

Сайкевич М.І.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії
Сайкевич О.Д.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту ЗЕД
Національний агроекологічний університет, м. Житомир

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Синтетична категорія експортного потенціалу країни складається з багатьох елементів, серед яких значне місце належить експортному потенціалу підприємства як самостійного господарюючого суб'єкта. Експортний потенціал сільськогосподарського підприємства (чи сукупності підприємств галузі) виступає складовою комплексної оцінки ресурсно-технологічного потенціалу, маркетингових та інших компетенцій безпосередньо господарства, а також території його розміщення і функціонування. Через призму оцінки експортного потенціалу визначаються сильні та слабкі сторони організації виробництва і реалізації продукції підприємства, рівень його конкурентоспроможності, підтверджується чи спростовується відповідність експортоорієнтованої стратегії розвитку підприємства існуючим виробничим, інфраструктурним та конкурентним умовам, в яких відбувається його господарська діяльність. Широкий перелік завдань господарської практики, розв'язання яких методично та методологічно стосується визначення експортного потенціалу підприємства, обумовлює необхідність ґрунтовного дослідження даної категорії та визначає актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та реалізації експортного потенціалу підприємства як відносно відокремленого об'єкта чи як представника певної галузі присвячені роботи багатьох дослідників, зокрема Е. Аметової [1], К. Афанасьєва [2], І. Волкової [4], Л. Серової [7] та інших. Розвиток експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств розглядається також у контексті пріоритетів національної аграрної політики та продовольчої безпеки, що висвітлюється в роботах Ю. Березюка [3], В. Лисогора [5], А. Рябчика [6], О. Шубравської [8] та інших.

Предметом дослідження більшості зазначених публікацій виступають безпосередньо обсяги експорту та умови їх нарощування. При розгляді експортного потенціалу наголос робиться на спроможності підприємства виробити продукцію, здатну конкурувати з аналогами на закордонних ринках. Серед основних завдань більшості існуючих досліджень експортного потенціалу зазначається відшукання вузьких місць, резервів для збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції.

Альтернативний погляд на експортний потенціал передбачає зосередження уваги на впливі, який чинить експорт на ефективність господарської діяльності суб'єктів зовнішньоекономічних відносин. Питання виявлення та кількісної оцінки впливу експорту сільськогосподарської продукції на економічне становище безпосередніх її виробників залишається недостатньо вивченим.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є виявлення передумов та напрямків впливу процесів нарощування експорту сільськогосподарської продукції на стан аграрних підприємств та встановлення форм прояву сутнісних зв'язків між експортом та виробництвом сільськогосподарської продукції.

В процесі даного дослідження передбачається висвітлення методологічних особливостей аналізу експортного потенціалу з різних позицій його здійснення, конкретизація поняття експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, формування пропозицій, спрямованих на покращення реалізації експортного потенціалу та підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз актуальних публікацій з проблеми експортного потенціалу дозволяє зробити деякі узагальнення та висновки. Експортний потенціал, як і будь-який інший (виробничий, ресурсний, кадровий тощо), не виокремлюється у конкретній матеріально-речовій формі, а лише може бути оцінений суб'єктом дослідження з певних методологічних позицій. Таким чином, кожне дослідження, присвячене проблемі експортного потенціалу господарюючих суб'єктів, має виходити з певних цільових установок.

Категорія експортного потенціалу господарської системи як інструменту для досягнення певних цілей, може розглядатися з декількох позицій. В першу чергу, нарощування і реалізація експортного потенціалу забезпечує господарську систему експортною виручкою. Чим гостріші потреби, які здатна забезпечити експортна виручка, тим більші обсяги ресурсів господарська система готова спрямувати на здійснення експорту. Відповідно, ефективність такого експорту, спрямованість та інтенсивність заходів управління експортним потенціалом будуть визначатися через призму цілей, заради яких потрібні валютні надходження. Така позиція зародилася ще у 15 ст., притаманна меркантилістській ідеології та є виправданою для імпортозалежних господарств.

В наш час в рамках зазначеного підходу формуються методики оцінки експортного потенціалу безпосередніми обсягами експорту, здійсненого в минулому, показниками товарних умов торгівлі та умов торгівлі з урахуванням доходів від експорту. В межах даного підходу здійснюється емпірична оцінка залежностей обсягів експорту від окремих чинників та будуються прогнози обсягів експорту на основі припущень про можливу динаміку виділених чинників. За аналогією з принципами теорії адаптивних очікувань, такий підхід варто назвати адаптивним. Спрощена схема адаптивного підходу до управління експортним потенціалом господарської системи відображена на рис. 1. Адаптивний підхід має статичний характер, тобто передбачає незмінний характер виробничих та управлінських технологій, сталу якість зв'язків, а також фіксує досягнуті результати (обсяг експорту, стан господарської системи, рівень ефективності її функціонування) на конкретний момент чи за визначений проміжок часу.

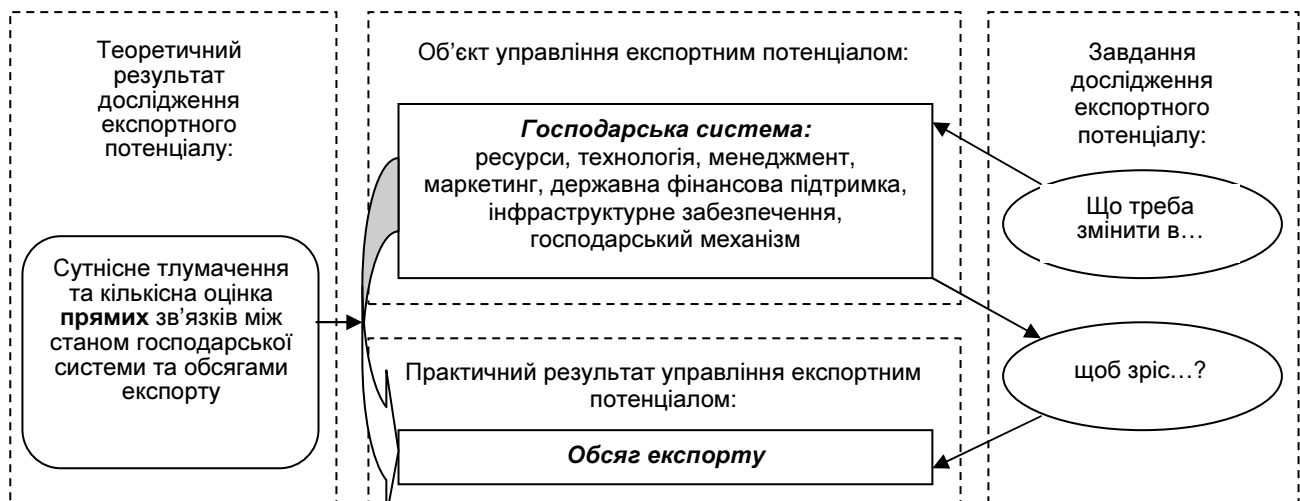


Рис. 1. Схема адаптивного етапу дослідження експортного потенціалу господарської системи

Джерело: [власні дослідження]

Вихідним пунктом формування альтернативної концепції експортного потенціалу є принцип економії на масштабі виробництва. Вузкий національний ринок може стати бар'єром для отримання позитивного ефекту масштабу, що спонукає господарюючого суб'єкта виходити на зовнішні ринки.

Така позиція є цілком виправданою для господарств, що мають науковомісткі, технологічно складні виробництва, які потребують значних капіталовкладень у специфічні активи, строк окупності яких обернено залежить від розміру ринку збуту. Активна пропаганда та економічна політика, що ґрунтується на цій ідеї, були характерні німецькій історичній школі у середині 19 ст.

Сучасна модифікація цієї позиції, з урахуванням структури ринку монополістичної конкуренції та її динамічної зміни, відображена в дослідженнях П.Кругмена та відзначена у 2008 р. Нобелівською премією з економіки. Реалізація вказаної просторово-орієнтованої позиції передбачає зосередження господарської системи на здобутті певної частки ринку, яка дозволить мінімізувати середні витрати виробництва. В узагальненій інтерпретації дослідження експортного потенціалу з даної позиції передбачає вивчення зворотних зв'язків між нарощуванням експорту та рівнем економічної ефективності господарської діяльності підприємств-експортерів. Таким чином, експортний потенціал розглядається як інструмент для підвищення ефективності господарської діяльності. Схематично інструментальна позиція відображена на рис. 2.

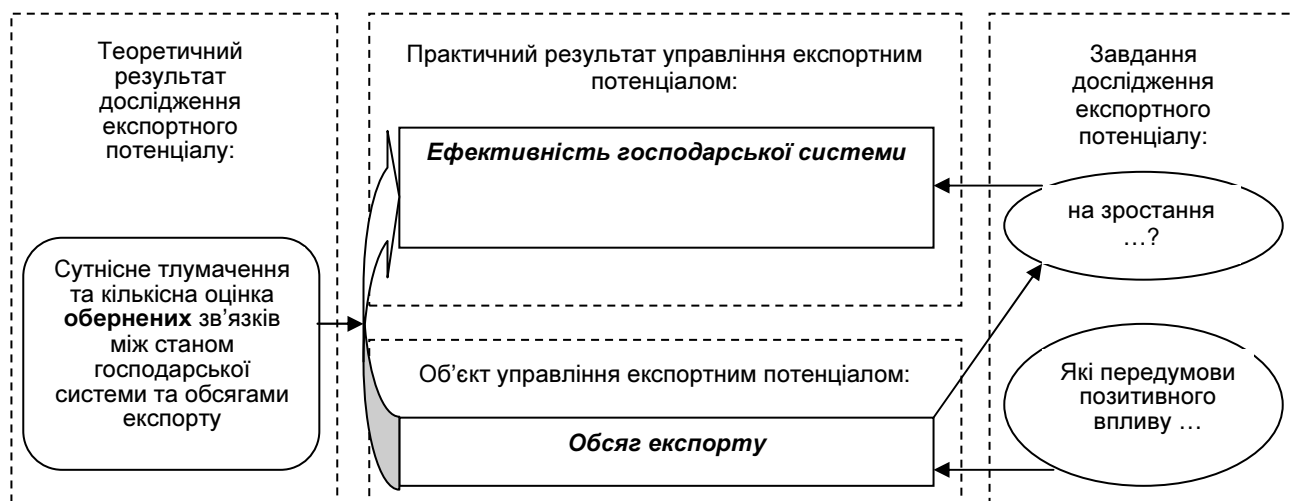


Рис. 2. Схема інструментального етапу дослідження експортного потенціалу господарської системи

Джерело: [власні дослідження]

Відповідаючи на питання про вплив експорту на рівень ефективності господарської системи, поряд із згаданим зниженням собівартості продукції завдяки масштабу виробництва, маємо зазначити й інші джерела зростання маси прибутку, зокрема, різницю між експортними та імпортними цінами, покращення якості продукції внаслідок запровадження міжнародних стандартів, стимулювання продуктивних та організаційних інновацій внаслідок загострення конкуренції тощо. Кожен з цих аспектів означає для сільськогосподарського підприємства підвищення рівня конкурентних переваг продукції та підприємства в цілому. Водночас, прибуток від експорту має стати тим джерелом ресурсів, за рахунок якого ці конкурентні переваги будуть формуватися, відтворюватися та підвищуватися.

Погляд на експортний потенціал підприємства як на здатність виявляти та відтворювати конкурентні переваги господарської системи на світовому ринку передбачає динамічний підхід і орієнтацію на стратегічні цілі розвитку підприємств. Цей підхід не передбачає обмежень стосовно сфери виникнення конкурентних переваг і може стосуватися як переваг у виробництві відносно дешевої продукції, так і можливості отримати вищу віддачу від людського капіталу, природних ресурсів, маркетингових потужностей, організаторських здібностей підприємця тощо. Саме такий конкурентно-орієнтований підхід до розуміння категорії експортного потенціалу підприємства аграрного сектору має бути визначальним в дослідженнях експортного потенціалу господарських систем. Напрацювання методик статистичної оцінки експортного потенціалу відповідно до зазначеної методології, а також встановлення впливу динаміки та структури експорту на економічні показники господарювання виробників є важливою прикладною проблемою.

Застосуємо традиційний інструментарій та проаналізуємо експортний потенціал сукупності сільськогосподарських підприємств регіону, який оцінений обсягами експорту сільськогосподарської продукції, здійсненого всіма суб'єктами ЗЕД конкретного регіону (табл. 1).

Очевидно, що обсяги виробництва в аграрному секторі за досліджуваний період постійно нарощувалися, хоча темпи цього зростання були нерівномірними. В цей самий період валовий регіональний продукт, що відображає економічний розвиток у всіх секторах, зазнавав абсолютного скорочення, зокрема, у 2009 р. Саме на цей рік припадає значне падіння обсягів загального експорту, яке склало у порівнянні з 2008 р. більше 30 %. При цьому відмітимо, що ВРП вже у 2010 р. досяг

значення 2008 р., натомість обсяги експорту навіть у 2011 р. не відновилися до рівня 2008 р. Це засвідчує суттєвий вплив світової економічної кризи на виробництво та експорт регіону в цілому.

Таблиця 1

**Динаміка показників виробництва та експорту, здійсненого підприємствами
 Житомирської обл.**

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Валовий регіональний продукт (ВРП) у фактичних цінах, млн. грн.	11127	15008	14731	18743	19766
ВРП в цінах 2007 р., млн. грн.	11127	11594	10307	11627	11801
Валова додана вартість в сільському господарстві (ВДВ) у фактичних цінах, млн. грн.	1657	2412	2249	2452	2899
ВДВ у цінах 2007 р., млн. грн.	1657	1770	1825	1826	2078
Експорт всього, тис. дол. США	405106	521195,8	363810	393979,6	463617,8
Експорт продукції груп 1-24, тис. дол. США	66350,6	63075,1	49453,7	50543,9	65239,2
Частка ВДВ сільського господарства у ВРП	0,1489	0,1526	0,1770	0,1571	0,1761
Частка експорту продукції груп 1-24 у загальному експорті	0,1638	0,1210	0,1359	0,1283	0,1407
Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації регіону на сільськогосподарській та продовольчій продукції (КВЕС)	1,0998	0,7929	0,7679	0,8167	0,7990

Джерело: дані ГУС Житомирської обл.

Тепер оцінимо динаміку експорту продукції, що відноситься до груп сировинних товарів, а саме сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів. За класифікацією товарної структури зовнішньої торгівлі вони відносяться до груп 1-24. Відзначимо, що найнижчі, навіть негативні, темпи зростання були характерні експорту даної продукції не тільки у 2009 р., але й у відносно сприятливому 2008 р. За весь період дослідження найвищі обсяги експорту були характерні для 2007 р. Частка експорту продукції груп 1-24 у загальному експорті протягом всього періоду дослідження, за винятком 2007 р., була нижчою за частку аграрного сектору у ВРП.

Зрозуміло, що попит на продукцію, що відноситься до товарів першої необхідності та задовольняє фізіологічні потреби, практично не залежить від циклічних коливань в економіці. Тому не варто пов'язувати динаміку експорту продукції груп 1-24 напряму зі світовою економічною кризою. Натомість, виникає питання, чому при зростанні виробництва в аграрному секторі в цілому, експорт продукції груп 1-24 не наслідував цієї позитивної динаміки?

Відповідь на це питання спробуємо знайти, залучивши до аналізу показники імпорту, а також дослідивши деякі показники структури зовнішньої торгівлі регіону (табл. 2). Очевидно, що повільне зростання чи навіть скорочення експорту продукції певної товарної групи не можна однозначно асоціювати із скороченням експортного потенціалу сільськогосподарських виробників, особливо, якщо воно відбувається одночасно із скороченням імпортозалежності та зменшенням обсягів внутрігалузевої торгівлі.

Зауважимо, що в структурі експорту продукції груп 1-24 лівову частку (в середньому 53%) займають готові харчові продукти (групи 16-24). Очевидно, що у формуванні вартості експорту продукції вказаних товарних груп беруть участь господарюючі суб'єкти, які не можуть бути віднесені до числа сільськогосподарських підприємств. Таким чином, приписувати зростання експорту продовольчої та сільськогосподарської продукції на рахунок експортного потенціалу сільськогосподарських виробників було б несправедливо, так само як і його скорочення.

Згідно КВЕД 2010, сільськогосподарська виробнича діяльність відноситься до розділу 01 секції А «Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство», який включає два основні види діяльності: одержання продукції рослинництва та одержання продукції тваринництва, а також діяльність із підготовки сільськогосподарської продукції до первісної реалізації. Серед продукції груп 1-24 містяться такі, що мають джерелом свого походження діяльність у лісовому та рибному господарстві, віднесена за КВЕД до груп 02.30 Збирання дикорослих недеревних продуктів, а також 03.1 «Рибальство» та 03.2 «Рибництво (аквакультура)»

Діяльність із подальшого перероблення зазначеної продукції класифікують в секції С, розділах 10 "Виробництво харчових продуктів", 11 "Виробництво напоїв" та 12 "Виробництво тютюнових виробів". Діяльність закупівельних і кооперативних організацій, що задіяні у торгівлі продукцією сільського господарства, віднесена до секції G "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів", розділ 46 «Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами». Цей розділ включає оптову торгівлю за власний рахунок або на основі

контракту (комісійна торгівля) як на внутрішньому оптовому ринку, так і на зовнішньому ринку (імпорт/експорт). Зокрема до груп 46.2 та 46.3 відносяться «Оптова торгівля сільськогосподарською сировиною та живими тваринами» та «Оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами» відповідно.

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі Житомирської обл.
продукцією груп 1-24, тис. дол. США

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт продукції груп 1-24	66350,6	63075,1	49453,7	50543,9	65239,2
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	22371,8	17339,7	6093,9	6134,8	12148,2
II. Продукти рослинного походження	16232,1	10625,1	12329	10824,5	22592,3
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	2396,5	846	616,4	446,8	698,3
IV. Готові харчові продукти	25350,2	34264,3	30414,4	33137,8	29800,4
Імпорт продукції груп 1-24	43489,5	86457,2	81515,5	42643,8	36388,2
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	15713,5	53860,3	54983	15652,8	7588,2
II. Продукти рослинного походження	8423,6	10329,7	8087,9	11010,4	16386,8
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	6853,5	6937,8	6282,9	5553,7	4856,8
IV. Готові харчові продукти	12498,9	15329,4	12161,7	10426,9	7556,4
Чистий експорт за групами 1-24	22861,1	-23382,1	-32061,8	7900,1	28851
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	6658,3	-36520,6	-48889,1	-9518	4560
II. Продукти рослинного походження	7808,5	295,4	4241,1	-185,9	6205,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	-4457	-6091,8	-5666,5	-5106,9	-4158,5
IV. Готові харчові продукти	12851,3	18934,9	18252,7	22710,9	22244

Джерело: дані ГУС Житомирської обл.

В організації експорту сільськогосподарської продукції також задіяні підприємства, діяльність яких класифікується за КВЕД у секції Н «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність». Зокрема, у розділі 52 «Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту» цієї секції виділяють групу 52.1 та клас 52.10 «Складське господарство», який включає діяльність із зберігання та складування всіх видів товарів, експлуатацію зерносховищ, товарних складів загального призначення, складів-холодильників, бункерів тощо, зберігання товарів у зонах вільної торгівлі та заморожування продуктів в інтенсивному потоці повітря.

Сучасні економічні відносини неможливо уявити без інформаційного, фінансового та страхового забезпечення. Зазначена діяльність класифікується за КВЕД у секціях J «Інформація та телекомунікації», розділ 63 «Надання інформаційних послуг» та K «Фінансова та страхова діяльність». Секція N включає діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, зокрема, до розділу 82 відносять адміністративну та допоміжну офісну діяльність, інші допоміжні комерційні послуги.

Практика показує, що серед суб'єктів ЗЕД, які здійснюють експорт сільськогосподарської продукції, лише незначну частину складають сільськогосподарські підприємства – безпосередні виробники продукції. Сільськогосподарські підприємства перебувають на першому, найнижчому етапі технологічного ланцюжка, який завершується експортом сільськогосподарської продукції. Для сільськогосподарських підприємств організація та забезпечення зовнішньоекономічних (експортних) операцій виявляється складним завданням, розв'язок якого передбачає вихід за межі матеріально-ресурсної, фінансової чи маркетингової складових економічного потенціалу суб'єкта господарювання. Зокрема, функція організації експортної операції може виконуватися за межами господарств.

Таким чином, організація та здійснення експортних операцій з продукцією сільськогосподарського виробництва стає можливою за умови участі значної кількості господарюючих суб'єктів, спеціалізованих на різних видах діяльності. Кінцевий експорт відображає результати зусиль не тільки сільськогосподарських виробників, але й переробних підприємств та інших допоміжних виробництв. Додатково необхідно зауважити, що заходи стимулювання експорту, такі як повернення ПДВ експортерам, зумовлюють включення до складу суб'єктів експорту також і держави. Експортні

субсидії перетворюють на ефективну операцію з експорту продукції, собівартість якої дещо вища за ціну на міжнародному ринку.

Ми не маємо об'єктивних підстав оцінювати обсягами фактично здійсненого експорту потенціал сукупності сільськогосподарських підприємств регіону чи певної території, оскільки в процесі здійснення експорту беруть участь підприємства інших сфер діяльності. Зважаючи на суттєві міжгалузеві технологічні зв'язки, ми не можемо говорити, що обсяги експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції, здійснені за певний період (квартал, рік), є відображенням експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Мова може йти про експортний потенціал певного кластера, що складається із взаємопов'язаних господарюючих суб'єктів, діяльність яких відбувається в різних сферах – від постачання необхідних матеріалів та машин, виробництва сільськогосподарської продукції, її зберігання та переробки до безпосередньої організації експортних операцій, сертифікації продукції, її відвантаження, сплати митних платежів та отримання експортної виручки.

На нашу думку, оцінка експортного потенціалу обсягами фактично здійсненого експорту можлива лише для виробничих підприємств, які є власниками експортованого товару та залишаються такими аж до моменту продажу його за кордон, а також здатні самостійно виконати більшість операцій з організації експорту. Серед сільськогосподарських підприємств такі компетенції є у великих агрокорпораціях, що мають у своїй структурі спеціалізовані підрозділи ЗЕД. Для таких суб'єктів господарювання управління експортним потенціалом полягатиме в оптимізації переліку етапів технології ЗЕД, які виконуються підприємством самостійно чи передаються іншим суб'єктам на засадах аутсорсінгу.

Підприємства, які не здійснюють експорт, але розглядаються як потенційні експортери, мають підходити до оцінки експортного потенціалу з урахуванням якості виробленої продукції та обсягів можливих поставок. Зауважимо, що міжнародні ринки сільськогосподарської та продовольчої продукції можуть бути класифіковані як досконало конкурентні. Угоди на таких ринках відбуваються зі стандартизованою продукцією за визначеною ринковою ціною. Будь-який обсяг продукції відповідної якості, що може бути запропонований окремим продавцем, може бути реалізований за ринковою ціною. Таким чином, підприємство, що здатне виробити продукцію належної якості з витратами, нижчими за ринкову ціну, володіє експортним потенціалом.

У цьому контексті варто виділити два важливі моменти. По-перше, для виробників продукції, стандарти якості якої в Україні не гармонізовані з міжнародними, не можна застосовувати зазначений підхід оцінки експортного потенціалу. Управління експортним потенціалом для таких підприємств виходить за межі їх мікрорівня. Другим важливим моментом є спроможність підприємства сформувати експортну партію товару належного обсягу. Для цього необхідно мати великі обсяги виробництва та/або потужності для акумуляції і зберігання товарних запасів.

Таким чином, підприємство без досвіду здійснення експорту, яке виробляє продукцію, що відповідає стандартам якості того ринку, куди гіпотетично спрямовуватиметься експорт, може оцінити свій експортний потенціал кількістю ефективних з точки зору виробництва та логістики товарних партій продукції належної якості. Управління експортним потенціалом для таких підприємств може передбачати встановлення горизонтальних кооперативних зв'язків з метою забезпечення ефективної збутової логістики.

Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств, продукція яких не є кінцевою та зазнає переробки, може бути оцінений у складі кластера підприємств. Управління експортним потенціалом кластера передусім має забезпечити стійке зростання рівня ефективності господарської діяльності всіх суб'єктів експорту. Маючи багато складових в ланцюжку експортної технології, необхідно забезпечити справедливий розподіл експортної винагороди між ними. Встановити, чи справедливою є частка прибутку від експорту, яку отримують виробники сільськогосподарської продукції, можна лише на основі припущень про наявність об'єктивних підстав у кожного учасника ланцюжка економічних відносин – від виробника до експортера – претендувати на такий прибуток.

Зв'язок між розширенням обсягів експорту та покращенням фінансового стану значної частини сільськогосподарських виробників є складним, в більшості випадків опосередкованим функціонуванням спеціалізованих фірм-трейдерів. Відповідно, організаційно-економічний механізм взаємодії виробників з посередниками ключовим чином визначає частку прибутку від експорту, яку отримують саме сільськогосподарські підприємства. Якщо велика кількість виробників сільськогосподарської продукції намагається реалізувати її на ринку, де функціонує незначна кількість фірм-посередників, то існує можливість використання трейдерами монополістичної влади та заниження частки прибутку, яку отримують сільськогосподарські підприємства.

При високій ефективності експортних операцій в цілому, ефективність господарювання значної кількості виробників сільськогосподарської продукції залишається низькою. Виникає проблема встановлення залежності економічного становища безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції від обсягів її експорту. Сутнісне тлумачення обернених зв'язків між процесом експорту сільськогосподарської продукції та економічним становищем сільськогосподарських підприємств є необхідною передумовою для формування методик кількісної оцінки вказаних зв'язків. В подальшому це сприятиме розробці ефективних заходів управлінського впливу на регіональному та національному рівнях, спрямованих на підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств.

Висновки з даного дослідження. Оцінка експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств є складним завданням, оскільки переважна більшість діючих виробників сільськогосподарської продукції не займається її безпосереднім продажем за кордон. З одного боку, в організації та здійсненні експорту продукції сільського господарства бере участь певна кількість суб'єктів ринкової інфраструктури, що дає підстави говорити про експортний потенціал не окремого підприємства, а кластера підприємств. З іншого боку, значна кількість сільськогосподарської продукції викуповується у виробників і в подальшому експортується посередниками (трейдерами). В цьому випадку величина експортного потенціалу сільгоспвиробників не може бути оцінена існуючими кількісними методиками внаслідок невизначеності отримуваної ними частки при розподілі експортної виручки. Саме тому подальші дослідження експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств мають проводитися у трьох площинах: 1) потенціал підприємств, що експортують вироблену ними продукцію; 2) потенціал аграрних підприємств як суб'єктів експортоорієнтованих кластерів; 3) пошук реальних інструментів забезпечення отримання виробниками сільськогосподарської продукції справедливої частки виручки від продажу цієї продукції за кордон підприємствами-посередниками.

Література

1. Аметова Э.И. Экспортный потенциал предприятия агропромышленного комплекса как показатель эффективности его функционирования на внешнем рынке (на примере НΠΑО «Массандра») / Аметова Э.И. // Проблемы материальной культуры – Экономические науки. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp81/pdf/knp81_21-24.pdf
2. Афанасьев К.М. Економіко-математичне моделювання експортного потенціалу підприємства : фвтореф. дис. ... к-та ек. наук : 08.03.02 / К.М. Афанасьєв; КДЕУ. – К., 1996. – 23 с.
3. Березюк Ю. Б. Формування експортного агропродовольчого потенціалу регіону / Ю.Б. Березюк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 123–126.
4. Волкова І. М. Формування експортного потенціалу молокопродуктового підкомплексу АПК: автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / І. М. Волкова ; ДВНЗ "Держ. агроєкологічний ун-т" М-ва аграрної політики України. – Житомир, 2007. – 20 с.
5. Лисогор В. М. Аналіз експортного потенціалу України на ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки / В. М. Лисогор, О. В. Пітик // Зб. наук. праць Вінн. держ. аграр. ун-ту. – 2009. – № 38. – С. 127–135.
6. Рябчик А. В. Маркетинговий аналіз експортного потенціалу молочної продукції / А. В. Рябчик // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 47–50.
7. Серова Л. П. Управління експортним потенціалом підприємства : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / Л.П. Серова; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2002. – 308 с.
8. Шубравська О. В. Перспективи реалізації експортного агропродовольчого потенціалу України / О. В. Шубравська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 27–32.