

УДК 339.9

**ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: ПОНЯТИЕ, ФАКТОРЫ  
ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ**

**Мария Викторовна Азжеурова**

кандидат экономических наук, доцент

azzheurovam@mail.ru

**Максим Владимирович Игнатов**

студент

**Довлет Кыясович Нурлыев**

студент

Мичуринский государственный аграрный университет

Мичуринск, Россия

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные теоретические аспекты экспортного потенциала региона, которые могут быть использованы в разработке стратегий по развитию региональной экономики и укреплению экспортного потенциала региона.

**Ключевые слова:** глобализация, экспорт, экспортный потенциал, внешняя торговля, регион, стратегия развития.

Региональное развитие является одним из ключевых факторов развития экономики страны в целом. Одним из способов его стимулирования является развитие экспортного потенциала региона. Для эффективного управления экспортным потенциалом необходимо проводить тщательный анализ теоретических основ исследования экспортного потенциала на уровне региона.

Несмотря на многочисленные исследования, в литературе не существует общепринятого определения понятий «экспортный потенциал региона» и общепринятых факторов его формирования. Это зависит от подхода, которого придерживается каждый исследователь. Тема экспортного потенциала региона требует постоянного анализа и изучения. Вопросы определения понятий «экспортный потенциал», факторов его формирования, их оценки, а также воздействия на внешнеэкономическую деятельность и благосостояние стран рассматривались в работах многих исследователей.

Влиянию внешней торговли на экономику страны, на макроэкономическое равновесие, посвящено большое количество исследований. Особенно важна внешняя торговля для приграничных территорий и для «транзитных», через которые проходит множество транспортных потоков.

Формирование экспортного потенциала региона очень важно в эпоху глобализации, международного разделения труда, развития и изменения мирохозяйственных связей. Развитие экспортного потенциала региона способствует росту производства и созданию рабочих мест; позволяет расширять географию сбыта товаров и услуг, что увеличивает конкурентоспособность и прибыльность местных компаний; способствует развитию инфраструктуры, снижению затрат на транспортировку [7]. Увеличение объемов экспорта повышает финансовую стабильность региона и государства в целом, способствует привлечению инвестиций в регион, улучшению бизнес-климата и расширению научно-технического потенциала, а значит, и инновационному развитию региона.

Внешнеторговый потенциал региона – это совокупность экономических и ресурсных возможностей, которыми обладает регион для осуществления внешнеторговых операций. Он связан с географическими, экономическими, технологическими, социальными и другими особенностями региона [4].

Существует несколько подходов к определению экспортного потенциала региона – ресурсный и процессный. Первый рассматривает экспортный потенциал с точки зрения ресурсов и возможностей региона для развития экспортной деятельности на макро-, мезо- и микроуровнях, тогда как второй исходит из рассмотрения экспортного потенциала, как совокупности способностей и возможностей развития хозяйствующего субъекта на зарубежных рынках. Некоторые определения экспортного потенциала представлены на рисунке 1.

Камолов С.Г.	<ul style="list-style-type: none"><li>•Экспортный потенциал - "способность экономической системы производить товары, технологию и услуги, конкурентоспособные на мировых рынках при достигнутом уровне развития ресурсов, производительных сил, науки, сервисно-сытовой инфраструктуры и системы валютно-финансовой поддержки экспорта" [5].</li></ul>
Мальцев А.А., Андреева Е.Л., Рябова И.Б.	<ul style="list-style-type: none"><li>•Экспортный потенциал региона - это потенциал, который "оценивается с учетом определения его экспортной базы, имея в своей основе количественное измерение внутренних экспортных возможностей региона и емкость потребления иностранного рынка" [6].</li></ul>
Прытков Р.М., Немирова Г.И.	<ul style="list-style-type: none"><li>•Экспортный потенциал (с экономической точки зрения) - "максимально возможный объем экспорта конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг при сложившейся региональной отраслевой структуре".</li><li>•Экспортный потенциал (с позиции сущностного содержания) - "совокупная способность региональной экономической системы производить соответствующие мировым стандартам товары, технологию, услуги при рациональном использовании природно-ресурсной базы данного региона" [9].</li></ul>

Рисунок 1- Некоторые определения экспортного потенциала региона

Придерживаясь ресурсного подхода, экспортным потенциалом можно считать совокупность ресурсов, технологий, производственных мощностей и других факторов, используемые для производства и экспорта товаров и услуг за пределы региона. Потенциал может включать в себя такие элементы, как качество местных сырьевых материалов, наличие логистической

инфраструктуры, инновационные технологии и научные исследования, географическое положение, климатические условия.

Внешняя торговля и экспортный потенциал являются неотъемлемыми компонентами экономического развития региона. Качественное развитие аспектов этих сфер экономики содействуют стабильности государства, развитию отраслей экономики, а также повышению уровня жизни населения.

Экспортный потенциал региона может быть ключевым фактором его экономического развития, поскольку от умения использовать свои ресурсы для экспорта зависит степень интеграции региона в мировую экономику.

Одним из важнейших факторов, влияющих на экспортный потенциал региона, является его специализация и преобладание предприятий определенной отрасли [1]. Например, одним из основных направлений экспорта России является продукция агропромышленного комплекса, также лесного комплекса, промышленности (в особенности Уральский Федеральный округ), сырье.

Экспортный потенциал региона в целом формирует ряд факторов:

- экономико-географическое положение региона (включая его отношение к рынкам сбыта);
- транспортные возможности (регионы с развитой логистической инфраструктурой могут эффективно поставлять продукцию на экспорт);
- наличие квалифицированной рабочей силы (готовой работать в экспортоориентированных отраслях);
- инвестиции (внутренние и внешние);
- государственная поддержка (финансирование и налоговые льготы);
- внешнеэкономические связи региона;
- сложившаяся структура экономики региона;
- тенденции формирования финансовой системы и обновления производственных мощностей;
- социально-экономическое развитие региона;

- система государственного регулирования и поддержки экспорта в регионе;
- исторические связи.

Формирование системы показателей экспортного потенциала каждого региона основано на естественных ресурсах региона, экономической специализации, инфраструктуре, степени доступности региона, образовании и квалификации сотрудников [3]. На основе этих факторов формируются показатели экспортного потенциала региона, которые позволяют определить наиболее перспективные направления экспорта и нацелиться на максимальную эффективность в данной сфере.

Существует несколько классификаций экспорта:

- по субъекту (прямой – продажа напрямую покупателю за рубеж, косвенный – продажа через международного посредника, и совместный – объединение двух и более производителей одной отрасли для более успешных продаж на зарубежных рынках);
- по объекту (экспорт товаров и услуг).

На рисунке 2 представлена более подробная классификация экспортных товаров. К сырьевым товарам относятся материалы, существующие в природе, и извлекаемые из них и массовые отходы (продукция машиностроения, широкого потребления, продукты питания). Несырьевой неэнергетический экспорт имеет три предела:

- к нижнему относится продукция, подвергшаяся незначительной или простой обработке (зерно, культуры), базовые продукты химии, необработанные цветные металлы;
- к среднему пределу относятся продукты-результаты достаточно глубокой многоступенчатой обработки (например, мясо) и готовые продукты невысокой степени сложности (сахар, мука, трубы, строительные материалы)
- к высокому пределу относится фармацевтическая продукция, машиностроительная, одежда, многие продукты питания и так далее, а также высокотехнологичные товары.



Рисунок 2 – Классификация экспортных товаров

В целом, формирование экспортного потенциала региона является сложным заданием, которое требует синергии действий множества участников рынка, включая в себя государственные и региональные органы управления, предприятия, специалистов в области маркетинга и производства.

Нынешний этап развития экономики связан с глобальными связями, динамично развивающимися процессами, нарастанием конкуренции на международных рынках, что требует постоянной аналитики экономических и социальных отношений [2].

Оценка экспортного потенциала региона является важным инструментом для развития его внешнеэкономической деятельности и обеспечения устойчивого экономического роста. Важность оценки заключается в следующих аспектах:

- обеспечение конкурентоспособности региона на мировом рынке;
- содействие развитию экспорта и привлечению иностранных инвестиций;
- повышение эффективности использования ресурсов в условиях ограниченности;
- вычисление наиболее перспективных направлений деятельности;

- помощь в формировании системы мониторинга и управления экспортной деятельностью региона;
- результаты оценки способствуют развитию экспортной инфраструктуры региона.

Оценка экспортного потенциала региона – это процесс анализа продуктов и услуг, которые регион способен предложить на международном рынке, а также их конкурентоспособности и спроса на них [10]. Оценка позволяет определить наиболее выгодные и перспективные направления экспорта, способы повышения конкурентоспособности продукции и установления целей и стратегий экспортной деятельности региона.

Товарная структура внешней торговли представляет собой распределение совокупного экспорта на товарные группы согласно ТН ВЭД. Товарная структура измеряется в относительных и абсолютных величинах, что позволяет проводить расчеты и заниматься прогнозированием.

Структура внешней торговли может быть поделена на макро-, микро- и мезо-уровни. Макроуровень характеризует государства как субъекты ВЭД, микроуровень исследует непосредственно хозяйствующие субъекты, а мезоуровень может представлять деление на регионы или отрасли.

Рассмотрим подробнее основные показатели внешнеторгового потенциала и методы их расчета.

Внешнеторговый оборот – это совокупный оборот товаров и услуг между странами, включая экспорт, импорт, перевод валюты и инвестиционные потоки между странами. Не имеет определенной нормы. Внешнеторговый оборот региона считается как сумма объема экспорта региона и объема импорта региона в денежных единицах.

Сальдо внешней торговли региона означает разницу между экспортом и импортом региона. При положительном сальдо экспорт превышает импорт, что является положительной ситуацией для региона. Если импорт превышает экспорт, внешнеторговое сальдо считается отрицательным. Для расчета

торгового баланса региона нужно из общего объема экспорта региона вычесть общий объем импорта.

Экспортная квота – это доля всей выпущенной продукции в государстве, реализуемой на мировых рынках, и рассчитывается как отношение экспорта к ВВП. Расчет экспортной квоты (коэффициента открытости) представлен в формуле 1:

$$K_{\text{Э}} = \frac{\text{Э}}{\text{ВВП}} \times 100\% , \quad (1)$$

где  $K_{\text{Э}}$  – экспортная квота, %;

ВВП – валовый региональный продукт, ден. ед.

Импортная квота – это доля импортируемой продукции или услуг во внутреннем потреблении и рассчитывается как отношение импорта к объёму внутреннего потребления государства (включая совокупность средств на производство и запасы импорта) (формула 2):

$$K_{\text{И}} = \frac{\text{И}}{\text{ВВП}} \times 100\% , \quad (2)$$

где  $K_{\text{И}}$  – импортная квота, %.

Внешнеторговая квота – это ограничение объема импорта или экспорта определенных товаров или услуг, установленное правительством для регулирования международных торговых операций [8]. Внешнеторговые квоты часто устанавливаются для защиты отечественных производителей от конкуренции иностранных товаров, с целью сохранения равновесия между экспортом и импортом или для защиты местных производителей от демпинговых практик. Квоты могут быть установлены на количество товара или стоимость его поставок, а также на определенное время или на постоянной основе. Внешнеторговые квоты могут иметь негативное воздействие на свободную торговлю, ограничивая доступ к товару и повышая его цену в стране-импортере. Рассчитывается как отношение внешнеторгового оборота к удвоенному ВВП (формула 3):



$$K_{\text{ВТ}} = \frac{\text{ВТО}}{2 \times \text{ВРП}} \times 100\% , \quad (3)$$

где  $K_{\text{ВТ}}$  – внешнеторговая квота, %;

ВТО – внешнеторговый оборот.

Коэффициент покрытия импорта экспортом ( $K_{\text{ЭИ}}$ , %) – это показатель, отражающий соотношение между экспортом и импортом товаров в стране за определенный период (формула 4):

$$K_{\text{ЭИ}} = \frac{\text{Э}}{\text{И}} , \quad (4)$$

Внешнеторговый оборот (объем экспорта, импорта) на душу населения показывает объем внешнеторгового оборота (доли экспорта, импорта), приходящийся на каждого человека в регионе. Доля экспорта на душу населения помогает оценить вклад экспорта в экономику страны и ее населения, нужен для сравнения экспортной деятельности разных стран и регионов. Например, высокий показатель доли экспорта на душу населения обычно свидетельствует о развитости экспортного сектора и общей экономики страны. Формула расчета доли экспорта на душу населения ( $K_{\text{ЭДН}}$ , %) представлена ниже:

$$K_{\text{ЭДН}} = \frac{\text{Э}}{\text{Ч}} \times 100\% , \quad (5)$$

где Ч – численность населения региона, чел.

Формулы трех перечисленных показателей будут отличаться лишь числителем (для внешнеторгового оборота – внешнеторговый оборот региона, для импорта – совокупный объем импорта).

Темпы роста импорта и экспорта отражают изменение объемов импорта и экспорта продукции за определенный период времени в процентном выражении. Темп роста экспорта ( $T_{\text{Э}}$ , %) вычисляется делением объемов экспорта за текущий период на объем экспорта базисного периода (формула 6). Темп роста импорта ( $T_{\text{И}}$ , %) вычисляется аналогично.

$$T_{\text{Э}} = \frac{\text{Э}_1}{\text{Э}_0} \times 100\% \quad (6)$$

где  $\text{Э}_1$  – объем экспорта региона за текущий период;

$\text{Э}_0$  – объем экспорта региона за базисный период.

Коэффициент эластичности торгового оборота региона – показывает «относительное изменение внешнеторгового оборота региона при изменении ВРП». Расчет коэффициента ( $K_{\text{элВТО}}$ ) представлен в формуле 7:

$$K_{\text{элВТО}} = \frac{I_{\text{ВТО}}}{I_{\text{ВРП}}}, \quad (7)$$

где  $I_{\text{ВТО}}$  – индекс роста внешнеторгового оборота региона;

$I_{\text{ВРП}}$  – индекс роста валового регионального продукта.

Если коэффициент эластичности больше единицы, это способствует увеличению открытости экономики. Если он равен единице – то торговый оборот меняется пропорционально величине изменения фактора. Если он меньше единицы – торговый оборот сохраняется на прежнем уровне.

Уровень специализации экономики региона – третий уровень оценки внешнеторгового потенциала, который может быть оценен с помощью индекса концентрации товарного экспорта.

Индекс концентрации товарного экспорта (индекс Херфиндаля – Хиршмана  $\text{HHI}_{\text{Э}}$ ) измеряет степень диверсификации экспорта в регионе (формула 8):

$$\text{HHI}_{\text{Э}} = \sum_{i=1}^n d_i^2, \quad (8)$$

где  $d_i$  – доля товарных групп в экспорте региона, %.

Итак, методический подход к оценке внешнеторгового потенциала региона затрагивает множество факторов. Для правильной оценки нужна верная постановка целей, задач и определение проблематики.

На основе результатов исследования экспортного потенциала региона должна строиться стратегия развития экспорта в регионе, включающая определенные во время оценки направления развития экспортной деятельности, потенциальные рынки и партнеров. Важным пунктом исследования экспортного потенциала и перспектив регионов будет последующий анализ внешней торговли по стране и соседним странам, изучение экономических факторов, влияющих на экспортную деятельность регионов, сравнительная характеристика мер поддержки экспорта, оценка эффективности.

### **Список литературы:**

1. Азжеурова М. В. Переход от импортозамещения к развитию экспорта: проблемы и перспективы // Управление регионом: тенденции, закономерности, проблемы: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Горно-Алтайск. 10–11 июня 2020 года. Том Часть 1. Горно-Алтайск: Горно-Алтайский государственный университет. 2020. С. 45-51. EDN UQQMAZ.
2. Азжеурова М. В. Экономическая безопасность региона: сущность и факторы обеспечения // Наука и Образование. 2020. Т. 3. № 3. С. 215. EDN DWJPRQ.
3. Азжеурова М. В. Экспорт российской продукции АПК: состояние и перспективы развития // Труды ВНИРО. 2020. Т. 182. С. 166-173. DOI 10.36038/2307-3497-2020-182-166-173. EDN WKMMUA.
4. 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. EDN ADHNKL.
5. Камолов С. Г. Проблемы развития экспорта России в переходный период: специальность 08.00.14 "Мировая экономика": диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Камолов Сергей Георгиевич. Москва, 1998. 202 с. EDN NLKUPZ.

6. Мальцев А. А., Андреева Е. Л., Рябова И. Б. Организация и стимулирование региональной внешнеэкономической деятельности // Как оздоровить местную экономику. Ориентиры для российских должностных лиц / Под редакцией Т. Басса, Э. Хилла. Москва: Дело ЛТД, 1995. С. 69-86. EDN КХЕНJB.

7. Минаков И. А. Развитие аграрной экономики: от импорта до экспорта // Инновационные технологии в АПК: теория и практика: сборник статей по материалам Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Курган. 11 марта 2021 года. Курган: Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева. 2021. С. 483-487. EDN VBKKHC.

8. Наговицына Э. В., Тусин Д. С. Методологические подходы оценки развития экспортной деятельности // Вестник НГИЭИ. 2021. № 10(125). С. 78-92. DOI 10.24412/2227-9407-2021-10-78-92. EDN YEQHZS.

9. Прытков Р. М., Немирова Г. И. Формирование и развитие экспортного потенциала региона // Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 13(132). С. 387-393. EDN PEKKQJ.

10. Соменкова Н. С. Проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности региона // Управленческий учет. 2021. № 11-1. С. 113-120. DOI 10.25806/uu11-12021113-120. EDN IFGPSV.

**UDC 339.9**

**EXPORT POTENTIAL OF THE REGION: CONCEPT, FACTORS OF  
FORMATION AND APPROACHES TO ASSESSMENT**

**Mariya V. Azzheurova**

Ph. D., associate Professor  
azzheurovam@mail.ru

**Maxim V. Ignatov**

student

**Dovlet K. Nurlyev**

student

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

**Abstract.** The article discusses the main theoretical aspects of the export potential of the region, which can be used in the development of strategies for the development of the regional economy and strengthening the export potential of the region.

**Keywords:** globalization, export, export potential, foreign trade, region, development strategy.

Статья поступила в редакцию 10.05.2023; одобрена после рецензирования 15.06.2022; принята к публикации 30.06.2023.

The article was submitted 10.05.2023; approved after reviewing 15.06.2022; accepted for publication 30.06.2023.