

УДК 338.43**DOI: 10.34670/AR.2025.45.17.005****Методика оценки возможностей расширения экспорта зерна и зернопродуктов****Соколов Сергей Львович**

Кандидат экономических наук, докторант,
Новосибирский государственный аграрный университет,
630039, Российская Федерация, Новосибирск, ул. Добролюбова, 160;
e-mail: sl_sokolov@mail.ru

Аннотация

Расширение экспортных продаж российского зерна, зернопродуктов может опираться не только на ценовой фактор, но и фактор предоставления более комфортных, льготных условий расчётов. В статье определяются ключевые переменные, а также алгоритм принятия решений, направленных на увеличение продаж за счёт таких мер, как ослабление стандартов кредитоспособности и увеличение среднего срока погашения дебиторской задолженности. В рамках модельных расчётов демонстрируется механизм учёта риска полного невозврата средств. Акцентируется внимание на необходимости различения категорий дебиторской задолженности и инвестиций в дебиторскую задолженность, что является значимым фактором в расчётах целесообразности как ослабления стандартов кредитоспособности, так и изменения среднего периода погашения дебиторской задолженности. Дифференцируется расчёт потерь экспортёра в случаях замедления расчётов со стороны новых и уже существующих покупателей.

Для цитирования в научных исследованиях

Соколов С.Л. Методика оценки возможностей расширения экспорта зерна и зернопродуктов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2025. Том 15. № 6А. С. 62-70. DOI: 10.34670/AR.2025.45.17.005

Ключевые слова

Экспорт, зерно, зернопродукты, дебиторская задолженность, инвестиции в дебиторскую задолженность, альтернативные издержки.

Введение

Российский экспорт зерновой продукции осуществляется в страны преимущественно с низкой покупательной способностью населения, невысоким социально-экономическим развитием, в некоторых случаях неустойчивым политическим режимом [Соколов, 2021; Фомин, Зюкин, Беляев, Репринцева, 2023]. Фактически возникает противоречие, потому что, с одной стороны, смещение кривой производственных возможностей регионального экспорта зерна и зернопродуктов постепенно переформатирует экспорт в пользу более дорогостоящей продукции переработки зерна [Смирнова, 2021; Сидак, 2022], с другой стороны, гарантированных предпосылок к тому, что страны, покупающие российские зернопродукты, будут иметь всё более благоприятные экономические перспективы, нет [Килимник, 2024; Петрушина, 2021]. Это отнюдь не означает, что вынужденность, но также и целесообразность постепенной смены структуры российского экспорта зерновой продукции в пользу продуктов с более высокой добавленной стоимостью сводится на нет. Это означает, по нашему мнению, необходимость формирования более гибких условий продаж российского зерна и зернопродуктов.

Основные риски, но в тоже время и возможности наращивания российского экспорта зерновых, в т.ч. более высоких переделов, связаны с поиском компромиссного решения между риском и доходностью. Решение принимается на основе сопоставления выгод, получаемых от расширения продаж, с затратами, в т.ч. неявными, которые может понести экспортер в этом случае [Азжеурова, Солопов, 2022; Ставцев, Осипов, Гасанова, 2022].

Наиболее выраженное влияние на величину экспортных продаж оказывают общая экономическая ситуация, качество и цена продукции [Водясов, Миненко, Хорунжин, Селиверстов, 2024], но также так называемая кредитная политика экспортера. За исключением последнего, все обозначенные факторы находятся преимущественно вне пределов компетенции экспортёров [Мухамадиярова, 2024]. Под кредитной политикой следует понимать не собственно банковскую деятельность, а политику продаж продукции, в нашем случае – зерновой. С кредитной политикой тесно связано понятие стандартов кредитоспособности. Под последними понимается та совокупность требований, выдерживание которых является обязательным для осуществления сделки, продаж. В свою очередь, ослабление стандартов кредитоспособности, т.е. иными словами, упрощение требований к покупателям российской зерновой продукции, приводит к повышению спроса, а значит и росту экспорта. Следует согласиться с возможным указанием на и без того высокие риски торгового сотрудничества с рядом стран Африки, Ближнего Востока. Риски действительно ещё более возрастают, но расширение экспортных продаж требует нахождения того «водораздела», прохождение которого уже и свидетельствует о превышении рисков над выгодами. На чаше весов с одной стороны – дополнительно возникающие продажи и прибыль, с другой – сначала сомнительная, но потом и, возможно, безнадежная дебиторская задолженность. На определение конкретных составляющих каждой «чаши весов» и направлено настоящее исследование.

Цель исследования состоит в формализованном определении возможностей расширения экспортных продаж зерна и зернопродуктов за счёт управления условиями сделок.

Достижение цели организовано через решение следующих задач:

- 1) охарактеризовать алгоритм принятия решения по целесообразности ослабления стандартов кредитоспособности;
- 2) определить ключевые переменные в принятии решения по увеличению среднего срока

погашения задолженности покупателей экспортируемой продукции.

Результаты и обсуждение

Требования, которые предъявляют экспортёры к покупателям своей продукции, могут оказать значительное влияние на объёмы продаж. Если другие экспортёры постоянно облегчают условия покупки их продукции, это может иметь достаточно негативные последствия. Продажа с рассрочкой платежа, в т.ч. покупателям с неоднозначной покупательной способностью, является одним из наиболее значимых факторов наращивания экспорта зерна и зернопродуктов. В рамках решения задачи максимизации экспортных продаж экспортёрам в общем случае необходимо снижать предъявляемые к покупателям требования до тех пор, пока рентабельность продаж на таких условиях всё ещё превышает дополнительные издержки. К последним необходимо отнести расходы вследствие возросшей маркетинговой, аналитической, юридической работы. Для дальнейшего изложения предположим, что обозначенные расходы учтены после расчёта финансового результата от дополнительных продаж, что позволит нам говорить об «очищенной» от этих расходов валовой рентабельности (маржинальности). Учёта требуют издержки, возникающие как результат бухгалтерского признания безнадёжных долгов, но в силу своей специфичности они должны быть рассмотрены отдельно.

В соответствии с теорией управленческого учёта и анализа, а также экономики предприятия, следует различать понятия «расходы», «затраты» и «издержки». В первом случае следует говорить о той части затрат, которые должны быть отнесены непосредственно на реализованную продукцию. Категория «затрат», напротив, оперирует всей суммой средств, направленных, например, на закупку товаров. Расчёт же издержек даёт нам возможность учитывать, что экспортёр направляет определённую часть своих средств в дебиторскую задолженность, поскольку осуществляет экспорт с рассрочкой платежа, вместо того, чтобы использовать их по какому-то другому направлению. В этом случае, дополнительный экспорт, но поскольку деньги ещё не поступили, то и дополнительная дебиторская задолженность, является следствием увеличения, во-первых, объёма реализации, во-вторых, среднего периода инкассации дебиторской задолженности. Важно принимать во внимание, что поскольку данной мерой (снижение стандартов кредитоспособности) привлекаются новые, но менее платёже-, кредитоспособные покупатели, то, логично предположить, и получение денег за поставленный им товар будет происходить медленнее. На практике, смягчение условий поставок для одних клиентов может приводить к тому, что и проверенные покупатели будут относиться к соблюдению сроков платежей менее ответственно.

Для получения экономического обоснования целесообразности ослабления условий продаж, на которых будет осуществляться экспорт зерна и/или зернопродуктов, требуется информация о значении рентабельности дополнительных объёмов продаж, прогнозное значение увеличения спроса на зерновую продукцию, прирост среднего срока инкассации дебиторской задолженности и размер альтернативной доходности (рентабельности). В рамках более простых расчётов мы исходим из того, что наращивание производства и последующего экспорта не будет требовать расширения материально-технической базы и будет достигнуто на имеющихся производственных мощностях (иначе будет требоваться также учёт возросших постоянных расходов).

Рассмотрим условный пример определения целесообразности ослабления условий экспортных продаж зерна и зернопродуктов. Введем ряд исходных допущений по значениям

ключевых показателей, изменение которых позволяет моделировать ситуацию отдельно взятой организации-экспортера. Валовую рентабельность продаж примем равной 20% (в дальнейших расчётах 0,2, т.е. с каждого рубля продаж экспортёр имеет в среднем 20 коп. валовой прибыли). Текущий объём экспортных продаж составляет 1 млрд руб. и, не принимая во внимание ценовой фактор, объективных предпосылок для наращивания значения продаж на существующих рынках не прослеживается. Существующие покупатели рассчитываются в срок в среднем 1 мес. и, несмотря на то, что новым покупателям мы предоставляем срок 2 мес. (это и есть ослабление стандартов кредитоспособности), будут придерживаться такой платёжной дисциплины и далее (ситуация общего роста периода инкассации дебиторской задолженности также будет рассмотрена). По оценке экспертов рынка, потенциал прироста продаж составляет 25%, что доведёт значение экспорта до 1,25 млрд руб. Заключительным фактором, который необходимо принять во внимание, является процент альтернативной доходности. В качестве меры последней могут быть приняты различные базы, один из наиболее распространенных вариантов – размер ключевой ставки, равный на момент проведения исследования 21% (в расчётах 0,21).

Наличие всего массива требуемой, обозначенной информации делает решение задачи определения целесообразности ослабления стандартов кредитоспособности в некотором роде технической. Её решение может быть реализовано на многовариантной основе, например, в среде Microsoft Excel.

Прежде всего, следует различать дополнительную выручку (дополнительный экспорт) и дополнительную прибыль:

- дополнительная выручка:

$$1250 - 1000 = 250 \text{ (млн руб.)};$$

- дополнительная прибыль:

$$250 \times 0,2 = 50 \text{ (млн руб.)}.$$

По условиям «старые» покупатели рассчитывались в среднем за 1 мес., т.е. количество оборотов дебиторской задолженности составляло 12 (12 мес. делить на 1 мес.), но «новые» покупатели рассчитываются за 2 мес., т.е. количество оборотов дополнительной дебиторской задолженности меньше и равно 6 (12 мес. / 2 мес.).

Соответственно дополнительная дебиторская задолженность будет рассчитана исходя из этого значения коэффициента оборачиваемости, а не по значению для «старых» покупателей:

$$250 / 6 = 41,67 \text{ (млн руб.)}.$$

Но, если организация осуществила продажи с отсрочкой платежа, т.е. в кредит, на сумму в 1 руб., имея валовую рентабельность в 20% (0,2), то непосредственно она направила в эти продажи не 1 руб., а 80 коп. (материалы, сырьё, оплата труда и т.д.). Это имеет значение, потому что инвестиции в дебиторскую задолженность и непосредственно дебиторская задолженность – не одно и то же. Разница между ними – это ожидание прибыли, но ещё неполучившая своего воплощения прибыль. Поэтому инвестиции в дебиторскую задолженность в обозначенных условиях:

$$41,67 \times 0,8 = 33,33 \text{ (млн руб.)}.$$

Т.е., осуществив дополнительные продажи, экспорт, организация формально отвлекла из оборота 33,33 млн руб., с которых могла иметь сумму дополнительного дохода, в обозначенных условиях равного:

$$33,33 \times 0,21 = 7 \text{ (млн руб.)}.$$

Вследствие очевидного превышения прибыли с дополнительных продаж над суммой необходимой прибыли с дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность (50 млн

руб. против 7 млн руб.), экспортёру в обозначенных условиях явно целесообразно снижать так называемые стандарты кредитоспособности, т.е. требования к потенциальным покупателям российского зерна и зернопродуктов. Оптимальная политика в данном контексте будет выражаться в ослаблении требований до тех пор, пока предельная прибыль с дополнительных продаж не станет равной прибыли от средств, отвлечённых с требуемой доходностью в дебиторскую задолженность, необходимую для создания этих продаж. Вместе с тем, мы подходим к тому, что по мере ослабления стандартов кредитоспособности, повышается и общий риск, риск элементарного невозврата средств. В представленном изложении риск дефолта партнёров - покупателей российского зерна и зернопродуктов был временно проигнорирован, что, учитывая специфику покупателей российского зерна и зернопродуктов, не оправдано.

Риск дефолта партнёров, потерь по безнадёжным долгам в общем случае устанавливается в относительном, процентном выражении от суммы дополнительных продаж на основе ретроспективных значений (продаж и потерь соответственно). Очевидно, что прорабатывая ситуацию регионального экспорта зерна и, особенно, зернопродуктов в страны с неоднозначной покупательной способностью необходимо закладывать более высокий процент потерь.

Введение фактора риска дефолта результаты обозначенных выше расчётов корректируем представленным ниже образом (рассмотрим условные ситуации риска дефолта 10% и 20% при неизменности всех прочих условий):

- финансовый результат в условиях риска дефолта в размере 10% от дополнительных продаж:

$$50 - 250 \times 0,1 - 7 = 18 \text{ (млн руб.)};$$

- финансовый результат в условиях риска дефолта в размере 20% от дополнительных продаж:

$$50 - 250 \times 0,2 - 7 = -7 \text{ (млн руб.)};$$

Предельную величину риска дефолта (X) при прочих равных условиях можно было рассчитать по следующему алгоритму:

$$50 - 250 \times X - 7 = 0,$$

$$43 = 250 \times X,$$

$$X = 43 / 250 = 0,172 \text{ (17,2\%)}.$$

Значение в 17,2% означает, что каждый шестой рубль дополнительных экспортных продаж подвергается в обозначенных допущениях риску невозврата, причём именно полного непогашения, т.е. потери, а не более отдалённой оплаты, что также будет рассмотрено.

Обозначенные процедуры, сформированные заключения свидетельствуют о том, что планово-аналитическая работа в организациях-экспортёрах должна быть реализована на максимально высоком профессиональном уровне. Более того, риск невозвратных продаж может иметь место не только по новым покупателям, он может / должен закладываться и по существующим направлениям продаж.

Предложенная мера носит избирательный характер, поскольку более длительный срок погашения дебиторской задолженности (2 мес.) предлагается только новым покупателям российского зерна и зернопродуктов, по новым направлениям. Выше уже делалась ремарка о том, что существующие покупатели в этом случае могут быть справедливо недовольны этой избирательностью, замедляя и свои расчёты тоже. Компания-экспортёр, стремясь к расширению своих продаж, может пойти по пути удлинения своих временных требований для всех существующих покупателей, что, в общем случае, создаёт дополнительную привлекательность и для потенциально новых клиентов. Существующие же покупатели расширяют в более

благоприятных условиях объёмы закупаемого зерна и зернопродуктов. Представим, иными словами, экономическое обоснование расширения экспортных продаж за счёт увеличения периода кредитования (среднего срока погашения дебиторской задолженности). Выгода экспортера – в расширении продаж, наращивании прибыли; выгода покупателя – в более комфортных условиях расчёта за приобретённую продукцию.

Временные аспекты осуществления взаимоотношений продавца и покупателя экспортного товара базируются на неких устоявшихся практиках. Одним из инструментов экспортёра, позволяющих повысить спрос на продукцию, является период, предоставляемый покупателю для расчёта за поставленную продукцию. Общее построение выполняемых расчётов принципиально такое же – необходимо сопоставить прибыль, возникающую от дополнительных продаж, с так называемой «требуемой», минимальной прибылью от дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность, расчёт которой, однако, имеет ряд отличительных особенностей.

Модифицируем ранее представленный условный пример в той части, что срок предоставления рассрочки за поставленную продукцию увеличивается с 1 до 2 мес. при том, что текущий средний срок погашения дебиторской задолженности равен 1 мес. Прирост продаж принимаем равным 15% от исходного значения в 1 млрд руб., что эквивалентно 150 млн руб. При уже упоминавшейся валовой рентабельности продаж 20%, дополнительная прибыль составит:

$$150 \times 0,2 = 30 \text{ (млн руб.)}.$$

При анализе второй чаши весов необходимо помнить, что дополнительная дебиторская задолженность состоит из двух частей.

Первая часть приростной дебиторской задолженности возникла именно на новых продажах. Поскольку в новых условиях коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности сокращается с исходных 12 до 6 оборотов, дополнительная дебиторская задолженность, связанная именно с новыми продажами, будет равна:

$$30 / 6 = 5 \text{ (млн руб.)},$$

но инвестиции в дебиторскую задолженность будут ниже с соответствии с долей переменных затрат в выручке:

$$5 \times 0,8 = 4 \text{ (млн руб.)}.$$

Вторая часть дополнительной дебиторской задолженности возникла вследствие более медленного погашения дебиторской задолженности уже существовавших дебиторов. В прежних условиях сумма дебиторской задолженности равнялась:

$$1000 / 12 = 83,33 \text{ (млн руб.)},$$

но в новых условиях возрастает до:

$$1000 / 6 = 166,67 \text{ (млн руб.)}.$$

Соответственно, прирост дебиторской задолженности на «старых» покупателях составит:

$$166,67 - 83,33 = 83,34 \text{ (млн руб.)}.$$

Таким образом, в соответствии с теорией маржинального (предельного) анализа, инвестиции в эту часть дополнительной дебиторской задолженности составят 83,34 млн руб., поскольку увеличение переменных издержек как причина роста дебиторской задолженности будет иметь отношение только к новым продажам.

В целом суммарные инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность составят:

$$4 + 83,34 = 87,34 \text{ (млн руб.)},$$

требуемая прибыль от которых равна:

$87,34 \times 0,21 = 18,34$ (млн руб.).

В условиях принятых допущений, сопоставление дополнительно возникающей прибыли (30 млн руб.) существенно превышает издержки, связанные с дополнительным отвлечением средств в дебиторскую задолженность (18,34 млн руб.), свидетельствуя об эффективности мер.

Отметим, однако, что существенная часть ($83,34 / 87,34 \times 100 = 95,42\%$) прироста дополнительного инвестирования поступает от первоначальных покупателей, совершающих в новых условиях свои платежи медленнее, чем до внедрения мероприятия. Отмеченным фактом мы желаем указать на неоднозначность цели достижения расширения экспортных продаж едва ли не любыми средствами. Чрезмерно «увлекшись» данной возможностью наращивания экспорта, мы в общем-то усугубляем и без того непростую практическую задачу кризиса системы платежей, возникшую как следствие недружественных мер стран коллективного Запада. Задача расширения регионального экспорта зерна и зернопродуктов носит оптимизационный характер поиска компромисса между собственно наращиванием количественного показателя экспорта и дальнейшим возвращением заработанных средств в российскую юрисдикцию.

Заключение

Задачи расширения регионального экспорта зерна и зернопродуктов вынуждает более дифференцировано подходить к организационно-юридическим вопросам обеспечения продаж, для чего могут быть использованы такие меры как снижение стандартов кредитоспособности, изменение сроков расчёта за поставленную продукцию. Решение в каждом конкретном случае принимается на основе сопоставления суммы прибыли, возникающей с дополнительных продаж, с суммой издержек, в т.ч. неявных (альтернативных), связанных с существенным ростом отвлечения средств в дебиторскую задолженность иностранных покупателей. Сопоставление выгод и потерь целесообразнее реализовывать в многовариантных расчётах и на периодической основе, поскольку должно приниматься во внимание достаточно большое количество в т.ч. внешних по своей экономической сути факторов (ключевая ставка, экономическое положение страны-импортера и др.). Расширение экспорта в страны со сложным экономическим положением усугубляет при этом риски последующего их взыскания.

Библиография

1. Соколов С.Л. Перспективные направления российского экспорта зерновых в страны Ближнего Востока и Северной Африки // Экономика и предпринимательство. 2021. №7. С. 419-424.
2. Фомин О.С., Зюкин Д.А., Беляев С.А., Репринцева Е.В. Экономическая и географическая специфика осуществления экспорта российской пшеницы // Международный сельскохозяйственный журнал. 2023. № 2 (392). С. 138-142.
3. Смирнова Т.А. Перспективы глубокой переработки зерна в регионах Сибири // Эпоха науки. 2021. № 25. С. 184-186.
4. Сидак М.В. Развитие глубокой переработки зерна в России: от простого крахмала к продуктам с высокой добавленной стоимостью // Хлебопродукты. 2022. № 2. С. 18-23.
5. Килимник Е. В. Российская стратегия поставок зерна на мировой рынок // Russian Journal of Management. 2024. Т. 12. № 4. С. 203-213.
6. Петрушина О. В. Экспортно-ориентированная стратегия зернового производства // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2021. № 2. С. 90-97.
7. Азжеурова М.В., Солопов В.А. Российский экспорт зерна: состояние и возможности его увеличения // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2022. № 2 (69). С. 211-216.
8. Ставцев А.Н., Осипов А.Н., Гасанова Х.Н. Перспективы наращивания экспорта российского зерна на мировой

- агропродовольственный рынок // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2022. № 8 (90). С. 47-53.
9. Водясов П.В., Миненко А.В., Хорунжин М.Г., Селиверстов М.В. Российский экспорт зерна: тенденции, проблемы и перспективы // АПК: экономика, управление. 2024. № 2. С. 114-126.
10. Мухамадиярова А. К. Перспективы развития экспорта российского зерна // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2024. № 3 (64). С. 65-69.

Methodology for Assessing Opportunities to Expand Grain and Grain Products Exports

Sergei L. Sokolov

PhD in Economics, Doctoral Candidate,
Novosibirsk State Agrarian University,
630039, 160 Dobrolyubova str., Novosibirsk, Russian Federation;
e-mail: sl_sokolov@mail.ru

Abstract

The expansion of Russian grain and grain products exports can rely not only on price factors but also on providing more comfortable and preferential payment terms. The article identifies key variables and a decision-making algorithm aimed at increasing sales through measures such as relaxing creditworthiness standards and increasing the average accounts receivable repayment period. Model calculations demonstrate the mechanism for accounting for the risk of complete non-repayment of funds. Emphasis is placed on the need to distinguish between categories of accounts receivable and investments in accounts receivable, which is a significant factor in assessing the feasibility of both relaxing creditworthiness standards and changing the average accounts receivable repayment period. The calculation of exporter losses is differentiated for cases of payment delays from new and existing buyers.

For citation

Sokolov S.L. (2025) Metodika otsenki vozmozhnostey rasshireniya eksporta zerna i zernoproduktov [Methodology for Assessing Opportunities to Expand Grain and Grain Products Exports]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 15 (6A), pp. 62-70. DOI: 10.34670/AR.2025.45.17.005

Keywords

Export, grain, grain products, accounts receivable, investments in accounts receivable, opportunity costs.

References

1. Sokolov S.L. Perspektivnye napravleniya rossijskogo eksporta zernovykh v strany Blizhnego Vostoka i Severnoj Afriki [Promising directions of Russian grain exports to the countries of the Middle East and North Africa] // *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economics and entrepreneurship]. 2021. No. 7. pp. 419-424.
2. Fomin O.S., Zyukin D.A., Belyaev S.A., Reprintseva E.V. Ekonomicheskaya i geograficheskaya specifika osushchestvleniya eksporta rossijskoj pshenicy [Economic and geographical specifics of the export of Russian wheat] // *Mezhdunarodnyj sel'skohozyajstvennyj zhurnal* [International Agricultural Journal]. 2023. No. 2 (392). pp. 138-142.
3. Smirnova T.A. Perspektivy glubokoj pererabotki zerna v regionah Sibiri [Prospects of deep grain processing in the regions

-
- of Siberia] // Epoha nauki [Epoch of Science]. 2021. No. 25. pp. 184-186.
4. Sidak M.V. Razvitie glubokoj pererabotki zema v Rossii: ot prostogo krahmala k produktam s vysokoj dobavlennoj stoimost'yu [Development of deep grain processing in Russia: from simple starch to products with high added value] // Hleboprodukty [Bread products]. 2022. No. 2. pp. 18-23.
 5. Kilimnik E.V. Rossijskaya strategiya postavok zema na mirovoj rynek [Russian grain supply strategy to the world market] // Russian Journal of Management [Russian Journal of Management]. 2024. Vol. 12. No. 4. pp. 203-213.
 6. Petrushina O.V. Eksportno-orientirovannaya strategiya zemovogo proizvodstva [Export-oriented strategy of grain production] // Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skohozyajstvennoj akademii [Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy]. 2021. No. 2. pp. 90-97.
 7. Azzheurova M.V., Solopov V.A. Rossijskij eksport zema: sostoyanie i vozmozhnosti ego uvelicheniya [Russian grain exports: the state and possibilities of its increase] // Vestnik Michurinskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta [Bulletin of Michurinsk State Agricultural University]. 2022. No. 2 (69). pp. 211-216.
 8. Stavtsev A.N., Osipov A.N., Gasanova H.N. Perspektivy narashchivaniya eksporta rossijskogo zema na mirovoj agroproduktovennyj rynek [Prospects for increasing exports of Russian grain to the global agri-food market] // Ekonomika, trud, upravlenie v sel'skom hozyajstve [Economics, labor, management in agriculture]. 2022. No. 8 (90). pp. 47-53.
 9. Vodiasov P.V., Minenko A.V., Khorunzhin M.G., Seliverstov M.V. Rossijskij eksport zema: tendencii, problemy i perspektivy [Russian grain exports: trends, problems and prospects] // APK: ekonomika, upravlenie [Agroindustrial complex: economics, management]. 2024. No. 2. pp. 114-126.
 10. Mukhamadiyarova A.K. Perspektivy razvitiya eksporta rossijskogo zema [Prospects for the development of Russian grain exports] // Vestnik BIST (Bashkirskogo instituta social'nyh tekhnologij) [Bulletin of the BIST (Bashkir Institute of Social Technologies)]. 2024. No. 3 (64). pp. 65-69.
-