

Для цитирования: Андреева Е. Л., Малышева Е. В. Теоретические подходы к исследованию экспортного потенциала национальной экономики // Журнал экономической теории. — 2020. — Т. 17. — № 2. — С. 265-275

<https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-2.2>

УДК 339.5; 338.3;

JEL F10, O14

Е. Л. Андреева^{а,б)}, Е. В. Малышева^{а)}

^{а)} Институт экономики УрО РАН (Екатеринбург, Российская Федерация; e-mail: elenandr@mail.ru)

^{б)} Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург, Российская Федерация)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Предмет исследования — экспортный потенциал национальной экономики, цель — обосновать сущность и основные подходы к его определению. Предлагается гипотеза о сочетании ресурсного и процессного подходов к пониманию экспортного потенциала национальной экономики. Проведен анализ научной литературы по определению экспортного потенциала, что позволило сформулировать определение экспортного потенциала национальной экономики, выявить уровни основных участников его формирования, их преимущества и недостатки. Предложены различные типы классификации экспортного потенциала по указанным подходам к определению и субъектам различного уровня: национальная экономика, отрасль, компания, продукт; по структурированию факторов экспортного потенциала; как совокупности ресурсов, с одной стороны, и возможностей и способностей, с другой; а также по сосредоточению на исследовании экспортного потенциала продукции. Определено, что экспортный потенциал национальной экономики следует рассматривать как целостное явление, с позиции комбинирования ресурсного и процессного подходов, что позволяет уточнить понятие экспортного потенциала, с одной стороны, как совокупности внутренних ресурсов субъектов национальной экономики, используемых при создании и производстве конкурентоспособной на мировом рынке продукции или услуги, с другой стороны, как инструмента поддержки реализации конкурентных преимуществ этих субъектов на мировых рынках с учетом национальных интересов страны. Результаты могут быть использованы федеральными и региональными структурами содействия экспорту, а также при разработке стратегии развития экспортной деятельности страны и ее регионов.

Ключевые слова: экспортный потенциал национальной экономики, ресурсный и процессный подходы, экспортная деятельность, международный рынок, факторы, субъекты, формы присутствия, национальные интересы

1. Введение

Экспортный потенциал национальной экономики представляется индикатором ее конкурентоспособности на мировых рынках и отражает способность государства экспортировать на них существующие ресурсы и/или создаваемые товары и услуги. Следовательно, процессы формирования и развития экспортного потенциала национальной экономики представляют собой стратегически важный аспект ее роста. Как отмечают Э.А. Батурина, А.В. Цветных (2010. С. 136), экспортный потенциал национальной экономики служит подтверждением ее реальных конкурентных преимуществ на мировых рынках, а также является инструментом продвижения национальных интересов страны в масштабах мирового хозяйства.

В экономической литературе существует достаточное количество определений экспортного потенциала и, в то же время, отсутствует

единая трактовка данного понятия, что осложняет возможности управления его формированием. Поэтому необходимо определиться с понятийно-категориальным аппаратом, а также исследовать и систематизировать различные теоретические подходы к сущности экспортного потенциала.

С нашей точки зрения, для всестороннего исследования сущности понятия «экспортный потенциал» видится необходимым начать изучение с употребления родового понятия «потенциал». Традиционно потенциал включает имеющиеся ресурсы и возможности их применения, т. е. достигнутое и возможное.

2. Методологический подход к пониманию сущности «экспортного потенциала»

Мы предлагаем выделять два основных подхода к пониманию потенциала:

— процессный подход (процесс актуализации/осуществления и результат, планируемый, возможный в будущем) — понимание потенци-

¹ © Андреева Е. Л., Малышева Е. В. Текст. 2020.

ала как преобразующей деятельности и перехода одного качественного состояния в другое, более совершенное;

— ресурсный подход (существующий в настоящем времени), основывающийся на понимании потенциала как совокупности ресурсов, необходимых для качественных преобразований.

Использование термина «потенциал» как экономической категории применительно к экономической системе привело к появлению понятия «экономический потенциал». Впервые понятие экономического потенциала стало широко употребляться с конца 70-х до начала 80-х годов XX века. В результате проведенного анализа существующие трактовки экономического потенциала были сгруппированы по данным подходам:

1. Процессный подход включает в себя рассмотрение экономического потенциала как:

1.1. совокупности функций хозяйствующего субъекта, таких как производственная, сбытовая, послепродажное обслуживание, материально-техническое обеспечение, организация труда, управление кадрами и др. Данного подхода придерживается, например, И.А. Войцеховская (2006. С. 27).

1.2. совокупности способностей, возможностей развития. Так, согласно точке зрения В.Я. Горфинкеля (2007), существуют два типа экономического потенциала:

— экономический потенциал консервативного развития, который предполагает расширение производства и наращивание темпов производства (на него в среднем приходится 1/3 мирового экономического роста);

— экономический потенциал инновационного развития, факторами которого являются инновации и новые технологии (составляет примерно 2/3 мирового экономического роста).

2. Ресурсный подход, в свою очередь, ориентируется на изучение экономического потенциала как:

2.1. совокупности факторов производства, соединяющих экономический потенциал (наибольшая возможная величина производства в промышленности, в отрасли, в отдельной компании, определяемая наличием факторов производства) с увеличением производства товара. Такой точки зрения придерживаются Б.А. Райзберг (2012), А.И. Самоукин (2001), N. Crafts (2017. P. 285), P.N. Ghauri (2018) и др.;

2.2. совокупности ресурсов, способных создавать определенное количество материальных благ. Ресурсный потенциал опреде-

ляется как существующий в настоящее время с объемами ресурсов и компетенциями, так и теми их объемами, которые компания может получить в будущем. Такой точки зрения также придерживаются И.Т. Балабанов (2001), Д.К. Шевченко (2006), H.S. Park (2017), T. Zhang (2018. С. 5) и др.

В итоге экономический потенциал выступает как совокупность функций, с помощью которых хозяйствующий субъект реализует в своей деятельности собственные способности и существующие возможности развития, используя имеющиеся материальные и нематериальные ресурсы, за счет чего обеспечивается производство и реализация/предоставление конкурентоспособной продукции/услуги на рынке, позволяющей максимально удовлетворять запросы потребителей.

Начавшееся с конца XX века расширение географии международного бизнеса, вовлечение в данный процесс все большего количества национальных компаний, увеличение количества людей, работающих в данной сфере, потребовали расширения общего понятия «экономический потенциал» и выделения в рамках него категории «экспортный потенциал» взамен категории «экспортная база промышленности», которая была предметом экономического анализа в период с 1970–1980-х годов. Появление категории «экспортный потенциал» дало толчок зарождению интереса к необходимости определения научного подхода к ее трактовке.

Понятие экспортного потенциала является более узким по отношению к экономическому потенциалу, но при этом более однородным и определенным, что упрощает его трактовку и оценку. В то же время отсутствие единого понимания экспортного потенциала дало возможность выделить несколько типов его классификаций.

3. Классификация экспортного потенциала

В рамках первого типа классификации экспортный потенциал по аналогии с экономическим потенциалом был рассмотрен, основываясь на выделенных ранее процессном и ресурсном подходах, а именно:

1. С точки зрения процессного подхода экспортный потенциал может быть рассмотрен как совокупность способностей и возможностей развития хозяйствующего субъекта на зарубежных рынках, что было отмечено в ряде работ отечественных и зарубежных ученых (табл.).

К примеру, Б.А. Райзберг (2012) под экспортным потенциалом понимает потенци-

альную возможность хозяйствующего субъекта экспортировать создаваемую или существующую у него продукцию. Такой же точки зрения придерживается Д.А. Фокина (2017. С. 966), которая рассматривает экспортный потенциал как возможность хозяйствующего субъекта адаптироваться к непрерывным изменениям внешней среды для достижения целей стратегического развития. В свою очередь, Е.В. Волкодавова (2007) подразумевает под экспортным потенциалом возможность хозяйствующего субъекта выйти на внешние рынки в ближайшем будущем. В рамках процессного подхода И.А. Карачев (2015. С. 24) рассматривает экспортный потенциал как:

- динамическую составляющую экономического потенциала, дающую возможность хозяйствующему субъекту осуществлять деятельность на внешнем рынке;
- способность хозяйствующего субъекта успешно развиваться на мировом рынке;
- способность хозяйствующего субъекта достигать получения максимальной прибыли на зарубежном рынке.

К преимуществам применения процессного подхода может быть отнесено стратегическое планирование экспортной деятельности хозяйствующего субъекта, основываясь на его долгосрочных целях развития. Недостатком же является то, что данный подход не учитывает анализ существующего объема ресурсной базы, включая ее качественное состояние, основываясь на требованиях зарубежного рынка.

Трактовки экспортного потенциала с точки зрения ресурсного подхода также представлены в таблице. В частности, интересными представляются вопросы, выделяемые А.П. Петровым-Рудаковским (2015. С. 56), требующие ответа при определении экспортного потенциала хозяйствующего субъекта:

- 1) Какая часть имеющихся в наличии ресурсов может быть отправлена на экспорт, учитывая при этом внутренние условия деятельности хозяйствующего субъекта?
- 2) Какая часть имеющихся в наличии ресурсов может быть отправлена на экспорт с учетом факторов внешней среды (включая обеспечение конкурентоспособности продукции/услуги на зарубежных рынках, степень открытости данных рынков, наличие организационных возможностей по входу на них и дальнейшей работе и т. п.)?
- 3) Какова количественная и стоимостная оценка той части рассматриваемых ресурсов, которая с учетом внутренних условий и внешних факторов может быть экспортирована?

Преимущество ресурсного подхода в том, что он позволяет своевременно выявлять, развивать, защищать ресурсную базу хозяйствующего субъекта, осуществляя новые комбинации ресурсов для обеспечения конкурентоспособности субъекта на внешнем рынке. Недостаток заключается в том, что данный подход не учитывает анализ динамической составляющей экспортного потенциала, а именно развития в рамках быстроменяющихся условий внешней среды в глобальном масштабе.

В научной среде принято рассматривать экспортный потенциал относительно привязки его к определенному хозяйствующему субъекту (стране, отрасли, компании и др.). Вследствие чего в рамках второго типа классификации экспортный потенциал рассматривается как одна из характеристик хозяйствующего субъекта, то есть, в общем смысле, как его способность и возможность осуществлять экспортную деятельность.

Классификация хозяйствующих субъектов, обладающих экспортным потенциалом, возможна в зависимости от уровня осуществления экспортной деятельности:

- 1) Экспортный потенциал национальной экономики, в широком смысле, представляет собой способность государства создавать благоприятные внешние и внутренние условия для развития национальной экономики за счет успешной реализации внешнеторговой политики, нацеленной, в том числе, на углубление процесса участия страны в международном разделении труда. В узком смысле экспортный потенциал страны, по мнению Д.В. Хицковой (2017. С. 45), может подразумевать способность отраслей национальной экономики, национальных компаний создавать конкурентоспособные продукты и услуги и экспортировать их на внешние рынки. По мнению Ю.А. Савинова (2013. С. 30), экспортный потенциал — это способность всего комплекса отраслей национальной экономики, ее отдельных отраслей и национальных компаний создавать требуемое количество конкурентоспособной продукции на экспорт.

Стоит отметить, что пределы национальной экономики не всегда совпадают с государственными границами. Это может быть объяснено тем, что экономическая деятельность субъектов национальной экономики выходит за границы государства, кроме того, есть также нерезиденты, осуществляющие экономическую деятельность на ее территории. То есть, с одной стороны, национальная экономика представляет собой экономическую модель

Классификация экспортного потенциала по субъектам и подходам к определению

Субъекты экспортного потенциала	Подход к определению экспортного потенциала	
	Ресурсный	Процессный
Национальная экономика	Способность производить с задействованием различных факторов, в т. ч. НТП, конкурентоспособные на внешнем рынке продукты/услуги (Савинов Ю. А.)	Инструмент активизации существующих и потенциальных конкурентных преимуществ страны в МРТ, содействие выходу на мировой рынок (Ультан С. И., Роговская Н. Ю.)
Отрасль	Способность экспортировать конкурентоспособную продукцию, создаваемую совокупностью различных потенциалов (Хицкова Д. В.)	Интегрированная способность удовлетворения потребностей потребителей с учетом интересов государства и торговых партнеров (Коровайченко Н. Ю.)
Компания	Комплексный показатель, характеризующий свойства создавать конкурентоспособную продукцию и реализовать ее на внешнем рынке (Савинов Ю. А.); Совокупность различных факторов, определяющих способность производства конкурентоспособного продукта на внешнем рынке (Губин А. М.); Совокупность имеющихся у предпринимателя ресурсов и возможностей их эффективного использования для достижения глобальной конкурентоспособности (Савиков О. В.)	Совокупная способность компании в осуществлении различных форм МЭО и в международной интеграции (Русаков И. А.); Совокупная способность создавать, производить, продавать и осуществлять сервисное обслуживание экспортируемой продукции (Яковлев Г. И.); Максимальные возможности экспорта по производству и сбыту продукции (Манин П. В.); Комплексный показатель, характеризующий как компанию, так и потенциальный внешний рынок (Самохин Р. В.); Научно-технические возможности по организации производства конкурентоспособного на внешнем рынке продукта (Фокина Д. А.)
Продукт	Наличествующие ресурсы и возможности в части генерации и сбыта на международном рынке товара, обладающего конкурентоспособностью как в кратко-, так и в долговременном плане (Сычев М. С.); Множество конкурентных преимуществ продукта, в т. ч. с учетом требований внешних рынков (Петров-Рудаковский А. П.)	Обеспечение постоянных объемов продаж и уровня эффективности на внешнем рынке с учетом внешних факторов и внутреннего состояния (Волковадова В. Е.)

развития страны в определенных заданных пределах, а с другой стороны — национальная экономика включает в себя экономическую деятельность с учетом зарубежных операций ее субъектов. В данном контексте к исследуемым субъектам национальной экономики, обладающим экспортным потенциалом, были отнесены юридические и физические лица, зарегистрированные как индивидуальные предприниматели (компании), имеющие право осуществлять экспортную деятельность.

2) Экспортный потенциал отрасли — способность отрасли, включая совокупность производственного, кадрового, финансового и рыночного потенциалов, создавать и экспортировать конкурентоспособную продукцию на зарубежные рынки. По мнению Н. Ю. Коровайченко

(2007), экспортный потенциал отрасли представляет собой интегрированную способность максимально удовлетворять экспортные потребности отрасли, рационально используя при этом существующие ресурсы и учитывая интересы государства.

3) Экспортный потенциал компании, который, по мнению Г. Я. Беляковой (2014. С. 227), определяется наличием совокупности ресурсов и средств, которые могут быть использованы для достижения поставленных производственно-коммерческих целей на зарубежных рынках.

4) В рамках экспортного потенциала компании, по нашему мнению, представляется необходимым дополнительно выделить ступень экспортного потенциала продукции/услуги

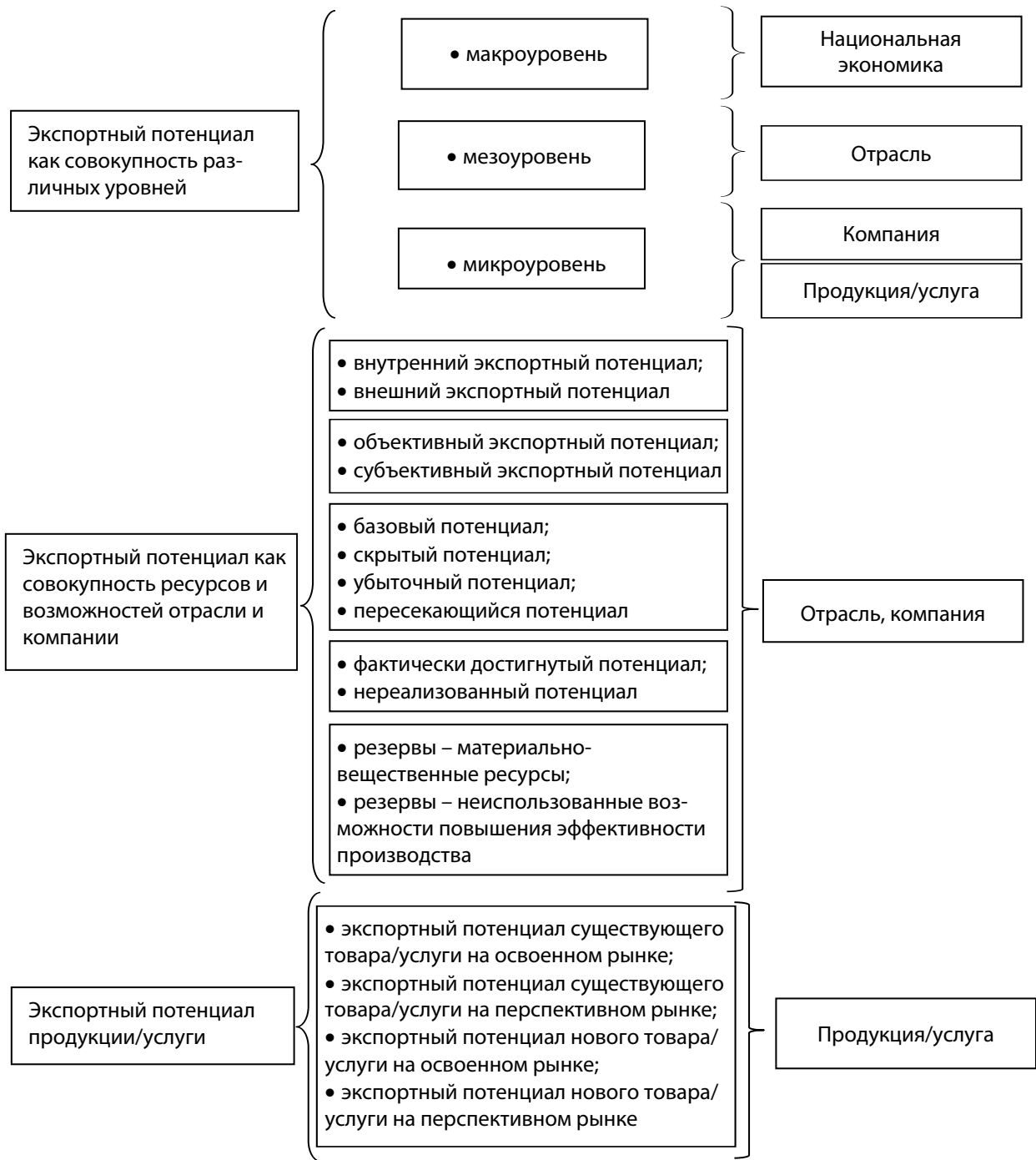


Рис. 1. Типология подходов к структурированию элементов экспортного потенциала

как способности производимой компанией продукции/услуги конкурировать на зарубежных рынках с иностранными аналогами по различным характеристикам. В данном случае компания в зависимости от ассортиментного разнообразия продуктов/услуг, входящих в экспортный портфель, может иметь несколько экспортных потенциалов продукции/услуги.

Таким образом, выше в таблице были соединены два типа классификации экспортного потенциала по подходам к определению экспортного потенциала и принадлежности к четырем

видам субъектов. Классификация экспортного потенциала по принадлежности к различным хозяйствующим субъектам позволила очертить масштаб и границы экспортного потенциала в каждом из вышеприведенных случаев.

С учетом приведенной классификации по субъектам экспортного потенциала была построена типология, базирующаяся на рассмотрении научных подходов к структурированию элементов экспортного потенциала (рис. 1):

1. Подходы, сосредотачивающиеся на многоуровневом исследовании экспортного по-

тенциала, что применимо ко всем субъектам экспортного потенциала (национальная экономика, отрасль, компания, продукция).

К такому подходу можно отнести точку зрения А.И. Волковой (2016. С. 32) и И.А. Карачева (2015. С. 25), которые предлагают структурировать экспортный потенциал по факторам роста, выделяя при этом три уровня: микроуровень, мезоуровень (кластерный и региональный подуровни) и макроуровень. Также в рамках данных подходов обособляются факторы внутренние (факторы микроуровня, детерминирующие конкурентоспособность экспортных товаров) и внешние (факторы макро- и мезоуровней). Вместе они характеризуют конкурентоспособность потенциала субъекта хозяйствования в целом.

К факторам мезоуровня относятся, например, прозрачность компаний отрасли, отношения со средой партнеров, поставщиков, банков, конкурентов и др.

Согласно Е.В. Волкодавовой (2007. С. 93), к факторам микроуровня относятся система маркетингового и стратегического планирования; производственно-трудовая организация; качество товара; размер издержек и цена; эффективность системы менеджмента бренда; инновационная компонента; торговый знак; финансовые показатели предприятия, а также концепция и имидж товара, степень диверсификации бизнеса предприятия; исследовательские, производственные мощности, эффект маркетинга предприятия и др.

Как аналитический инструмент для учета этих факторов Е.В. Сапир (2012. С. 261) предлагает геоэкономический атлас региона, который отражает различные аспекты: экономико-финансовые, организационно-стратегические, цивилизационные.

К преимуществам такого рода подходов относится построение взаимосвязанной структуры экспортного потенциала, которая объединяет различные его типы, что позволяет проследить и оценить экспортный потенциал каждого из его субъектов. В качестве недостатка можно отметить сосредоточенность только на изучении факторов экспортного потенциала микроуровня и мезоуровня и низкую включенность в анализ факторов макроуровня, которые, по нашему мнению, могут иметь решающее значение в плане оценки возможностей и способностей хозяйствующего субъекта на внешнем рынке.

2. Подходы, в которых экспортный потенциал определяется совокупностью ресурсов и возможностей (способностей). Эти подходы

больше применяются к уровню отрасли или компании.

Так, М.С. Сычевым (2012. С. 24–25) экспортный потенциал детализируется как:

— внутренний, представляющий множество ресурсов (природные, трудовые, материальные, финансовые, информационные), задействованных при производстве экспортных товаров, и их эффективное применение (как ключевой фактор);

— внешний потенциал — возможности и способности субъекта в сбыте товара в процессе маркетинговой, логистической, сервисной деятельности.

В свою очередь, А.И. Самоукиным (2001. С. 34) выделяются:

— объективный экспортный потенциал, отражающий сумму ресурсов, как задействованных, так и не задействованных в производстве экспортных товаров;

— субъективный экспортный потенциал, отражающий способность работников и аппарата управления производить экспортные товары с учетом имеющихся ресурсов.

В развитие данного подхода Л.Б. Сиmioновой в экспортном потенциале выделяются следующие компоненты:

— потенциал базовый — позволяет достичь базовых целей хозяйствующего субъекта, извлечь прибыль;

— потенциал скрытый, отражающий активы, которые не дают конкретной отдачи в данный момент, но могут дать в будущем;

— убыточный, из-за которого ресурсы задействуются без извлечения прибыли;

— пересекающийся — активы, благодаря которым другие потенциалы задействуются эффективно.

При этом затрагивается вопрос рассмотрения экспортного потенциала со знаком минус как явления, способного приносить убыток, что до сих пор было нетипично. Но следует согласиться с тем, что неправильно просчитанный и/или осуществленный процесс реализации экспортного потенциала может привести к серьезным убыткам.

А.В. Сидоренко (2010. С. 58) считает, что развитие элементов экспортного потенциала оказывает прямое воздействие на увеличение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта и выделяет следующие виды экспортного потенциала:

— фактически достигнутый потенциал;

— нереализованный потенциал (не реализованные по разным причинам экспортные позиции).

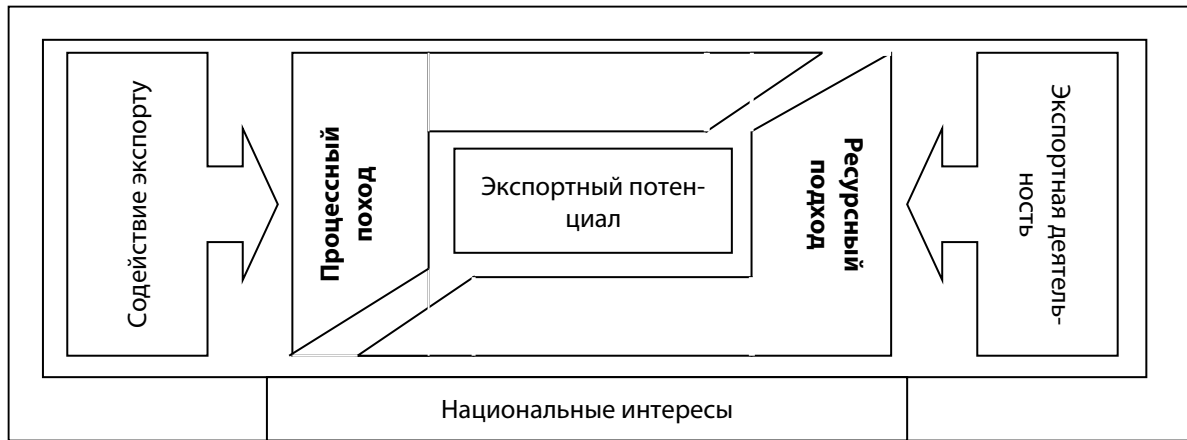


Рис. 2. Сочетание процессного и ресурсного подходов к определению экспортного потенциала субъектов национальной экономики

С.Б. Барнголец и М.В. Мельник (2003. С. 56–57) также используют термин «нереализованный потенциал», включая в него следующие резервы:

- материальные ресурсы, которые могут использоваться при возникновении потребности;

- резервы наращивания производственной эффективности (важно выявить пути и сроки их активизации).

3. Также следует выделить подходы, сосредотачивающиеся на исследовании экспортного потенциала продукции.

Ярким примером такого подхода может быть классификация П.В. Манина (2005. С. 93–94):

- экспортный потенциал уже существующего товара на привычном рынке;
- потенциал уже существующего товара на рынке перспективном;
- потенциал нового товара на привычном рынке;
- потенциал нового товара на перспективном рынке.

Такой подход позволяет обозначить конкурентные преимущества товара через удовлетворение требований конкретного внешнего рынка, хотя и ограничивается двумя характеристиками. Кроме того, с нашей точки зрения, недостатком является отсутствие рассмотрения экспортного потенциала услуг, мировой рынок которых является одним из самых быстроразвивающихся вследствие стремитель-

ного роста цифровизации мировой экономики.

4. Выводы

Таким образом, экспортный потенциал национальной экономики представляет собой ее органическую составную часть, отражающую способность всей национальной экономики, промышленности, отдельных отраслей или компаний производить на экспорт определенное количество конкурентоспособной на внешнем рынке продукции. Экспортный потенциал национальной экономики следует рассматривать как целостное явление, с позиции комбинирования ресурсного подхода, основывающегося на понимании потенциала как совокупности ресурсов, необходимых для осуществления экспортной деятельности, и процессного подхода для ее преобразования и перехода в более высокое качественное состояние (рис. 2).

Сочетание процессного и ресурсного подходов позволяет определить понятие экспортного потенциала, с одной стороны, как совокупности внутренних ресурсов субъектов национальной экономики, используемых при создании и производстве продукции/услуги, конкурентоспособной на мировом рынке, с другой стороны, с точки зрения национальной экономики как инструмента содействия реализации конкурентных преимуществ этих субъектов на мировых рынках с учетом национальных интересов страны.

Благодарность

Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РФФИ 20-010-00806.

Список источников

Батурина Э. А., Цветцых А. В. Экспортный потенциал России: сущность и оценка // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. — 2010. — Т. 2. — № 6. — С. 136–138.

- Балабанов И. Т.* Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 521 с.
- Барнгольц С. Б.* Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 240 с.
- Белякова Г. Я., Фокина Д. А.* Инструменты управления экспортным потенциалом с учетом стратегии развития предприятия машиностроения // Вестник СибГАУ. — 2014. — № 5 (57). — С. 227–232.
- Волкова А. И., Карачев И. А.* Факторы роста экспортного потенциала малого инновационного предприятия // Вестник Финансового университета. — 2016. — № 6. — С. 31–38.
- Волкодавова Е. В.* Теоретические и методологические основы формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук. — Самара, 2007. — 347 с.
- Войцеховская И. А.* Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 1 — С. 27.
- Горфинкель В. Я.* Экономика предприятия. — М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2007. — 670 с.
- Губин А. М.* Совершенствование внешнеторговой деятельности предприятий машиностроения в условиях либерализации ВЭД: дис. ... канд. экон. наук. — М., 2006. — 203 с.
- Карачев И. А.* Определение категории «экспортный потенциал предприятия» в контексте формирования региональной модели ВЭД // Вестник Финансового университета. — 2015. — № 4. — С. 24–37.
- Коровайченко Н. Ю.* Эффективное использование экспортного потенциала базовых отраслей промышленности Украины в процессе международной экономической интеграции [Электронный ресурс]. URL: <http://be5.biz/ekonomika1/2007/07knyrei.htm>.
- Манин П. В.* Механизм управления экспортным потенциалом промышленного предприятия // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. — 2015. — № 3. — С. 32–40.
- Манин П. В.* Управление экспортным потенциалом промышленных предприятий (на примере Республики Мордовия): дис. ... канд. экон. наук. — Тольятти, 2005. — 245 с.
- Петров-Рудаковский А. П.* Экспортный потенциал: понятия и проблемы измерения // Экономика и управление. — 2015. — № 1 (41). — С. 55–58.
- Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 512 с.
- Русаков И. А.* Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — Саратов, 2012. — 28 с.
- Савиков О. В.* Оценка потенциала ВЭД малых и средних предпринимательских структур: дис. ... канд. экон. наук. — СПб., 2010. — 204 с.
- Савинов Ю. А., Орешкин В. А., Лебедев А. А.* Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий // Российский внешнеэкономический вестник. — 2013. — № 6. — С. 28–40.
- Савинов Ю. А., Мигунов А. Ю.* Государственная финансовая поддержка экспорта в России // Российский внешнеэкономический рынок. — 2008. — № 5. — С. 30–34.
- Самохин Р. В.* Оценка экспортного потенциала предприятий лакокрасочной промышленности: дис. ... канд. экон. наук. — СПб., 2000. — 172 с.
- Самоукин А. И.* Потенциал нематериального производства. — М.: Знание, 2001. — 148 с.
- Сапир Е. В.* Геоэкономическая картина мира: когнитивный ландшафт // Безопасность Евразии. — 2012. — № 1 (43). — С. 261.
- Сидоренко А. В.* Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала // Экономические науки. — 2010. — № 8 (69). — С. 57–61.
- Симионова Л. Б.* Стратегический менеджмент. — 2007 [Электронный ресурс]. URL: <https://enbv.narod.ru/text/Econom/management/simonovastrateg/> (дата обращения: 05.02.2020).
- Сычев М. С.* Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: дис. ... канд. экон. наук. — Йошкар-Ола, 2012. — 156 с.
- Ультан С. И., Роговская Н. Ю.* Методологические основы формирования и исследования экспортного потенциала отрасли (на примере отрасли цветной металлургии) // Вестник Омского университета. — 2012. — № 1. — С. 26–32.
- Фокина Д. А.* Сущность экспортного потенциала предприятий РКП // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. — 2017. — Т. 3. — С. 966–968.
- Хицкова Д. В.* Реализация экспортного потенциала российских отраслей // Вестник науки и образования. — 2017. — № 5(29). — Т. 1. — С. 45–50.
- Шевченко Д. К., Кирсанов О. В.* Резервы производства, их классификация и влияние на эффективность производства // Вопросы экономики. — 2006. — № 2.
- Яковлев Г. И.* Формирование рыночной стратегии предприятия: рыночный аспект. — Саратов: Изд-во СГУ, 2010. — 435 с.
- Crafts N.* Is Slow Economic Growth the 'New Normal' for Europe? // Atlantic Economic Journal. — 2017. Vol. 45. — No. 3. — P. 283–297. (DOI 10.1007/s11293-017-9551-9).

- Ghauri P.N. Multinational Enterprises and Sustainable Development in Emerging Markets // J.-S. Bergé et al. (Eds.). *Global Phenomena and Social Sciences*. — Cham: Springer, 2018. — 147 p. — P. 21–36. (DOI: 10.1007/978-3-319-60180-9_2).
- Park H. S. Technology convergence, open innovation, and dynamic economy // *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. — 2017. — Vol. 3. — Issue 24. — 13 p. — DOI: 10.1186/s40852-017-0074-z.
- Zhang T. Global economic challenges and opportunities // *Business Economics*. — 2018. — Vol. 53. — No. 1. — P. 3–9. — DOI: 10.1057/s11369-018-0067-3.

Информация об авторах

Андреева Елена Леонидовна — доктор экономических наук, профессор, руководитель центра, ведущий научный сотрудник, Институт экономики УрО РАН; профессор кафедры мировой экономики, Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург, Российская Федерация; e-mail: elenandr@mail.ru).

Малышева Екатерина Владимировна — соискатель, Институт экономики УрО РАН (Екатеринбург, Российская Федерация; e-mail: malyshevaev2388@gmail.com).

For citation: Andreeva, E. L., & Malysheva, E. V. (2020). Theoretical Approaches to Studies on the Export Potential of National Economy. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 17 (2), 265-275

Andreeva E. L. ^{a, b}, **Malysheva E. V.** ^a

^a) Institute of Economics of the Ural Branch of Russian Academy of Sciences (Ekaterinburg, Russian Federation; e-mail: elenandr@mail.ru)

^b) Ural State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation)

Theoretical Approaches to Studies on the Export Potential of National Economy

We have studied the export potential of national economy to substantiate the main approaches to its definition. There is a hypothesis about combination of resource-based view and process approach to understanding the export potential of national economy in the article. We have conducted an analysis of scientific literature related to the export potential. That leads to the concept of the export potential of national economy, finds a level of the key actors which builds its, its' advantages and disadvantages. We suggest various types of export potential classifications by these approaches to definition and subjects of a different level: national economy, industry, company, product; for structured factors of the export potential; on the one hand, as resource pool, capacities and abilities, on the other; to study export potential of products. We have determined that the export potential of national economy should be viewed as whole from the position of the combination of resource-based view and process approach. It allows to clarify the concept of export potential as a collection of national economic agents' domestic resources on the one hand, as a tool to support the implementation of these agents' competitive advantages in the world markets taking into account the national interests of the country on the other hand. The results can be used by federal and regional export promotion structures and in the developing a strategy for export business development of the country and its regions.

Keywords: export potential of national economy, resource-based view and process approach, export business, international market, factors, entity, forms of presence, national interests

Acknowledgements

This article has been supported by the Russian Foundation for Basic Research, project No. 20-010-00806.

References

- Baturina, E. A., & Tsvetitskykh, A. V. (2010). Eksportnyy potentsial Rossii: sushchnost' i otsenka [Export potential of Russia: essence and estimation]. *Aktual'nye problem aviatsii i kosmonavtiki* [Current aviation and space issues], 2 (6), 136–138. (In Russ.)
- Balabanov, I. T. (2001). *Osnovy finansovogo menedzhmenta 3-e izd.* [Fundamentals of financial management 3 edition]. Moscow, Russia: Finansy i statistika, 521. (In Russ.)
- Barngol'ts, S. B. (2003). *Metodologiya ekonomicheskogo analiza deyatel'nosti khozyaystvuyushchego sub'ekta* [Methodology of economic analysis of activity of economic subject]. Moscow, Russia: Finansy i statistika, 240. (In Russ.)
- Belyakova, G. Y., & Fokina, D. A. (2014). Instrumenty upravleniya ekspornym potentsialom s uchetom strategii razvitiya predpriyatiya mashinostroeniya [Management tools of export potential with regard to the strategy development of the machine building enterprise]. *Vestnik Sibirskogo gosudarstvennogo aerokosmicheskogo universiteta imeni akademika M. F. Reshetneva* [Vestnik Sib-GAU], 57 (5), 227–232. (In Russ.)
- Volkova, A. I., & Karachev, I. A. (2016). Faktory rosta ekspornogo potentsiala malogo innovatsionnogo predpriyatiya [Export potential growth factors for a small innovative enterprise]. *Vestnik finansovogo universiteta* [Bulletin of the Financial University. Finance: Theory and Practice], 6, 31–38. (In Russ.)
- Volkodavova, E. V. (2007). *Teoreticheskie i metodologicheskie osnovy formirovaniya i realizatsii ekspornogo potentsiala promyshlennykh predpriyatiy* [Theoretical and methodological backgrounds of forming and realizing the export potential of industrial enterprises]. Doctoral dissertation. (Econ.). Samara, Russia, 347. (In Russ.)
- Voytsekhovskaya, I. A. (2006). Potentsial predpriyatiya kak osnova ego konkurentosposobnosti [Potential of enterprise as background of its competitiveness]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economics], 1, 27. (In Russ.)

- Gorfinkel', V. Ya. (2007). *Ekonomika predpriyatiya [Economics of enterprise]*. Moscow, Russia: YuNITI-DANA, 670. (In Russ.)
- Gubin, A. M. (2006). *Sovershenstvovanie vneshnetorgovoy deyatel'nosti predpriyatiy mashinostroeniya v usloviyakh liberalizatsii VED [Improvement of the foreign trade activity of mechanical engineering enterprises in terms of the liberalization of foreign economic activity]*. PhD thesis. (Econ.). Moscow, Russia, 203. (In Russ.)
- Karachev, I. A. (2015). Opredelenie kategorii «Eksportnyy potentsial pred-priyatiya» v kontekste formirovaniya regional'noy modeli VED [Theoretical approaches to the definition of the category "export potential of an enterprise" in the context of forming regional models of FEA]. *Vestnik Finansovogo universiteta [The Bulletin of the Financial University]*, 4, 24–37. (In Russ.)
- Korovaychenko, N. Y. *Effektivnoe ispol'zovanie eksportnogo potentsiala bazovykh otrasley promyshlennosti Ukrainy v protsesse mezhdunarodnoy ekonomicheskoy integratsii [Effective use of export potential of basic branches of Ukraine in the process of international economic integration]*, available at: <http://be5.biz/ekonomika1/2007/07knyrei.htm> (In Russ.)
- Manin, P. V. (2015). Mekhanizm upravleniya eksportnym potentsialom promyshlennogo predpriyatiya [The mechanism of management of the export potential of industrial enterprise]. *Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva [Vestnik of Volzhsky University after V. N. Tatishchev]*, 3, 32–40. (In Russ.)
- Manin, P. V. (2005). *Upravlenie eksportnym potentsialom promyshlennykh predpriyatiy (na primere Respubliki Mordoviya) [Management of export potential of industrial enterprises (on the example of the Republic of Mordovia)]*. PhD thesis. (Econ.). Tolyatti, Russia, 245. (In Russ.)
- Piatrou-Rudakouski, A. P. (2015). Eksportnyy potentsial: ponyatiya i problemy izmereniya [Export potential: concepts and measurement problems]. *Ekonomika i upravlenie [Economics and management]*, 41 (1), 55–58. (In Russ.)
- Rayzberg, B. A. (2012). *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar' [Modern economic dictionary]*. In Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. S., & Starodubtseva, E. B. (Eds.). Moscow, Russia: INFRA-M, 512. (In Russ.)
- Rusakov, I. A. (2012). *Upravlenie razvitiem eksportnogo potentsiala predpriyatiy mashinostroitel'nogo kompleksa [Management of the export potential development of machine building companies]*. Abstract of PhD thesis. (Econ.). Saratov, Russia, 28. (In Russ.)
- Savikov, O. V. (2010). *Otsenka potentsiala VED malyykh i srednikh predprinimatel'skikh struktur [The capacity assessment of foreign trade activities small and medium business entities]*. PhD thesis. (Econ.). Saint-Petersburg, Russia, 204. (In Russ.)
- Savinov, Yu. A., Oreshkin, V. A., & Lebedev, A. A. (2013). Eksportnyy potentsial otrasli po razrabotke i sbytu informatsionno-kommunikatsionnykh tekhnologiy [Export potential of the industry for the development and distribution of information and communications technologies]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskyy vestnik [Russian foreign economic journal]*, 6, 28–40. (In Russ.)
- Savinov, Yu. A., & Migunov, A. Yu. (2008). Gosudarstvennaya finansovaya podderzhka eksporta v Rossii [State financial support of export in Russia]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskyy vestnik [Russian foreign economic journal]*, 5, 30–34. (In Russ.)
- Samokhin, R. V. (2000). *Otsenka eksportnogo potentsiala predpriyatiy lakokrasochnoy promyshlennosti [Estimation of export potential of paint industry enterprises]*. PhD thesis. (Econ.). Saint-Petersburg, Russia, 172. (In Russ.)
- Samoukin, A. I. (2001). *Potentsial nematerial'nogo proizvodstva [Potential of non-material production]*. Moscow, Russia: Znanie, 148. (In Russ.)
- Sapir, E. V. (2012). Geoekonomicheskaya kartinamira: kognitivnyy landshaft [A geo-economic view of the world: cognitive landscape]. *Bezopasnost' Evrazii [Safety of Eurasia]*, 43 (1), 261. (In Russ.)
- Sidorenko, A. V. (2010). Metodicheskiy podkhod k otsenke povysheniya effektivnosti deyatel'nosti promyshlennykh predpriyatiy za schet razvitiya eksportnogo potentsiala [Methodical approach to evaluation of improve performance in industrial enterprises due to export potential development]. *Ekonomicheskie nauki [Economic sciences]*, 69 (8), 57–61. (In Russ.)
- Simionova, L. B. (2007) *Strategicheskyy menedzhment [Strategic management]*, available at: <https://enbv.narod.ru/text/Econom/management/simionovastrateg/> (accessed: 05.02.2020) (In Russ.)
- Sychev, M. S. (2012). *Razvitie metodicheskogo obespecheniya analiza i otsenki eksportnogo potentsiala predpriyatiya [Development of methodical support for analysis and evaluation of enterprise's export potential]*. PhD thesis. (Econ.). Yoshkar-Ola, Russia, 156. (In Russ.)
- Ultan, S. I., & Rogovskaya, N. Y. (2012). Metodologicheskie osnovy formirovaniya i issledovaniya eksportnogo potentsiala otrasli (na primere otrasli tsvetnoy metallurgii) [Industry export potential: formation and research methodological foundations]. *Vestnik Omskogo universiteta [Herald of Omsk university]*, 1, 26–32. (In Russ.)
- Fokina, D. A. (2017). Sushchnost' eksportnogo potentsiala predpriyatiy RKP [The essence of the export potential of the enterprises of the RSI]. *Aktual'nye problemy aviatsii i kosmonavтики [Current aviation and space issues]*, 3, 966–968. (In Russ.)
- Khitskova, D. V. (2017). Realizatsiya eksportnogo potentsiala rossiyskikh otrasley [The implementation of the export potential of Russian industries]. *Vestnik nauki i obrazovaniya [Bulletin of Science and Education]*, 29 (5), 45–50. (In Russ.)
- Shevchenko, D. K., & Kirsanov, O. V. (2006). Rezervy proizvodstva, ikh klassifikatsiya i vliyaniye na effektivnost' proizvodstva [Production reserves, their classification and impact on production efficiency]. *Voprosy ekonomiki [Voprosy Ekonomiki]*, 2, 7. (In Russ.)

- Yakovlev, G. I. (2010). *Formirovanie rynochnoy strategii predpriyatiya: rynochnyy aspekt [Forming the market strategy of enterprise: market aspect]*. Saratov: Izd-vo SGU, 435.
- Crafts, N. (2017). Is Slow Economic Growth the 'New Normal' for Europe? *Atlantic Economic Journal*, 45(3), 283–297. (DOI 10.1007/s11293-017-9551-9)
- Ghauri, P. N. (2018). *Multinational Enterprises and Sustainable Development in Emerging Markets*. In: J.-S. Bergé et al. (Eds.). *Global Phenomena and Social Sciences*. Cham, Switzerland: Springer, 147, 21–36. DOI: 10.1007/978-3-319-60180-9_2
- Park, H. S. (2017). Technology convergence, open innovation, and dynamic economy. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 3(24), 13. DOI: 10.1186/s40852-017-0074-z
- Zhang, T. (2018). Global economic challenges and opportunities. *Business Economics*, 53(1), 3–9. DOI: 10.1057/s11369-018-0067-3.

Authors

Elena Leonidovna Andreeva — Doctor of Economics, Professor, Head of the Center, Leading Research Associate, Institute of Economics of the Ural Branch of Russian Academy of Sciences; Professor at the Department of Global Economy, Ural State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation; e-mail: elenandr@mail.ru).

Ekaterina Vladimirovna Malysheva — external PhD student, Institute of Economics of the Ural Branch of Russian Academy of Sciences (Ekaterinburg, Russian Federation; e-mail: malyshevaev2388@gmail.com).