федерации № 719. Это очень важный инструмент, который оказывает значительную поддержку всем машиностроителям. Здесь хочется отметить два момента.

Первое: для нас, как для машиностроителей, очень важно на длительный период четко фиксировать условия, чтобы ограниченные сейчас инвестиции вкладывались именно в те направления и компоненты, которые мы согласовали совместно с государством. Еще одно наше предложение — временное смягчение условий, не более 70% по зерноуборочному комбайну. Это позволит нам сдерживать цены и не допускать их существенного роста. О программе 1432 сегодня уже говорили. Она по-прежнему остается очень эффективной.

Необходимо принять решение о дофинансировании программы, потому что уже в мае лимиты по продукции Ростсельмаша были исчерпаны. В остальном программа эффективна, и поддержка сельхозтоваропроизводителей в этом направлении работает очень хорошо. Подводя итог: машиностроение и предприятия сельхозмашиностроения находятся в достаточно сложных условиях. Но я надеюсь, что совместными усилиями производителей и государства мы найдем решение и выйдем из этой ситуации. У меня всё, большое спасибо.

Абакумов Игорь Борисович 00:56:35

Константин Владимирович, спасибо большое. Александр Викторович Чепухин, председатель совета АККОР Ульяновской области, директор ООО «Золотой теленок», в прошлом министр сельского хозяйства области.

Чепухин Александр Викторович 00:56:54

Спасибо. Константин Анатольевич, вот свой доклад начал с того, что некоторые эксперты говорят о том, что техника не продается, потому что цены высокие, цены неконкурентные, нужно снижать цены. Могу сказать о том, что совершенно с этим не согласен. Мы в своем производстве, да, я до конца не представился, я руковожу и владею сельхозпредприятием с посевной площадью 10 тысяч гектаров. Ну, такое вот среднее хозяйство, поэтому на его примере сегодня я расскажу о той ситуации, которая на сегодняшний день происходит.

Так вот, вопрос совершенно не цен. Можно сравнить, взять тракторы шарнирно-сочлененные, например John Deere и New Holland, и посмотреть, сколько стоят РСМ и «Кировец». У меня в хозяйстве четыре РСМ и четыре «Кировца». Все прекрасно работают, у меня никаких претензий нет ни к одному из производителей. Цены больше, чем вдвое ниже, чем у их конкурентов.

Вопрос не в цене техники, а в покупательной способности. В прошлом году на аналогичном форуме я назвал ситуацию, сложившуюся в экономике сельского хозяйства, безумием. Это было связано с ключевой ставкой и процентами, которые мы платим банкам за кредитные средства, предоставляемые сельхозпредприятиям: ставка превышала 20%. Я приводил пример: фактически всю прибыль, заработанную в 2025 году, мы отдали банкам.

То есть вот очевидная цифра. Сейчас производители техники показывают спад продаж техники в 2025 году. Мы ее должны были купить на эти деньги. Мое предприятие заплатило 70 миллионов рублей процентов в прошлом году. Посчитайте, сколько мы купили бы тракторов и комбайнов на 70 миллионов. В итоге мы купили один РСМ, спасибо ульяновским дилерам, дали в рассрочку.

Без процентов на 8 месяцев нам этот трактор. То есть они уже понимают и идут навстречу, и они прекрасно видят, что следующий год, это уже будет не безумие, друзья, это будет катастрофа. А я вам скажу почему. Пшеницу убрали, она лежит на складе. То есть это не проблема юга, Ставрополя, Краснодарского края. В Приволжском федеральном округе, та же самая история.

Ячмень убрали с грехом пополам, дожди лили весь август, но убрали. Он лежит. Подсолнечник сейчас цена 25 рублей. Помните рынок прошлого года? 37-40 рублей, а сейчас уже 19.

Замечательно. Себестоимость подсолнечника 26 рублей за килограмм в этом году. С чем мы только не боролись. И с гусеницами совки, и с ржавчиной два раза. То есть природа нас тоже одарила проблемами по полной программе в этом году. И плюс вся экономика.

И сейчас уже не вопрос высокого процента банкам, вопрос вообще, а чем платить-то? Банкам чем платить в этом году? Вот 10 тысяч гектар хозяйства. Вот сколько выручки мы недополучили в этом году. Вы представляете, 289 миллионов. А как жить?

А на что в следующем году сеять? А кто меньше, они уже выставляют на продажу. Вот из Самарской области уже поступает предложение продаж хозяйств, таких 2-3 тысячи гектаров. Они уже все, они не выживают. То есть за пшеницу сегодня предлагают 7-8 рублей. А вы знаете, какую пшеницу мы вырастили?

15% белка, 800 натура. Это просто золотое зерно. 7-8 рублей. И то никто не разбежался, чтобы так прийти и купить 10 тысяч тонн этой пшеницы. То же самое ячмень.

В прошлом году мы продавали 14, сейчас он за 8, никому не нужен. По подсолнечнику я уже цифры назвал. А у меня вопрос, а что дальше-то? Если в 2010 году, вот вспомнили, в те годы я работал министром сельского хозяйства, была засуха, это было тяжелое время, урожай был уничтожен весь, то есть фактически мы не убрали ничего, но мы не убрали, не тратили топливо, мы не возили зерно, мы его не складировали. Ульяновская область получила 2 миллиарда рублей федеральных денег, мы спасли все. 2 миллиарда рублей федеральных денег, мы спасли все хозяйства.

Вот и вопрос, а в этом году что? И если 2 миллиарда 2010 года пересчитать в нынешние деньги через солярку и удобрения, то это 8 миллиардов. Это нужно умножить на 4. Эти средства нужны, чтобы отрасль нормально вышла на сев 2027 года и дожила до яровой посевной. А уж я не говорю о покупке техники. То есть мы в этом году отказались от сушилки, мы отказались от нового комбайна.

В следующем году о покупке техники вообще не может быть речи. На самом деле проблем достаточно много, их нужно понимать и решать. Производители техники хорошо видят, откуда возникли и где кроются эти проблемы. В их докладах я услышал и увидел это в цифрах. Но причина явно не в цене российской сельхозтехники. У меня всё, спасибо.

Абакумов Игорь Борисович 01:02:37

Большое спасибо, Александр Викторович. И в заключение я предоставляю слово Николаю Александровичу Лычеву. Это известный эксперт по АПК, руководитель аналитического центра «Мастерская агротрендов». Пожалуйста, Николай Александрович.

Лычёв Николай Александрович 01:02:57

Спасибо, Игорь Борисович.

Не последний кризис и не первый кризис мы переживаем. И вообще, я так посмотрел, вот знаете, у нас каждые 10 лет никогда не было, вдруг опять что-то случается.

То финансовый кризис, то известно какие события в 90-е годы. Сами помните, кто помнит, что было. И в среднем в 10 лет у нас какие-то внешние или внутренние вызовы. Поэтому ничего нового здесь нет.

Я расскажу о том, что можно условно назвать производственной базой вашей отрасли. Это полевое растениеводство и его окрестности.

На самом деле у нас есть своя уникальная ниша. Мы специализируемся на стратегической аналитике. Не на ценовых, не на маркетинговых исследованиях, которых более чем достаточно, и слава богу, вы можете выбирать, а именно на стратегической тренд-аналитике, которой у нас очень не хватает, особенно после ухода, после бегства, так сказать, западных агентств, таких как McKinsey. Постараемся заполнить эту нишу, и как мы это делаем, я вам отчасти, наверное, покажу. Но первый – это эксклюзив, который он принес. Это, наверное, в том числе журналистам будет интересно.

Это наша консенсус-оценка. Сегодняшняя как раз перед форумом мы ее обновили. Октябрьская консенсус-оценка валового сбора 2026 года по основным ключевым полевым

культурам и по первым переделам в виде растительных масел и производства сахара. Все очень просто. Слева факт — это Росстат. Посередине наша оценка — мастерская агротрендов.

То, что красным в правом столбце, это где мы падаем в процентах год к году, а зеленым все очень просто, где мы растем. И внизу, пожалуйста, топ-3 по темпам роста, по сегментам агрокультуры и топ-3 по темпам падения по России. Организаторы попросили меня рассказать и сосредоточиться на том, где будут точки доходности для фермера, для сельхозпроизводителей, да, если они еще есть, их все меньше и меньше, но и правда есть. Вот, какие уровни доходности сейчас, я об этом чуть подробнее расскажу.

На самом деле можно было бы, вот, как Александр Викторович на своем слайде одним остановился и больше ничего не показал, можно было бы мне остановиться на этом слайде, потому что, в принципе, вот вы в правом столбце все видите, во что рынок верит и во что, скорее всего, растениеводство по инерции будет верить и в следующем сезоне, и во что еще верить-то. Это, конечно, безусловно, маржинальный драйвер — рапс. Это после него условно высокодоходный по-прежнему подсолнечник. И это отчасти как ни странно кукуруза, посевные площади которой достаточно заметно выросли в этом году к прошлому году. Я так понимаю, что всё это происходит не от хорошей жизни. В частности, аграрии перераспределяют посевы пшеницы в пользу масличных, а внутри группы зерновых в пользу кукурузы, которая выросла по площадям в этом году весеннего учета и отчасти ячменя, площади которого практически не снизились.

Я даже экспорт давать не стал, понимаете. Вот вы можете экспортный баланс брать любой. Совэкон, Прозерно, РусАгротранс, ИКАР. Все равно, коллеги, все будет по-другому и от нас ничего не зависит. И цены на FOB тоже ничего не стоят больше. Пока, во всяком случае.

Развитие полевого растениеводства происходит в условиях снижения прибыли сельхозорганизаций как минимум третий год подряд. Речь идет только о сельхозорганизациях: здесь нет фермерских хозяйств, малого и среднего агробизнеса, которым еще труднее. Это самый финансово устойчивый сегмент. В двух правых колонках показан объем прибыли растениеводства и животноводства, а также общая прибыль за первое полугодие этого года и за 2025 год в целом. Вот в каких условиях нам приходится работать. Я очень хорошо понимаю, каково сейчас машиностроителям: в растениеводстве ничуть не лучше.

Прибыль сокращается пятый год подряд, если в рублях говорить. И по доле прибыльных сельхозорганизаций. Мы с вами, ребята, вышли на уровень, коллеги, вышли на уровень 2010 года, как раз когда была засуха, которую только что здесь вспоминали. 71% и сейчас в первом полугодии тоже 71%, правда и 70%. Динамика доходности отдельных полевых агрокультур, которые мы посчитали. Вот понимаете, тут такая отсечка.

На март 26-го года, когда была в разгаре посевная кампания, — вот с чем мы входили в сезон. И август 26-го, когда начались активные продажи, во всяком случае, зерновых, ранних культур в этом уже наступившем сезоне. Вот средняя маржинальность у нас, как она снизилась. Правда, в марте еще старый урожай продавали, там неплохо тогда заработали. Я хочу сказать, что единственное, что хорошо держится, по нашим оценкам, это соя. 45-46% прибыли на гектар она у нас дает.

Но в остальном, конечно, тяжело приходится работать, потому что с началом уборочной кампании совпало начало топливного кризиса, только успели как-то с ним начать разбираться. Как начался логистический кризис, мы закрылись, терминалы Азово-Черноморского бассейна фактически закрылись, и компенсировать их работу никто не может, несмотря ни на какую Балтику. Ну и так далее. Все здесь написано, в принципе, потом почитайте. Я в конце расскажу, где взять мою презентацию, причем взять очень быстро. Что происходит с посевными площадями, не мне вам рассказывать.

Посевные площади сейчас находятся на уровне 2011 года, если считать в гектарах. Кстати, вся моя аналитика, коллеги, охватывает Россию без учета четырех известных вам регионов и основана на методике Росстата. Это важно для понимания приведенных цифр, потому что одни аналитики включают эти территории, а другие нет. Мне пока сложно их учитывать: ситуация меняется, и статистику по новым регионам я пока не считаю релевантной. Этот тренд продолжается уже четвертый год и сохранится в следующем сезоне. Вопрос только в глубине дальнейшего снижения.

Хотя, в принципе, в России действует с 21-го года, вот мы вот падаем по гектарам, а у нас федеральная госпрограмма по вовлечению земель в сельхозоборот 13,2 миллиона гектаров земель сельхозназначения. Ну, что происходит на самом деле? Я комментировать не буду, я просто цифры здесь вижу, понимаете? Поэтому такая история. Времени совсем мало. Меня попросили сказать два слова о том, а как мы можем воспользоваться ценами, растущими ценами на продовольствие в мире.

Знаете, пока пользуются нами, как вы уже понимаете. Мы ничего не продаем, а они зарабатывают по 300 долларов на тонну пшеницы, а у нас по 8, по 6 рублей за килограмм в Южном федеральном округе, в том числе в сильно пострадавшей Ростовской области, никто не хочет покупать. В целом, просили, я вам рассказываю. По итогам мониторингов цен ФАО, индекс продовольственных цен по августу, сегодня вышел сентябрь, но я еще не стал проанализировать, там то же самое. С начала года, вот смотрите, подорожали практически все группы товаров, кроме молочки, которая позапрошлым, по-моему, уже году подорожала так, особенно сливочное масло, что все уже не могут столько потреблять. Ну вот она корректируется.

В остальных категориях растительное масло подорожало на 17%, зерновые — на 8%, сахар — на 18,5%. Это интересный тренд: мировые котировки сахара вернулись к росту после более чем полутора лет падения или стагнации. В этом году сахарная свекла теоретически может стать хорошим внутренним хеджем для тех, кто ею занимается: она поможет компенсировать потери по зерновым и части масличных. Сахар — инвестиционный товар, который хранится как минимум несколько лет и может быть продан на пике цены. Возможно, это сценарий на следующий сезон. Времени почти не осталось, поэтому скажу главное.

Мы посчитали примерно, простите, не кидайте меня гнилыми помидорами, что здесь табличка какая-то нерелевантная. Это потенциально, в целом и в общем, не для всех, для отдельных сельхозпроизводителей, как у вас регион, каков у вас севооборот, куча нюансов. Универсальные таблицы сделать нельзя. Но потенциально то, что покрашено зеленым, и то, что покрашено желтым, превратившимся почему-то в розовое на этом экране, зеленым это безусловные драйверы, которые, скорее всего, приносят что-то. Соя, подсолнечник и рапс, это все масличные во главе с рапсом, потому что он самый высокодоходный из всех

за минусом экспортного фактора. И далее это зернобобовые или, например, такие культуры.

Я в них стратегически верю. Надо мыслить не одним сезоном, а хотя бы несколькими. Вот кукуруза и ячмень, они потенциальны, потому что они культуры с разносторонним спросом. Это и со стороны животноводства идет спрос, это спрос со стороны пищевой промышленности, там, не знаю, начиная от попкорна какого-нибудь, да, заканчивая различными продуктами переработки, типа глютен, крахмал, и, конечно, это соображение севооборота, ну вот отказаться от них вы вряд ли, в принципе, можете. В остальном, что касается остального, да, меня уже спрашивали в кулуарах, что ты думаешь, что будет дальше. Я скажу честно, мы, как эксперты, не ждем быстрого открытия экспортного коридора в Азово-Черноморском регионе.

Почему? Если 20 секунд есть, я скажу. У меня первое образование, история с политологией, и поэтому, не знаю, включаешься в политолога и видишь, что с точки зрения вот этого всего, ты видишь, как эксперт, что если, вот говорят, нужна зерновая сделка 2.0. Ну, естественно, нужна, понимаете, как можно скорее, чем лучше, людей кормить надо. Но я вижу с точки зрения политолога потенциального, не состоявшегося, когда-то учившегося по этой профессии, Когда была зерновая сделка 1.0, которая была успешно реализована, ее обсуждали крупные политики отдельно, отделили это от всего остального, от остальных вопросов СВО и ее последствий, и сделали зерновую сделку.

Сейчас, заметьте, зерновая сделка, если будет обсуждаться, то в большой корзине политических решений — от снятия части санкций с Российской Федерации по нефти, по газу, такие намеки звучали, до прекращения взаимных ударов по военно-морской инфраструктуре или в воздухе, или по воде. Понимаете, это огромный клубок проблем, по которым мы даже за стол еще не сели. Слишком долгий путь. Это долгий и сложный путь, который еще не начался. Мы многого не знаем, то, что там говорится под столом или за столом под этой вот скатертью, но, когда садятся, начинают разговаривать, я лично считываю еще примерно полгода.

Вот тогда что-то получается по опыту. Это слишком быстро.

Спасибо.

Абакумов Игорь Борисович 01:15:38

Спасибо, Николай Александрович.

И чуть-чуть раньше, в начале 80-х даже годов, когда США объявили эмбарго продажи зерна в Россию, был такой момент, и тогда были протесты фермеров. Чуть-чуть раньше, в начале 80-х даже. Но именно тогда родились некоторые инструменты, которые, на мой взгляд, у нас не то, что не используются, они даже не обсуждаются. Но мне кажется, что их нужно было бы обсудить с такой уважаемой аудиторией. Например, складские расписки.

То есть зерно остается на складах у крестьян, но оно выкупается государством под складскую расписку. То есть в нужный момент государство это зерно забирает, использует в своих целях и так далее. Но у крестьян есть деньги, появляются деньги, в том числе и на новые склады. Это, кстати, к вопросу опять-таки Росагролизинга. Если им предложат новые склады, то почему бы нет? И второй момент.

Именно в тот момент, когда в США возникло перепроизводство зерна, началась программа его выкупа для производства биоэтанола. Сегодня в Соединенных Штатах на биоэтанол перерабатывается порядка 40 миллионов тонн зерна, главным образом кукурузы. Так был сформирован еще один сегмент зернового рынка. У нас не используются два инструмента: практически не обсуждается биоэтанол, поскольку есть нефтяная отрасль, и не применяются складские расписки. Между тем оба инструмента позволяют смягчить такую ситуацию и сохранить деньги у сельхозпроизводителей даже при перепроизводстве. Это государственный вопрос. Был и еще один механизм: когда возникало перепроизводство сельхозтехники, ее выкупало государство.

А у нас есть инструмент, а у нас есть Росагролизинг. И если бы эту технику выкупить для Росагролизинга, то у нас бы запустились все заводы. У нас пошла бы промышленность от красок до металла, как мы уже говорили в самом начале. Вот этот вопрос, он как раз лежит, что называется, в колее нашей темы, какая господдержка может быть эффективна в данный момент. Вот такая господдержка. Давайте мы попробуем коротко сформулировать, каждый из вас, каждый из участников, коротко сформулировать ответы.

Какая господдержка нужна сейчас, чтобы запустить базис, то есть чтобы сделать крестьянина богатым, который может покупать трактора, самолеты, я не знаю, космические корабли, все, что хочет. Богатый крестьянин – это запуск всей экономики. Ну, начнем, наверное, с Ильи Леонидовича.

Орсик Илья Леонидович 01:19:36

Спасибо, Игорь Борисович. Я думаю, если коротко совсем сказать, что, на мой взгляд, самая главная база – это прогнозируемый спрос. Это должно быть сбалансировано с точки зрения потребителей и производителей. Если наши машиностроители будут понимать, сколько машин нужно в следующем году, то ни больше, ни меньше, и они точно будут выкуплены, под все эти цифры можно нормально делать прогнозы по производству, с поставщиками комплектующих отрабатывать, все остальное. Поэтому те позиции, о которых вы сказали, те варианты решений, мы со своей стороны готовы поддержать. Тут больше мяч на стороне Минсельхоза России, но, повторяю, для нас крайне важно, чтобы те прогнозы и потребности, которые мы совместно формируем, чтобы они действительно сбывались и для всех участников процесса были прозрачные, понятные и реалистичные.

Бурак Павел Иванович 01:20:24

Те меры поддержки, которые необходимы аграриям в настоящее время, вот Минсельхоз над ними сейчас работает. Но одна из мер поддержки – это по линии Росагролизинга. Владимир Владимирович ее уже озвучил, поэтому это адресная поддержка конкретного сельхозтоваропроизводителя, потому что у нас у каждого сельхозтоваропроизводителя конкретная ситуация, поэтому по технике это именно отсрочка лизинговых платежей, чтобы снизить нагрузку, финансовую нагрузку на сельхозтоваропроизводителей. Спасибо. Константин Анатольевич.

Бабкин Константин Анатольевич 01:20:59

Я не очень верю в то, что закупка государством зерна либо техники поможет рынку. От перемены владельца зерно и техника не уйдут с рынка, они все равно будут находиться на

складах. Неважно, принадлежит техника государству, Ростсельмашу, дилеру или кому-то еще. Если она не работает и ее не покупает крестьянин, такая закупка рынок не спасет: техника всё равно остается ограничением для сбыта.

Она не испарится в воздухе. Поэтому надо наращивать сбыт, в первую очередь сельхозпродукции. Сбыт на внешние рынки. Это значит, что американцы после всех этих кризисов, приключений, запретили вводить экспортные пошлины на зерно и на продукцию сельского хозяйства.

Абакумов Игорь Борисович 01:21:52

Это как раз был тот момент, когда у них было перепроизводство после их эмбарго.

Бабкин Константин Анатольевич 01:21:57

Сейчас эта пошлина, возможно, равна нулю, но само ее существование всё равно влияет на перспективы рынка. Крестьяне не знают, какой она будет в следующем году или через два года, и эта неопределенность ограничивает рынок. Поэтому нужно бороться за экспорт, отменить экспортные пошлины и выходить в Китай. Пусть Китай покупает зерно, сою и рапс не только в Бразилии, но и в России. Я думаю, что Китай — наш политический союзник, он услышит наши пожелания и просьбы. Нужно расширять транспортные коридоры в Китай, на Балтику и по другим направлениям.

Я пока не вижу таких серьезных усилий. Хотя говорят, что зерно наконец-то включили после грузов МЧС и военных в первоочередные. Но это только сейчас произошло. Отлично, слава богу. Но надо это все увеличивать, эту работу усиливать. Ну и наращивать внутреннее потребление.

Мы давно говорим, что сегодня для того, чтобы сделать колбасу, не обязательно в нее использовать мясо. Там очень все либерализованы наши стандарты качества продовольствия. И это сужает рынок продукции и сельского хозяйства. Надо возвращаться к советским ГОСТам, потреблять натуральные продукты. Это хорошо для здоровья нации, хорошо для морали. И это расширяет рынок сбыта продукции сельского хозяйства.

Ну, вот такие вот методы. Ну, и, естественно, биотопливо, топливные пеллеты. Вот эту тоже тему надо развивать.

Абакумов Игорь Борисович 01:23:39

Спасибо. Владимир Владимирович Балтер.

Балтер Владимир Владимирович 01:23:46

Такой вопрос, на самом деле, с одной стороны простой, с другой стороны сложный. Но с точки зрения Росагролизинга, как я уже сказал, помимо традиционного спроса через лизинг и инструментов, которые мы представляем по льготному финансированию, это попытка заместить часть инвестиций, которые не в состоянии сейчас делать сельхозпроизводители, своими МТК, которые поддержат спрос, но при этом обеспечат услугой тоже некий объем работ, окажут услуги, и мы не потеряем здесь и не потеряем ни в обороте, ни в урожайности, и не в количестве пашни, которую мы обработали и так далее. Это первая часть, это то, что мы можем делать. Мы также видим, что есть определенная доля иностранной техники, которая не имеет аналогов. Сейчас касается не только сложных свеклоуборочных

комбайнов, мы говорим и про менее энергонасыщенные тракторы для садоводства и так далее. То есть, есть огромное количество дополнительных ниш, где также можно развиваться.

Мне кажется, все участники согласны, что как раньше уже не будет, поэтому нужно адаптироваться к нынешним условиям и увеличивать число ниш, где можно использовать отечественные машины. Насколько я понимаю, под это Минпромторг закладывает в том числе поддержку по линии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Минсельхоз это тоже поддерживает. Мы готовы финансировать такие дополнительные ниши своими возможностями, быстрыми решениями, удобными программами и продуктами, а также закупать технику для машинотехнологических компаний, чтобы испытывать ее в полях, быстро давать обратную связь и оказывать услуги аграриям.

Тут только комплексные решения помогут, нет единой пилюли.

Абакумов Игорь Борисович 01:25:36

Тем не менее, нужна дискуссия с органами власти.

Балтер Владимир Владимирович 01:25:39

Нужна дискуссия и очень плотная координация действий.

Абакумов Игорь Борисович 01:25:44

Да, согласен. Константин Владимирович Воробьев, пожалуйста.

Воробьев Константин Владимирович 01:25:50

Здесь уже добавить больше нечего. То есть у нас экономика – это товары, оборот, товары, деньги. То есть пока у нас он не пойдет, ничего волшебного не случится. Поэтому здесь с точки зрения того, что сказал Владимир Владимирович, то есть очень правильное направление. И мы почему отмечали программу 1649, то есть мы активно ей пользуемся и идем в новые сегменты. Но опять же это все требует средств, это инвестиции, подготовка, производство и так далее.

То есть мы как производители готовы в это идти, даже идем в это с радостью, но тем не менее без оборота продукции, потребления, к сожалению, это очень сложно. Больше нечего добавить.

Абакумов Игорь Борисович 01:26:30

Спасибо, спасибо. Александр Викторович Чепухин.

Чепухин Александр Викторович 01:26:34

Спасибо. Игорь Борисович, вы в подводке к нашим выступлениям говорили о богатых крестьянах и вспомнили Столыпина. Его мечта не сбылась — он просто не успел. Но, может быть, богатства даже не требуется: крестьяне должны быть как минимум платежеспособными. Способов оказать помощь и довести деньги до сельхозтоваропроизводителя я могу сразу назвать не менее десятка или двух. Вопрос не в этом.

Вопрос в том, что зерно с рынка не уйдет. Сколько денег ни дай, оно останется на складе, а затем придет 2027 год. Озимые по инерции всё равно посеяли, пусть и в меньшем объеме, и к нынешней пшенице добавится следующий урожай. Давайте посмотрим, как с кризисом перепроизводства справлялась Европа. Что там субсидировали? Пары. Всё просто.

Доходность можно рассчитать на примере пшеницы за относительно сбалансированный, например 2020 год, и в размере этой доходности выплачивать сельхозтоваропроизводителю субсидию за то, что он оставляет землю под парами. Содержание паров тоже требует затрат: нужно сделать как минимум четыре-пять проходов за год. При этом хозяйство временно не производит зерно или подсолнечник. Если сейчас мы не можем вывезти из страны определенный объем продукции, какое-то время этот объем не должен производиться. Но земля не должна быть брошена.

Абакумов Игорь Борисович 01:28:09

Нужны инвестиции в пары, ваше предложение, верно?

Чепухин Александр Викторович 01:28:11

Естественно. Но для этого что нужно? Для этого, конечно, нужны деньги. Для этого нужны деньги. Да, и технику можно бесплатно раздать сельхозтоваропроизводителям, заплатить, выкупить, но для этого тоже нужны деньги. То есть вопрос только денег и разумного их вложения, этих денег на тот период.

Абакумов Игорь Борисович 01:28:29

Спасибо большое. Но мне кажется, что у нас не кризис перепроизводства, а кризис недопотребления.

Чепухин Александр Викторович 01:28:34

Нет, у нас кризис недовывоза. Мы не можем столько потребить зерна, мы же не можем печь топить этим зерном. То есть куда мы его денем-то? Мы же не можем съесть больше, чем потребляем на 130 миллионов.

Абакумов Игорь Борисович 01:28:46

Николай Александрович Лычев, пожалуйста.

Лычёв Николай Александрович 01:28:49

Спасибо. Естественно, мы же ждем. Вот такое ощущение, что участники рынка, и агро, про которое я говорил, и сельхозмашиностроители, все живут с какой-то вот этой ухудшенной версией Советского Союза.

И несмотря на то, что новая Россия уже 37-й год пошел, ну, если мы про рынок, то все сельхозпроизводители, за ними все по цепочке, зарабатывают исключительно на удачной рыночной конъюнктуре. Вот есть цена, все в шоколаде или там без шоколада с хлебом. Нет цены сейчас, видите, все сыпется сразу. Почему не работает страхование, перестрахование, переуступаемые складские свидетельства? У нас же ничего этого нет. Я хочу дожить до того времени, до того часа и дня, и года, сезона, чтобы рынок стал

инфраструктурно зрелым, чтобы мы даже не знали в голове, сколько составляет бюджет государственной программы развития сельского хозяйства и есть ли она вообще.

Но вы молодой, вы еще доживете. Приоритетом господдержки и ключевым показателем эффективности для каждого чиновника, государственных программ и подзаконных актов должно стать обеспечение минимальной доходности сельскохозяйственного производства. Спасибо.

Абакумов Игорь Борисович 01:30:14

Спасибо всем участникам! До свидания.