



# АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПАРКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ МАШИН на предприятиях агропромышленного комплекса России

---

Доклад подготовлен в рамках исполнения поручения комиссии  
Государственного Совета Российской Федерации по направлению  
«Промышленность» от 15.01.2025

Исполнитель:

Аппарат комиссии Государственного Совета Российской Федерации  
по направлению «Промышленность»

**Авторский коллектив:**

Д.Г. Гайнулин, А.В. Сулова, Н.А. Дружинин, М.Д. Черняева, А.В. Маслов,  
Н.И. Усманова, А.С. Первушина, И.В. Дудка, К.С. Смирнов, при поддержке Центра исследований структурной политики НИУ ВШЭ

**Анализ состояния парка сельскохозяйственных машин на предприятиях  
агропромышленного комплекса России / АНО «ЭКЦ КГС»;**

г. Москва, 2025. – 32 стр.

**АНО «Экспертно-координационный центр комиссий Государственного Совета  
Российской Федерации»**

Адрес: 123112, город Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д. 21 стр. 2, этаж 6, 7

Телефон: +7 (495) 147-50-88

E-mail: info@ekckgs.ru

*Материал подготовлен по результатам исследования в рамках исполнения  
поручения комиссии Государственного Совета Российской Федерации  
по направлению «Промышленность» от 15.01.2025*

# ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Общие сведения об участниках опроса .....	4
2. Состав, состояние и использование сельскохозяйственной техники .....	5
3. Проблемы использования отечественной сельскохозяйственной техники .....	12
4. Финансовые аспекты: затраты и источники финансирования .....	16
5. Инвестиционные ограничения и возможности .....	20
6. Использование лизинга и доступность кредитования .....	21
7. Меры поддержки и стимулы .....	23
8. Региональные особенности .....	25
9. Доступность и качество отечественной сельхозтехники .....	27
Заключение и рекомендации .....	30

## 1 Общие сведения об участниках опроса

В опросе приняли участие 1414 руководителей агропромышленных предприятий из разных регионов РФ. География респондентов представляет более 60 субъектов РФ, среди которых наиболее часто встречаются представители Центрального и Приволжского федеральных округов. Преобладают предприятия малого и среднего бизнеса (~58%), доля микропредприятий составляет ~37%, а крупных компаний – лишь ~5%.

Среднесписочная численность персонала также подтверждает структуру выборки: большинство (~84%) организаций относятся к небольшим (до 100 сотрудников), более половины из которых микропредприятия до 20 человек.

Респонденты представляют как относительно новые, так и давно существующие хозяйства. Медианный год основания предприятия – 2007, при этом около 78% организаций созданы после

2000 года (~45% – после 2010 г.). По финансовым показателям наблюдается значительный разброс: годовая выручка предприятий за 2024 год варьируется от нулевых значений (у отдельных новых или простаивающих хозяйств) до миллиардов рублей у крупных игроков.

Объем инвестиций в сельхозтехнику за последние 2 года (2023–2024 гг.) также варьируется: средний объем инвестиций – около 2,5 млн руб. (т.е. обычно незначительная доля от выручки), у 75% предприятий – до ~20 млн руб., однако отдельные крупные инвесторы вложили в технику десятки и сотни миллионов рублей за два года.

Размер земельного банка участников различается по масштабу хозяйств. Усредненная площадь обрабатываемых земель – ~1300 га, четверть предприятий имеют свыше 3700 га, а 5% – более 13 тыс. га.

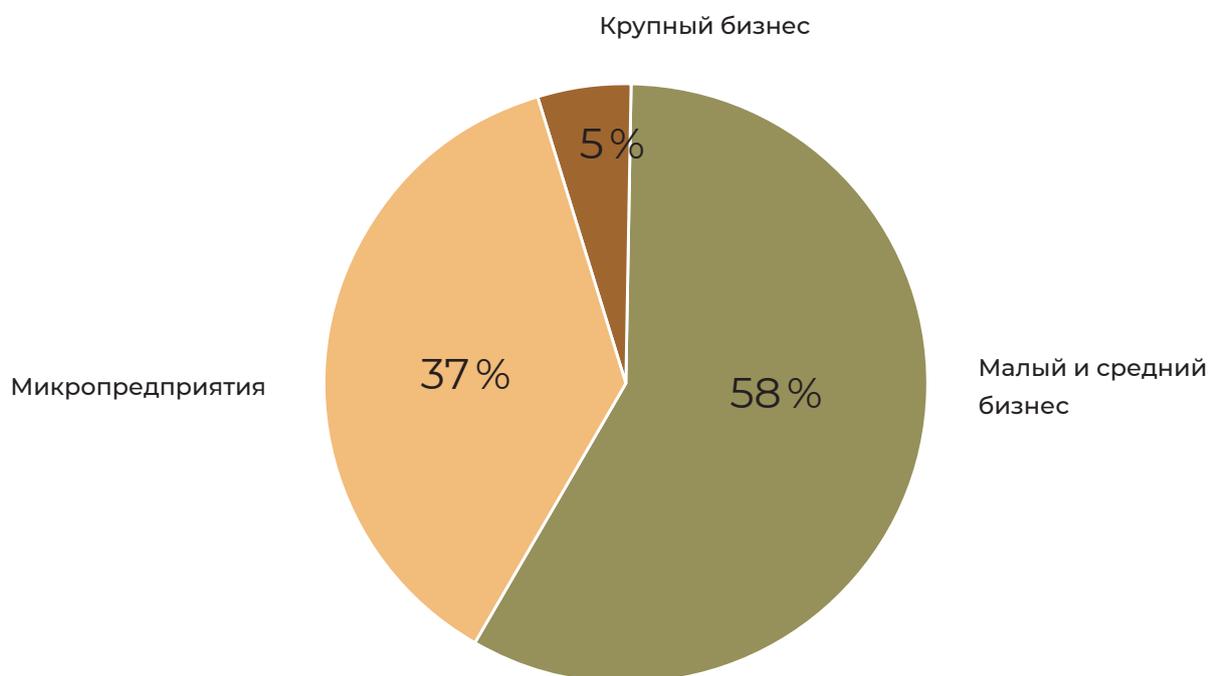


Рис. 1. Распределение предприятий-респондентов по категории бизнеса (микро, МСП, крупные)

## 2 Состав, состояние и использование сельскохозяйственной техники

Структура парка техники у большинства хозяйств представлена преимущественно тракторами и базовым полевым оборудованием. В среднем на трактора приходится около трети всего парка (медианная доля ~30%), а совокупная доля плугов, культиваторов и сеялок составляет ~30–35%. Узкоспециализированная техника (свеклоуборочные, доильные, ирригационные установки) нередко занимает менее 5–10% парка, особенно у малых фермеров, где такие агрегаты могут отсутствовать вовсе.

Парки сельскохозяйственной техники у опрошенных предприятий включают разнообразные виды машин, при этом средняя загрузка (эксплуатационная загруженность) техники по видам существенно различается.

На диаграмме (Рис. 3) показана средняя годовая загрузка основных категорий сельхозтехники. Наиболее интенсивно используется тракторная техника – в среднем на 75%. Также высокий коэффициент использования у комбайнов (~65%) и опрыскивателей (~60%). Большинство почвообрабатывающих и посевных орудий (плуги, культиваторы, сеялки) работают с загрузкой ~53–58%. Максимальная загрузка отмечена у доильного оборудования – в среднем около 88%, что объяснимо его ежедневной эксплуатацией в животноводстве, однако данный вид техники при-



Рис. 2. Структура парка техники агропромышленных предприятий

сутствует лишь у ограниченного числа хозяйств. Наименее загружены оказались плуги и разбрасыватели минеральных удобрений (около 52–53%): эти орудия используются сезонно и эпизодически. В целом же для большинства видов сельхозмашин характерна умеренная загрузка порядка 55–60%, что может указывать не только на сезонность работ, но и на наличие резервов мощности.



Рис.3. Средняя годовая загрузка сельхозтехники по видам (в % от номинальной мощности)

Рис.4. Средняя загрузка парка самоходной техники, %\*

\* средняя загрузка парка самоходной техники, приобретенной за счет собственных средств, в кредит и лизинг и с использованием всех возможных финансовых инструментов (таких как собственные средства, кредиты в специализированных, российских и иностранных банках, лизинг, федеральные и региональные субсидии)

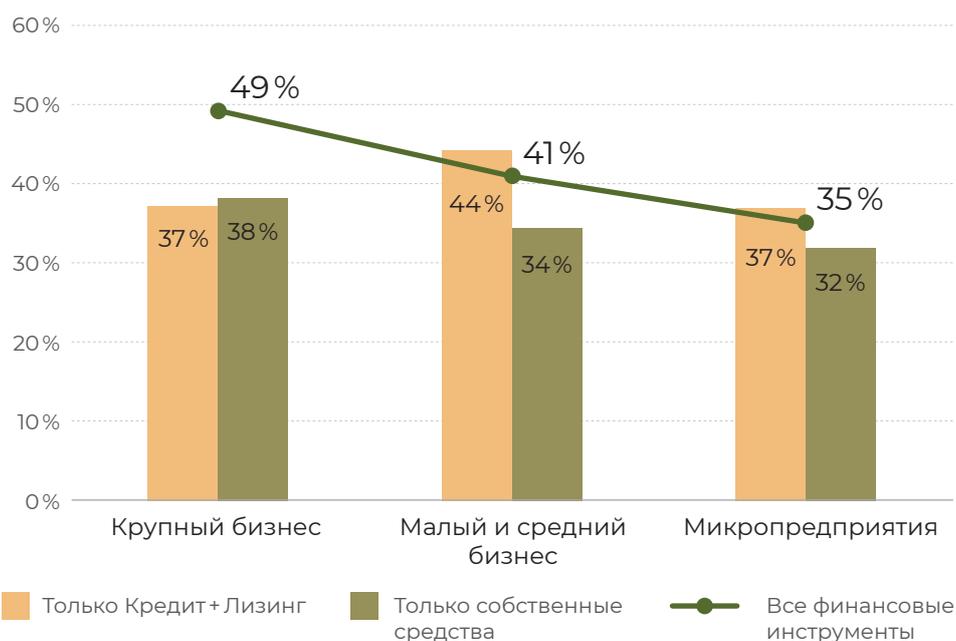
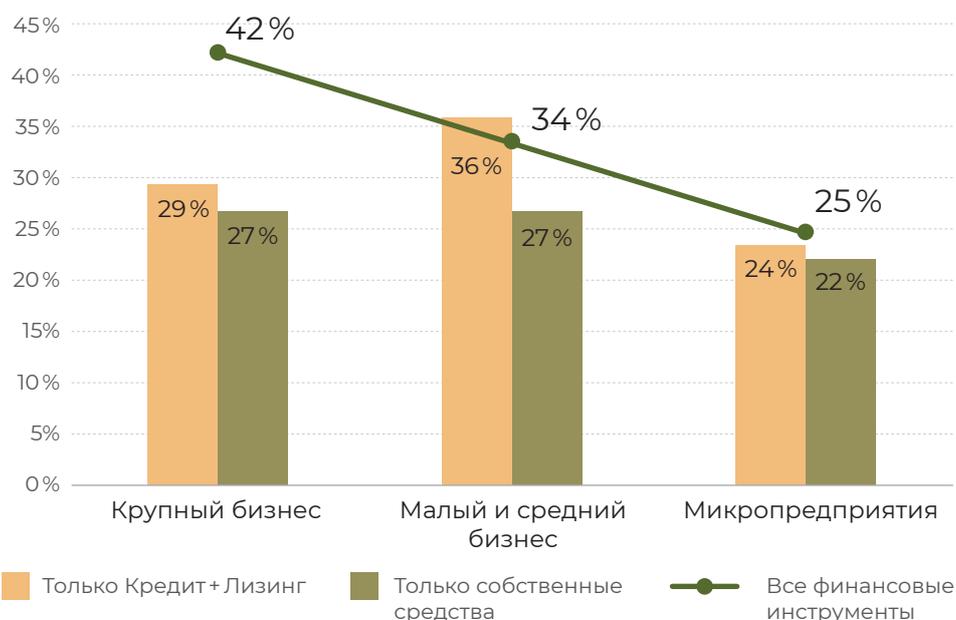


Рис.5. Средняя загрузка всего парка, %\*\*

\*\* средняя загрузка всего парка техники, приобретенной за счет собственных средств, в кредит и лизинг и с использованием всех возможных финансовых инструментов (таких как собственные средства, кредиты в специализированных, российских и иностранных банках, лизинг, федеральные и региональные субсидии)



По категориям предприятий вырисовывается следующая картина (Рис. 4) и (Рис. 5).

Средняя загрузка парка самоходной техники у крупных агрохолдингов составляет порядка 49%, у малого и среднего бизнеса (МСП) – около 41%, на микропредприятиях – 35%.

Наиболее эффективно техника используется у крупных агрохолдингов: у них загрузка самоходной техники составляет 49%, а весь парк работает на 42%. Это может объясняться 3 причинами: соотношением количества земли и мощности техники; нехваткой квалифицированных кадров, способных управлять техникой; общим снижением урожая и ухудшением климатических условий.

Крупным компаниям выгодно приобрести мощную современную технику, которая сможет обрабатывать большой земельный фонд, а вот для средних и особенно малых компаний инвестиции в собственный парк становятся менее выгодными или вовсе убыточными. Так, например, субъекты МСП, инвестировав в технику около 500 млрд руб. смогли обеспечить загрузку собственного парка на уровне всего 34%. При этом техника, которая была приобретена аграриями-субъектами МСП исключительно на собственные средства используется реже всего (загрузка 27%). Таким образом, дорогостоящая техника, которая, к тому же, требует обслуживания, большую часть времени не приносит аграриям доходов.

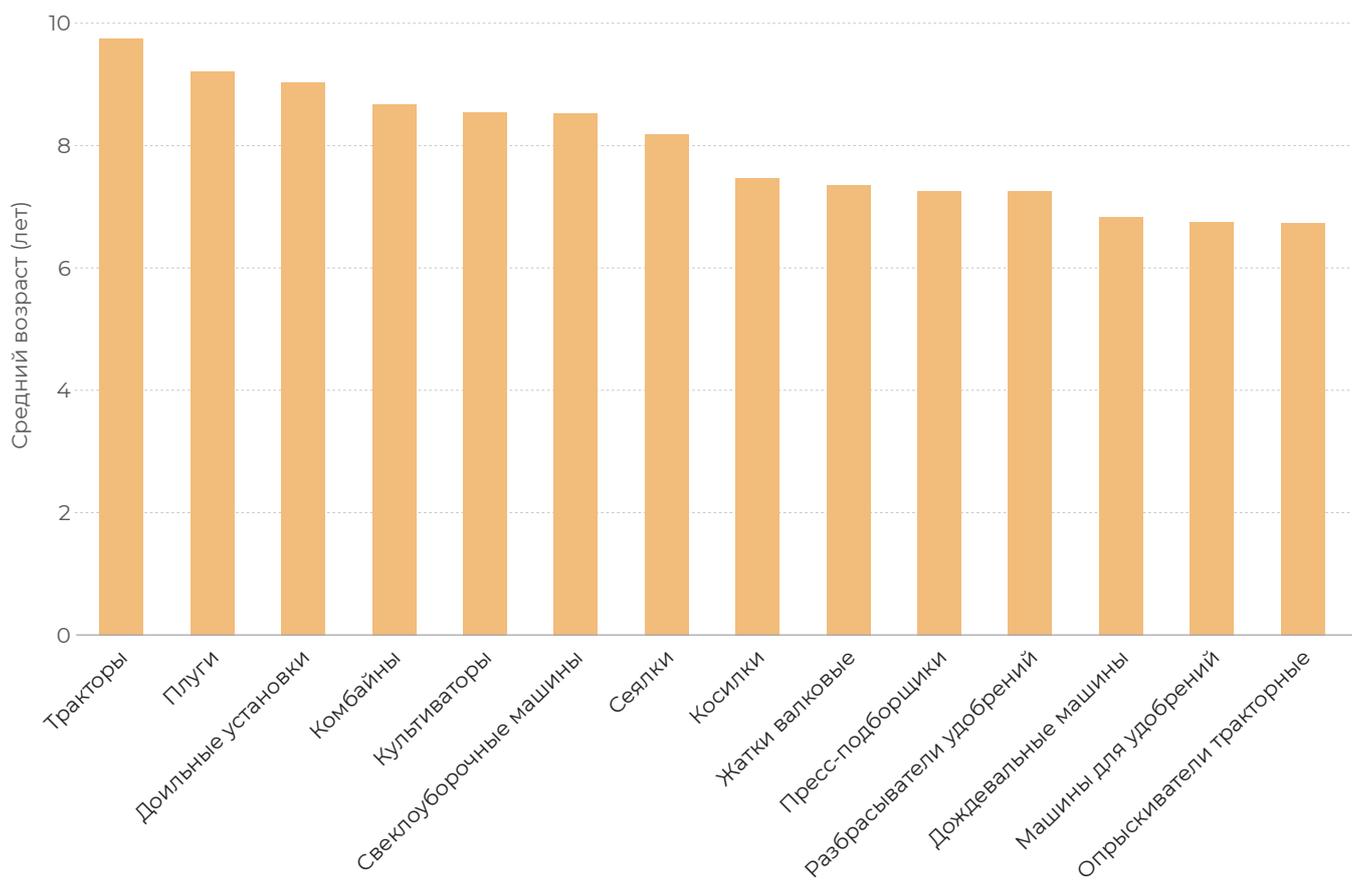


Рис.6. Средний возраст сельхозтехники по категориям

Хуже всего складывается ситуация у микропредприятий, их загрузка парка на 17 п.п. ниже, чем у крупного бизнеса, а техника, купленная исключительно на собственные средства, эксплуатируется всего 22% времени.

Возрастной состав сельхозтехники свидетельствует о значительной доле устаревших машин. Средний возраст тракторов составляет ~9,5 лет (медиана 10 лет), комбайнов ~8,5 года (медиана 8), почвообрабатывающих орудий 7–9 лет. Более специализированная техника часто чуть моложе – например, опрыскиватели в среднем ~6,6 лет, дождевальные установки ~6,7 лет.

Тем не менее, новой техники младше 3 лет относительно мало: по тракторам в среднем около 17% парка, по комбайнам ~17%, по большинству других категорий 15–20%. Основную часть парка составляют машины в эксплуатации 3–10 лет – порядка 50% и более для большинства видов (при этом в хорошем рабочем состоянии без необходимости капремонта находятся: тракторы ~41%, комбайны ~32%, плуги ~36%, культиваторы ~34%, сеялки ~35%). Значительная доля техники перешагнула 10-летний рубеж и требует капитального ремонта – по тракторам

*«Роль льготного лизинга и льготных кредитов особенно заметна при сравнении среднего возраста техники. Компании, которые приобретают технику исключительно в лизинг или кредит (без привлечения других средств финансирования) могут позволить себе приобретать больше новой техники, чем их коллеги, которые вынуждены использовать только собственные средства. Наиболее заметна разница в сегменте Микропредприятий, где у компаний и фермеров нет достаточного объема денег для приобретения большого количества новой техники, из-за чего увеличивается средний возраст парка.»*

**Антипова Т.В.**, заместитель генерального директора АО «Росагролизинг»

в среднем ~23%, по комбайнам ~14%, по плугам ~13%, по сеялкам ~12%.

При этом в аварийном, неисправном состоянии находится лишь небольшая часть парка – обычно 1–3% (по тракторам ~3%, по комбай-

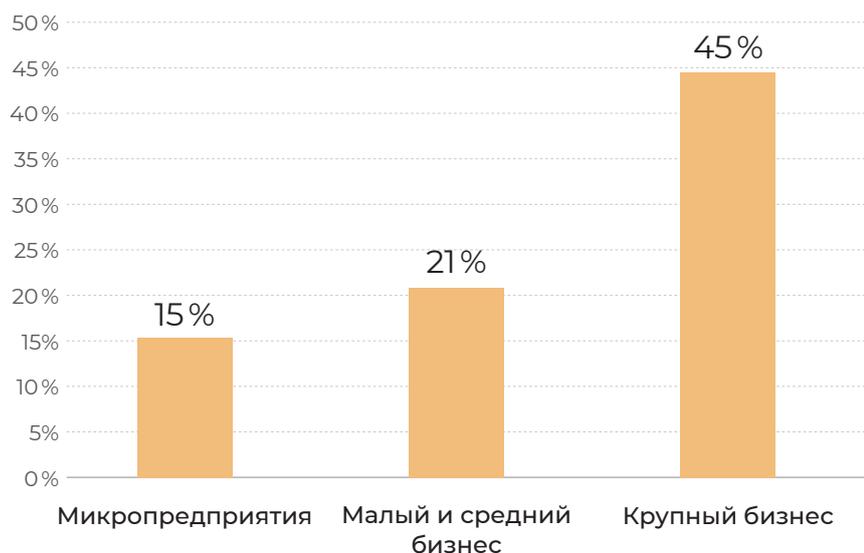


Рис.7. Доля импортной сельхозтехники по категориям предприятий (в % от парка сельхозтехники\*)

*«Крупные агрофирмы обладают большими возможностями для приобретения, содержания и обслуживания импортной техники, чем субъекты МСП и микропредприятия.»*

**Антипова Т.В.**, заместитель генерального директора АО «Росагролизинг»

\* оценка в среднем по предприятию учитывает структуру используемой сельхозтехники и долю импорта по каждой категории

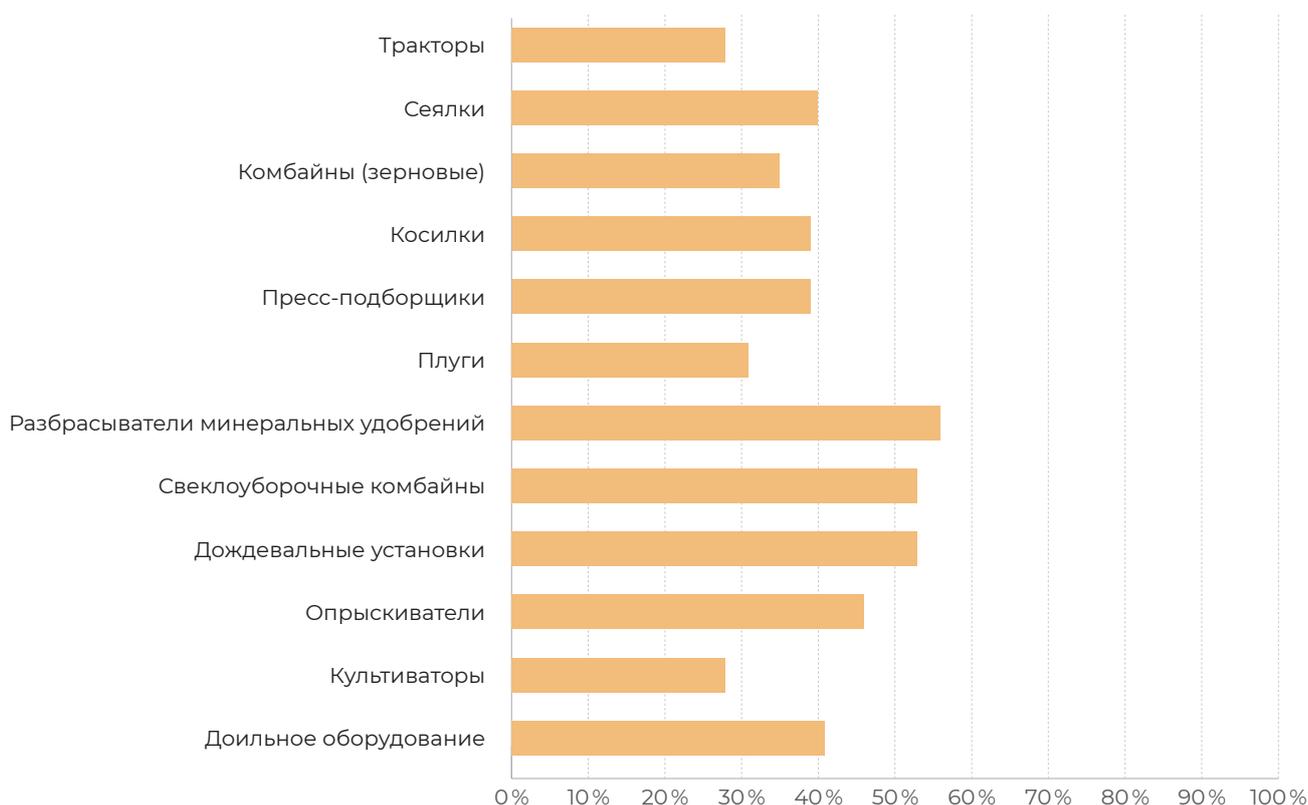


Рис.8. Средняя доля импортной техники каждого вида (в % от общего кол-ва)

нам ~2% и т.д.), то есть полностью выведенная из эксплуатации техника редка. Таким образом, парк машин остается существенно изношенным: новой техники мало, большая часть находится в середине или конце своего жизненного цикла.

Процент импортной техники в хозяйствах существенно различается по категориям предприятий (Рис. 7) и типам машин (Рис. 8).

На рисунке 8 показана средняя доля импортной техники каждого вида. Наиболее «импортозависимыми» оказались позиции, где отечествен-

*«На фоне сохраняющихся санкционных ограничений импортозамещение в сельскохозяйственном машиностроении остаётся ключевым направлением для обеспечения устойчивости АПК. В то время как в традиционных видах техники отечественный сектор демонстрирует устойчивое развитие, ряд узкоспециализированных машин по-прежнему серьезно зависит от зарубежных поставок. Для преодоления разрыва необходимо не только модернизировать производственные мощности, но и развивать научную базу, сервисную поддержку и квалифицированное техническое обслуживание. Без системной государственной поддержки и координации усилий бизнеса и науки полноценное замещение импорта в высокотехнологичных сегментах становится невозможным.»*

**Федюнина А.А.**, заместитель директора  
Центра исследований структурной  
политики НИУ ВШЭ

ные аналоги менее распространены или менее конкурентоспособны: в среднем ~56% разбрасывателей минеральных удобрений – иностранного производства, доля импортных свеклоуборочных комбайнов ~53%, дождевальных установок ~53%, опрыскивателей ~46%.

Таким образом, более половины таких машин – импортные. Также высока доля зарубежной техники среди пресс-подборщиков (~39–40%) и косилок (~39%). В то же время традиционные виды техники в основном отечественные: доля импортных тракторов в среднем ~28% (то есть ~72% – российские), культиваторов ~28%, плугов ~31%. По комбайнам доля импорта ~35%, у сеялок ~40%. Отдельно можно отметить, что парки доильного оборудования примерно на ~41% состоят из импортных установок, что говорит о востребованности зарубежных технологий в животноводстве. В целом, по большинству видов техники импортная составляющая не превышает 40%, однако для узкоспециализированных машин (свеклоуборочные, разбрызгиватели удобрений, ирригационная техника) зависимость от импорта выше, достигая 50–60%.

Доступность запасных частей для техники оценивается в основном как удовлетворительная.

Как видно на диаграмме (Рис. 9), большинство респондентов указали, что запчасти «имеются, но с трудностями» (60–70% ответов). Примерно 17–21% отмечают высокую доступность (особенно по массовым видам – тракторам, плугам, культиваторам), тогда как 10–15% указывают низкую доступность. Полное отсутствие запчастей встречается редко (обычно до 1–4%), за исключением отдельных видов: свеклоуборочных машин (~7–8% ответов) и дождевальной техники (~4%). Таким образом, по большей части ситуация с запчастями для многих остается сложным, но контролируемым вопросом. В большинстве случаев аграрии приобретают небольшие партии комплектующих для точечного ремонта или используют технику-донора, однако значительный парк иностранной техники у крупных аграриев, закупленный в лизинг и кредит, требует большого количества запчастей и комплектующих, которые необходимо закупать системно. В текущей ситуации крупный сегмент видит в этом высокие риски. Микропредприятия также испытывают сложности с доступом к запчастям, в особенности те компании, кто приобретал технику за свой счет.

Обновление парка за счет техники с пробегом (б/у) – распространенная практика. Около 53% руководителей подтвердили опыт покупки бывшей в употреблении сельхозтехники, в то время как 47% никогда не приобретали б/у машины. Для основных категорий (тракторы, комбайны, плуги, сеялки, культиваторы) доля приобретённой поддержанной техники доходит в среднем до 40–60%. Например, средняя доля купленных б/у тракторов ~46%, комбайнов ~54%, плугов ~53%, сеялок ~48%, культиваторов ~47%. Специализированные виды реже покупают с рук (~18–24% б/у), однако при нынешних ограничениях импорта встречаются и такие случаи. Таким образом, вторичный рынок играет значительную роль в обновлении парка при ограниченных ресурсах предприятий, в т.ч. позволяет небольшим компаниям получить высокопроизводительные машины (в т.ч. импортные) по приемлемой цене. Несмотря на то, что зачастую б/у техника продается со сроком использования свыше 10 лет, ее состояние позволяет обрабатывать небольшие участки земли, которые есть в распоряжении микропредприятий.

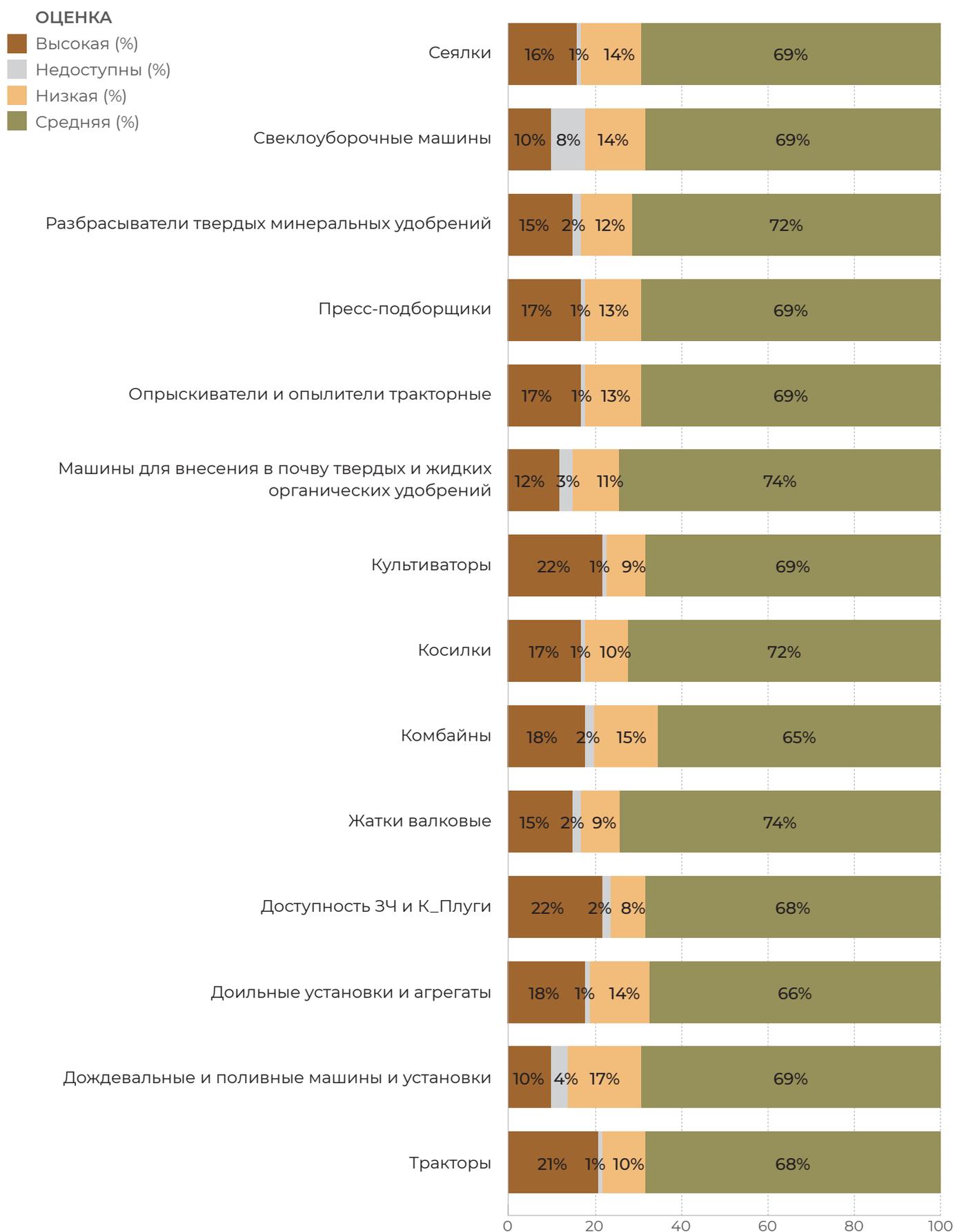


Рис.9. Доступность запасных частей для сельхозтехники (в % от общего кол-ва ответов респондентов)

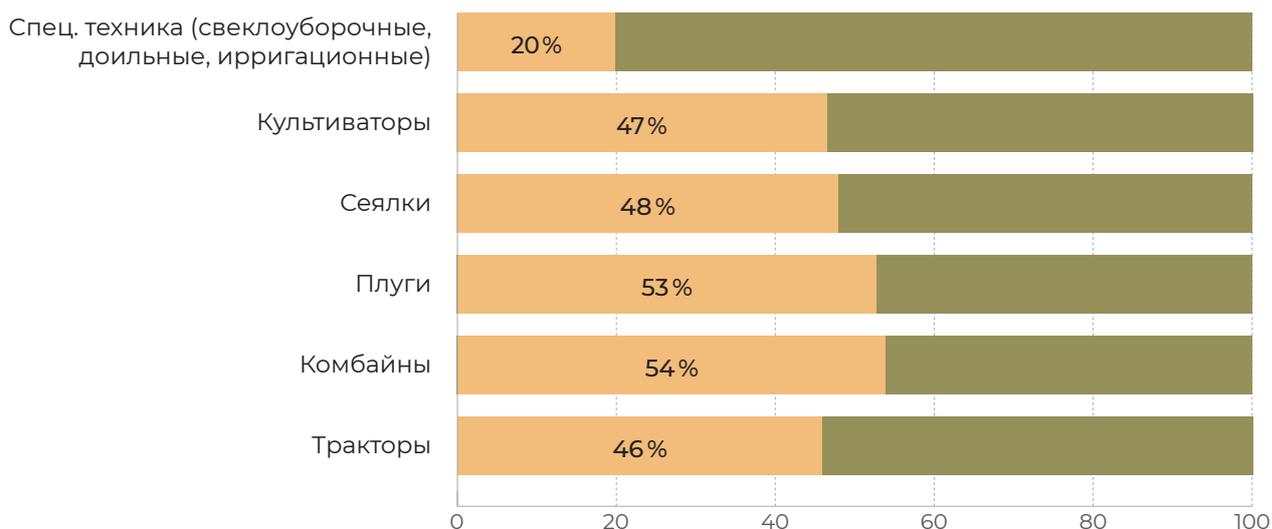


Рис. 10. Доля б/у сельхозтехники в структуре закупок (% от общего числа приобретённых машин по категории)

«Важно отметить, что одной из структурных причин формирования вторичного рынка сельскохозяйственной техники является нарастающая волна банкротств и прекращения хозяйственной деятельности сельхозпредприятий. Массовое банкротство сельхозпредприятий за последние годы стало одним из ключевых факторов, подпитывающих рост вторичного рынка сельскохозяйственной техники. При этом, по сведениям Росстата, более 20 % сельхозорганизаций в 2023 году завершили отчетный период с убытками, эта тенденция, к сожалению, нарастает.

В ряде регионов – например, в Саратовской, Курганской и Оренбургской областях – число сельхозпредприятий, прекративших деятельность за последние три года, превышает 10–15 % от общего числа зарегистри-

стрированных юрлиц, что дополнительно усиливает поток поддержанной техники на рынок. Это создает избыточное предложение устаревших машин, зачастую без сервисной поддержки, и формирует замкнутый цикл, когда обновление парка замедляется, а техническая деградация предприятий продолжается, снижая темпы обновления парка техники, задерживая технологическое переоснащение и создавая асимметрию между потребностями модернизации отрасли и фактическими инвестициями в основные фонды. Сложившаяся ситуация требует внимательного анализа и комплексных решений в рамках агропромышленной политики государства.»

**Чекмарев П.А.**, заместитель  
президента РАН, академик РАН

### 3 Проблемы использования отечественной сельскохозяйственной техники

Отдельный вопрос был посвящён тому, что сдерживает спрос на отечественную сельхозтехнику. Проще говоря – почему хозяйства не покупают российские машины и предпочитают импорт (или откладывают обновление). Респондентам предложили до 3 причин. На диаграмме показаны основные причины, сдерживающие спрос на отечественную сельхозтехнику.

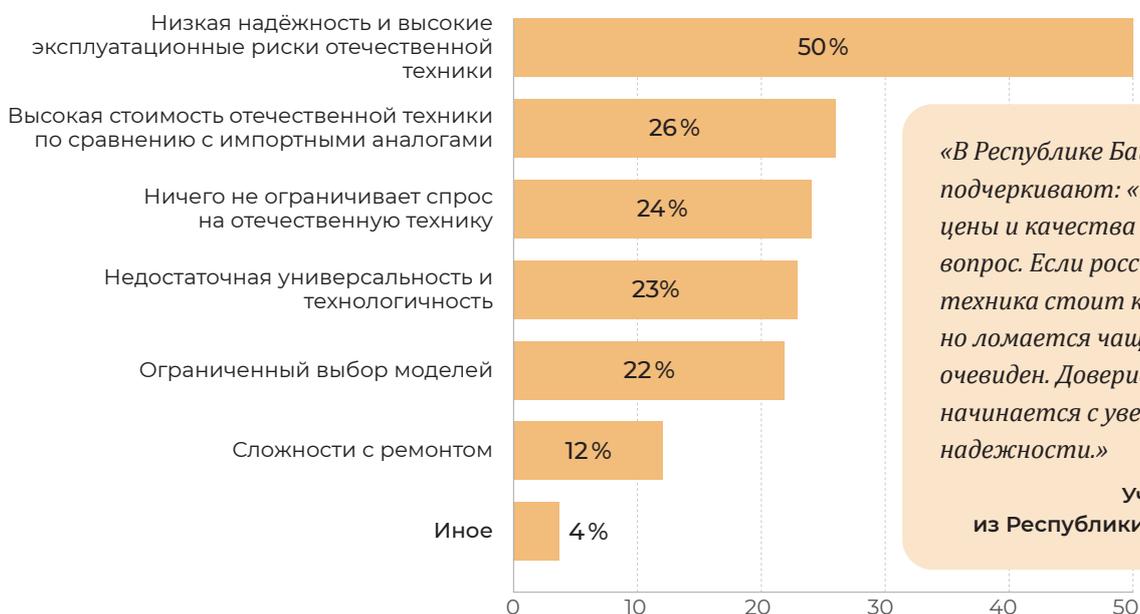
#### Вот основные результаты:

- На первом месте – **низкая надёжность и высокие эксплуатационные риски отечественной техники**. Эту причину выбрали ровно **50%** участников опроса. Многие считают, что российские тракторы и комбайны чаще ломаются, менее выносливы при интенсивной нагрузке, что приводит к простоям и потере урожая. Этот фактор сильнее всего отпугивает от покупки отечественной техники.
- Около **26%** отметили **высокую стоимость отечественной техники по сравнению с импортными аналогами**. Интересное наблюдение: хотя обычно отечественные дешевле, значительная доля респондентов считает цену российской техники завышенной относительно её качества, или же вспоминает ситуацию,

когда импорт был доступен по схожей цене с лучшими характеристиками. Особенно это касается современных высокопроизводительных комбайнов, посевных комплексов и др., где отечественные модели стоят почти как импорт.

*«Минпромторгом России реализуется программа субсидирования скидок на российскую сельскохозяйственную технику в рамках Решения о порядке предоставления субсидии № 22-64250-00658-Р (далее – программа № 1432). В рамках указанной меры поддержки предусмотрена компенсация предоставленной скидки конечному покупателю в размере 10-15% (в зависимости от региона поставки) на тракторы и комбайны, до 50% на узкоспециализированные виды техники, до 16,5% на прицепную и навесную технику, 10% на прочую самоходную технику, 12,5% на оборудование для хранения и переработки зерна.»*

**Цупрун В.С.**, начальник Управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России



*«В Республике Башкортостан подчеркивают: «Соотношение цены и качества – главный вопрос. Если российская техника стоит как импортная, но ломается чаще – выбор очевиден. Доверие к технике начинается с уверенности в её надёжности.»*

**Участник опроса из Республики Башкортостан**

Рис. 11. Причины, сдерживающие спрос на отечественную сельхозтехнику (% от общего числа респондентов)

- **Высокие расходы на обслуживание и запчасти** у отечественной техники ~26%. Видимо, речь о том, что ломается она чаще, и суммарные затраты на ремонт нивелируют выигрыш в цене. Ряд руководителей предприятий жалуются на дорогие или дефицитные запчасти даже для российских машин (особенно новых моделей).

*«Считаю, что ключ к снижению затрат на обслуживание сельскохозяйственной техники – это организация планово-предупредительных ремонтов, а также формирование запаса запасных частей узлов и агрегатов, которые чаще подвержены износу, а также минимизация разномарочности техники.»*

**Бронников А.В.** директор ФГБУ  
«Поволжская МИС»

- **Недостаточная универсальность и технологичность** – упомянули ~23% респондентов. Имеется в виду отставание в уровне автоматизации, точного земледелия, удобства управления. Многие отечественные модели технически проще, менее «умные», что не удовлетворяет продвинутых аграриев.
- **Ограниченный выбор моделей** – 22%. Сельхозпроизводители отмечают, что линейка отечественной техники не всегда покрывает специфические потребности. Например, нет мощных тракторов свыше 500 л.с. в нужном количестве, или отсутствуют аналоги узкоспециализированных импортных машин. Это заставляет обращаться к импорту.

*«В рамках подпрограммы «Сельскохозяйственная техника и оборудование» Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017-2030 гг., утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2017 г. № 996, в период с 2025 по 2030 год Минпромторгом России, в том числе планируется поддержка следующих проектов:*

- *разработка и организация производства современных конкурентоспособных специализированных тракторов различной мощности;*

- *разработка и организация производства современных конкурентоспособных комбайнов, в том числе самоходных свеклоуборочных и картофелеуборочных комбайнов высокой производительности;*
- *разработка и организация производства современных конкурентоспособных машин для содержания и уборки насаждений плодово-ягодных культур и виноградников;*
- *разработка и организация производства современных конкурентоспособных машин и оборудования для селекции и семеноводства;*
- *разработка современных конкурентоспособных машин и оборудования для возделывания и ухода за посевами полевых культур, в том числе прицепные и самоходные опрыскиватели для возделывания и ухода за посевами полевых культур.»*

**Цупрун В.С.**, начальник Управления  
сельскохозяйственного, пищевого и  
строительно-дорожного машиностроения  
Минпромторга России

- **Сложности с ремонтом (мало сервисных центров)** – 12% респондентов отметили, как проблему. Вероятно, это больше относится к отдельным видам (например, отечественные опрыскиватели или редкая техника, для которой может не быть сервисной базы поблизости). Но в целом по стране сервисных центров отечественных брендов больше, чем импортных, поэтому данный фактор не лидер.
- **Ничего не ограничивает спрос на отечественную технику** – интересно, что 24% респондентов выбрали этот вариант. Это можно трактовать так: значительная часть опрошенных и так предпочитает отечественное (особенно сейчас, в условиях ограничений импорта) либо у них нет возможностей покупать импорт, поэтому они берут что доступно – отечественное. Фактически четверть аудитории не видит существенных препятствий для покупки российской техники.
- **Другое** – 3,6% указали иные причины. В свободных комментариях тут могли быть упомянуты, например, долгие сроки изготовления и поставки отечественных машин, отсутствие

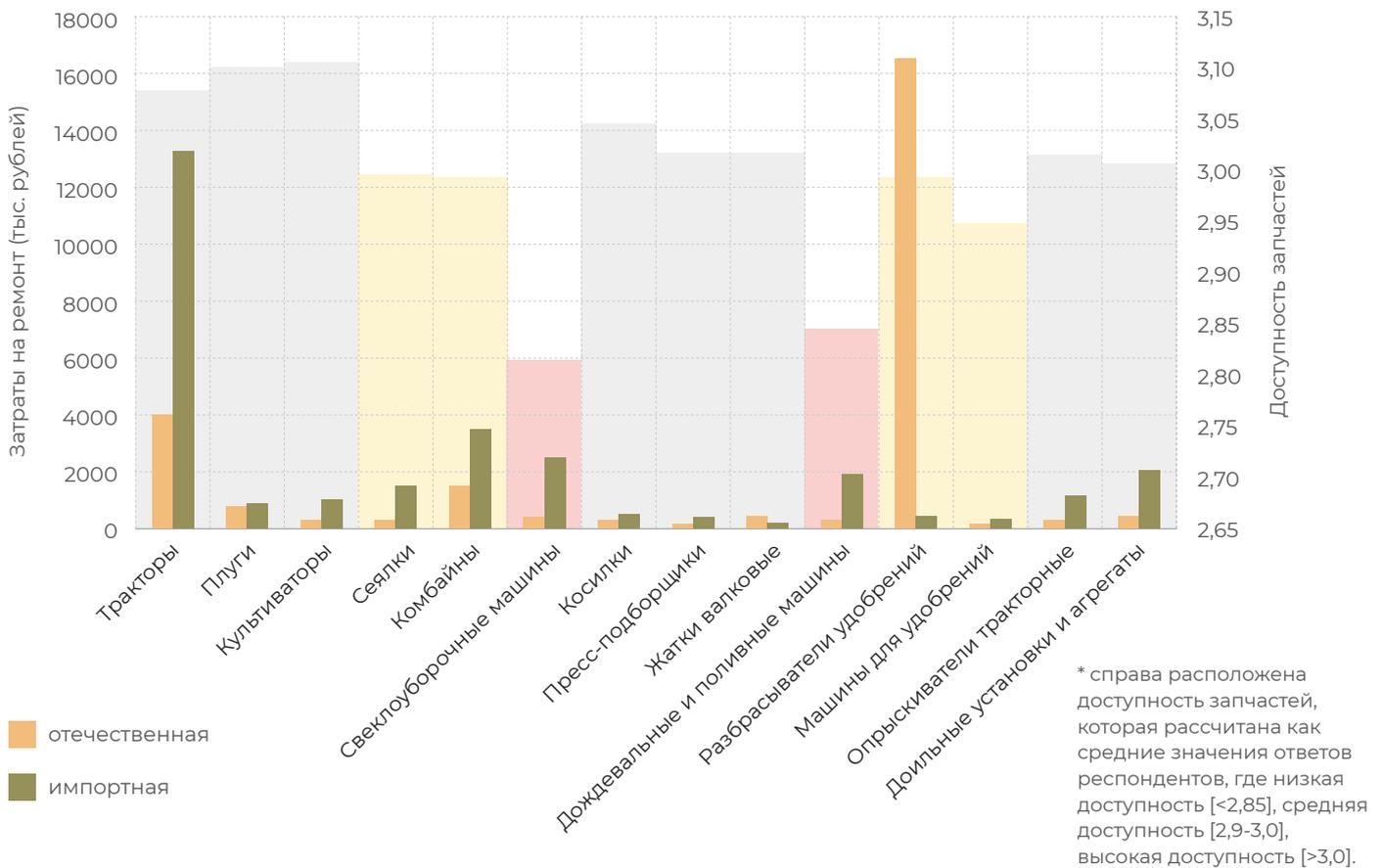


Рис. 12. Средние затраты на ремонт и доступность запчастей по типам техники\*

лизинга на нужную модель, или предпочтение подержанной импортной техники новой отечественной и т.п.

Таким образом, имидж отечественной сельхозтехники страдает прежде всего от сомнений в её надежности и эффективности. Половина аграриев именно это ставит на первое место. Также существенны вопросы цены и уровня технологий.

Проблемы качества отечественной техники зачастую связаны с низким технологическим уровнем ключевых комплектующих (двигателей, электроники, трансмиссий). Одновременно отечественная техника требует гораздо меньших затрат на ремонт. Анализ средних затрат на ремонт сельскохозяйственной техники показывает, что в большинстве категорий ремонт импортной техники обходится значительно дороже, чем ремонт отечественных аналогов (Рис. 10).

Как видно на рисунке 12, наибольшие затраты по импортной технике приходятся на трактора, в то время как среди отечественной техники в основном затраты определяются на категорию разбрасыватели удобрений. Кроме того, на рисунке 12 также отображена доступность запчастей на основе средних значений респондентов по каждой

категории техники, распределенная от 2,84 (низкая доступность) до 3,08 (высокая доступность).

«Компании из крупного сегмента обладают значительным объемом парка импортной техники, которая обходится значительно дороже в эксплуатации и ремонте с учетом удорожания комплектующих и уходом иностранных поставщиков с российского рынка. Пришедшая же на рынок китайская техника также не отличается надежностью и требует увеличения затрат на приобретение запчастей и сервисного обслуживания. С другой стороны, услуги по ремонту и запасные части для обслуживания отечественной техники, которая занимает основную долю парка средних и малых агрокомпаний, также растут в стоимости, а высокий средний возраст техники приводит к частым поломкам.»

**Антипова Т.В.**, заместитель генерального директора АО «Росагролизинг»

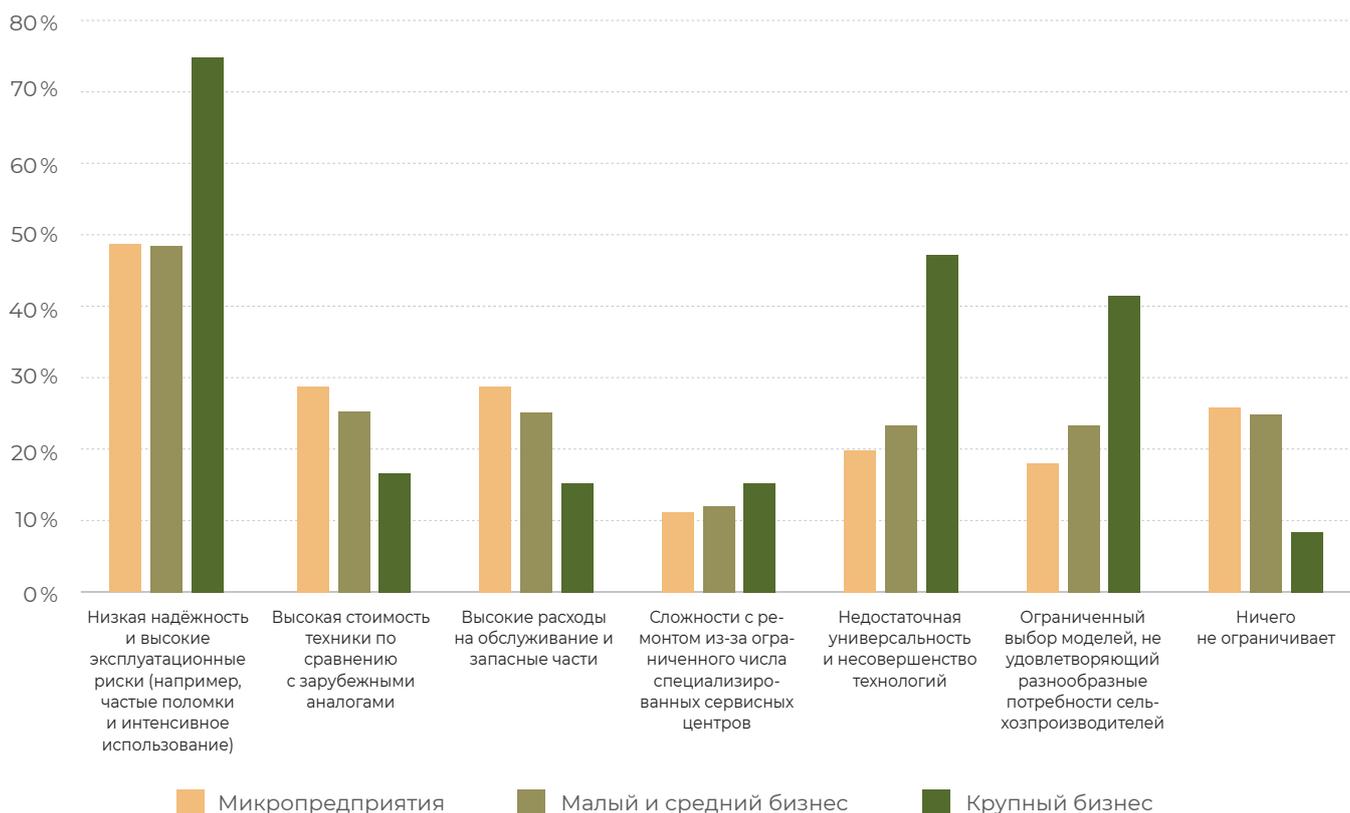


Рис. 13. Факторы, ограничивающие спрос на отечественную сельхозтехнику, в % от числа ответивших по категории предприятия

Наименее доступными запчастями для техники считаются свеклоуборочные машины, дождевальные и поливные установки. Среднюю доступность имеют сеялки, комбайны, разбрасыватели удобрений, а также машины для удобрений. Остальная техника не имеет проблем с поставками запчастей и отмечается высокой доступностью.

В связи с высокими расходами на ремонт импортных тракторов и комбайнов целесообразно постепенно переходить на отечественные аналоги при условии обеспечения их приемлемого уровня качества и надежности. Особое внимание производителям оборудования следует уделить состоянию разбрасывателей удобрений в связи с высокими затратами на ремонт отечественных моделей, особенно в сравнении с импортными машинами с кардинально меньшими затратами на обслуживание.

В целях повышения качества отечественной техники представляется целесообразным запуск федеральных программ по развитию производства ключевых комплектующих с акцентом на кооперацию между крупными заводами и малыми инновационными предприятиями. Такое решение также будет способствовать росту импортозамещения запчастей на российском рынке.

*«Необходимо развивать отечественное сельскохозяйственное машиностроение (не сборочное производство) на комплектующих и узлах, серийно производимых в Российской Федерации (локализация 100%). На практике мы столкнулись с невозможностью производить качественное и доступное по цене импортозамещение сложных запасных частей узлов и агрегатов на отечественных заводах машиностроения. Сегодня стимулом приобретения отечественной энергонасыщенной сельскохозяйственной техники может стать льготное кредитование и лизинг в равной степени по ставке, не превышающей 3%.»*

**Колебанов А.А.** заместитель директора ООО «Тверское»

В целях повышения доверия отечественных предприятий сферы АПК к отечественной сельхозтехнике целесообразна проработка с отечественными производителями сельхозтехники обязательной программы расширенных гарантий

на продукцию, а также распространение обязательной системы отзывов дефектных машин.

Внедрение обязательной программы расширенных гарантий и системы отзывов дефектных машин для отечественных производителей является критически важной мерой, поскольку снижает финансовые и операционные риски использования отечественной техники, что наиболее чувствительно для предприятий из числа микро, а также малого и среднего бизнеса (Рис. 13).

*«В современных условиях цифровизация сельского хозяйства перестаёт быть исключительно инновационной «изюминкой» и превращается в необходимое условие повышения эффективности производства, рационального использования ресурсов и конкурентоспособности предприятий. Сегодня можно констатировать, что процесс внедрения цифровых технологий в сфере АПК находится на начальной – особенно это касается малых и средних хозяйств. Отсутствие знаний, навыков и даже элементарного доступа к технически оснащённым решениям ограничивает их потенциал. Именно поэтому предложение по проведению системного мониторинга цифровизации и последующей разработке программ обучения фермеров*

*работе с современными технологиями выглядит не просто актуальным – оно стратегически важным.»*

**Симачев Ю.В.**, директор  
по экономической политике НИУ ВШЭ

В качестве рекомендаций считаем важным проведение мониторинга цифровизации в сфере АПК с последующей разработкой программ по обучению фермеров работе с цифровыми технологиями, а также стимулирование производителей оснащать базовые модели техники элементарными системами автоматизации. Очевидно, что на данный момент процесс цифровизации в сфере АПК находится на начальной стадии, особенно в малых хозяйствах. В то же время, крупные предприятия, у которых, по результатам опроса, около 45% парка сельхозтехники являются импортными (Рис. 7), в большей степени отказываются от приобретения отечественных машин именно вследствие несовершенства технологий и ограниченного выбора моделей, удовлетворяющих потребности сельхозпроизводителей (Рис. 13).

Таким образом, для расширения спроса на российские машины нужно повышать их надёжность, совершенствовать технологии и держать разумную цену – тогда многие препятствия отпадут.

## 4

### Финансовые аспекты: затраты и источники финансирования

Структура основных затрат агропредприятий по данным опроса представляет собой следующее: наибольшую часть себестоимости формируют затраты на сырьё и материалы (семена, удобрения, корма, запчасти) – обычно 30–40% расходов, за ними следуют трудовые затраты (оплата труда и налоги) – 10–20%, а также топливо и энергия – ~26%. Многие респонденты среди основных статей также указали обслуживание и ремонт техники, а **часть предприятий включила в топ-3 затрат платежи по кредитам и лизингу, страхование или аренду земли.** Для животноводческих хозяйств особую роль играют корма и ве-

теринария, для растениеводов – удобрения и ГСМ.

С точки зрения трудозатрат и финансовых расходов наиболее «проблемными» этапами технологического цикла остаются полевые работы – особенно уборка урожая (её отметили, как самую сложную ~58% респондентов), обработка земли (~54%) и уход за посевами (~50%). Посевную кампанию назвали финансово сложной 34% участников, закупку и доставку семян – 33%. Наименее затратными оказались этапы после уборки: лишь ~16% выделили хранение и логистику, ~19% – реализацию продукции среди самых сложных стадий. Таким образом, основные «узкие

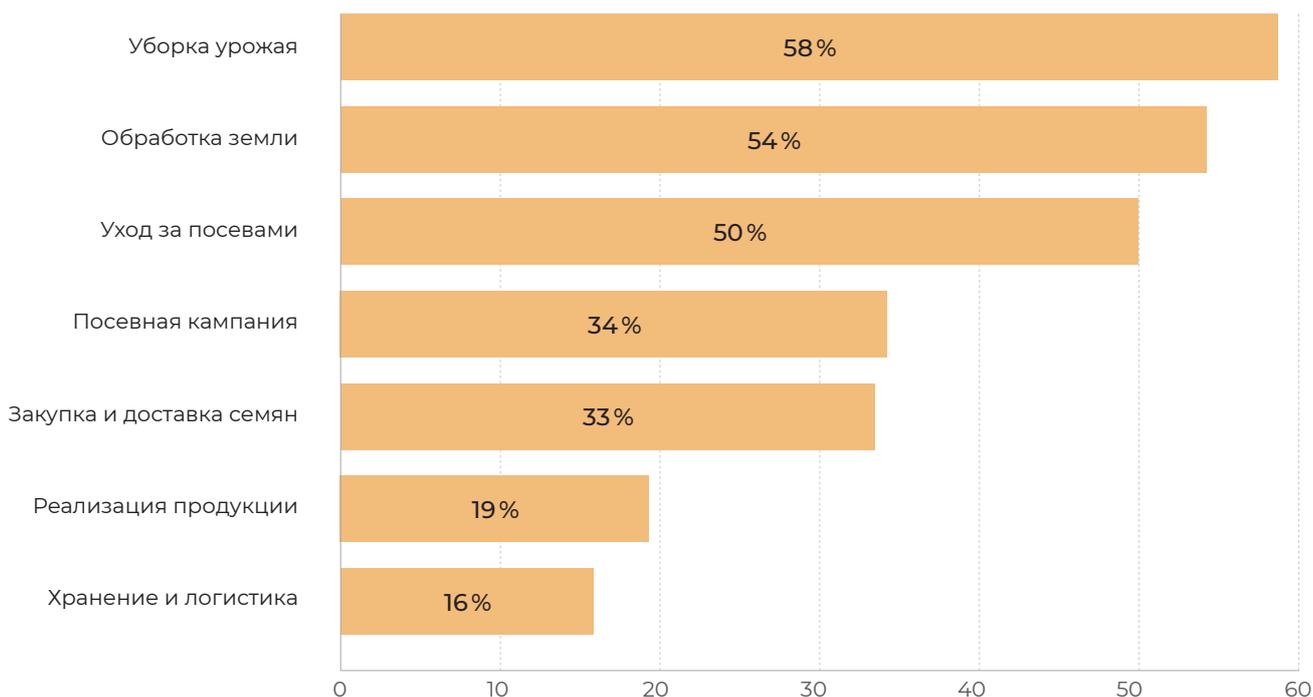


Рис. 14. Анализ трудовых затрат и финансовых расходов на ключевых этапах технологического цикла в сельском хозяйстве

места» сосредоточены именно в проведении полевых операций.

Расходы на ремонт сельхозтехники продолжают расти: ~80% опрошенных сообщили о повышении затрат более чем на 30% за последние три года, ещё ~14% – о росте на 10–30%. Лишь 5% отметили стабильный уровень расходов, и всего 1% указали на снижение. Увеличение трат на ремонт связано с инфляцией цен на запчасти, общей изношенностью парка и дороговизной импортных деталей. Некоторые руководители отмечают, что обслуживание импортной машины обходится в 1,5 раза дороже, чем сопоставимой отечественной – это усиливает финансовую нагрузку, особенно для тех, кто владеет значительной долей зарубежной техники. Суммарные годовые расходы на ремонт зависят от масштаба хозяйства: небольшие фермы тратят сотни тысяч рублей, средние – несколько миллионов, а крупные агрофирмы могут достигать десятков миллионов и более.

За 2023–2024 гг. предприятия по-разному инвестировали в обновление техники: медианный объём вложений за два года составил около 3 млн руб. Однако распределение неравномерно: около 30% инвестировали минимально (до 0,5 млн руб.), ещё треть вложила 1–10 млн руб., около 20% – от 10 до 50 млн руб., а отдельные крупные игроки указывают суммы свыше 100 млн.

*«Механизация сельскохозяйственного производства представляет собой базовое условие устойчивого функционирования и развития агропромышленного комплекса. Отсутствие возможности приобретения сельскохозяйственных машин является ключевым фактором, препятствующим повышению объёмов сельскохозяйственной продукции и повышению темпов ввода сельхозземель в оборот.»*

*Общая площадь пашни в России составляет 116 млн га и только 80 млн га из них посевная площадь, а 20 млн пашни находится в заброшенном состоянии и уже сильно деградирована. По данным Минсельхоза, свыше 30 % этих земель регулярно не обеспечены техникой в необходимые агротехнические сроки. Таким образом, объёмы выпуска сельскохозяйственной техники не коррелируют с реальной потребностью отрасли, что ведёт к хроническому дефициту механизированной мощности и снижает эффективность аграрного производства в целом.»*

**Чекмарев П.А.**, заместитель президента РАН, академик РАН

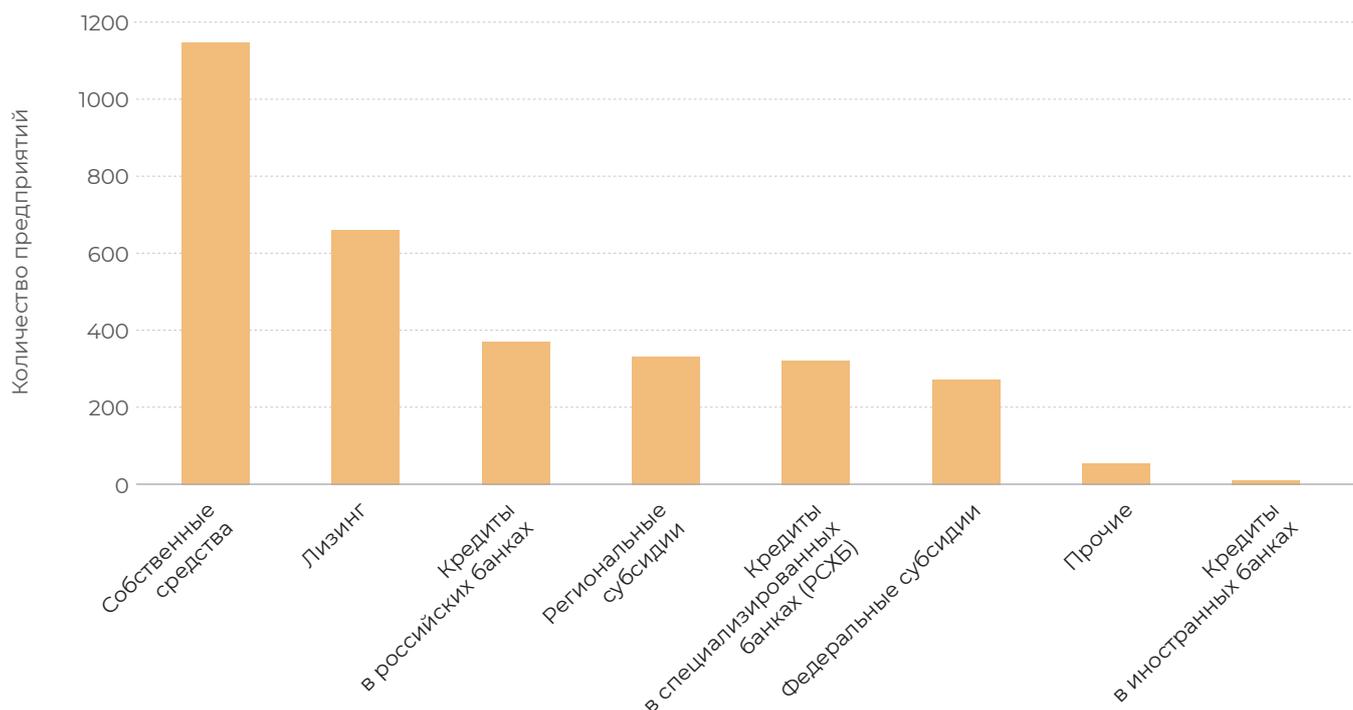


Рис. 15. Частота использования различных источников финансирования: собственные средства, кредиты (РСХБ, другие банки), лизинг, субсидии и прочее

«Причины, по которым аграрии принимают решение о приобретении техники, напрямую зависят от оборотов компании. Крупные агрокомпании стремятся увеличить производительность труда, увеличивая мощность техники на 1 обрабатываемый гектар. Субъекты МСП, обладая большим, но устаревшим парком, инвестируют в его обновление, а микропредприятия стараются избежать лишних затрат, приобретая технику, в основном, на замену старым сломавшимся машинам.»

**Антипова Т.В.**, заместитель генерального директора АО «Росагролизинг»

При этом, с учётом высоких процентных ставок и затрат на ремонт, предприятия подчеркивают необходимость мер господдержки, чтобы ускорить обновление и улучшить структуру парка сельхозтехники.

«Техника, приобретенная исключительно за собственные средства, быстрее окупается за счет отсутствия прочих расходов, например, процентов по кредитам или лизингу. С другой стороны, ускоренная амортизация помогает аграриям снизить налогооблагаемую базу в сложных экономических условиях.»

**Антипова Т.В.**, заместитель генерального директора АО «Росагролизинг»

Средняя оценка срока окупаемости инвестиций в сельхозтехнику составляет ~5–6 лет. Большинство руководителей называют 5 лет в качестве медианного срока возврата вложений. Тяжелая техника окупается дольше – по тракторам чаще указывают ~6 лет, по комбайнам ~7 лет, тогда как более мелкие орудия – 4–5 лет. Диапазон оценок может варьироваться от 2–3 до 10 лет, но в целом наиболее типичный срок – около 5 лет. Это согласуется с данными предыдущих опросов и говорит об устойчивых ожиданиях аграриев.

Для финансирования своей деятельности и обновления парка техники предприятия используют различные источники. 81% предприятий используют собственные средства (прибыль, личные накопления) при обновлении парка, что говорит об ограниченном доступе к кредитным ресурсам или нежелании брать займы. Лизинг – второй по популярности инструмент (около 47%), к нему активно прибегают как средние, так и крупные хозяйства. Кредитами в российских бан-

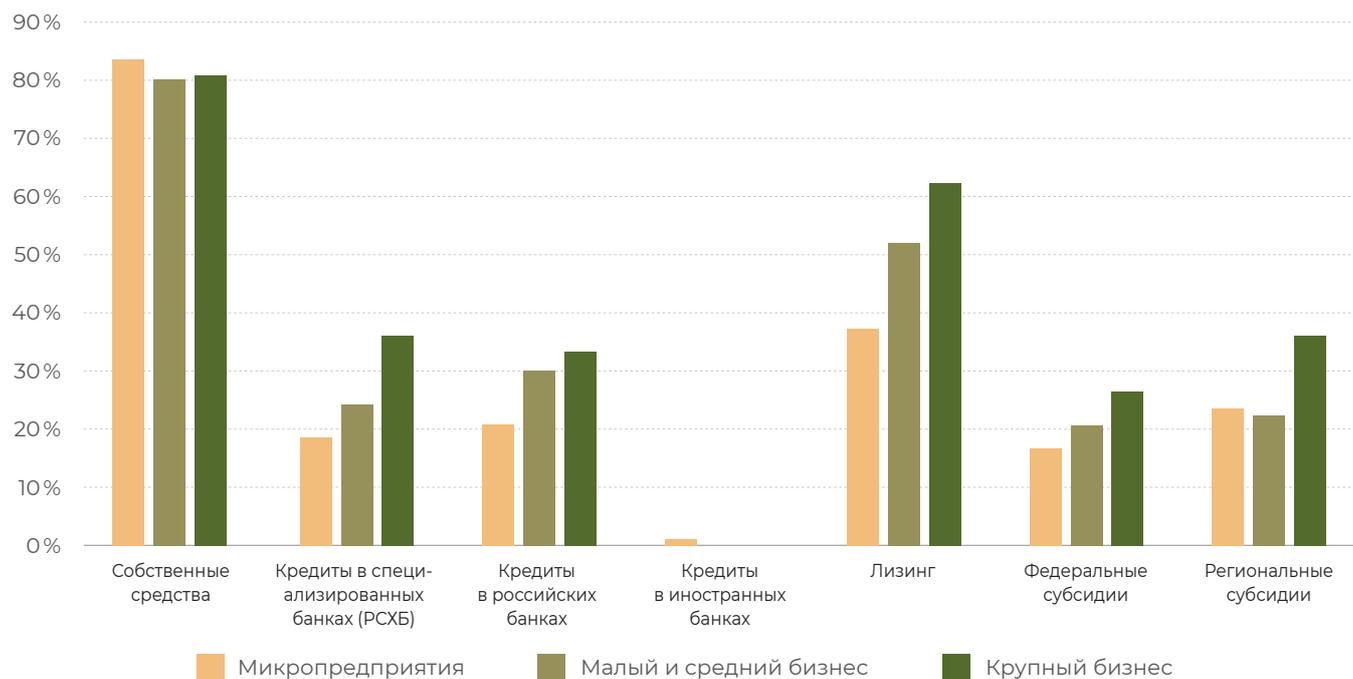


Рис. 16. Формы финансирования для обновления сельхозтехники, в % от числа опрошенных, по категориям предприятий

как (27%) или специализированном агробанке (~23%) пользуется суммарно около половины респондентов, но многие мелкие фермеры вообще избегают кредитов. Субсидии (федеральные ~20%, региональные ~24%) охватывают лишь каждое четвертое хозяйство. Кредитование иностранными банками практически отсутствует (<1%).

По оценкам данных опроса, при сопоставимой доле предприятий, использующих собственные средства (порядка 81%), кредитами в специализированных банках пользуются 18,6% микропредприятий, 24,3% малых и средних предприятий и 36,1% крупных предприятий. Схожие различия также в использовании кредитов в прочих российских банках (20,5% у микропредприятий и 33,3% у крупных). Кратко различается также использование лизинга (37,4% микропредприятий и 62,5% крупных предприятий). Важно отметить, что крупные предприятия примерно в полтора раза чаще являются получателями федеральных и региональных субсидий на обновление сельхозтехники (Рис 16).

Таким образом, финансирование обновления техники в основном лежит на собственных средствах аграриев, лизинг широко востребован, а господдержка сохраняет ограниченный охват. При этом рост затрат на ремонт и обслуживание техники усугубляет финансовое бремя, снижая возможности для модернизации. Чтобы ускорить

обновление парка, респонденты указывают на важность более доступных кредитов и лизинговых программ, а также расширения субсидий на покупку техники – без таких мер предприятиям сложно преодолеть растущие расходы и заменить изношенные машины. Кроме того, представляется целесообразным в рамках рекомендации уделить внимание разработке специализированных программ поддержки именно для малых хозяйств, таких как микролизинг (с низкими авансовыми платежами и увеличенными сроками), гранты на покупку техники или субсидирование первоначального взноса.

«Разница в уровне использования лизинга – 37% среди микропредприятий против 63% среди крупных компаний – наглядно демонстрирует неравную доступность долгосрочных инструментов финансирования. Такой дисбаланс подчеркивает актуальность разработки специализированных решений для малого бизнеса, включая микролизинг с минимальным порогом входа, упрощённой процедурой оформления и гибкими условиями.»

Симачев Ю.В., директор  
по экономической политике НИУ ВШЭ

## 5 Инвестиционные ограничения и возможности

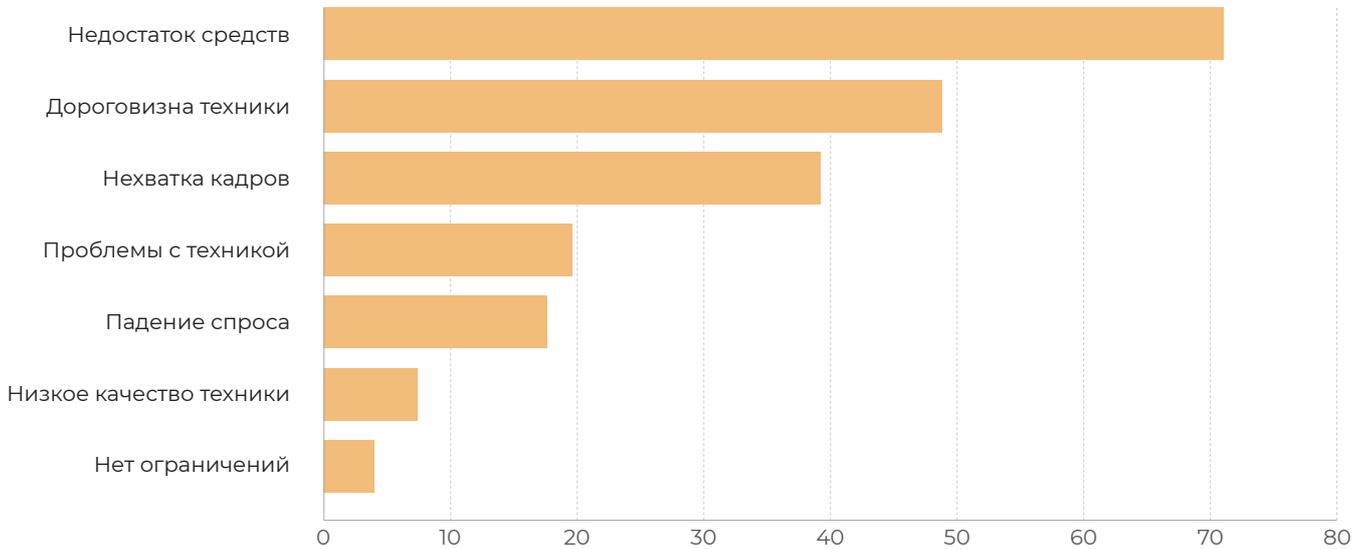


Рис. 17. Основные ограничения для инвестиций, %

Руководители предприятий обозначили ряд факторов, которые сдерживают их инвестиционную активность. На первом месте – недостаток собственных финансовых средств: его выбрали около 71% опрошенных (в отдельных регионах до 72%). На втором месте – высокая стоимость техники (49%), то есть даже при наличии денег многие предприятия не готовы обновлять парк из-за больших цен на оборудование. Третьим по значимости ограничением названа нехватка квалифицированных кадров (~39,5%): отсутствие специалистов мешает эффективно осваивать новую технику и расширять производство. Далее по убыванию упоминаются: проблемы с доступом к качественной сельхозтехнике (20% – дефицит нужных моделей, длительные сроки поставки), снижение платежеспособного спроса (18%) и низкое качество предлагаемой техники (7%). Лишь 4% респондентов заявили, что вообще не испытывают никаких ограничений.

Таким образом, финансовые сложности и дороговизна техники остаются самыми масштабными барьерами, затем следуют кадровые и технологические проблемы.

*«Финансовая устойчивость и покупательная способность сельскохозяйственных предприятий являются фундаментальными условиями для устойчивого раз-*

*вития агропромышленного комплекса Российской Федерации. Согласно данным Росстата, в 2023 году индекс производства продукции сельского хозяйства составил 99,7% по сравнению с предыдущим годом, что свидетельствует о снижении объемов производства. Одной из причин этого снижения является ограниченная возможность сельхозпредприятий инвестировать в обновление технического парка и внедрение современных агротехнологий, что напрямую связано с их финансовым положением. Для достижения стратегической цели увеличения производства сельскохозяйственной продукции до 150 млн тонн зерна и предотвращения выбытия сельхозземель из оборота необходимо сосредоточить меры государственной поддержки на укреплении финансовой устойчивости аграрных предприятий. Это позволит обеспечить необходимый уровень инвестиций в модернизацию производства, повысить эффективность использования земельных ресурсов и обеспечить продовольственную безопасность страны.»*

**Чекмарев П.А.**, заместитель президента РАН, академик РАН

На фоне таких ограничений большинство предприятий полагаются на собственные средства и лишь осторожно привлекают займы. Однако для обновления техники всё чаще используют лизинг.

«Глобально два фактора влияют на снижение инвестиций в обновление сельскохозяйственной техники:

1. Высокие цены в связи с сильно завышенным утилизационным сбором. При этом утилизационный сбор не только снижает доступность иностранной техники и оборудования, но и повышает цену на российское оборудование, так как в условиях ограниченной конкуренции становится значительно выше уровень показателя цена/качество.
2. Снижение покупательной способности аграриев. Экспортные пошлины снижают уровень доходности не только у экспор-

теров, но и у небольших производителей, которые работают на внутренний рынок, при этом зачастую обрабатывают удаленный земельный банк с низким уровнем плодородия и высокими климатическими рисками. Мелкие формы хозяйствования имеют более низкий уровень интенсивности, но они зачастую имеют возможность обрабатывать мелкоконтурные поля и удаленные от основных регионов потребления. Именно мелкие формы первыми теряют возможность обновлять оборудование, они ограничены в номенклатуре производимой продукции и в возможностях ее сбыта.»

**Вельматов А.А.**, исполнительный директор Национальной ассоциации производителей индейки, кандидат сельскохозяйственных наук

## 6 Использование лизинга и доступность кредитования

Лизинговые схемы обновления парка получили широкое распространение. На вопрос «*Пользуетесь ли вы лизингом для обновления техники?*» только 20% ответили отрицательно и не планируют этого делать. Около трети (34%) предприятий регулярно прибегают к лизингу, еще 21% используют его изредка. Остальные 25% пока не пользуются, но рассматривают такую возможность. Таким образом, в сумме более 55% агробизнесов уже имеют опыт лизинга (хотя бы эпизодический), и значительная доля остальных потенциально готова воспользоваться им.

Тем не менее, доступность лизинговых программ воспринимается по-разному. Лишь ~23% респондентов оценили лизинг как **высоко доступный** (много программ, приемлемые условия), около 44% считают его доступность **средней** – лизинг в принципе возможен, но с заметными ограничениями, и примерно 33% отмечают **низкую или фактическую недоступность** лизинга для себя. Иными словами, для каждого третьего хозяйства

лизинг затруднен из-за жестких условий, нехватки подходящих программ или иных барьеров, тогда как только каждому пятому он действительно легко доступен.



Рис.18. Использование лизинга предприятиями агропромышленного комплекса

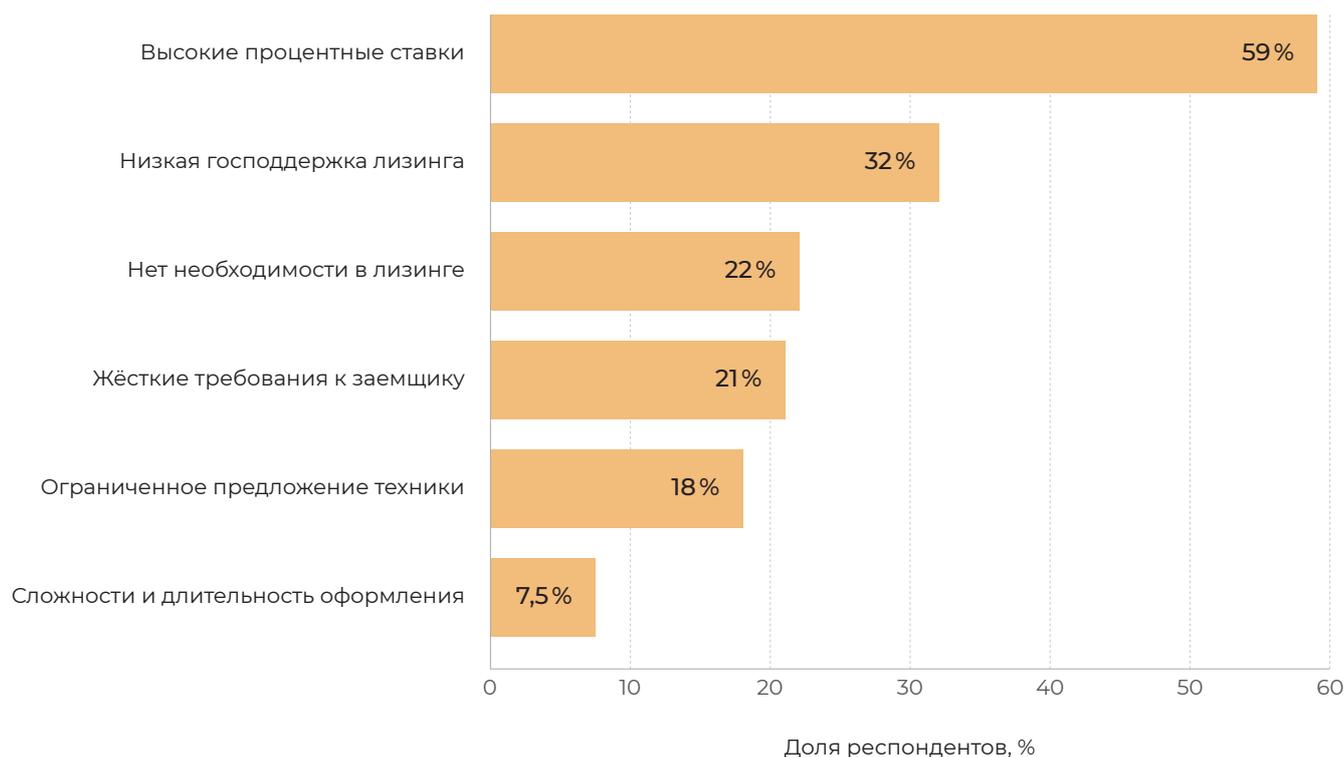


Рис. 19. Факторы, ограничивающие использование лизинга в сельском хозяйстве

Среди преимуществ лизинга, наиболее важных для предприятий, лидируют финансовая гибкость и снижение начальной нагрузки. Почти 40% отметили, что ценят возможность выбора удобного графика платежей (например, сезонного или аннуитетного) – это позволяет соотнести выплаты с поступлением выручки. Столько же (38%) респондентов считают важнейшим уменьшение первоначальных затрат при покупке техники через лизинг – за счет скидок поставщиков для лизинговых компаний и отсутствия единовременной полной оплаты. Около 32% указали доступные финансовые условия (процентные ставки, комиссии) как преимущество, а 29% – отсутствие необходимости предоставлять залог при лизинге. Реже отмечались такие плюсы, как увеличенный срок договора (19%), широкий выбор лизинговых программ (13%) и сопровождение сделки менеджером по лизингу (11%). Таким образом, сельхозпредприятия в лизинге привлекает прежде всего снижение единовременной финансовой нагрузки и более гибкие условия оплаты, а также меньшее требование к обеспечению.

Одновременно респонденты назвали факторы, ограничивающие использование лизинга.

Главный барьер – дороговизна денег: 59% указали на слишком высокие процентные ставки по лизингу. Фактически, если лизинг не субсидируется, он оказывается накладным. На вто-

ром месте – низкая государственная поддержка лизинга: 32% считают, что льготных программ недостаточно. Около 21% отметили жесткие требования к заемщику (например, к финансовому состоянию хозяйства), из-за которых не все могут получить лизинг, и около 18% – ограниченное предложение нужной техники в лизинг (не все модели доступны через лизинговые компании). Для 7–8% проблемой являются сложности и длительность оформления лизинговой сделки.

Кроме того, ~22% респондентов сообщили, что в лизинге просто нет необходимости – вероятно, это обеспеченные собственными средствами предприятия либо те, кто предпочитает другие формы финансирования.

Помимо лизинга, участники опроса отметили препятствия в использовании льготных кредитов на технику (программ с субсидированной ставкой). И здесь на первый план вновь выходит стоимость денег: ~66% считают даже льготную процентную ставку слишком высокой для них. Также ~36% затруднены требованиями банков – сложно соответствовать критериям по залому, отчетности и прочему. 26% указывают на необходимость предоставления обеспечения по кредиту как барьер. Бюрократические аспекты отмечены меньше: ~22% ссылаются на длительные сроки оформления таких кредитов. Также названы: недостаточный срок кредитования (11%) – слиш-

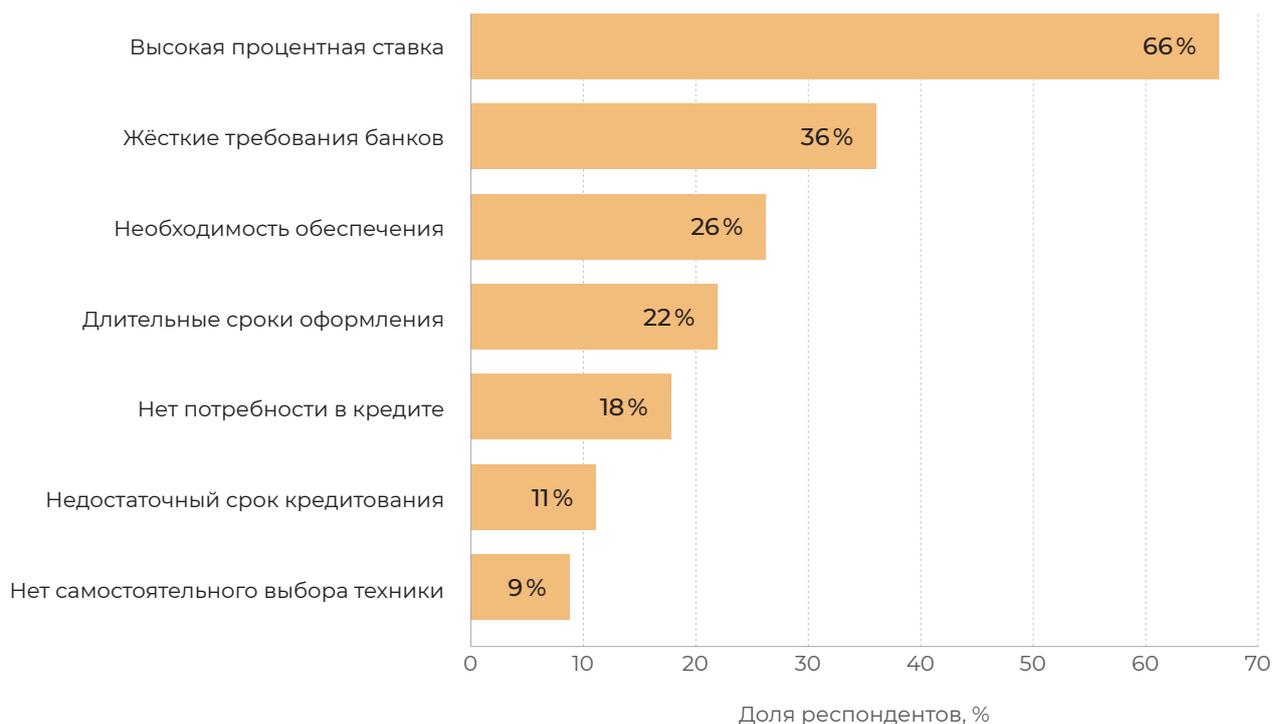


Рис. 20. Препятствия в использовании льготных кредитов на сельхозтехнику

ком короткий период погашения, и отсутствие возможности самостоятельного выбора техники (9%) – видимо, в рамках некоторых льготных программ перечень техники ограничен. Око-

ло 18% респондентов не испытывают потребности в кредите. Таким образом, **даже льготные кредиты кажутся аграриям дорогими и труднодоступными.**

## 7 Меры поддержки и стимулы

Меры поддержки и стимулы, которые, по мнению руководителей, были бы наиболее эффективны для обновления техники, в основном связаны с финансами.

Наибольшее число голосов набрало **снижение процентных ставок по кредитам** – около 70% участников считают это первоочередной мерой для стимулирования инвестиций. Это неудивительно, учитывая, что дорогие деньги – главный барьер. На втором месте – **расширение программ поддержки агролизинга** (льготного лизинга): эту меру отметили ~46–47% респондентов. Далее идёт **снижение налоговой нагрузки** в целом, что поддержали ~41% опрошенных, и введение дополнительных налоговых льгот для инвестиций – ~25%. Примерно 22% считают эффективным **снизить ввозные пошлины на импортную технику** (т.е. удешевить зарубежные машины), а столько же (~22%) – **расширить**

*«При текущей жесткой денежно-кредитной политике в России реализация меры, которую считают приоритетной сами сельхозпроизводители – снижение процентных ставок по кредитам – сталкивается с объективными ограничениями. В реализации промышленной политики необходим баланс между макроэкономической стабильностью и отраслевыми потребностями, где важно учитывать специфическую роль АПК как системообразующего сектора с длинным инвестиционным циклом и высокой зависимостью от технического обновления.»*

**Федюнина А.А.**, заместитель директора  
Центра исследований структурной  
политики НИУ ВШЭ

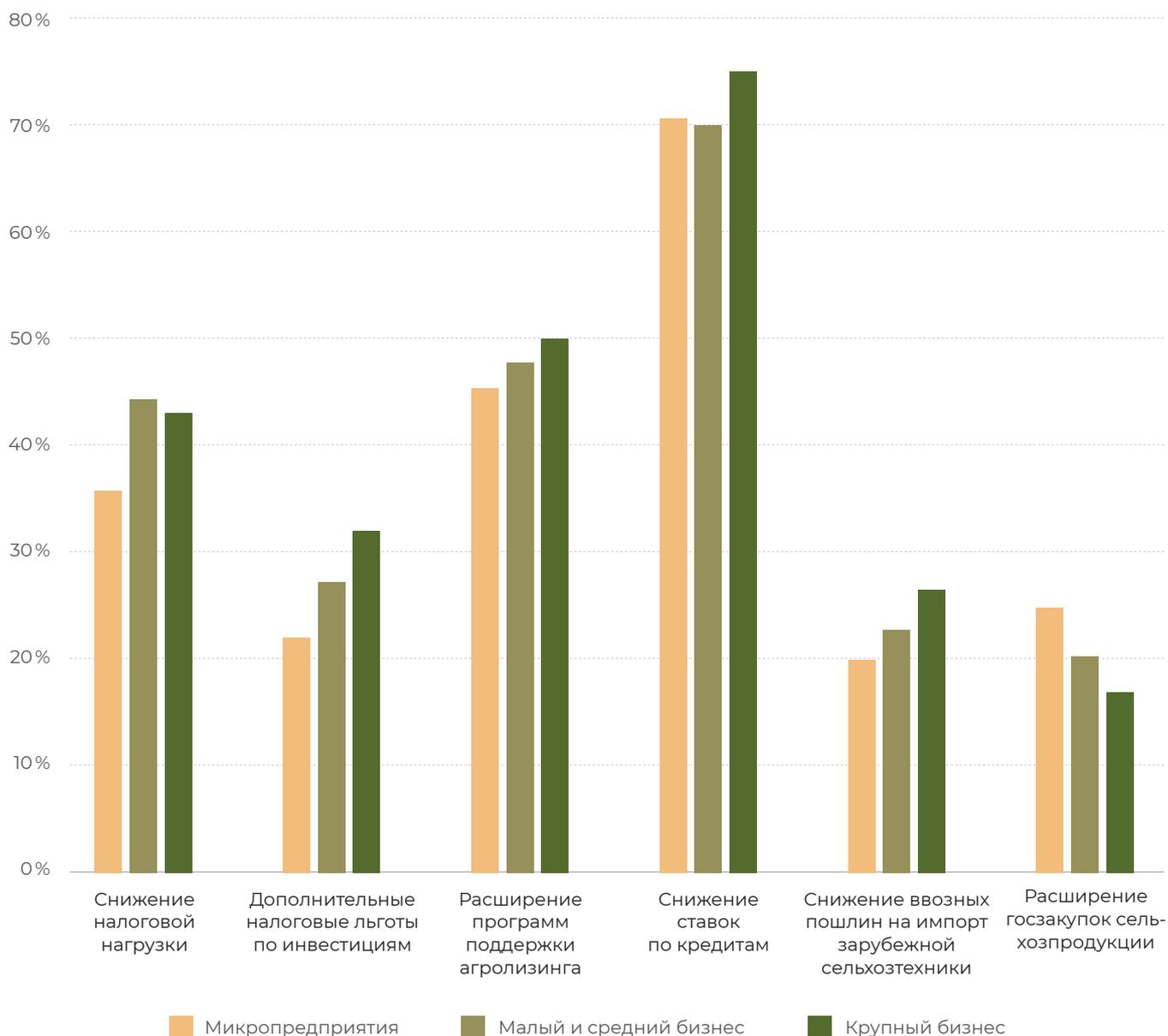


Рис. 21. Меры, которые являются эффективными для стимулирования обновления сельхозтехники, по оценкам респондентов, в % от числа опрошенных по категории предприятий

**госзакупки сельхозпродукции**, чтобы косвенно поддерживать производителей и их инвестиционные возможности. Освобождение от уплаты таможенных пошлин импорта комплектующих, которые не производятся в России, также снизит себестоимость производства. Эти предложения отражают разные подходы: либо облегчить доступ к финансированию (дешевые кредиты, лизинг), либо снизить издержки (налоги, пошлины), либо повысить доходы аграриев (гарантированный сбыт продукции). Все они направлены на улучшение экономических условий для обновления парка техники.

Что касается непосредственно улучшения доступности лизинга, то почти все сходятся на

том, что нужно удешевлять его. ~80% респондентов назвали **снижение процентных ставок** в числе мер для повышения доступности лизинга. Также около 40% считают необходимым **расширить господдержку агролизинга** (в том числе на региональном уровне), и ~39% – **упростить требования к заемщикам**. Существенная доля указывает на **увеличение сроков лизинга и снижение первоначального взноса** (32%) – то есть сделать выплаты более щадящими. Четверть предлагают **расширить ассортимент техники, доступной в лизинг** (26%). Таким образом, сельхозпроизводители ожидают от государства и лизинговых компаний **более дешевого и гибкого лизинга с большим охватом рынка техники**.

## 8 Региональные особенности

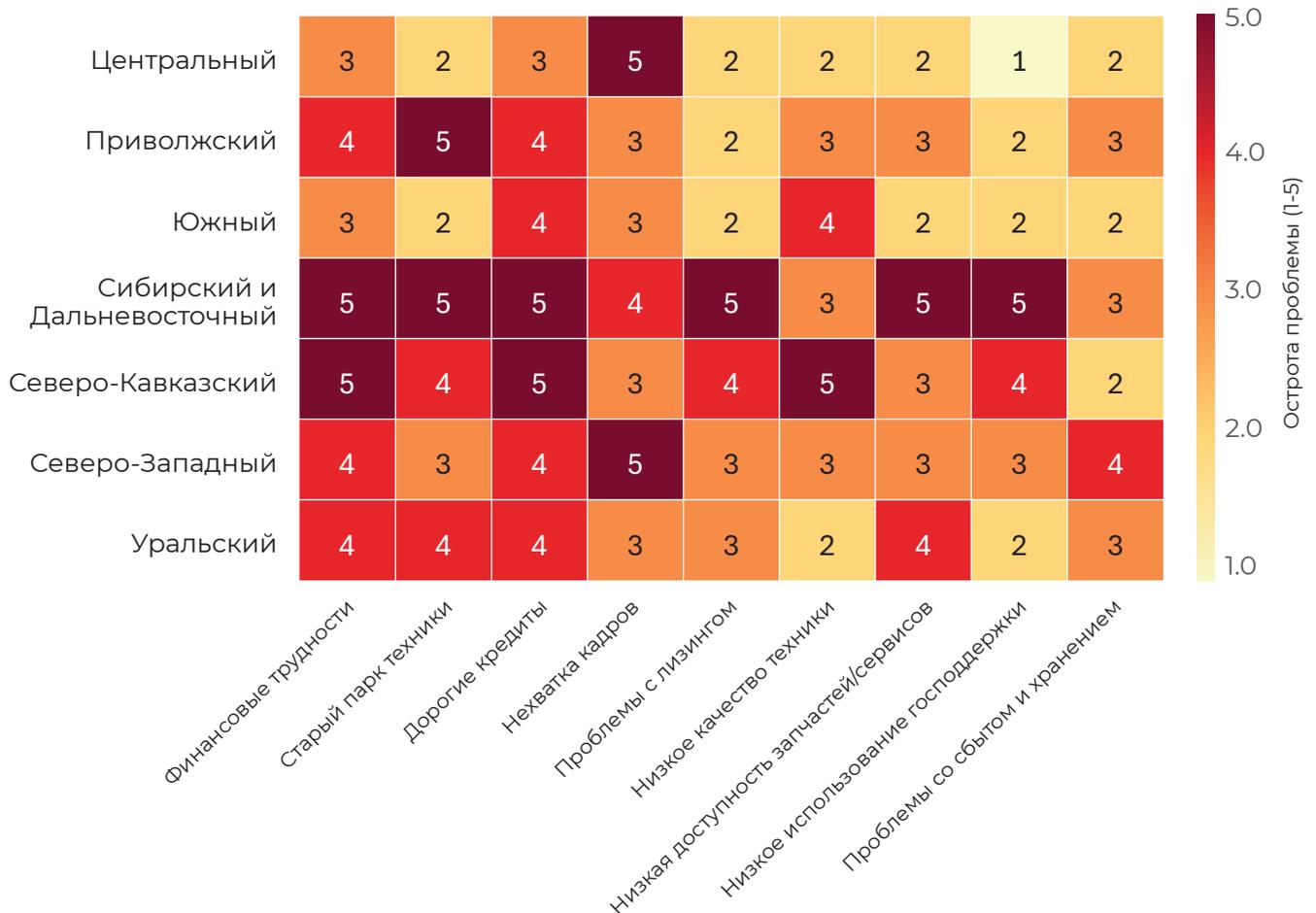


Рис. 22. Тепловая карта проблем в агропромышленном комплексе в разрезе федеральных округов

Анализ данных по федеральным округам выявил некоторые интересные различия.

«Крупные агрохолдинги в условиях жесткого кадрового голода и вынуждены приобретать энерговооруженную технику, которая позволяет небольшим кадровым составом обрабатывать максимальные площади. Они вынуждены приобретать любую эффективную технику, не считаясь с ценой в разумных пределах по причине – либо дорого производим, либо не производим совсем. По этой же причине необходимо проводить роботизацию сельхозпроизводства. В России один из самых низких уровней внедрения роботов в производстве, не только роботизированные доильные системы, но и автономная сель-

хозтехника, сельхоздроны, животноводческое оборудование, учет. А это огромная возможность для перехода на принципиально иной уровень производства, задел на оптимизацию последствий кадрового голода. Необходимо задел из более технологичных отраслей, которые достигли высокого уровня цифровизации и роботизации переносить в аграрную сферу.»

**Вельматов А.А.**, исполнительный директор Национальной ассоциации производителей индейки, кандидат сельскохозяйственных наук

Ниже приведено краткое сравнение, **в каких округах какие проблемы выражены сильнее** (по ответам респондентов):

- **Центральный ФО:** здесь сосредоточено много больших агрохолдингов и развитых хозяйств. Респонденты из ЦФО чаще других отмечали **нехватку кадров** как ограничитель инвестиций – это понятно, крупным высокотехнологичным предприятиям нужны квалифицированные кадры, которых не хватает. Также в ЦФО относительно выше **доля новой техники** в парке и **выше использование импортной техники** – благодаря лучшей обеспеченности и доступности поставок. Проблема **стоимости техники и дорогих кредитов** актуальна, но здесь больше пользуются и господдержкой (РСХБ, субсидии) – ЦФО лидировал по числу респондентов, указывавших участие в программах.
- **Приволжский ФО:** очень разнородный округ – есть развитые регионы (Татарстан, Башкортостан, Самарская обл.) и более отстающие. В среднем по ПФО отмечается **старый парк техники** – доля машин старше 10 лет одна из самых высоких. Многие хозяйства Поволжья до последнего используют советскую технику. Также из ПФО часто писали про **проблемы с доступом к технике** – видимо, сказываются санкции и разрыв логистики, например в Пермском крае, Оренбуржье. Финансовые ограничения здесь также сильны (много ответов про недостаток средств). Но ПФО активно пользуется **лизингом** – доля “да, регулярно используем лизинг” была выше средней по выборке (особенно в Татарстане, где есть свои лизинговые программы).
- **Южный ФО:** включая Краснодарский край, Ростовскую обл. – аграрные лидеры. В ЮФО респонденты показали относительно **более новый парк техники** и **большие инвестиции** за 2 года. Многие получили субсидии (край активно поддерживает аграриев) и обновили комбайны. Поэтому доля тех, кто считает, что ничто не ограничивает инвестиции, здесь чуть выше (есть благополучные хозяйства). Тем не менее, проблема **высокой стоимости техники и дорогих кредитов** здесь тоже первостепенная, как и везде. Из особенностей – на Юге острее, чем где-либо, стоит вопрос **поломок отечественной техники в условиях интенсивной эксплуатации:** многие южные хозяйства работают в режиме двух урожаев, поэтому техника изнашивается быстрее, и они критичнее относятся к надежности – отсюда высокая требовательность к качеству машин.
- **Сибирский и Дальневосточный ФО:** В этих округах предприятия наиболее часто жаловались на **труднодоступность запчастей и сервисов**. География наложила отпечаток – доставка деталей длительная и дорогая, сервисных центров мало, особенно для импортной техники, что подтверждают ответы (доля “низкая доступность запчастей” здесь максимальна). Также в Сибири и ДФО **финансовые проблемы** гипертрофированы: почти все отметили недостаток средств и дорогие кредиты. **Лизингом** здесь пользуются реже (многие выбрали “лизинг фактически недоступен” – например, отдаленные районы Бурятии, Якутии, Камчатки). В техническом парке у сибиряков очень высокая доля старых тракторов и комбайнов – они еще эксплуатируют технику 80-х годов, потому что ее сложно обновить. Соответственно, потребность в обновлении у них огромная, но сдерживается финансами и логистикой.
- **Северо-Кавказский ФО:** в регионах СКФО (Ставрополье, Дагестан и др.) по данным опроса на первый план выходит **нехватка финансовых ресурсов** – почти все респонденты отметили этот фактор. Также относительно чаще, чем в других округах, здесь выбирали “не планируем пользоваться лизингом” – видимо, из-за недоверия или несоответствия условий. Возможно, сказывается меньшая информированность о программах или сложности в оформлении из-за специфики малого бизнеса. **Износ техники** тоже очень велик на Кавказе – обновление идет медленно. В то же время, некоторые лидирующие хозяйства Ставрополья имеют отличный парк и хорошие показатели – разброс большой. В части **спроса на отечественную технику** интересно, что на Северном Кавказе выше доля тех, кто указывает **низкое качество техники** как проблему – видимо, были негативные опыты.
- **Северо-Западный ФО:** здесь не так много сельхозпредприятий, но те, что есть (Карелия, Ленобласть, Псковщина), отмечают **общие финансовые проблемы** и **кадровый голод** (особенно в Карелии и Коми сложно с кадрами). Также в СЗФО выше, чем по стране, значение имела **логистика сбыта и хранения** – некото-

рые указали, что большие трудности на стадии хранения урожая, что косвенно мешает инвестировать в технику (нет средств, потому что проблемы со сбытом). По качеству техники и лизингу ответы близки к средним.

- **Уральский ФО:** Их ответы похожи на сибирские – далеко от рынков и сервисов. Часто жалуются на **необходимость обеспечения по кредитам**. Также в этой группе выше доля тех, кто говорит, что **спрос на отечественную технику ничем не ограничен** – возможно, они уже перешли на российские машины ввиду отсутствия альтернатив.

В целом, **общие тренды по регионам** такие: финансовые трудности и дорогая техника – проблема номер один **во всех без исключения окру-**

**гах**. Но на юге и в центре к этому добавляется упор на качество и модернизацию (они хотят технику современную, иначе не успеют за интенсивным сельхозпроизводством), а в отдалённых регионах – упор на инфраструктурные моменты (сервис, логистика).

Кадровый дефицит сильнее чувствуется в высокоразвитых аграрных регионах (где техника есть, а специалистов не хватает) и в очень отдалённых (куда не едут работать). Уровень использования господдержки также разнится: Центральный, Южный, частично Приволжский округа активнее получают субсидии и льготные кредиты, тогда как Сибирь, Дальний Восток и Северный Кавказ отстают по охвату мерами поддержки. Это указывает на **необходимость выравнивания – усиления федеральных программ для восточных и кавказских регионов**.

## 9 Доступность и качество отечественной сельхозтехники

В финальной части анкеты руководителям предприятий предложили сформулировать свои **предложения по повышению доступности и качеству отечественной сельхозтехники**. Многие воспользовались этой возможностью. Несмотря на разнообразие формулировок, можно обобщить несколько наиболее часто встречающихся идей:

- **Повышение надежности и качества отечественной техники.** Практически ключевое пожелание: респонденты просят производителей обратить внимание на качество сборки, металла, узлов. Многие отмечают, что хотели бы покупать российское, если оно будет более надёжным. Звучали призывы **усилить контроль качества**, внедрять современные технологии. В этом же русле – **увеличение ресурса и моторесурса** машин, адаптация к интенсивной эксплуатации.
- **Развитие новых моделей и технологий.** Аграрии просят расширить линейку отечественной техники, особенно в нишах, где пока пусто. К примеру, **более мощные трактора (500+ л.с.)**, современные **опрыскиватели с точным земледелием, уборочные**

**комбайны для овощей** и т.п. Также просят внедрять **автопилоты, GPS и цифровые тех-**

*«С целью стимулирования создания новых видов сельскохозяйственной техники и оборудования Минпромторгом России реализуется специализированный механизм предоставления субсидий на компенсацию до 60 % затрат на проект (проведение НИОКР и уплату лизинговых платежей на приобретение технологического оборудования при условии обязательного привлечения к реализации соответствующих проектов научных организаций) в рамках решения о порядке предоставления субсидии от 27 декабря 2024 г. № 22-60293-00659-Р (ранее – постановление Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2021 г. № 2281).»*

**Цупрун В.С.**, начальник Управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России

**нологии** в российскую технику. Некоторые предлагают государству **финансировать НИОКР** в сельхозмашиностроении, чтобы быстрее создавать конкурентоспособные образцы.

- **Снижение цен на отечественную технику.** Множество пожеланий касалось **стоимости**. Предлагаются разные пути: **субсидирование производителей, льготы по налогообложению заводов, увеличение компенсаций покупателям** – лишь бы конечная цена для фермера была посильной. В идеале, как пишут, трактор отечественный должен стоить значительно дешевле импортного аналога, тогда выбор очевиден.
- **Увеличение объемов господдержки на обновление.** Респонденты практически единогласно просят расширить меры: **больше субсидий** на покупку новой техники, **грантовую поддержку** мелких фермеров именно на технику, **программы софинансирования**. Также предлагают **увеличить лимиты льготного кредитования** (часто не всем хватает квот) и **продлить сроки льготных кредитов** до 8–10 лет.

*«Минпромторгом России совместно с АО «ДОМ.РФ» реализуется программа льготного лизинга через механизм инфраструктурных облигаций. В рамках указанной меры привлеченные частные инвестиции направляются в виде займов лизинговым компаниям, которые приобретают технику и реализуют ее на льготных условиях. Процентная ставка по займам в рамках программы обновления парка для лизингополучателей составит порядка 10-12%.»*

**Цупрун В.С.**, начальник Управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России

- **Развитие сервиса и запчастей.** Много обращений к тому, чтобы **создавать сервисные центры в регионах**, особенно по отечественной технике. Пожелание: производители должны обеспечивать доступные детали и ремонт, иначе техника простаивает. Также предлагают **развивать и совершенствовать**

**обмен/выкуп старой техники:** Эта идея trade-in поддерживается многими.

- **Совершенствование лизинга.** В предложении ожидаемо фигурирует: снизить авансовый платеж по лизингу до 0–10%, удлинить сроки контрактов, ввести специальные лизинговые программы под 1–3% годовых для АПК. Некоторые пишут о **создании региональных лизинговых компаний**, которые лучше знают местную специфику и могут работать с более мелкими хозяйствами. В целом – “сделать лизинг доступнее и дешевле” – лейтмотив многих ответов.
- **Поддержка локального производства комплектующих.** Несколько респондентов указали, что для улучшения качества техники нужно **развивать производство компонентов:** двигателей, трансмиссий, электроники в РФ. Сейчас часть проблем (поломок) связана с импортными комплектующими, и их отсутствие парализует использование техники. Предлагается стимулировать импортозамещение в этой сфере, чтобы отечественная техника была действительно отечественной и независимой.

*«С целью организации производства комплектующих и запасных частей к специализированной технике и оборудованию в рамках мероприятия «Субсидия автономной некоммерческой организации «Агентство по технологическому развитию» на поддержку проектов, предусматривающих разработку конструкторской документации на комплектующие изделия, необходимые для отраслей промышленности» Агентством по технологическому развитию реализуется программа предоставления грантов на разработку конструкторской документации критически важных узлов и компонентов. Механизмом предусматривается предоставление грантов на 15 основных видов комплектующих изделий с возмещением до 80 % затрат исполнителей.»*

**Цупрун В.С.**, начальник Управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России

Помимо этих основных направлений, были и другие пожелания: **обучение кадров** (чтобы были трактористы, инженеры, способные работать на новой технике), **стабильность государственной политики** (долгосрочные программы без резких отмен), **информация и консультирование** (многим фермерам не хватает информации о доступных мерах поддержки и о новинках техники – просили улучшить информированность).

В целом, предложения респондентов можно резюмировать так: **аграриям нужна современная, надежная и доступная по цене техника**, и они ждут от государства и производителей шагов навстречу – финансирования, технологий и сервисного сопровождения. Многие отмечали, что готовы покупать больше отечественных машин, если те будут соответствовать требованиям – это позитивный сигнал для отечественного машиностроения. С другой стороны, без мощной поддержки (финансовой и технологической) со стороны государства сельхозтоваропроизводителям будет сложно самостоятельно обновить парк, учитывая их ограниченные ресурсы.

*«Объёмы выпуска отечественных тракторов и зерноуборочных комбайнов остаются недостаточными даже для поддержания текущего уровня механизированной обработки сельскохозяйственных угодий, не говоря уже о расширении посевных площадей и наращивании урожайности. По данным Росстата, в 2023 году в России произведено 9,4 тыс. сельскохозяйственных тракторов (-10,9 % к 2022 г.) и 5,4 тыс. зерноуборочных комбайнов (+19,7 %). Однако, согласно научно-обоснованным расчётам, для устойчивого воспроизводства парка требуется не менее 45–60 тыс. новых тракторов ежегодно, с учётом физического износа техники, прироста посевных площадей и климатических рисков (из расчета замены трактора 1 раз в 10 лет).*

*Такая же ситуация с комбайнами. Необходимо ежегодно закупать не менее 15 тыс. ед. зерноуборочных комбайнов.»*

**Чекмарев П.А.**, заместитель президента  
РАН, академик РАН

## Заключение и рекомендации

Парк машин изношен: лишь 15–20% парка – новая техника, а расходы на ремонт старых машин выросли у 80% хозяйств более чем на 30% за последние 3 года. Тем не менее, предприятия не спешат массово обновлять технику из-за финансовых барьеров – техника дорога, а доступное финансирование ограничено. Основными барьерами для приобретения новой техники являются недостаток собственных средств (71%), высокая стоимость техники (49%) и дорогие кредиты (66% считают даже льготные ставки высокими). Основной путь – лизинг. Более половины опрошенных предприятий использует данный инструмент. При этом, по мнению респондентов, использование лизинга также ограничивается высокими процентными ставками (с октября 2024 года по май 2025 на 9 п.п. выросли даже ставки по льготному лизингу) и лимитами государственной поддержки, а также низкой надежностью отечественной техники (50% респондентов указали это как причину отказа от покупки), что требует повышения качества и расширения модельного ряда, особенно в регионах с различными специфическими условиями, такими как труднодоступность запчастей и сервисов в Сибири и на Дальнем Востоке. Кредиты также берут менее трети хозяйств, в основном из-за дороговизны и требований банков. Судя по комментариям, в условиях санкций и кризиса предприятия еще больше экономят, чаще приобретают б/у технику (даже ту, что раньше покупали новую), и еще сильнее ощущают дефицит собственных средств.

**Рекомендации**, вытекающие из данных опроса, нацелены на смягчение выявленных ограничений. Прежде всего, необходимо **улучшать условия финансирования обновления техники**. Респонденты едины во мнении о важности удешевления кредитных и лизинговых продуктов – снижение процентных ставок (через субсидирование или иные механизмы) стимулировало бы инвестиции напрямую. Также расширение льготных программ агролизинга и налоговых преференций за инвестиции (например, ускоренная амортизация, инвестиционный налоговый вычет)

*«В целях поддержки следует рассмотреть возможность создания специализированных учебных центров по подготовке операторов сельхозтехники, разработки программ повышения квалификации для работы с современной техникой, а также организации стажировок на передовых агропредприятиях.»*

**Федюнина А.А.**, заместитель  
директора Центра исследований  
структурной политики НИУ ВШЭ

снижат нагрузку на предприятия при обновлении парка. Второе направление – **повышение качества и привлекательности отечественной техники**. Половина аграриев сейчас не доверяет ее надежности, поэтому заводам важно работать над качеством, долговечностью, сервисом, разнообразием моделей и современными технологиями (точное земледелие, автоматизация). Параллельно стоит **усилить сервисную инфраструктуру** – открыть больше сервисных центров, наладить снабжение запчастями (особенно для специализированных машин), чтобы развеять опасения по эксплуатации российских моделей.

Также считаем целесообразным разработку масштабных trade-in (обмен старой техники на новую) программ с государственной поддержкой, включая частичное субсидирование стоимости новой техники за счет приема старой. Такие программы могли бы стать мощным инструментом для ускорения обновления парка, особенно в условиях ограниченных бюджетов хозяйств. Кроме того, предлагаем применить в российском агропромышленном комплексе международный опыт кооперативных моделей путем создания федеральных и региональных программ поддержки кооперативов, которые могли бы совместно приобретать и эксплуатировать высокотехнологичную сельхозтехнику, что особенно актуально для малых хозяйств, т.к. это снизит финансовую нагрузку на отдельное предприятие.

Отдельно следует обратить внимание на **кадровый вопрос** (около 40% респондентов отметили нехватку квалифицированных кадров): дефицит инженерных и технических специалистов ограничивает эффективность внедрения новой техники. Поэтому **инвестиции в обучение персонала, подготовку механизаторов и сервисных инженеров** – тоже часть решения проблемы модернизации АПК. Наконец, прямые меры поддержки аграриев – такие как **гарантия сбыта продукции по справедливым ценам** – улучшат финансовое состояние хозяйств, а значит, косвенно повысят их способность инвестировать в обновление основных средств.

**Региональный срез также** показал, что проблемы носят общенациональный характер, но есть нюансы: в развитых аграрных регионах упор на

кадровый вопрос и высокие требования к технике, в отдаленных – на инфраструктурные ограничения, повсеместно – нехватка денег. Это значит, что политика поддержки должна быть дифференцированной с учётом региональной специфики.

Опрос показал, что аграрный сектор остро нуждается в обновлении материально-технической базы, однако без системных мер поддержки этот процесс идет медленно. Рекомендуется сконцентрироваться на федеральных и региональных мерах поддержки, **обеспечении доступного финансирования** (дешевые кредиты, лизинг) и **повышении качества отечественной техники** – это ключи к преодолению выявленных ограничений и стимулированию технического перевооружения агропредприятий.

Аппарат комиссии Государственного Совета Российской Федерации  
по направлению «Промышленность»

2025