Эволюция понятия и методические подходы к определению экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса

Фокина Дарья Александровна
д.э.н., доцент, профессор кафедры информатики, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; профессор кафедры бизнес-информатики и моделирования бизнес-процессов, Сибирский федеральный университет, fokina.da@rea.ru,

Горошко Алексей Михайлович
аспирант, Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, gam1912@yandex.ru

В данной статье рассматриваются существующие теоретико-методологические подходы к определению категории «экспортный потенциал предприятия агропромышленного комплекса» в контексте отраслевой специфики и современных вызовов. Проводится анализ отечественных и зарубежных трактовок понятия. Формулируется авторское определение экспортного потенциала предприятий АПК, интегрирующее существующие подходы с учетом отраслевых особенностей, современных реалий международной торговли и динамичности категории. Результаты исследования могут послужить теоретической основой для разработки методики оценки экспортного потенциала предприятий АПК и формирования инструментов управления его развитием.
Ключевые слова: агропромышленный комплекс (АПК), эффективность экспортной деятельности, конкурентное преимущество, аграрные предприятия, отраслевые особенности аграрной промышленности, инструменты управления развитием ЭПП АПК.

Введение

В последние десятилетия под влиянием глобализационных процессов и институционализации международной среды внешняя торговля приобретает стратегическое значение для национальной экономики. Для Российской Федерации в условиях санкционного давления прирост доходов от экспортных операций становится важнейшим инструментом поддержания курса национальной валюты, финансирования государственных расходов и укрепления позиций на мировой геополитической арене [1]. Последние годы характеризуются нестабильностью на международных рынках, нарастанием политического напряжения между государствами и возрастающим санкционным давлением на Российскую Федерацию. В этой ситуации наращивание экспортных мощностей, в особенности в дружественные страны, поможет в установлении разнонаправленных экономических связей с дружественными государствами и повысит устойчивость экономики страны к внешнему давлению. Развитие экспорта продукции агропромышленного комплекса (АПК) в данном контексте приобретает особую значимость, поскольку Россия в настоящее время является одним из крупнейших мировых экспортеров продовольствия, а по отдельным позициям — абсолютным лидером [1]. Агропромышленный комплекс РФ становится связующим звеном для многих сфер экономики страны, является одним из ключевых драйверов экономического роста и вносит существенный вклад в федеральный бюджет.

Традиционная зависимость экономики РФ от сырьевого экспорта в нефтегазовой отрасли в последние годы рассматривается как ограничивающий фактор для развития экономики, в связи с чем актуальной задачей государственного уровня является снижение данной зависимости. Наращивание экспортных объемов предприятий АПК позволит решить данную задачу. Стратегической задачей также является переход от преимущественно сырьевого экспорта к преобладанию экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью.

В Послании Федеральному собранию Президентом РФ В.В. Путиным была поставлена задача к 2030 году нарастить экспорт продукции АПК до 55 млрд долларов США, что предполагает полуторакратный рост относительно уровня 2021 года [2]. Реализация этой задачи требует не только наращивания объемов производства продукции предприятий АПК, но и качественного развития экспортного потенциала предприятий отрасли. Вывод продукции предприятий АПК на внешние рынки происходит в условиях высокой конкуренции с иностранными производителями и требует соответствия международным стандартам, в связи с чем возникает необходимость разработки адекватного теоретико-методологического аппарата для анализа экспортного потенциала предприятий АПК и эффективного управления его развитием, а также системы инструментов развития экспортного потенциала предприятий АПК РФ. Определение сущности понятия экспортного потенциала предприятия АПК является ключевым этапом разработки такого аппарата.

В экономической литературе на сегодняшний день не существует единой общепризнанной трактовки категории экспортного потенциала применительно к предприятиям АПК [3]. Большинство определений либо носят общий характер, не учитывая специфики агропромышленного производства, либо фокусируются лишь на отдельных аспектах экспортной деятельности. Кроме того, классические подходы к определению экспортного потенциала были разработаны в период относительной стабильности международных рынков и не учитывают таких современных факторов, как геополитическая нестабильность, санкционные ограничения, цифровая трансформация экономики и ужесточение экологических требований. Здесь мы описываем различные методические подходы к определению понятия Экспортного потенциала предприятий АПК, прослеживаем эволюцию понятия и приводим его авторское определение.

Материалы и методы

Теоретико-методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных специалистов в области внешнеторговой деятельности, экспортного потенциала предприятия и экономики агропромышленного комплекса.

Результаты и обсуждение

В современной экономической науке не существует единой общепринятой трактовки понятия экспортного потенциала предприятия агропромышленного комплекса [3]. Большинство исследователей понимают экспортный потенциал предприятий АПК как частный случай экспортного потенциала предприятия, поэтому здесь мы сначала подробно рассмотрим трактовки данной категории, которые встречаются в литературе.

Определения данной категории впервые формулируются в трудах западных экономистов в рамках их классических экономических теорий. В работах российских ученых понятие экспортного потенциала предприятия прошло

длинный путь эволюции. В советский период внешнеэкономическая деятельность предприятий была строго регламентирована, в связи с чем для оценки способности предприятий народного хозяйства поставлять товары на внешние рынки использовалось понятие «экспортная база» [4]. В 1990-е годы предприятия получили статус субъектов экономики, способных к самостоятельной внешнеторговой деятельности. Такая либерализация привела к возникновению категории «экспортный потенциал предприятия», которая постепенно наполнялась новым содержанием. Экспортный потенциал предприятия в научной литературе определяется различными способами. Краткая сводка таких определений и их сравнительная характеристика представлены в Таблице 1, подробный анализ проводится ниже.

Таблица 1
Сравнительный анализ определений экспортного потенциала предприятия

Автор	Подход	Отраслевая специфика	Требования внешних рынков	Динамика	Геополитические риски	Цифровизация и инновации	Государственная поддержка	Продовольственная безопасность	Комплексность
А.С. Булатов	Ресурсный и частично функциональный	-	-	-	-	-	-	-	Слабая, нет учета других аспектов
Губин	Ресурсный и функциональный	-	-	-	-	-	-	-	Есть, но многие аспекты не учтены
Ковалев, Калинина	Ресурсный и функциональный	-	-	-	-	-	-	-	Есть, но многие аспекты не учтены
Ю.А. Савиков	Ресурсный	-	+	-	-	-	-	-	Нет, многие аспекты не учтены
Самохин	Ресурсный	-	+	-	-	-	-	-	Нет, но некоторые дополнительные аспекты учитываются
Токарев	Ресурсный	-	+	-	-	-	-	-	Нет, но некоторые дополнительные аспекты учитываются
Волкодавова	Ресурсный	-	-	+	-	-	-	-	Нет, не выделяет в отдельную категорию
И.В. Липсиц	Ресурсный	-	+	-	-	+	+	-	Нет, но некоторые дополнительные аспекты учитываются
П. Бакли, М. Кэссон	Функциональный	-	-	-	-	-	-	-	Нет
Райзберг	Функциональный	-	-	-	-	-	-	-	Нет
И.Н. Герчикова	Функциональный, частично бухгалтерский	-	-	-	-	-	-	-	Слабая, нет учета других аспектов
М. Портер	Функциональный	-	+	-	-	Частично	-	-	Нет
Джастин Лин	Конкурентные преимущества	-	-	-	-	+	+	-	Нет
Авторское определение	Объединение существующих подходов	+	+	+	+	+	+	+	Комплексное

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы. Критерии сравнения в виде учитываемых в определении факторов приведены в названиях колонок.

В качестве одного из способов трактовки данного понятия можно выделить ресурсный подход, в рамках которого экспортный потенциал предприятия трактуется как совокупность имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных), которые могут быть использованы для осуществления экспортной деятельности. Здесь можно рассмотреть определение экспортного потенциала предприятия А.С. Булатова, который трактует данную категорию как «совокупность производственных, финансовых, кадровых и научно-технических возможностей предприятия, обеспечивающих успешную внешнеэкономическую экспансию» [5].

Основным недостатком такого подхода является то, что в нем не рассматриваются другие составляющие экспортного потенциала предприятия, помимо имеющихся в его распоряжении ресурсов. Разумеется, наличие ресурсов является определяющим фактором экспортного потенциала предприятия. Однако анализа имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов недостаточно для оценки эффективности его экспортной деятельности, поскольку на нее также оказывает влияние эффективность производства и транспортировки, актуальная ситуация на внешнеторговых рынках, и многие другие параметры, которые такие определения неизбежно упускают. Схожим образом понятие трактует А.М. Губин, он дополнительно отмечает, что перечисленные факторы «определяют способность предприятия производить высококачественную продукцию» [6], тем самым добавляя к определению функциональную составляющую и аспект качества продукции. Однако в данном определении не рассматриваются другие факторы, влияющие на успешность экспортно й деятельности. В.В. Ковалев [7] и А.Э. Калинина [8] определяют экспортный потенциал как «максимально возможный объем экспорта товаров и услуг, который предприятие способно осуществить при условии полной и максимально эффективной реализации всех имеющихся в его распоряжении ресурсов». Это определение является более точным, поскольку акцентирует внимание на объеме экспорта и необходимости реализации имеющихся ресурсов максимально полно и эффективно, то есть на функциональной составляющей. Однако оно все еще не рассматривает другие составляющие ЭПП помимо его ресурсной базы. Ю.А. Савиков добавляет в определение ЭПП необходимость учёта спроса потребителей и интернализации внешнеэкономических процессов [9], что делает определение более полным. Самохин отмечает комплексность понятия экспортного потенциала предприятия и необходимость учитывать не только характеристики самого предприятия, но «и характеристики рынка возможной реализации товара», за счет чего определение становится более объемным [10]. Токарев также отмечает важность учета особенностей рынка, анализа продукции конкурентов, обеспечения сервиса, а также стратегии развития и продвижения [11].

Волкодавова добавляет определению динамику и отмечает его постоянные изменения, при этом трактуя ЭПП как часть экономического потенциала и не выделяя его в отдельную категорию [12]. Кроме того, ее определение также учитывает факторы внешней среды и выделяет важность стабильности объемов продаж и уровня рентабельности. И.В. Липсиц дополнительно подчеркивает необходимость государственной поддержки, адаптации к требованиям внешних рынков и внедрения инноваций [13], благодаря этому его определение ЭПП в рамках ресурсного подхода содержит предпосылки к адаптации формулируемого определения к современным вызовам экспортных рынков. Однако даже эти определения не могут считаться полными, поскольку не учитывают, например, способность предприятия производить продукцию и эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а также не дает количественной оценки эффективности реализации продукции.

Также в литературе, посвященной экспортному потенциалу предприятий, можно выделить функциональный подход к определению данной категории. Представители данного направления акцентируют внимание на способности предприятия осуществлять экспортную деятельность. Так, П. Бакли и М. Кэссон определяют экспортный потенциал предприятия как способность адаптировать внутренние компетенции к требованиям внешних рынков и эффективно управлять международными процессами [14].

При этом исследователи не рассматривают подробно список таких компетенций, различия в требованиях рынков отдельных государств, конкретные международные процессы, их особенности. Кроме того, в рамках своей концепции они не учитывают возможные различия внутренних компетенций предприятия и не предлагают их оценивать, тогда как оценка имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов неизбежно влияет на эффективность его экспортной деятельности. Также исследователи не рассматривают другие составляющие экспортного потенциала, такие как уровень прибыли и наличие преимуществ перед конкурентами.

Райзберг, в свою очередь, определяет экспортный потенциал предприятия как «возможность предприятия экспортировать производимую продукцию» [15], при этом не уточняя, какими факторами может быть обусловлена такая возможность, тогда как для выявления инструментов управления ЭПП такое уточнение необходимо. В данном определении также не учитываются другие неотъемлемые аспекты данной категории. И.Н. Герчикова определяет экспортный потенциал как способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию, востребованную на мировом рынке, и реализовывать её с достаточной эффективностью [16]. Выгодное отличие от предыдущих функциональных определений состоит в том, что исследователь акцентирует внимание на конкурентоспособности и востребованности продукции, что позволит оценить вводимую категорию для различных предприятий, а также добавляет предпосылки бухгалтерского подхода в виде достаточной эффективности реализации продукции. Однако в данном определении также не учитываются составляющие производственной способности предприятия и факторы, определяющие эффективность ее реализации на внешнеторговых рынках.

М. Портер определяет экспортный потенциал как «производную от способности фирмы создавать и удерживать конкурентные преимущества на международных рынках» и постулирует важность инноваций для вывода

продукции на внешние рынки [17]. Это выгодно отличает его определение от предыдущих, в которых не учитывались современные вызовы для агропромышленных предприятий. Кроме того, исследователь отмечает, что экспортный потенциал предприятия зависит от «развитости производства, внутреннего спроса, поддержки отраслей, условий конкуренции на внешнем рынке и стратегии развития предприятия». Однако мы считаем приводимый им перечень факторов экспортного потенциала предприятия неполным. Кроме того, в своем определении от не учитывает наличие у предприятия ресурсов для производства и других аспектов, которые делают определение комплексным.

Помимо этого, в трудах экономистов можно выделить бухгалтерский подход к определению экспортного потенциала предприятия, который сводится к количественной оценке эффективности экспортной деятельности. Так, И.А. Русаков определяет ЭПП как «максимально возможную выручку от экспорта продукции при наиболее эффективном использовании имеющихся ресурсов» [18]. Помимо этого, он добавляет акцент на «продажах, привлечении иностранных инвестиций и участии в международных кооперационно-промышленных процессах», а также отмечает необходимость «основываться на производственных и экономических возможностях предприятия».

Таким образом, исследователь учитывает необходимость максимизации прибыли, функциональную составляющую понятия ЭПП, наличие у предприятия ресурсов и такой фактор, как наличие международных инвесторов и партнеров. Однако данное определение все же нельзя считать исчерпывающим, поскольку оно не учитывает наличие у продукции преимущества на внешних рынках, текущую экономическую ситуацию, современные вызовы и другие аспекты.

В качестве отдельного подхода можно выделить теорию конкурентных преимуществ, которая вводится Даннингом в рамках его эклектической парадигмы OLI (Ownership, Location, Internalization - Владение, локация, интернализация). В своих работах, посвященных исследованию экспортного потенциала предприятий, Даннинг анализирует наличие у предприятия уникальных преимуществ, таких как выгодное местоположение, наличие собственности, установления выгодных международных отношений и прочих [19]. Несомненно, наличие таких преимуществ повысит экспортный потенциал предприятия, но для комплексной оценки ЭПП данное понятие должно быть применимо и к таким предприятиям, которые не обладают существенными преимуществами, а также включать оценку базовых составляющих категории. Схожая трактовка встречается у Шумпетера, который дополнительно отмечает способность к «адаптации к изменениям внешнего рынка как ключевой фактор роста ЭПП» [20]. Однако его определение также не рассматривает ресурсную, функциональную и бухгалтерскую составляющие, и, соответственно, не может считаться полным. Значимость инноваций для экспортного потенциала предприятия как одного из конкурентных преимуществ продукции подчеркивает Хаусман, утверждая, что «повышение успеха экспортной стратегии возможно путем диверсификации экспорта в сторону более технологически сложных товаров». Джастин Лин также постулирует повышенную выгоду от экспорта товаров с повышенной добавочной стоимостью и дополнительно отмечает важность инфраструктурных инвестиций, инвестиций в человеческий капитал и государственной поддержки предприятий-экспортеров. Минусами их определений можно назвать отсутствие опоры на ресурсы, которыми может распоряжаться предприятие, не полный анализ факторов, определяющих успех внешнеторговой деятельности, а также лишь частичную адаптацию определений к современным экономическим вызовам.

Экспортный потенциал предприятий АПК имеет свою специфику, обусловленную особенностями отрасли. Однако приведенные выше определения не учитывают многие аспекты экспортного потенциала предприятий в целом, что ограничивает их применение в современных реалиях даже при условии адаптации определений к особенностям агропромышленного сектора.

В определении экспортного потенциала предприятия взгляды российских экономистов чаще всего совпадают с таковыми у иностранных исследователей. Однако нельзя игнорировать тот факт, что трактовки понятия экспортного потенциала предприятия, разработанные иностранными экономистами, могут быть не вполне применимы к предприятиям, функционирующим на территории Российской Федерации ввиду различий в экономической системе, законодательной регуляции и других аспектах деятельности предприятий между государствами

Кроме отмеченных выше аспектов, которые не рассматриваются в классических определениях ЭПП, у этих определений есть еще один существенный недостаток. По мнению многих исследователей [11, 18], понятие экспортного потенциала предприятия сохраняет свою сущностную общность для всех секторов экономики, несмотря на особенности каждой отдельно взятой отрасли. Согласно такому подходу, в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия различается только специфическое наполнение компонентов ЭПП - например, конкретные ресурсы, имеющиеся в распоряжении предприятия [18]. В рамках такой концепции утверждается, что методологическая основа оценки и развития экспортного потенциала предприятия является единой для предприятий в любой отрасли, и для изучения развития ЭПП можно использовать общие подходы без учета отраслевой специфики.

Поскольку существующие на данный момент в литературе определения понятия ЭПП АПК не могут быть применимы в современных реалиях, либо являются фрагментарными, а также не учитывают отраслевую специфику, необходимо разработать такое определение экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса, которое может эффективно использоваться для оценки ЭПП АПК и управления им за счет учета приведенных выше недостатков существующих трактовок. На основе проведенного анализа существующих подходов и с принятием во внимание выявленных ограничений сформулировано авторское определение экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса.

Экспортный потенциал предприятия агропромышленного комплекса – это направленные на развитие, актуальные в кратко- и долгосрочной перспективе, основанные на совокупности факторов и ресурсов в распоряжении предприятия, а также использовании инструментов государственной поддержки, цифровых технологий и инноваций, составлении, локализации и реализации маркетинговой стратегии, возможности субъекта АПК производить товары и услуги, конкурентоспособные на внешних рынках с учетом отраслевой специфики (сезонности производства, зависимости от природно-климатических условий, требований к условиям хранения и транспортировки, необходимости соблюдения стандартов экологической нейтральности, фитосанитарных и ветеринарных требований стран-импортеров), а также эффективно реализовывать их на зарубежных рынках в условиях геополитической нестабильности, санкционных и других ограничений, обеспечивая получение максимально возможной выручки при условии сохранения продовольственной безопасности внутреннего рынка и выполнении стратегических задач отрасли.

Заключение

Разработанное авторское определение экспортного потенциала предприятий АПК восполняет ряд теоретических пробелов, имеющихся в современной экономической литературе, посвященной данному определению. В отличие от классических трактовок, данное определение предлагает четкую и структурированную дефиницию, интегрирующую различные теоретические подходы. Предложенное определение также учитывает современные тенденции экономики и специфику отрасли, что позволит применять его для оценки экспортного потенциала предприятий АПК и эффективного управления данной категорией. Включение в определение указания на необходимость использования цифровых технологий и инноваций задает вектор для практических рекомендаций по повышению экспортного потенциала.

Литература

1. Сельское хозяйство как залог суверенитета и стратегический ресурс для технологического лидерства страны: вызовы и решения : экспертный доклад / АНО «Национальные приоритеты». – Москва : АНО «Национальные приоритеты», 2025. – 64 с.
2. Послание президента Федеральному Собранию: новые задачи для АПК России [Электронный ресурс] // АПК Ленинградской области. – URL: https://apk.lenobl.ru/ru/news/70918/.
3. Мишуров, Н. П. Экспортный потенциал АПК: опыт, проблемы и перспективы развития : аналит. обзор / Н. П. Мишуров, В. Ф. Федоренко, Н. М. Морозов [и др.]. – Москва : ФГБНУ «Росинформагротех», 2020. – 200 с.
4. Ищук, О. В. Укрепление экспортных возможностей сельскохозяйственных предприятий – основа экономического благосостояния государства / О. В. Ищук. – Наука и образование: опыт, проблемы, перспективы развития : материалы междунар. науч.-практ. конф. – С. 45–49.
5. Булатов, А. С. Экономика внешних связей России : учебник / А. С. Булатов. – Москва : БЕК, 2019. – 704 с.
6. Губин, А. М. Совершенствование внешнеторговой деятельности предприятий машиностроения в условиях либерализации ВЭД : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / Губин Алексей Михайлович. – Москва, 2006. – 203 с.
7. Калинина, А. Э. Экспортный потенциал предприятия: сущность, структура, методы оценки : монография / А. Э. Калинина. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2019. – 180 с.
8. Ковалёв, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалёв. – Москва : Финансы и статистика, 2020. – 560 с.
9. Савиков, Ю. А. Экспортный потенциал предприятия: теория и практика : монография / Ю. А. Савиков. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУЭФ, 2018.
10. Самохин, Р. В. Оценка экспортного потенциала предприятий лакокрасочной промышленности : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / Самохин Роман Владимирович. – Санкт-Петербург, 2000. – 172 с.
11. Токарев, Ю. В. Формирование и использование экспортного потенциала (на примере промышленных предприятий) : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / Токарев Юрий Владимирович. – Казань, 1997. – 24 с.
12. Волкодавова, Е. В. Теоретические и методологические основы формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий : дис. … д-ра экон. наук : 08.00.05 / Волкодавова Елена Викторовна. – Самара, 2007. – 347 с.
13. Липсиц, И. В. Экономический анализ реальных инвестиций : учебное пособие / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Экономистъ, 2004. – 347 с.
14. Buckley, P. J. The Future of the Multinational Enterprise / P. J. Buckley, M. Casson. – London : Macmillan Palgrave, 1991. – 120 p.
15. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 512 с.

16. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело : учебник для вузов / И. Н. Герчикова. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 671 с.
17. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – Москва : Международные отношения, 2020. – 896 с.
18. Русаков, И. А. Формирование экспортного потенциала / И. А. Русаков. Промышленность: экономика, управление, технологии. – 2011. – № 5. С12–17.
19. Dunning, J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J. H. Dunning. International Business Review. – 2000. – Vol. 9, № 2. – P. 163–190.
20. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. А. Шумпетер ; пер. с нем. В. С. Автономова [и др.]. – Москва : Прогресс, 1982. – 455 с.

Evolution of the concept and methodological approaches to defining the export potential of enterprises of the agro-industrial complex

Fokina D.A., Goroshko A.M.
Plekhanov Russian University of Economics, Siberian Federal University, Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

This article examines the existing theoretical and methodological approaches to defining the category of "export potential of an agro-industrial complex enterprise" in the context of industry-specific features and contemporary challenges. An analysis of domestic and foreign interpretations of the concept is conducted. The author's definition of the export potential of agro-industrial enterprises is formulated, integrating existing approaches while taking into account industry specifics, current realities of international trade, and the dynamic nature of the category. The results of the study can serve as a theoretical foundation for developing a methodology for assessing the export potential of agro-industrial enterprises and for forming tools to manage its development.

Keywords: agro-industrial complex (AIC), export activity efficiency, competitive advantage, agricultural enterprises, industry-specific features of agriculture, tools for managing the development of AIC export potential.

References

1. Agriculture as a Guarantee of Sovereignty and a Strategic Resource for the Country's Technological Leadership: Challenges and Solutions: Expert Report / ANO "National Priorities". – Moscow: ANO "National Priorities", 2025. – 64 p.
2. Presidential Address to the Federal Assembly: New Tasks for Russia's Agro-Industrial Complex [Electronic resource] // Agro-Industrial Complex of the Leningrad Region. – URL: https://apk.lenobl.ru/ru/news/70918/.
3. Mishurov, N. P. Export Potential of the Agro-Industrial Complex: Experience, Challenges, and Development Prospects: Analytical Review / N. P. Mishurov, V. F. Fedorenko, N. M. Morozov [et al.]. – Moscow: Rosinformagrotech, 2020. – 200 p.
4. Ishchuk, O. V. Strengthening the Export Capabilities of Agricultural Enterprises as the Basis for the State's Economic Well-being / O. V. Ishchuk. – Science and Education: Experience, Challenges, and Development Prospects: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference. – P. 45–49.
5. Bulatov, A. S. Textbook / A. S. Bulatov. – Moscow: BEK, 2019. – 704 p.
6. Gubin, A. M. Improving the Foreign Trade Activities of Machinery Manufacturing Enterprises Amidst the Liberalization of Foreign Economic Activity: Dissertation for the Degree of Candidate of Economic Sciences: 08.00.05 / Gubin Aleksey Mikhailovich. – Moscow, 2006. – 203 p.
7. Kalinina, A. E. Export Potential of an Enterprise: Essence, Structure, and Assessment Methods: Monograph / A. E. Kalinina. – Volgograd : VolSU Publishing House, 2019. – 180 p.
8. Kovalev, V. V. Financial Analysis: Methods and Procedures / V. V. Kovalev. – Moscow : Finansy i Statistika, 2020. – 560 p.
9. Savikov, Yu. A. Export Potential of an Enterprise: Theory and Practice : Monograph / Yu. A. Savikov. – Saint Petersburg : SPbSUEF Publishing House
10. Samokhin, R. V. Assessment of the Export Potential of Enterprises in the Paint and Varnish Industry : Diss. … Cand. Econ. Sci. : 08.00.05 / Samokhin Roman Vladimirovich. – Saint Petersburg, 2000. – 172 p.
11. Tokarev, Yu. V. Formation and Utilization of Export Potential (Case Study of Industrial Enterprises) : Abstract of Diss. … Cand. Econ. Sci. : 08.00.05 / Tokarev Yuri Vladimirovich. – Kazan, 1997. – 24 p.
12. Volkodavova, E. V. Theoretical and Methodological Foundations for the Formation and Realization of the Export Potential of Industrial Enterprises : Diss. … Dr. Econ. Sci. : 08.00.05 / Volkodavova Elena Viktorovna. Samara, 2007. 347 p.
13. Lipsits, I. V. Economic Analysis of Real Investments : Study Guide / I. V. Lipsits, V. V. Kossov. – 2nd ed., revised and expanded. – Moscow : Ekonomist, 2004. – 347 p. 14. Buckley, P. J. The Future of the Multinational Enterprise / P. J. Buckley, M. Casson. – London : Macmillan Palgrave, 1991. – 120 p.
15. Raizberg, B. A. Modern Economic Dictionary / B. A. Raizberg, L. Sh. Lozovsky, E. B. Starodubtseva. – Moscow : INFRA-M, 2012. – 512 p.
16. Gerchikova, I. N. International Commercial Business: Textbook for Higher Education Institutions / I. N. Gerchikova. – Moscow : UNITY-DANA, 2018. – 671 17. Porter, M. International Competition / M. Porter ; trans. from English. – Moscow : Mezhdunarodnye Otnosheniya, 2020. – 896 p.
18. Rusakov, I. A. Formation of Export Potential / I. A. Rusakov. Industry: Economics, Management, Technologies. – 2011. – No. 5. – P. 12–17.
19. Dunning, J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J. H. Dunning. International Business Review. – 2000. – Vol. 9, No. 2. – P. 163–190.
20. Schumpeter, J. A. The Theory of Economic Development: (An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle) / J. A. Schumpeter ; trans. from German by V. S. Avtonomov [et al.]. – Moscow : Progress, 1982. – 455 p.