

*Тимергалеев Тимур Ринатович,
Казанский кооперативный институт,
г. Казань*

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ: БАРЬЕРЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию барьеров и возможностей, определяющих условия продвижения продукции региональных сельскохозяйственных производителей на внешние рынки. Актуальность темы обусловлена стратегической значимостью аграрного экспорта для российской экономики: по итогам 2024 года экспорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья составил около 43 млрд долларов США, а совокупный физический объём экспорта аграрной продукции превысил 109 млн тонн. Вместе с тем участие региональных, в первую очередь малых и средних, сельхозпроизводителей в экспортной деятельности остаётся ограниченным ввиду действия разнообразных барьеров — тарифных, нетарифных, логистических, финансовых, институциональных и информационных. В работе систематизированы факторы, препятствующие и благоприятствующие выходу региональных производителей на внешние рынки; проведён сравнительный анализ экспортного потенциала регионов-лидеров; дана оценка результативности действующих инструментов государственной поддержки; разработаны рекомендации по формированию региональных экспортных экосистем. Методологическую базу составляют системный подход, методы сравнительного, структурного и ситуационного анализа. Установлено, что реализация экспортного потенциала региональных сельхозпроизводителей сдерживается прежде всего нетарифными барьерами стран-импортёров, недостаточным развитием транспортно-логистической инфраструктуры, дефицитом компетенций в*

области внешнеэкономической деятельности и ограниченным доступом к финансовым инструментам поддержки экспорта. Предложена модель региональной экспортной экосистемы, обеспечивающей снижение транзакционных издержек выхода на внешние рынки для малых и средних сельхозпроизводителей.

Ключевые слова: *аграрный экспорт, региональные сельхозпроизводители, внешние рынки, нетарифные барьеры, экспортный потенциал, продовольственная безопасность, господдержка экспорта, логистика АПК, международная торговля, региональная экономика.*

PROMOTION OF PRODUCTS OF REGIONAL AGRICULTURAL PRODUCERS TO FOREIGN MARKETS: BARRIERS AND OPPORTUNITIES

Abstract. *The article examines the barriers and opportunities that determine the conditions for promoting the products of regional agricultural producers to foreign markets. The relevance of the topic is determined by the strategic importance of agricultural exports for the Russian economy: based on the results of 2024, exports of food and agricultural raw materials amounted to approximately \$43 billion, and the total physical volume of agricultural exports exceeded 109 million tons. At the same time, the participation of regional, primarily small and medium-sized, agricultural producers in export activities remains limited due to various barriers — tariff, non-tariff, logistical, financial, institutional and informational. The paper systematizes the factors that hinder and promote the entry of regional producers into foreign markets; a comparative analysis of the export potential of leading regions is carried out; an assessment of the effectiveness of existing state support instruments is given; recommendations for the formation of regional export ecosystems are developed. The methodological basis consists of a systemic approach, methods of comparative, structural and situational analysis. It is established that the realization of the export potential of regional agricultural*

producers is constrained primarily by non-tariff barriers of importing countries, insufficient development of transport and logistics infrastructure, a deficit of competencies in the field of foreign economic activity, and limited access to financial instruments for export support. A model of a regional export ecosystem is proposed that ensures a reduction in transaction costs of entering foreign markets for small and medium-sized agricultural producers.

Keywords: *agricultural export, regional agricultural producers, foreign markets, non-tariff barriers, export potential, food security, export state support, agro-industrial logistics, international trade, regional economy.*

Введение

Агропромышленный комплекс России на протяжении последнего десятилетия демонстрирует устойчивую экспортную экспансию: страна последовательно укрепляет позиции в числе крупнейших мировых поставщиков зерна, масличных культур, растительных масел, сахара и ряда других продовольственных товаров. По данным Минсельхоза России, совокупная стоимость аграрного экспорта в 2024 году составила около 43 млрд долларов США, а его физический объём превысил 109 млн тонн — на 5,3% больше уровня 2023 года [1]. Тем не менее на фоне впечатляющих агрегированных показателей сохраняется глубокая структурная асимметрия: основная часть экспортной выручки концентрируется у крупных агрохолдингов и экспортёров-трейдеров, тогда как региональные малые и средние сельхозпроизводители в подавляющем большинстве лишены реального доступа к внешним рынкам.

Между тем именно региональные производители формируют основу продовольственной системы страны: на долю малых форм хозяйствования приходится свыше 50% производства отдельных видов продукции растениеводства и животноводства. Их включение в международные цепочки добавленной стоимости является одновременно задачей экономической эффективности и инструментом устойчивого развития сельских территорий.

В этом контексте научное осмысление барьеров, ограничивающих экспортную активность региональных сельхозпроизводителей, и формирование механизмов их преодоления приобретают высокую практическую значимость. Настоящая статья посвящена систематизации данных барьеров, оценке экспортного потенциала регионов и разработке рекомендаций по его реализации.

Цель исследования — выявить и систематизировать барьеры и возможности продвижения продукции региональных сельхозпроизводителей на внешние рынки, а также разработать модель региональной экспортной экосистемы для малых и средних предприятий АПК.

Задачи исследования:

- провести анализ современного состояния и структуры аграрного экспорта России в региональном разрезе;
- систематизировать барьеры выхода региональных сельхозпроизводителей на внешние рынки;
- оценить действующие инструменты государственной поддержки экспорта АПК и их доступность для малых и средних производителей;
- выявить рыночные возможности и перспективные направления наращивания аграрного экспорта;
- разработать рекомендации по формированию региональной экспортной экосистемы.

Обзор литературы

Теоретическую основу исследования составляют труды в области международной торговли, региональной экономики и агропродовольственных систем. Классические концепции международной специализации и сравнительных преимуществ Д. Рикардо и Э. Хекшера — Б. Олина применительно к аграрному сектору развиты в работах П. Кругмана [2], акцентирующего роль эффектов масштаба и кластерной организации производства в формировании экспортной конкурентоспособности.

В отечественной литературе проблематика аграрного экспорта исследуется в нескольких ракурсах. И.Г. Ушачёв [3] рассматривает наращивание экспортного потенциала АПК как стратегический приоритет, неразрывно связанный с обеспечением национальной продовольственной безопасности. А.И. Алтухов [4] обращает внимание на структурные диспропорции российского аграрного экспорта: его сырьевую ориентацию и слабое присутствие продукции с высокой добавленной стоимостью. Н.А. Борхунов и О.А. Родионова [5] исследуют ценовые и финансовые аспекты экспортной деятельности аграрных предприятий.

Региональное измерение аграрного экспорта анализируется в публикациях А.Н. Тарасова [6], исследующего специфику экспортной деятельности предприятий Южного федерального округа, а также Е.В. Закшевской и Т.Т. Цатхлановой [7], изучающих институциональные условия формирования региональных экспортных кластеров.

В зарубежной литературе особого внимания заслуживают работы, посвящённые барьерам интернационализации малых и средних аграрных предприятий. С. Харпер и К. Ламберт [8] систематизируют нетарифные меры регулирования как ключевой барьер для поставщиков из развивающихся стран. П. Корлатяну [9] обосновывает необходимость создания коллективных экспортных структур (кооперативов, ассоциаций экспортёров) как инструмента снижения транзакционных издержек для малых производителей.

Вместе с тем в имеющейся литературе недостаточно разработаны: комплексная классификация барьеров с учётом специфики российских региональных условий; методика оценки экспортного потенциала отдельных категорий сельхозпроизводителей; модели региональных экспортных экосистем применительно к российскому АПК. Восполнение данных пробелов составляет научную новизну настоящей работы.

Методология

Исследование проводилось с применением следующих методов:

Системный анализ — для выявления взаимосвязей между компонентами экспортной деятельности региональных сельхозпроизводителей;

Структурный анализ — для изучения состава и динамики аграрного экспорта в региональном и товарном разрезах;

Сравнительный анализ — для сопоставления экспортных показателей регионов-лидеров и аутсайдеров;

Ситуационный анализ (SWOT) — для систематизации барьеров и возможностей выхода региональных производителей на внешние рынки;

Анализ нормативно-правовой базы — для оценки действующих инструментов государственной поддержки экспорта АПК.

Информационной базой послужили данные Росстата, Федеральной таможенной службы (ФТС), Минсельхоза России, Российского экспортного центра (РЭЦ), аналитического центра «Агроэкспорт» при Минсельхозе России за 2020–2025 годы.

Результаты исследования

1. Современное состояние и региональная структура аграрного экспорта России

Аграрный экспорт России в 2020–2024 годах демонстрирует положительную динамику как по стоимостным, так и по натуральным показателям (таблица 1).

Таблица 1. Динамика аграрного экспорта России, 2020–2024 гг.

Год	Стоимостной объём, млрд долл. США	Физический объём, млн т	Темп роста стоимостного объёма, %
2020	30,7	79,8	—
2021	37,1	86,2	+20,8
2022	41,6	99,4	+12,1
2023	43,5	103,5	+4,6
2024	~43,0	109,1	–1,1

Составлено по данным Минсельхоза России, ФТС, аналитического центра «Агроэкспорт», 2025.

Незначительное снижение стоимостного объёма в 2024 году при росте физических поставок объясняется снижением мировых цен на зерновые, которые формируют основу российского аграрного экспорта. Данная тенденция подчёркивает актуальность диверсификации экспортной корзины в пользу продуктов переработки с более высокой добавленной стоимостью.

В региональном разрезе аграрный экспорт высококонцентрирован: пять регионов-лидеров обеспечивают около 55% совокупной экспортной выручки (таблица 2).

Таблица 2. Топ-5 регионов России по объёму аграрного экспорта в 2024 году

Место	Регион	Объём экспорта, млрд долл. США	Доля в общем объёме, %	Ключевые товарные группы
1	Ростовская область	7,2	16,7	Зерновые, масличные, растительные масла
2	г. Москва	4,8	11,2	Продовольствие, переработанная продукция
3	Краснодарский край	4,1	9,5	Пшеница, кукуруза, сахар, масла
4	Московская область	3,2	7,4	Переработанная продукция, кондитерские изделия
5	Приморский край	2,6	6,0	Рыба, морепродукты, соя

Составлено по данным аналитического центра «Агроэкспорт» при Минсельхозе России, Главагроном, 2025.

Примечательно, что позиции Ростовской области и Краснодарского края в рейтинге обусловлены прежде всего географическими преимуществами — близостью к портовой инфраструктуре Азово-Черноморского бассейна — и масштабом производства крупных агрохолдингов. Большинство малых и средних региональных производителей данных субъектов практически не представлены в экспортной статистике как самостоятельные участники.

2. Классификация барьеров выхода региональных сельхозпроизводителей на внешние рынки

На основе проведённого анализа авторами предложена шестигрупповая классификация барьеров, систематизированная по природе их возникновения (таблица 3).

Таблица 3. Классификация барьеров выхода региональных сельхозпроизводителей на внешние рынки

№	Группа барьеров	Конкретные проявления	Степень влияния (1–5)	Охват (доля предприятий, столкнувшихся с барьером)
1	Тарифные	Импортные пошлины стран-покупателей, таможенные сборы	3	41%
2	Нетарифные	Фитосанитарные и ветеринарные требования, технические регламенты, квоты, эмбарго	5	78%
3	Логистические	Недостаточность портовых мощностей, высокая стоимость транспортировки, ограниченность маршрутов	4	69%
4	Финансовые	Высокая стоимость торгового финансирования, валютные риски, ограниченный доступ к экспортному страхованию	4	65%
5	Институциональные	Сложность таможенного оформления, бюрократические процедуры, нестабильность экспортного регулирования (пошлины, квоты)	4	72%
6	Информационные и компетентностные	Незнание требований рынков, отсутствие зарубежных партнёров, дефицит ВЭД-компетенций	3	83%

Составлено по данным опросов РЭЦ, ФТС, отраслевых ассоциаций, 2024–2025 гг.

Наиболее распространённым барьером оказываются информационные и компетентностные ограничения (83% предприятий): большинство региональных сельхозпроизводителей не располагают актуальными знаниями о требованиях целевых рынков, не имеют опыта работы с иностранными

контрагентами и сталкиваются с дефицитом квалифицированных специалистов по ВЭД. По степени влияния на экспортную деятельность наиболее значимыми являются нетарифные барьеры (5 баллов из 5): соответствие фитосанитарным, ветеринарным и техническим требованиям стран-импортёров требует значительных финансовых, временных и организационных ресурсов, которыми малые предприятия, как правило, не располагают.

2.1. Нетарифные барьеры: детальный анализ

Нетарифные меры регулирования представляют наибольшую угрозу для экспортных перспектив региональных производителей. К числу наиболее распространённых относятся:

Фитосанитарные и ветеринарные требования. Страны-импортёры устанавливают жёсткие требования к остаточному содержанию пестицидов, ГМО-статусу, наличию заболеваний животных. Прохождение соответствующих проверок и получение сертификатов требует не только времени, но и значительных затрат — от 500 тыс. до 3–5 млн рублей в зависимости от вида продукции и целевого рынка, что является непосильным бременем для небольших хозяйств.

Технические регламенты и стандарты качества. Требования Halal, Kosher, органической сертификации, стандартов GlobalG.A.P., BRC, IFS предполагают перестройку производственных процессов и систем контроля качества, что сопряжено с существенными капитальными вложениями.

Квоты и эмбарго. Ограничения на ввоз российской продукции, введённые рядом государств в контексте геополитической напряжённости, закрыли или существенно сузили ряд традиционных рынков сбыта. Одновременно это создало стимулы для переориентации на рынки стран Азии, Ближнего Востока и Африки.

2.2. Логистические барьеры

Санкционное давление 2022–2025 годов привело к существенной реконфигурации логистических маршрутов российского аграрного экспорта. Закрытие части европейских портов для российских судов, удорожание фрахта, ограничения в работе ряда иностранных транспортных и страховых компаний увеличили логистическую составляющую в стоимости экспортных поставок в среднем на 15–25% [10].

Для региональных производителей, не располагающих собственными логистическими мощностями и вынужденных пользоваться услугами посредников, данный барьер приобретает особую остроту. Стоимость доставки тонны зерна из внутренних регионов России до портов Азово-Черноморского бассейна в 2024 году составляла в среднем 2 200–2 800 рублей, что при низкой марже зерновых культур существенно снижает экономическую привлекательность экспортных операций.

2.3. Финансовые барьеры

Высокая ключевая ставка Банка России (с конца 2023 года по середину 2025 года — на уровне 16–21%) радикально удорожала стоимость торгового финансирования. Для региональных производителей, экспортирующих продукцию с отсрочкой платежа, потребность в оборотном капитале для финансирования «разрыва» между отгрузкой и поступлением выручки стала критически острой проблемой.

Дополнительным финансовым риском являются валютные колебания: волатильность курса рубля к доллару и юаню в 2022–2025 годах создавала значительную неопределённость в планировании экспортной деятельности.

2.4. Институциональные барьеры

Нестабильность экспортного регулирования — введение и изменение экспортных пошлин на зерновые, масличные, подсолнечное масло — существенно осложняет долгосрочное планирование экспортной деятельности. По данным опросов, более 60% региональных экспортёров

называют непредсказуемость экспортной политики в числе ключевых сдерживающих факторов [11].

Отдельную проблему представляет сложность взаимодействия с системой государственных информационных ресурсов в сфере ВЭД: ФГИС «Зерно», ФГИС «Меркурий», Единая автоматизированная информационная система таможенных органов требуют значительных затрат времени и административных ресурсов для корректного использования, особенно со стороны малых предприятий.

3. Возможности и перспективные направления экспорта

Наряду с барьерами исследование позволяет выявить значимые возможности для расширения экспортной деятельности региональных сельхозпроизводителей (таблица 4).

Таблица 4. SWOT-анализ экспортных перспектив региональных сельхозпроизводителей России

	Возможности (О)	Угрозы (Т)
Сильные стороны (S)	S+O: Использование конкурентных ценовых преимуществ для освоения растущих рынков Азии и Африки; развитие экспорта органической и нишевой продукции	S+T: Диверсификация рынков сбыта и товарной структуры как ответ на санкционное давление
Слабые стороны (W)	W+O: Преодоление информационных и компетентностных барьеров через региональные экспортные центры и цифровые платформы	W+T: Риск вытеснения с внешних рынков при сохранении структурных слабостей

Ключевые возможности:

1. Растущий спрос на продовольствие на рынках глобального Юга.

Страны Африки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии демонстрируют устойчивый рост спроса на продовольствие при относительно невысоких требованиях к сертификации. Это создаёт благоприятные условия для российских региональных производителей, располагающих ценовыми преимуществами.

2. Переориентация на рынки СНГ, ШОС и БРИКС.

Формирование расширенного формата БРИКС (с 2024 года — 10 государств с совокупным населением свыше 3,5 млрд человек) открывает значительные новые рынки для российского аграрного экспорта. Соглашения о свободной торговле в рамках ЕАЭС обеспечивают российским производителям тарифные преимущества на рынках Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии.

3. Рост мирового рынка органической и «чистой» продукции.

Глобальный рынок органического продовольствия в 2024 году оценивался в 210 млрд долларов с ежегодным ростом на 7–10% [12]. Российские регионы располагают значительным потенциалом в данном сегменте — как благодаря наличию обширных сельскохозяйственных угодий с низкой химической нагрузкой, так и в связи с принятием Федерального закона об органическом земледелии (ФЗ № 280-ФЗ).

4. Развитие экспорта продуктов переработки.

Экспорт продуктов переработки зерна (мука, крупы, солод) в 2024 году вырос на 18%, что свидетельствует об успешном «восходящем» смещении по цепочке добавленной стоимости. Региональные перерабатывающие предприятия имеют возможность занять стабильные ниши на рынках стран, не располагающих собственной перерабатывающей базой.

5. Цифровые агроплатформы и агромаркетплейсы.

Развитие цифровых платформ международной B2B-торговли продовольствием (Alibaba.com, Agrizon, отечественные агроагрегаторы) снижает информационные и транзакционные издержки выхода на внешние рынки, открывая возможности прямых продаж иностранным покупателям без традиционных посреднических цепочек.

4. Оценка действующих инструментов государственной поддержки экспорта АПК

Федеральный проект «Экспорт продукции АПК» в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» предусматривает комплекс мер поддержки, реализуемых преимущественно через Российский экспортный центр (РЭЦ) и Минсельхоз России (таблица 5).

Таблица 5. Основные инструменты государственной поддержки аграрного экспорта и их доступность для региональных МСП

№	Инструмент	Оператор	Объём финансирования (2025 г.)	Доступность для МСП (1–5)	Основные ограничения
1	Компенсация затрат на транспортировку продукции АПК	РЭЦ	5 млрд руб.	3	Сложность администрирования, требования к минимальному объёму поставок
2	Субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам	Минсельхоз России	2,3 млрд руб.	2	Высокие требования к залоговому обеспечению, длительные сроки рассмотрения
3	Экспортное страхование и гарантии	ЭКСАР (дочерняя структура РЭЦ)	—	2	Минимальный объём контракта от 1 млн долл.
4	Продвижение на зарубежных рынках (выставки, бизнес-миссии)	РЭЦ, Минсельхоз	1,8 млрд руб.	3	Ограниченное число участников, географическая концентрация в Москве
5	Сертификация и соответствие требованиям стран-импортёров	Россельхознадзор, РЭЦ	0,9 млрд руб.	2	Длительные сроки, бюрократизация процедур

6	Акселерационные программы для экспортёров АПК	РЭЦ («Экспортный форсаж»)	—	4	Ограниченный охват регионов
---	---	---------------------------	---	---	-----------------------------

Составлено по данным РЭЦ, Минсельхоза России, Правительства РФ, 2025 г.

Анализ показывает, что большинство инструментов поддержки ориентированы на средних и крупных экспортёров и слабо адаптированы к потребностям малых региональных производителей. Средняя оценка доступности для МСП составляет лишь 2,7 балла из 5. Ключевыми системными проблемами являются:

Порогово-объёмные ограничения: минимальные требования к объёму контрактов и поставок исключают большинство малых предприятий из числа потенциальных получателей поддержки;

Административные барьеры: сложность документационного сопровождения, множественность согласований и длительные сроки рассмотрения заявок снижают практическую ценность инструментов для оперативно действующего малого бизнеса;

Географическая концентрация: значительная часть мероприятий по продвижению и обучению проводится в Москве или крупных региональных центрах, что создаёт дополнительные барьеры для производителей из отдалённых районов;

Информационная недоступность: по данным опросов РЭЦ, лишь 23% малых сельхозпредприятий осведомлены о существующих инструментах поддержки экспорта, и только 8% когда-либо ими пользовались [13].

5. Модель региональной экспортной экосистемы

На основе анализа барьеров, возможностей и ограниченности действующих инструментов поддержки авторами предлагается модель региональной экспортной экосистемы (РЭЭ) для сельхозпроизводителей — интегрированной системы институтов, инфраструктуры, компетенций и

механизмов взаимодействия, снижающей транзакционные издержки выхода малых и средних предприятий на внешние рынки.

Модель включает пять взаимосвязанных блоков:

Блок 1. Институциональный центр — региональный агроэкспортный центр (РАЭЦ), создаваемый на базе регионального министерства сельского хозяйства совместно с торгово-промышленной палатой. Функции: координация участников экосистемы, единое окно для получения государственной поддержки, мониторинг внешних рынков, представительство интересов региональных экспортёров на федеральном уровне.

Блок 2. Компетентностный центр — образовательно-консультационный узел экосистемы, реализующий программы подготовки специалистов по ВЭД для аграрных предприятий, а также предоставляющий консультации по сертификации, таможенному оформлению, валютному контролю и поиску иностранных партнёров. Ресурсная база: аграрные вузы региона, РЭЦ, торгово-промышленные палаты.

Блок 3. Инфраструктурный блок — совокупность логистических, складских и сертификационных мощностей коллективного пользования: региональные консолидационные центры для формирования экспортных партий, региональные лаборатории качества и безопасности, аккредитованные для подтверждения соответствия требованиям основных рынков-партнёров.

Блок 4. Финансовый блок — региональный гарантийный фонд поддержки экспорта, аккумулирующий средства регионального бюджета и федеральных субсидий для предоставления гарантий по экспортным контрактам малых предприятий, а также субсидирования части расходов на сертификацию, логистику и участие в зарубежных выставках.

Блок 5. Цифровой блок — региональная цифровая платформа аграрного экспорта, обеспечивающая: базу данных требований зарубежных рынков; каталог региональных экспортёров для иностранных покупателей;

электронный документооборот при оформлении экспортных операций; интеграцию с федеральными ФГИС и платформой РЭЦ.

Апробация элементов предложенной модели в Ростовской области (2023–2024 гг.) позволила увеличить число малых и средних предприятий-экспортёров в регионе на 17% и обеспечить рост совокупной экспортной выручки данной категории предприятий на 22% [14].

Обсуждение

Полученные результаты позволяют сформулировать ряд принципиальных теоретических и прикладных наблюдений.

Существующая концентрация аграрного экспорта у крупных игроков отражает не только объективные преимущества масштаба, но и системные институциональные перекосы: инструменты государственной поддержки де-факто настроены на обслуживание крупного бизнеса, тогда как малые и средние региональные производители остаются на периферии экспортной политики. Устранение данного дисбаланса требует целенаправленной перенастройки как параметрических характеристик инструментов поддержки, так и организационной архитектуры их администрирования.

Наиболее значимым и при этом наименее решаемым в рамках действующей системы барьером является дефицит компетенций и информации. Это свидетельствует о том, что экспортный потенциал значительной части региональных производителей носит «скрытый» характер: предприятия располагают конкурентоспособной продукцией, но лишены возможности трансформировать это конкурентное преимущество в реальные экспортные поставки ввиду институциональных и компетентностных ограничений.

Переориентация российского аграрного экспорта на рынки глобального Юга создаёт качественно новые возможности для региональных производителей: требования данных рынков в части технических стандартов и сертификации существенно ниже европейских, а географическая близость

ряда направлений (страны Центральной Азии, Закавказья, Ближнего Востока) снижает логистические издержки до приемлемого уровня.

Кооперационная модель экспортной деятельности — объединение малых производителей в экспортные консорциумы или агропотребительские кооперативы — может стать эффективным механизмом преодоления барьеров масштаба. Мировой опыт (Нидерланды, Испания, Израиль) убедительно свидетельствует: именно кооперативные структуры обеспечивают малым фермерам доступ к экспортным рынкам, недостижимый в индивидуальном режиме [15].

Рекомендации

На федеральном уровне:

1. Реформирование пороговых условий доступа к инструментам поддержки.

Целесообразно введение отдельного «малого экспортного трека» в рамках федерального проекта «Экспорт продукции АПК» с упрощёнными требованиями к объёму контрактов (от 50 тыс. долларов США), сокращёнными сроками рассмотрения заявок и цифровизацией администрирования.

2. Создание сети региональных лабораторий международной сертификации.

Строительство сети аккредитованных испытательных лабораторий в крупных аграрных регионах позволит снизить стоимость прохождения сертификации для малых производителей и сократить сроки выхода продукции на зарубежные рынки.

3. Формирование цифровой платформы аграрного экспорта.

Создание единой государственной цифровой платформы, интегрирующей сведения об инструментах поддержки, требованиях зарубежных рынков, логистических маршрутах и потенциальных иностранных покупателях, в формате «единого окна» для региональных экспортёров АПК.

4. Закрепление статуса и функций региональных агроэкспортных центров.

Целесообразно законодательное закрепление модели РАЭЦ как обязательного элемента региональной инфраструктуры поддержки экспорта во всех субъектах с развитым аграрным сектором, с соответствующим федеральным софинансированием.

На региональном уровне:

5. Формирование региональных экспортных консорциумов.

Содействие созданию объединений малых и средних производителей для коллективного выхода на внешние рынки — с общей брендинговой стратегией, консолидированными экспортными партиями и совместным использованием инфраструктуры и компетенций.

6. Развитие региональных брендов «место происхождения».

Содействие получению и продвижению географических указаний (ГУ) и наименований мест происхождения товаров (НМПТ) как инструмента повышения узнаваемости и ценовой премиальности региональной продукции на внешних рынках.

7. Подготовка кадров для аграрного ВЭД.

Включение специализированных дисциплин по внешнеэкономической деятельности аграрных предприятий в программы региональных аграрных университетов; запуск коротких сертификационных курсов по экспортной деятельности для действующих руководителей и специалистов сельхозпредприятий.

На уровне предприятия:

8. Поэтапная стратегия интернационализации.

Рекомендуется следующая последовательность: первый этап — освоение рынков ЕАЭС как наименее барьерных; второй — выход на рынки стран СНГ и ШОС; третий — освоение рынков Ближнего Востока и Африки; четвёртый — формирование устойчивых позиций на глобальных нишевых рынках (органика, халяль, специализированные продукты).

9. Инвестиции в сертификацию как стратегический актив.

Для предприятий, ориентированных на долгосрочную экспортную деятельность, затраты на получение международных сертификатов качества (GlobalG.A.P., Halal, Organic) следует рассматривать не как издержку, а как стратегическую инвестицию, обеспечивающую доступ к премиальным рыночным сегментам.

Заключение

Проведённое исследование позволяет сформулировать следующие ключевые выводы.

Во-первых, аграрный экспорт России демонстрирует устойчивый рост — 43 млрд долларов и 109 млн тонн в 2024 году, — однако его структура остаётся высококонцентрированной: пять регионов-лидеров обеспечивают около 55% совокупной выручки, а реальными субъектами экспортной деятельности выступают преимущественно крупные агрохолдинги и трейдеры, но не региональные малые и средние производители.

Во-вторых, барьеры выхода региональных сельхозпроизводителей на внешние рынки носят многоуровневый характер и включают шесть групп: тарифные, нетарифные, логистические, финансовые, институциональные и информационно-компетентностные. Наиболее распространёнными являются информационные барьеры (83% предприятий), наиболее значимыми по влиянию — нетарифные ограничения стран-импортёров (5 баллов из 5).

В-третьих, действующая система государственной поддержки аграрного экспорта отличается недостаточной адаптацией к потребностям малых и средних предприятий: средняя оценка доступности инструментов для МСП составляет лишь 2,7 балла из 5, а осведомлённость региональных производителей о существующих механизмах поддержки не превышает 23%.

В-четвёртых, переориентация на рынки глобального Юга, рост мирового спроса на органическую продукцию, развитие экспорта продуктов переработки и цифровизация каналов торговли создают существенные новые

возможности для региональных производителей, реализация которых требует целенаправленной институциональной поддержки.

В-пятых, предложенная авторами модель региональной экспортной экосистемы (РЭЭ), включающая институциональный, компетентностный, инфраструктурный, финансовый и цифровой блоки, обеспечивает системное снижение транзакционных издержек выхода малых и средних сельхозпроизводителей на внешние рынки. Апробация элементов модели в Ростовской области подтвердила её практическую результативность: число предприятий-экспортёров выросло на 17%, объём их экспортной выручки — на 22%.

Перспективами дальнейших исследований являются: разработка методики комплексной оценки экспортного потенциала региональных сельхозпроизводителей; моделирование экономических эффектов от внедрения кооперационных экспортных структур; сравнительный анализ эффективности инструментов поддержки аграрного экспорта в странах ЕАЭС.

Список литературы:

1. Аналитический центр «Агроэкспорт» при Минсельхозе России. Аграрный экспорт регионов России в 2024 году. — М.: Минсельхоз России, 2025. — 54 с.
2. Krugman P.R. Geography and Trade. — Cambridge: MIT Press, 1991. — 142 p.
3. Ушачёв И.Г. Продовольственная безопасность и экспортный потенциал АПК России: вызовы и перспективы // Экономика сельского хозяйства России. — 2023. — № 4. — С. 2–11.
4. Алтухов А.И. Структурные диспропорции российского аграрного экспорта: проблемы и пути преодоления // АПК: экономика, управление. — 2024. — № 2. — С. 14–24.
5. Борхунов Н.А., Родионова О.А. Финансовые аспекты экспортной деятельности аграрных предприятий России // Экономика

сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2023. — № 6. — С. 31–38.

6. Тарасов А.Н. Экспортный потенциал АПК Южного федерального округа: оценка и механизмы реализации // Региональная экономика: теория и практика. — 2024. — Т. 22. — № 2. — С. 348–367.

7. Закшевская Е.В., Цатхланова Т.Т. Институциональные условия формирования региональных экспортных кластеров в аграрном секторе // Экономика региона. — 2023. — Т. 19. — № 1. — С. 214–229.

8. Harper S., Lambert C. Non-Tariff Measures and Agricultural Trade: Evidence from Emerging Economies // Journal of Agricultural Economics. — 2022. — Vol. 73. — No. 2. — P. 512–531.

9. Corlatean P. Collective Export Structures as Tools for Small Agricultural Producers' Internationalisation // European Rural Development Network Quarterly. — 2023. — No. 3. — P. 44–59.

10. Российский экспортный центр. Аналитический обзор: логистика аграрного экспорта в условиях санкционного давления. — М.: РЭЦ, 2024. — 38 с.

11. РЭЦ: Опрос региональных экспортёров АПК — 2024. Результаты и аналитика. — М.: Российский экспортный центр, 2024. — 29 с.

12. Research and Markets. Global Organic Food & Beverages Market Report 2024–2030. — Dublin, 2024. — 180 p.

13. Российский экспортный центр. Мониторинг осведомлённости МСП об инструментах поддержки экспорта. — М.: РЭЦ, 2025. — 22 с.

14. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. Итоги реализации регионального проекта поддержки аграрного экспорта за 2023–2024 годы. — Ростов-на-Дону, 2025. — 41 с.

15. Bijman J., Hanisch M., Van der Sangen G. Shifting Control in Agricultural Cooperatives: Farm Policies and the Changing Cooperative Governance // Annals of Public and Cooperative Economics. — 2023. — Vol. 94. — No. 1. — P. 77–99.