

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2026-1-67-82>

ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКСПОРТА РОССИЙСКОГО РЕГИОНА ЧЕРЕЗ МЕТОДИКУ ОЦЕНКИ ИМПОРТНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ СТРАН-ПАРТНЕРОВ¹

А. В. Ратнер

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук,
Екатеринбург, Россия

В статье актуальность исследования обусловлена наличием у России торговых соглашений с дружественными странами, пока еще не при полностью раскрытом потенциале торговли со многими из них. Применены методы анализа: логико-компаративного (сопоставление товарных групп), структурного (товарно-географического), конъюнктурного (учет уровня цен в разных странах-поставщиках), статистического (анализ динамических рядов – расчет максимумов и минимумов, темпов роста). Методика апробирована на примере соотнесения несырьевой экспортной специализации Свердловской области с импортом Туниса. Научная новизна и значимость полученных результатов состоит в том, что они позволяют путем применения структурного и динамического анализа к публикуемой международной торговой статистике оценить перспективы экспорта заданного российского региона в ту или иную зарубежную страну или группу стран в контексте товарного наполнения, объемов, ценового аспекта и географии сбыта (в случае учета нескольких зарубежных стран). Сделана попытка проанализировать среди прочего ценовую (соотнесение цены и функционала) структуру импортного спроса выбранной страны-партнера для обоснования возможностей использования сравнительных преимуществ российской экономики.

Ключевые слова: импорт страны-партнера, структура и динамика, экспортная специализация региона, цена и функционал, рыночная ниша, экспортные перспективы региона.

¹ Статья подготовлена в рамках государственного задания Министерства науки и высшего образования Российской Федерации для Института экономики Уральского отделения Российской академии наук на 2026 г.

SUBSTANTIATING THE PERSPECTIVE EXPORT DIRECTIONS FOR THE RUSSIAN REGION THROUGH TECHNIQUE FOR ASSESSMENT OF IMPORT NEEDS OF COUNTRIES-PARTNERS¹

Artem V. Ratner

Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences,
Ekaterinburg, Russia

In the article, the relevance of the research is due to the presence of trade agreements between Russia and friendly countries, while the potential of trade with many of them has not yet been fully realized. Methods of analysis are applied: logical-comparative (comparison of product groups), structural (commodity-geographical), conjunctural (accounting for price levels in different supplier countries), statistical (analysis of dynamic series - calculation of maxima and minima, growth rates). The methodology has been tested using the example of correlating the non-resource export specialization of the Sverdlovsk region with Tunisian imports. The scientific novelty and significance of the results obtained lies in the fact that they make it possible, by applying structural and dynamic analysis to published international trade statistics, to assess the export prospects of a given Russian region to a particular foreign country or group of countries in the context of commodity content, volume, price aspect and geography of sales (if several foreign countries are taken into account). An attempt is made to analyze, among other things, the price (correlation of price and functionality) structure of import demand of the selected partner country in order to substantiate the possibilities of using the comparative advantages of the Russian economy.

Keywords: import of country-partner, structure and dynamics, region's export specialization, price and functions, market niche, region's export perspectives.

Введение

Развитие экспорта способствует оптимальному использованию сравнительных преимуществ России в международном разделении труда. Особое внимание уделяется приросту несырьевого неэнергетического экспорта, который входит в число целевых показателей по национальной цели развития «Устойчивая и динамичная экономика», определенных в пункте 6 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2024 г. № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года».

Направления развития внешнеэкономической деятельности российских регионов в условиях новых глобальных вызовов во многом связа-

¹ This article is processed within the state assignment from the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation for the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences for 2026.

ны с развитием предложения российской продукции дружественным странам: Россией заключены (в том числе по линии ЕАЭС) соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве с рядом развивающихся экономик Азии, Африки, Латинской Америки. Однако потенциал торговли с ними пока не раскрыт в полной мере. Здесь можно отметить, что экспортный потенциал российских регионов во многом определяется их производственной специализацией и объемом производственных мощностей региона. Но в большой степени перспективы экспорта детерминируются тем, насколько интересна продукция данного региона потенциальным странам-партнерам. Это рождает исследовательский вопрос (т. е. научную проблему): как оценить экспортный потенциал заданной экономической системы в части востребованности ее продукции для зарубежных экономик – потенциальных партнеров? Разработка методики такой оценки образует цель настоящего исследования. На основании этого выдвинута гипотеза о том, что публикуемая международная торговая статистика при применении к ней аналитических инструментов позволит разносторонне оценить экспортные перспективы заданного российского региона. Чтобы обозначить задачи, необходимые для решения поставленной цели, обратимся к существующим исследованиям.

Постановка задач

На основе существующих исследований из научных публикаций выведен ряд принципов анализа импорта зарубежных стран-партнеров:

1. Для экспорта важен выбор подходящей страны, с которой заключены договоренности о торговом сотрудничестве. Так, большое влияние на потенциал наращивания поставок в ту или иную страну оказывают наличие институционализации сотрудничества между странами и степень либерализации торговли между ними [20. – С. 1]. Актуальность этого возрастает в условиях, когда торговля в мире осуществляется по торговым соглашениям (на август 2024 г. заключено 371 региональное соглашение) [18. – С. 244–245]. При этом экспорт зависит во многом от обменного курса и ВВП стран-покупателей [19. – С. 17], от развитости внутреннего рынка страны-партнера [6. – С. 66]. Важно, чтобы у взаимно торгующих стран была разная специализация [5. – С. 157].

2. Необходим анализ того, какие товары востребованы выбранной зарубежной страной. К примеру, странами Латинской Америки востребованы российские пластмассы и фармацевтические изделия [11. – С. 112]. Благоприятная ситуация возникает, когда выбранная страна нуждается именно в тех товарах, которые производятся в стране, планирующей экспорт, а вторая – заинтересована в товарах первой [1. – С. 114]. В таких случаях страны-партнеры оцениваются по признаку соответствия

их импортной специализации экспортной специализации России [13. – С. 74-76], в том числе с применением гравитационной модели [14].

3. Важно определить, какой функционал товара наиболее востребован и какая цена на товар наиболее приемлема для выбранной страны. Для развивающихся экономик требуются технологии, при этом им может быть достаточно меньшего функционала, чем предлагается в товарах из стран Запада, но актуальна умеренная цена. Поэтому российские технологии востребованы для экономик, развивающих собственную промышленность, таких как, например, Камбоджа [8. – С. 16], страны Африки [12. – С. 91]. В этих странах одновременно может существовать спрос на несколько поколений изделия из-за различий в покупательной способности населения и укладе жизни [15. – С. 7]. У российских товаров есть свои несомненные сильные стороны в части функционала. Например, в IT-секторе – это ориентация на нужды государственного сектора и решения в сфере информационной безопасности [9. – С. 149]. Россия имеет опыт экспорта высокотехнологичных товаров. Так, отмечается, что до середины 2000-х гг. Россия осуществляла несырьевой экспорт в Китай [10. – С. 659].

4. Что касается ценового аспекта, то в производстве того или иного высокотехнологичного товара участвует чаще всего сразу ряд стран. Это касается не только стран Запада, но и развивающихся экономик, в первую очередь Китая [4. – С. 3991]. Однако соотношение цены и функционала у товаров из разных стран различается. Сильная сторона российских товаров – это не только функционал, но и конкурентоспособная цена [3. – С. 1].

5. Важное значение имеет тенденция динамики объема импортного спроса выбранной страны. Отмечается необходимость исследований рынка страны-партнера [2. – С. 110]. На примере Бразилии в литературе иллюстрируется, как со временем меняется товарная структура импорта страны [7. – С. 9-10]. В развивающихся экономиках, особенно в Азии [17. – С. 7], рост импорта весьма стабилен, учитывая, что в них расширяется производство, а значит, растет покупательная способность. Например, в Африке картина экономической динамики – разнородная [16. – С. 108-109].

Таким образом, обзор литературы показал, что анализу внешней торговли зарубежных стран-партнеров уделяется внимание главным образом в контексте обоснования перспектив торговли на макроэкономическом уровне. Тогда как анализ для обоснования перспектив экспорта внутристранового региона с оценкой товарно-географической и ценовой структуры страны-партнера в динамике остается актуальной целью, которую и призвано достичь настоящее исследование. При этом из существующих исследований можно вывести необходимость решения ряда задач:

– предварительный выбор подходящей страны – потенциального покупателя;

- сопоставление товарной номенклатуры производства российского региона с импортной номенклатурой выбранной зарубежной страны;
- выявление среди товарных групп, производимых в регионе товаров, таких, которые в наибольшей степени востребованы данной страной;
- выявление того, с какими параметрами (цена, функционал товара) эти товары импортируются данной экономикой в контексте параметров, которые может предложить российский регион;
- оценка тенденций динамики объема импорта данных товаров этой страной в контексте перспектив для российского региона.

Данные и методы

Данные о статистике международной торговли публикуются Конференцией ООН по торговле и развитию (UNCTAD). Анализ научной литературы и этой базы данных позволяет сделать следующие выводы относительно оценки импортных потребностей стран-партнеров в части обоснования экспортных перспектив региона, которые в разрабатываемой методике составят основные принципы оценки:

- целесообразно выявить товарные разделы (двухзначные коды классификатора SITC, применяемого UNCTAD) и/или группы (трехзначные) в импорте исследуемой страны-партнера, соответствующие товарной номенклатуре, товары которой рассматриваемый российский регион готов экспортировать;
- необходимо учесть, что исследуемая страна закупает рассматриваемые товары у разных стран-поставщиков, которые в свою очередь запрашивают разные цены за один и тот же товар, что может быть связано с предлагаемым функционалом и/или износостойкостью, с уровнем цен в данных странах;
- важно принимать во внимание транспортное плечо: разные страны-поставщики в различной степени удалены от исследуемой страны. Это определяет стоимость доставки, а значит, влияет на цену товара;
- динамика импорта исследуемой страны покажет тенденции ее спроса, потребления, т. е. перспективы для российских (в том числе региональных) поставщиков.

Результаты: предлагаемая методика оценки

На основе принципов, сформулированных выше, анализ статистической базы данных UNCTAD по международной торговле и типовой презентации экспортной специализации российского региона позволил обосновать методику оценки импортных потребностей зарубежных стран-партнеров как инструмента для оценки экспортных перспектив российского региона. Она включает ряд операций (рисунок):

1. Поиск перечня товарных групп, товары которых компании заданного российского региона готовы экспортировать. Источником данных может послужить экспортный/внешнеэкономический портал региона.

2. Выделение среди этих товарных групп несырьевых, либо, например, наиболее высокотехнологичных, которые принесли бы региону высокую добавленную стоимость и в наименьшей степени истощили бы его невозобновляемые природные ресурсы.

3. Поиск в товарном классификаторе SITC, используемом UNCTAD, разделов и/или групп, соответствующих этим товарным группам.

4. Поиск и выбор такой дружественной страны, заключившей соглашение/меморандум о торгово-экономическом сотрудничестве с Россией, потенциал которого (соглашения) еще не раскрыт в полной мере. При этом страна должна иметь относительно большой объем валового импорта, в том числе импорта несырьевой/высокотехнологичной продукции (поиск объема валового импорта зарубежной страны по статистической базе данных UNCTAD).

5. Поиск по базе данных UNCTAD в структуре импорта выбранной страны – товарных позиций, определенных на 3-м шаге (далее – релевантные товарные позиции);

6. Характеристика динамики импорта выбранной страной каждой из релевантных позиций на интервале, охватывающем пандемический (2020 г.) и допандемический период (по крайней мере 2019 г.): выявление, посредством поиска максимумов и минимумов и расчета базисных (относительно 2019 г.) темпов роста, цепных случаев роста и снижения. Рост отражает перспективы валового расширения рынка потребления выбранной страны в той или иной товарной позиции, а снижение (даже если впоследствии величина восстановилась) отражает то, что рынок страны периодически оказывается насыщен не в полной мере.

7. Суммирование объемов импорта выбранной страной релевантных позиций и определение ведущих путем расчета долей отдельных товарных групп.

8. Поиск объемов импорта выбранной страной релевантных товарных позиций:

8.1. Из Китая. Товары из Китая могут иметь более низкую цену по сравнению с российскими. И хотя у российских товаров может быть более высокая стоимость, при их производстве уделяется немало внимания функционалу и контролю качества в части износостойкости.

8.2. Из стран с высоким уровнем цен (ЕС, Британия, США). Сюда можно отнести Австралию, Республику Корея и Японию исходя из того, что у них относительно высокий подушевой ВВП (по данным UNCTAD, в 2024 г.: 68 583, 36 143 и 32 453 долларов соответственно; для сравнения у

Китая – 12 862 доллара¹). С одной стороны, товары из таких стран могут обладать большим набором функций, с другой – не каждому потребителю этот большой функционал необходим, а между тем он опосредует высокую стоимость (в том числе при ремонте). Импорт из этих стран может быть охарактеризован как импорт по высокой цене. По сравнению с этими товарами российские товары могут иметь ценовое преимущество.

Относительно той части импорта выбранной зарубежной страной, которая осуществляется по бюджетной цене (п. 8.1) и по высокой цене (п. 8.2), российская экономика может предложить свой вариант соотношения цены и функционала. Суммирование этих объемов импорта (п. 8.1 и п. 8.2) покажет перспективы встраивания российских товаров на рынок той или иной зарубежной страны.

8.3. Если выбранный зарубежный рынок географически удален от России, то целесообразно оценить объем импорта им из других стран, географически удаленных от него. Это покажет его готовность оплачивать дальнюю транспортировку закупаемого товара. К примеру, если страна-покупатель расположена в Африке, то в качестве удаленных от нее стран могут быть рассмотрены США, Япония, Республика Корея, Австралия, т. е. все перечисленные выше (п. 8.2) страны с высокими ценами, кроме ЕС и Британии. Импорт из них будет отражать готовность страны-покупателя платить весьма высокую цену за товар.

9. Если выбрать для анализа ряд стран-покупателей, то спроектированные выше расчеты могут быть сделаны не только в отдельности по каждой из стран, но и по выбранной группе стран в сумме. Также могут быть рассчитаны доли стран в этих суммарных показателях, что позволит сравнить их рынки по масштабам перспектив для российского экспорта, по разбросу (дисперсии) импортного спроса на различные товарные группы, по диверсификации каждого странового рынка, по темпам роста импортного спроса.

¹ Gross domestic product: Total and per capita, current and constant (2015) prices, annual. – URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.GDPTotal> (дата обращения: 19.01.2026).

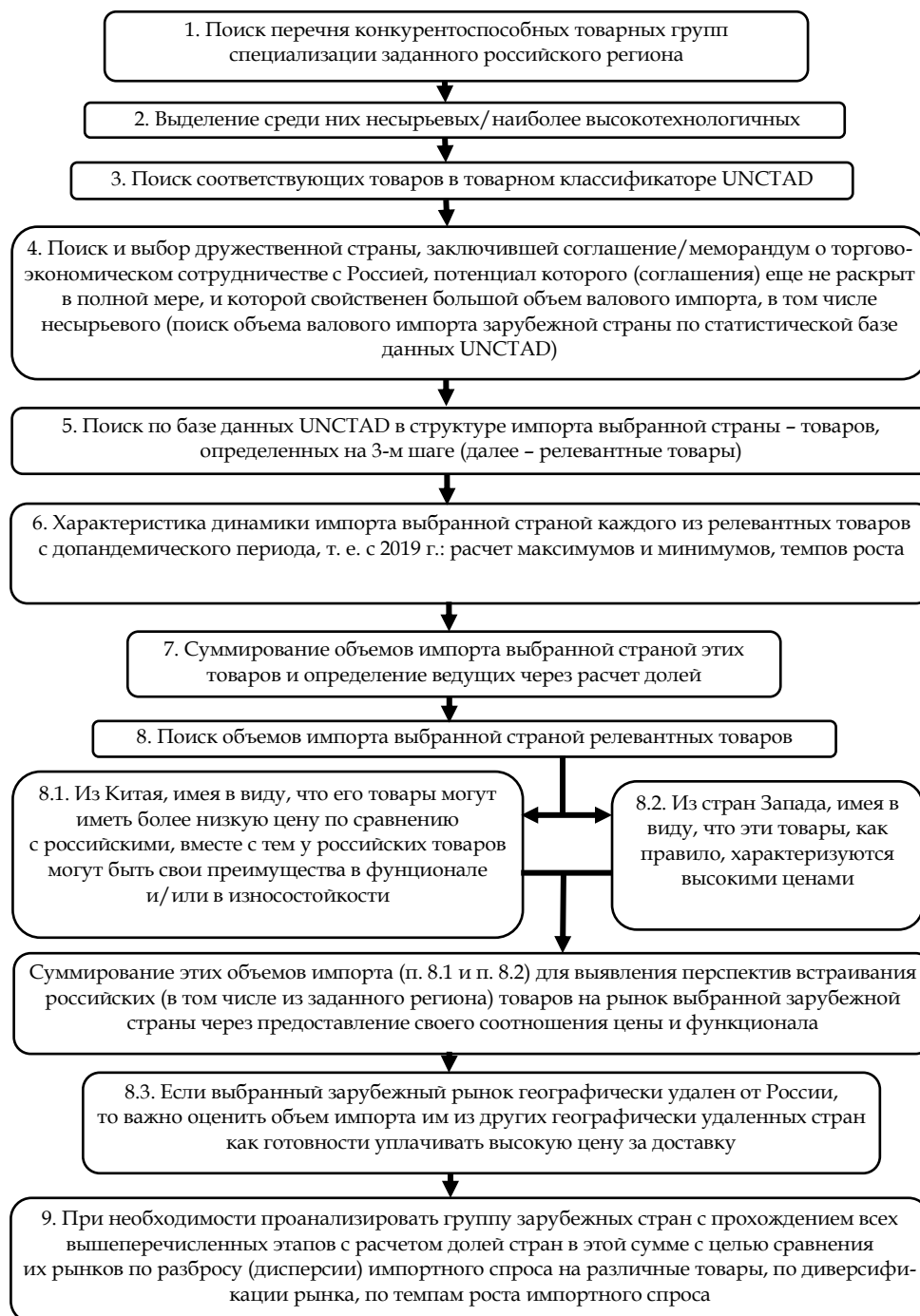


Рис. Методика оценки импортных потребностей зарубежных стран-партнеров как инструмент обоснования экспортных перспектив российского региона

Апробация предложенной методики и ее обсуждение

Для иллюстрации предложенной методики можно рассмотреть такой промышленно развитый российский регион, активный экспортер, как Свердловская область, и выбрать одну из стран, заинтересованных в торговле с Россией, но в случае которой потенциал взаимной торговли еще пока не реализован в полной мере. К примеру, Тунис¹, страну с которой ЕАЭС рассматривает целесообразность заключения торгового соглашения. Между Россией и Тунисом действуют межправительственное соглашение и Комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Среди стран, (данные за 2024 г.) – это 14-я по ВВП экономика Африки и 11-я по подушевому ВВП². Из африканских стран Тунис как приморская страна Северной Африки относительно близко расположен к России.

Согласно Порталу внешнеэкономической деятельности Свердловской области, за рубежом востребованы ее продукция и услуги в целом ряде отраслей: оборудование электротехническое, для добычи и переработки полезных ископаемых, медицинское, железнодорожный подвижной состав, паровые турбины, лекарства³. Поиск соответствий для этих 7 товарных групп в классификаторе SITC позволяет извлечь из базы данных UNCTAD статистику импорта Туниса 2019–2024 гг. (таблица).

Из товарных групп, экспорт товаров которых Свердловской областью наиболее востребован, больше всего в 2024 г. Тунис ввозил электрических механизмов, приборов и устройств (разд. 77 SITC) на 2 751 млн долларов, или 72,2% от импорта всех релевантных групп. Импорт медицинских и фармацевтических изделий химической промышленности (разд. 54) составил 18,8% (715 млн долларов), импорт инструментов и устройств для медицинских и прочих целей (гр. 872) – 4,9% (188 млн долларов); строительного оборудования и оборудования для подрядных работ, включая оборудование для добычи и переработки полезных ископаемых (гр. 723) – 2,1% (80 млн долларов); импорт медицинских электродиагностических аппаратов (гр. 774) – 1,1% (40 млн долларов); железнодорожного транспорта и оборудования (гр. 791) составил примерно столько же – 0,9% (35 млн долларов). В небольшом объеме ввозились паровые турбины (гр. 712) – 0,6 млн долларов (таблица);

¹ См.: Торговые соглашения Евразийского экономического союза. – URL: <https://eec.eaunion.org/comission/department/dotp/torgovye-soglasheniya/> (дата обращения: 14.01.2026).

² Рассчитано по: Gross domestic product: Total and per capita, current and constant (2015) prices, annual. – URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.GDPTotal> (дата обращения: 19.01.2026).

³ См.: Отрасли экспорта. – URL: <https://made-in-ural.ru/oblasti-eksporta/> (дата обращения: 14.01.2026).

Импорт Тунисом оборудования, соответствующего экспортной специализации Свердловской области, и его географическая структура 2019–2024 гг.* (в %)

Товарные разделы либо группы (коды по классификатору SITC) и структура происхождения их импорта Тунисом	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Медицинские и фармацевтические изделия химической промышленности (54), млн долл.	585,1	584,4	641,8	608,4	629,8	715,2
Базисный рост	–	100	110	104	108	122
Импорт из КНР (1)	4,2	4,8	7,5	7,4	6,0	6,9
Импорт по условно высоким ценам (2)	77,4	75,3	73,1	69,4	73,8	74,8
(1) + (2)	81,7	80,1	80,6	76,7	79,9	81,7
Импорт из дальних стран	2,9	3,3	4,5	2,6	3,9	3,4
Паровые турбины и их части** (712), млн долл.	13,4	0,2	0,3	0,5	0,59	0,56
Базисный рост	–	2	2	4	4	4
Импорт из КНР (1)	0,1	0,0	0,0	2,0	0,0	1,8
Импорт по условно высоким ценам (2)	99,3	86,9	97,3	98,0	97,0	94,1
(1) + (2)	99,4	86,9	97,3	100,0	97,0	95,9
Импорт из дальних стран	98,5	11,0	15,2	7,3	0,0%	8,1
Строительное оборудование и оборудование, используемое для подрядных работ (723), млн долл.	108,5	54,7	81,8	95,6	106,5	79,6
Базисный рост	–	50	75	88	98	73
Импорт из КНР (1)	12,1	37,7	22,0	22,1	30,9	29,2
Импорт по условно высоким ценам (2)	60,6	41,6	40,7	48,5	33,6	51,8
(1) + (2)	72,8	79,3	62,7	70,6	64,4	81,0
Импорт из дальних стран	36,3	16,5	19,9	23,3	18,5	24,2
Электрические механизмы, приборы и устройства и их части (77)**, млн долл.	2 567	2 261	2 610	2 677	2 797	2 751
Базисный рост	–	88	102	104	109	107
Импорт из КНР (1)	19,7	19,4	19,4	22,7	21,0	20,2
Импорт по условно высоким ценам (2)	60,2	57,0	57,5	54,0	56,7	67,0
(1) + (2)	80,0	76,4	77,0	76,8	77,7	87,2
Импорт из дальних стран	5,2	4,3	4,5	4,2	3,8	4,0
Медицинские электродиагностические аппараты (774), млн долл.	39,9	33,6	42,9	33,8	47,8	40,3
Базисный рост	–	84	108	85	120	101
Импорт из КНР (1)	14,2	23,0	17,2	22,6	40,2	25,2
Импорт по условно высоким ценам (2)	81,1	72,5	75,0	70,2	51,1	67,1
(1) + (2)	95,3	95,5	92,3	92,8	91,3	92,3
Импорт из дальних стран	43,4	30,7	37,0	29,1	20,8	26,1
Железнодорожные транспортные средства и оборудование (791), млн долл.	146,7	3,3	114,4	3,0	2,6	35,2
Базисный рост	–	2%	78	2	2	24
Импорт из КНР (1)	0,7	3,3	0,5	14,6	2,4	1,0
Импорт по условно высоким ценам (2)	99,2	91,7	98,1	74,9	97,2	98,9
(1) + (2)	100,0	95,0	98,5	89,5	99,6	99,8
Импорт из дальних стран	96,2	23,8	94,1	8,4	85,4	89,8
Инструменты и устройства для медицинских и прочих целей (872)**, млн долл.	124	125	154	139	146	188
Базисный рост	–	101	125	112	117	152
Импорт из КНР (1)	9,2	12,3	19,0	11,3	9,9	10,5
Импорт по условно высоким ценам (2)	79,4	77,0	68,0	75,1	74,6	78,2
(1) + (2)	88,6	89,3	87,0	86,4	84,5	88,8
Импорт из дальних стран	14,2	16,3	11,9	11,6	12,5	9,9

* Составлено по: Merchandise trade matrix, annual. – URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.TradeMatrix> (отсутствие данных принималось за «0»; данные за 2024 г. по странам – оценочные); Отрасли экспорта. – URL: <https://made-in-ural.ru/oblasti-eksporta/> (дата обращения: 14.01.2026). Standard International Trade Classification. Rev. 4. : Statistical Papers. Series M. No. 34. – United Nations, 2006. – URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4E.pdf (дата обращения: 23.05.2022).

Примечание: импорт из стран с высоким уровнем цен (ЕС, США, Япония, Австралия, Республика Корея), импорт из географически удаленных стран (все перечисленные страны, кроме ЕС и Британии). Среди числовых данных жирным шрифтом выделены максимумы и минимумы.

Вместе с тем, как видно по данным таблицы, по нескольким товарам ранее имели место периоды более высокого импортного спроса: в 2019 г. импорт группы 712 был в 24 раза выше (13,4 млн долларов), по группе 723 – в 1,36 раза (108,5 млн долларов), группе 791 – в 4,17 раза (146,7 млн долларов). Это отражает максимальную потребительскую емкость тунисского рынка по данным товарным группам. Импорт других позиций, наоборот, вырос: раздел 54 – в 1,22 раза, раздел 77 – в 1,07 раза, группа 872 – в 1,52 раза. Такая статистика может отражать как динамизм тунисского спроса, так и изменения в готовности имеющихся стран-поставщиков покрывать этот спрос. Причем почти по всем товарам на анализируемом интервале имели место как годы роста, так и снижения. Так, если импорт раздела 54 стабильно рос, то по группам 712 и 872 и разделу 77 было по 1 году существенного снижения, по группам 723 и 791 – по 2 несмежных года, по группе 774 – 3 несмежных года; и по каждому товару наблюдалось по крайней мере 2 несмежных года существенного роста.

Доля Китая по большей части существенная. Так, по разделу 77, на который приходится 72% тунисского импорта релевантных товарных групп, из КНР в 2019-2024 гг. поставлено от 19 до 23%, по разделу 54 – доля КНР выросла с 4,2 до 6,9%, по группе 872 – доля колебалась от 9 до 19%, по группе 723 – от 12 до 38%, по группе 774 – от 14 до 40%, и т. д. (таблица).

Доля импорта по условно высоким ценам (т. е. из стран Запада) в 2024 г. по всем группам превысила 50%. В 2019–2024 гг. она колебалась по разделу 77 от 54 до 67%, по разделу 54 – от 69 до 77%, по группе 872 – от 68 до 79%, по группе 723 – от 34 до 61%, по группе 774 – от 51 до 81%, по группе 791 – от 75 до 99%, по группе 712 – от 87 до 99%. То есть товары условно бюджетного сегмента и товары по условно высоким ценам в совокупности образовывали по разделу 77 от 76 до 87% тунисского импорта, по разделу 54 – от 77 до 82%, по группе 872 – от 85 до 89%, по группе 723 – от 63 до 81%, по группе 774 – от 91 до 96%, по группе 791 – от 90 до 100%, по группе 712 – от 87 до 100%. Столь высокие доли отражают перспективную нишу на рынке Туниса, на которую могли бы выйти российские (в том числе свердловские) производители со своим соотношением цены и функционала: к примеру, с промежуточными относительно западных и китайских товаров параметрами – с более насыщенным, чем у бюджетных товаров, функционалом, но при этом с более низкой, чем у товаров с максимальным функционалом, ценой.

В свою очередь товары, пусть и в небольших масштабах, ввозились Тунисом также из географически удаленных стран. Так, совокупно из США, Республики Корея, Японии и Австралии ввозилось в 2019–2024 гг. по разделу 77 от 3,8 до 5,2% импорта, по разделу 54 – от 2,6 до 4,5%, по группе 872 – от 10 до 14%, по группе 723 – от 17 до 36%, по группе 774 – от 26 до 43%, по группам 791 и 712 – от 8 до 96-99%.

Несмотря на то что эти страны географически более, чем Россия (либо сопоставимо) удалены от Туниса, а также что они имеют высокие цены на товары, Тунис готов не только закупать их товары по высокой цене, но и оплачивать доставку издалека.

Заключение

Представленная методика предлагает обоснование направлений развития внешнеэкономической деятельности российских регионов в условиях новых глобальных вызовов через оценку экспортного потенциала регионов, которая осуществляется на базе анализа их экспортной специализации и импортного спроса зарубежных стран-партнеров. Предложенная методика может быть использована для разнообразных товарных позиций: в зависимости от специализации российского региона, экспортные перспективы которого оцениваются, выявляются свои товарные ниши на рынках зарубежных стран.

Обоснование методики оценки и ее апробация показали, что более информативным применение методики будет в случае учета возможно большего числа дружественных стран-партнеров.

Рассмотренная методика позволяет учесть товарную номенклатуру экспортной специализации заданного российского региона, масштабы импортных потребностей выбранной зарубежной страны/группы стран и ее покупательную способность, а также сложившуюся конъюнктуру покрытия этой потребности в контексте соотношения цены и функционала товаров. При этом цена учитывается в части транспортного плеча доставки товаров. Методика позволяет учесть практику стабильности/динамика степени покрытия импортного спроса выбранной зарубежной страны.

Ограничения проведенного исследования состоят в том, что товары рассматриваются в достаточно агрегированном представлении, что определяется публикуемой международной статистикой.

Результаты могут быть интересны российским федеральным органам власти при определении зарубежных географических направлений, перспективных для активизации торгово-дипломатического сотрудничества, и товарного наполнения переговорных позиций в рамках данного сотрудничества; региональным органам власти при определении перспективных для поддержки товарных ниш экспорта региона.

Возможные направления дальнейших исследований могут касаться применения предложенной методики к более широкому кругу российских регионов и зарубежных стран.

Список литературы

1. Андреева Е., Ратнер А. Потенциал БРИКС и ШОС // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2015. – № 4. – С. 111–116. – DOI: 10.20542/0131-2227-2015-4-111-116
2. Ишуков А. А., Михайленко В. И., Солод А. В., Фролова Е. Д. Развитие российско-монгольских внешнеторговых отношений в пищевой промышленности // *Международная торговля и торговая политика*. – 2024. – Т. 10. – № 3. – С. 96–114. – DOI: 10.21686/2410-7395-2024-3-96-114
3. Калинин Д. М., Дробышев И. Р. Расширение российского экономического потенциала на африканские рынки сбыта // *Вестник евразийской науки*. – 2023. – Т. 15. – № s1. – С. 1–11.
4. Кирюхина С. Е. Мировой рынок электромобилей: Индия как новый игрок в борьбе за первенство // *Экономика, предпринимательство и право*. – 2025. – Т. 15. – № 6. – С. 3987–4000. – DOI: 10.18334/erpp.15.6.123104 (In Russ.).
5. Костюнина Г. М. Экономическое сообщество стран западной Африки (ЭКОВАС): результаты 50-летнего функционирования // *Право и управление. XXI век*. – 2025. – Т. 21. – № 1. – С. 149–161. – DOI: 10.24833/2073-8420-2025-1-74-149-161
6. Меланьина М. В., Вереникина А. Ю. Взаимная торговля стран – участниц АСЕАН в контексте региональной экономической интеграции: эмпирический анализ // *Россия и Азия*. – 2024. – № 2. – С. 53–70.
7. Митюшкина А. А. Динамика географической и товарной структуры внешней торговли Бразилии (1995–2020 гг.) // *Инновационная экономика*. – 2022. – № 1. – С. 4–17.
8. Пичкхун П. Торгово-экономическое сотрудничество России и Камбоджи: тенденции и перспективы // *Азия и Африка сегодня*. – 2025. – № 10. – С. 14–20. – DOI: 10.31857/S0321507525100027
9. Приходько Д. В. Возможности России на африканском рынке цифровых технологий // *Прогрессивная экономика*. – 2025. – № 2. – С. 145–155. – DOI: 10.54861/27131211_2025_2_145
10. Сапир Е. В., Карачев И. А. Перспективы расширения интеграционного сотрудничества России и Китая на базе специальных экономических зон // *Экономика региона*. – 2025. – Т. 21. – № 3. – С. 655–671. – DOI: 10.17059/ekon.reg.2025-3-6
11. Сулима Е. С., Бреус Т. А., Орлова Г. А., Савинов Ю. А. Расширение внешнеторговой активности российских фирм на рынках стран Латинской Америки // *Российский внешнеэкономический вестник*. – 2023. – № 12. – С. 111–120. – DOI: 10.24412/2072-8042-2023-12-111-120
12. Фазрахманов И. И., Акчурина Р. Н. Перспективы российского экспорта в страны Африки // *Российский внешнеэкономический вестник*. – 2025. – № 5. – С. 89–93. – DOI: 10.24412/2072-8042-2025-5-89-93
13. Хаиров А. В. Тенденции развития внешней торговли товарами Алжира в контексте сотрудничества с Россией // *Российский внешне-*

экономический вестник. – 2023. – № 6. – С. 70–77. – DOI: 10.24412/2072-8042-2023-6-70-77

14. Хаиров А. В. Торговый потенциал России и Марокко: подход гравитационной модели // Российский внешнеэкономический вестник. – 2025. – № 8. – С. 35–43. – DOI: 10.64545/2072-8042-2025-8-35-43

15. Шеров-Игнатъев В. Г. Африканский рынок мобильных телефонов: роль китайских компаний // Россия и Азия. – 2025. – № 3. – С. 6–15. –

16. Шкваря Л. В. Страны Северной Африки: экономическое развитие и готовность к цифровизации // Международная торговля и торговая политика. – 2022. – Т. 8. – № 2. – С. 105–117. – DOI: 10.21686/2410-7395-2022-2-105-117

17. Шкваря Л. В. Трансформация внешней торговли России и роль стран Азии // Россия и Азия. – 2022. – № 8. – С. 6–16.

18. Choudhury R. N., Ghosh S., Ganguly A. The Impact of Regional Trade Agreements on FDI Inflows in India // Journal of Social and Economic Development. – 2025. – Vol. 27. – No. 2 (Supplement). – P. 243–262. – DOI: 10.1007/s40847-024-00393-x

19. Jain R., Elangovan G., Lakshminarayanan K. Do the Macroeconomic Determinants of Export Destinations Matter? The Case of Indian Black Pepper // Journal of Industry, Competition and Trade. – 2025. – Vol. 25. – Article 15. – DOI: 10.1007/s10842-025-00449-6

20. Kalita S. The ASEAN-India Free Trade agreement: an empirical Assessment of Trade Effects // SN Business & Economics. – 2026. – Vol. 6. – Article 19. – DOI: 10.1007/s43546-025-01043-y

References

1. Andreeva E., Ratner A. Potentsial BRIKS i SHOS [Potentsial BRIKS i ShOSS]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2015, No. 4, pp. 111–116. (In Russ.). DOI: 10.20542/0131-2227-2015-4-111-116

2. Ishukov A. A., Mikhaylenko V. I., Solod A. V., Frolova E. D. Razvitie rossiysko-mongolskikh vneshnetorgovykh otnosheniy v pishchevoy promyshlennosti [Development of Russian-Mongolian Foreign Trade Relations in Food Industry]. *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika* [International Trade and Trade Policy], 2024, Vol. 10, No. 3, pp. 96–114. (In Russ.). DOI: 10.21686/2410-7395-2024-3-96-114

3. Kalinin D. M., Drobyshev I. R. Rasshirenie rossiyskogo ekonomicheskogo potentsiala na afrikanskie rynki sbyta [Expansion of Russian Economic Potential to African Sales Markets]. *Vestnik evraziyskoy nauki* [The Eurasian Scientific Journal], 2023. Vol. 15, No. s1, pp. 1–11. (In Russ.).

4. Kiryukhina S. E. Mirovoy ryok elektromobiley: Indiya kak novyy igrok v borbe za pervenstvo [Global Electric Vehicle Market: India as a New Player in the Fight for Leadership]. *Ekonomika, predprinimatelstvo i parvo*

[Journal of Economics, Entrepreneurship and Law, 2025, Vol. 15, No. 6, pp. 3987–4000. (In Russ.). DOI: 10.18334/epp.15.6.123104

5. Kostyunina G. M. Ekonomicheskoe soobshchestvo stran zapadnoy Afriki (EKOVAS): rezultaty 50-letnego funktsionirovaniya [The Economic Community of West African States (ECOWAS): Results of 50 Years of Functioning]. *Pravo i upravlenie. XXI vek* [Journal of Law and Administration], 2025, Vol. 21, No. 1, pp. 149–161. (In Russ.). DOI: 10.24833/2073-8420-2025-1-74-149-161

6. Melanina M. V., Verenikina A. Yu. Vzaimnaya trgovlya stran – uchastnits ASEAN v kontekste regionalnoy ekonomicheskoy integratsii: empiricheskiy analiz [Mutual Trade of ASEAN Member Countries in the Context of Regional Economic Integration: Empirical Analysis]. *Rossiya i Aziya* [Russia and Asia], 2024, No. 2, pp. 53–70. (In Russ.).

7. Mityushkina A. A. Dinamika geograficheskoy i tovarnoy struktury vneshney trgovli Brazili (1995–2020 gg.) [Dynamics of the Geographical and Commodity Structure of Brazil's Foreign Trade (1995–2020)]. *Innovatsionnaya ekonomika* [Innovative Economy], 2022, No. 1, pp. 4–17. (In Russ.).

8. Pichkkhun P. Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Rossii i Kambodzhi: tendentsii i perspektivy [Trade and Economic Cooperation between Russia and Cambodia: Trends and Prospects]. *Aziya i Afrika segodnya* [Asia and Africa Today], 2025, No. 10, pp. 14–20. (In Russ.). DOI: 10.31857/S0321507525100027

9. Prikhodko D. V. Vozmozhnosti Rossii na afrikanskom rynke tsifrovyykh tekhnologiy [Russia's Opportunities in the African digital Technology Market]. *Progressionnaya ekonomika* [Progressive Economy], 2025, No. 2, pp. 145–155. (In Russ.). DOI: 10.54861/27131211_2025_2_145

10. Sapir E. V., Karachev I. A. Perspektivy rasshireniya integratsionnogo sotrudnichestva Rossii i Kitaya na baze spetsialnykh ekonomicheskikh zon [Expanding Russia-China Economic Integration Cooperation through Special Economic Zones]. *Ekonomika regiona* [Economy of Regions], 2025, Vol. 21, No. 3, pp. 655–671. (In Russ.). DOI: 10.17059/ekon.reg.2025-3-6

11. Sulima E. S., Breus T. A., Orlova G. A., Savinov Yu. A. Rasshirenie vneshnetorgovoy aktivnosti rossiyskikh firm na ryinkakh stran Latinskoj Ameriki [Expansion of Foreign Trade Activities of Russian Firms in Latin American Countries]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskij vestnik* [Russian Foreign Economic Journal], 2023, No. 12, pp. 111–120. (In Russ.). DOI: 10.24412/2072-8042-2023-12-111-120

12. Fazrakhmanov I. I., Akchurina R. N. Perspektivy rossiyskogo eksporta v strany Afriki [Russian Export Prospects for African Countries]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskij vestnik* [Russian Foreign Economic Journal], 2025, No. 5, pp. 89–93. (In Russ.). DOI: 10.24412/2072-8042-2025-5-89-93

13. Khairov A. V. Tendentsii razvitiya vneshney trgovli tovarami Alzhira v kontekste sotrudnichestva s Rossiej [Trends in Algeria's Foreign Trade and Cooperation with Russia]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskij vestnik*

[Russian Foreign Economic Journal], 2023, No. 6, pp. 70–77. (In Russ.). DOI: 10.24412/2072-8042-2023-6-70-77

14. Khairov A. V. Torgovyy potentsial Rossii i Marokko: podkhod gravitatsionnoy modeli [Trade Potential of Russia and Morocco: Gravity Model Approach]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik* [Russian Foreign Economic Journal], 2025, No. 8, pp. 35–43. (In Russ.). DOI: 10.64545/2072-8042-2025-8-35-43

15. Sherov-Ignatev V. G. Afrikanskiy rynek mobilnykh telefonov: rol kitayskikh kompaniy [African Market of Mobile Phones: the Role of Chinese Companies]. *Rossiya i Aziya* [Russia and Asia], 2025, No. 3, pp. 6–15. (In Russ.).

16. Shkvarya L. V. Strany Severnoy Afriki: ekonomicheskoe razvitiye i gotovnost k tsifrovizatsii [North African Countries: Economic Development and Readiness for Digitalization]. *Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika* [International Trade and Trade Policy], 2022. Vol. 8, No. 2, pp. 105–117. (In Russ.). DOI: 10.21686/2410-7395-2022-2-105-117

17. Shkvarya L. V. Transformatsiya vneshney torgovli Rossii i rol stran Azii [Transformation of Russia's Foreign Trade and the role of Asian Countries]. *Rossiya i Aziya* [Russia and Asia], 2022, No. 8, pp. 6–16. (In Russ.).

18. Choudhury R. N., Ghosh S., Ganguly A. The Impact of Regional Trade Agreements on FDI Inflows in India. *Journal of Social and Economic Development*, 2025, Vol. 27, No. 2 (Supplement), pp. 243–262. DOI: 10.1007/s40847-024-00393-x

19. Jain R., Elangovan G., Lakshminarayanan K. Do the Macroeconomic Determinants of Export Destinations Matter? The Case of Indian Black Pepper. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 2025, Vol. 25, Article 15. DOI: 10.1007/s10842-025-00449-6

20. Kalita S. The ASEAN-India Free Trade Agreement: an Empirical Assessment of Trade Effects. *SN Business & Economics*, 2026, Vol. 6, Article 19. DOI: 10.1007/s43546-025-01043-y

Поступила: 21.09.2025

Принята к печати: 05.02.2026

Сведения об авторе

Артем Витальевич Ратнер

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник центра региональных компаративных исследований ИЭ УрО РАН.

Адрес: Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, 620014, Екатеринбург, ул. Московская, д. 29.
ORCID: 0000-0001-7173-5328
E-mail: ratner.av@uiec.ru

Information about the author

Artem V. Ratner

PhD, Senior Research Fellow of Center for Regional Comparative Studies at the IE UB RAS.

Address: Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, 29 Moskovskaya Street, Ekaterinburg, 620014, Russian Federation.
ORCID: 0000-0001-7173-5328
E-mail: ratner.av@uiec.ru