

Лобановой Т.А. Ионовой Ю.С. Развитие экспортного потенциала Самарской области // Академия педагогических идей «Новация». Серия: Студенческий научный вестник. – 2018. – №12 (декабрь). – АРТ 580-эл. – 0,2 п.л. - URL: <http://akademnova.ru/page/875550>

РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 332

Лобанова Татьяна Алексеевна

студентка 2 курса направления «Экономика»

e-mail: lobanovatanyaxxx@mail.ru

Ионова Юлия Сергеевна

студентка 2 курса направления «Экономика»

e-mail: ula.ionova@yandex.ru

Научный руководитель: Гранкина А.А.

старший преподаватель СГЭУ

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

г. Самара, Российская Федерация

**РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ**

Аннотация: в статье рассмотрены подходы к определению экспортного потенциала региона. Обозначены стимулирующие и сдерживающие факторы развития экспортного потенциала. Проведен анализ товарной структуры экспорта Самарской области.

Ключевые слова: экспорт, внешнеторговый оборот, экономический субъект, экономический потенциал.

Lobanova Tatyana Alekseevna

2nd year student

Samara State University of Economics

e-mail: lobanovatanyaxxx@mail.ru

Ionova Julia Sergeevna

2nd year student

Samara State University of Economics

e-mail: ula.ionova@yandex.ru

Supervisor: Grankina A.A.

Senior Lecturer SSEU

Samara, Russian Federation

THE DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF THE SAMARA REGION

Abstract: The article discusses approaches to the definition of the export potential of the region. Stimulating and limiting factors for the development of export potential are indicated. The export commodity structure of the Samara region was analyzed.

Keywords: export, foreign trade turnover, economic entity, economic potential.

Современная экономическая наука рассматривает отдельный регион как самостоятельный субъект хозяйствования, который представляет собой многогранную социально-экономическую систему, характеризующуюся единством территориального, экономического и социального аспектов. Переход к рыночной экономике предоставил регионам возможность участвовать в экономических отношениях. С развитием глобализации регионы становятся не только активными участниками

внутриэкономических связей страны, но и действующими субъектами мировых конкурентных процессов.

В экономической науке пристальное внимание уделяется анализу социально-экономического потенциала регионов, в котором отражаются его производственные, научно-технические, социально-культурные возможности. В условиях развития глобальной экономики и зависимости от мировых рынков и их участников возрастает актуальность оценки состояния экспортного потенциала регионов.

В научной литературе трактовки экономической сущности экспортного потенциала региона нашли отражение в трех различных подходах (таблица 1).

Таблица 1 – Определение понятия «экспортный потенциал территории» в соответствии с различными подходами

Подход	Авторы	Трактовка
Ресурсный подход	Михайловский В.П.	Представлено возможностью использования технологических, трудовых, интегральных, природных и других ресурсов территории в структуре мировых кооперационных связей
	Разумов П.В.	Характеризуется совокупностью сбалансированных ресурсов, необходимых для организации и осуществления экспортной деятельности
	Камолов С.Г.	Определяется способностью экономической системы производить товары, технологию и услуги, конкурентоспособные на

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации ЭЛ №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: akademnova.ru

e-mail: akademnova@mail.ru

		мировых рынках при достигнутом развитии ресурсов
Результативный подход	Сейфуллаева М.Э. Капицын В.М.	Определяется ресурсно-сырьевой базой и состоянием экономики, которые обеспечивают определенному региону научно-технологическое, промышленное, социально-культурное развитие, что непосредственно позволяет достичь высоких темпов роста экспортного производства
	Медведев П.М.	Характеризуется способностью регионального производства реализовать на зарубежных рынках конкурентоспособные товары и услуги
	Воробьева Н.В.	Создавать и производить конкурентоспособную продукцию и услуги на экспорт, продвигать их на внешнем рынке, выгодно реализовывать и обеспечивать требуемый уровень обслуживания
Смешанный подход	Варичев А.В.	Раскрывается на основе динамического подхода, которое может, определено не только совокупностью сбалансированных ресурсов, но и наличием системы управления, обеспечивающей функционирование внешнеэкономической составляющей конкретного региона и достаточный уровень его развития

Сторонники ресурсного подхода считают, что экспортный потенциал региона определяется объемом необходимых ресурсов. Таким образом, авторы отмечают, что образуется взаимосвязанная совокупность материально-вещественных, информационных средств, предприятий региона, которые используют их в процессе производства товаров и услуг.

Результативный подход подразумевает под потенциалом региона максимальный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях эффективного использования средств производства и труда, имеющихся в распоряжении региона. Таким образом, экономисты, представляющие данный подход, определяют экспортный потенциал как результат, который позволяет достичь высоких темпов роста экспортного производства.

Третий подход определения экспортного потенциала региона обуславливается не только совокупностью сбалансированных ресурсов, но и наличием системы управления. В соответствии с данным подходом А.В. Варичев выделяет систему управления как составляющую для эффективной деятельности региона и дальнейшего его развития.

Таким образом, можно сделать вывод, что смешанный подход представляет собой синтез ресурсного и результативного подходов и имеет более точные критерии, определяющие процесс формирования и реализации экспортного потенциала. С нашей точки зрения, экспортный потенциал позволяет определить наиболее эффективный вариант использования ресурсов региона и стратегию его развития.

При оценке реализации экспортного потенциала следует учитывать его структуру (таблица 2).

Таблица 2 – Структура экспортного потенциала

Структура экспортного потенциала	
Наличие и качество ресурсов	Инвестиционный характер разработок
Наличие и характеристика производственных мощностей	Производственные и коммерческие связи
Уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции	Наличие возможностей предоставления услуг по обеспечению функционирования поставленных товаров
Наличие и уровень квалификации персонала	Влияние государственного регулирования
Наличие финансовых ресурсов для финансирования производственных и коммерческих операций	Характеристика влияния потребителей на исследования и разработки предприятия
Наличие каналов устойчивого сбыта продукции	Наличие коммерческого присутствия за рубежом

Данная структура экспортного потенциала региона, отражает возможность выхода на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией. При развитии экспортного потенциала на первом месте стоят вопросы не столько производства, сколько реализации товара на национальном и международном рынках. Таким образом, в соответствии с данным подходом экспортный потенциал, может быть определен как взвешенная сумма частных потенциалов.

Для проведения оценки потенциальных результатов экспортной деятельности необходимо учитывать факторы, стимулирующие вовлечение регионов в экспортную деятельность:

- возможность повышения эффективности использования природных ресурсов и преимуществ территориального разделения труда;
- сокращение уровня безработицы;
- повышение конкурентоспособности отраслей промышленности и сельского хозяйства;
- увеличение притока инвестиций;
- улучшение платежного баланса;
- улучшение экономической структуры региона в целом и появление возможности экономического роста.

Существует ряд проблем, сдерживающих эффективное использование экспортного потенциала:

- низкая конкурентоспособность товаров и услуг;
- недостаток опыта работы на внешних рынках;
- безрезультатное применение стратегии использования экономического потенциала на мировом рынке;
- отсутствие программы реализации этой стратегии.

В формировании экспортного потенциала региона следует учитывать внешние и внутренние факторы, способствующие выходу экономических субъектов на мировой рынок. К первым относятся роль государства в мировой торговле, ее современные тенденции развития, конкуренция на глобальном уровне, государственная региональная политика, достижения страны в области НТР, конкуренция внутри страны. К внутренним факторам

относятся географическое положение региона, емкость внутреннего рынка, ресурсный потенциал региона, состояние рыночной инфраструктуры, социальные и политические факторы.

Самарская область является одним из крупнейших участников внешней торговли Приволжского федерального округа (ПФО). Доля внешнеторгового оборота Самарской области во внешней торговле ПФО составляет 12,9%, что соответствует 3 месту рейтинга после Республики Татарстан (33,45%) и Нижегородской области (13,37%).

Внешнеторговый оборот региона в 2017 году составлял более 6,5 млрд. долларов США, что свидетельствует о его увеличении по сравнению с 2016 годом на 14,1%. При этом экспорт увеличился на 11,2%, импорт - на 19,9%. Сальдо торгового баланса Самарской области в 2017 году сложилось положительное.

Структура экспорта Самарской области за период с 2014 по 2017 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Структура экспорта Самарской области за 2014-2017 гг., %

Направления экспорта	Годы				Изменение 2017 / 2014, п.п.
	2014	2015	2016	2017	
Минеральные продукты	65,21	61,97	47,34	44,4	-20,81
Продукция химической промышленности	24,14	25,90	29,17	29,2	+5,06
Машины, оборудование и транспортные средства	4,07	4,84	8,29	11,3	+7,23
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	3,58	4,34	8,39	9,1	+5, 52
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2,37	2,08	3,98	4,2	+1, 83
Прочие товары	0,45	0,64	2,37	1,2	+0,75
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,15	0,19	0,30	0,3	+0,15
Древесина и изделия из нее	0,02	0,03	0,16	0,2	0

Экспорт Самарской области характеризуется сырьевой направленностью. Доля минеральных продуктов (нефть, бензин и т.п.) в 2017 году составляла около 44,4%, продукция химической промышленности - 29,2%. Третье место занимал высокотехнологичный экспорт (около 10%), значительную часть которого составляли легковые автомобили, летательные и космические аппараты и их части, оптические аппараты, электрические машины и механические устройства. За 2014-2017 годы по всем категориям экспортных товаров наблюдается прирост, однако экспорт минеральных продуктов за этот период сократился на 20,81 п.п.

Что касается металлов и изделий из них, в основном экспортировались алюминиевая лента, чёрные металлы и инструменты из драгоценных металлов. Большую часть продовольственного экспорта составили алкогольные и безалкогольные напитки (33% от экспорта продовольствия), зерновые хлеба (19%), масла и жиры (17%).

В качестве торговых партнеров Самарской области выступает ряд стран ближнего и дальнего зарубежья (рисунок 1). Крупнейшими экспортными партнёрами Самарской области в 2017 году являлись Монголия (12,6%), Украина (12,5%), и Казахстан (8,3%).

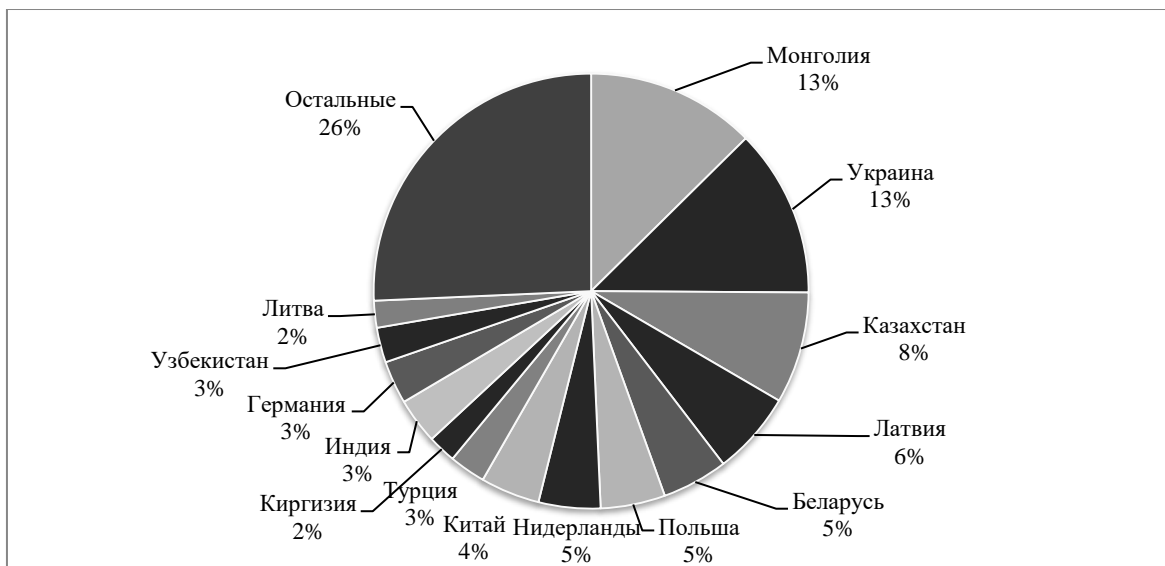


Рисунок 1 – Торговые партнеры Самарской области в 2017 году

На рисунке 2 проиллюстрировано процентное соотношение экспорта Самарской области во внешнеторговом обороте региона, а также в структуре экспорта Российской Федерации.

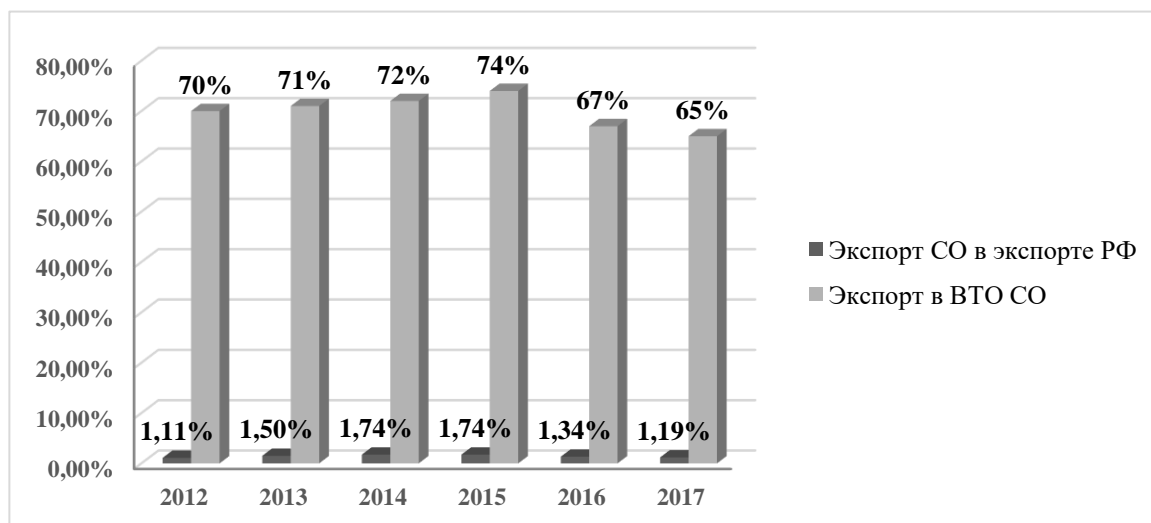


Рисунок 2 - Доля экспорта Самарской области во внешнеторговом обороте региона и в структуре экспорта Российской Федерации

Доля экспорта во внешнеторговом обороте Самарской области за 2012-2017 годы составляла от 65% до 74%. Таким образом, можно сделать вывод, что за данный промежуток времени экспорт стабильно превышал импорт примерно в 2 раза. Наблюдается небольшое сокращение доли экспорта в 2016-2017 годах, которое можно объяснить введением антироссийских санкций, но в целом тенденция складывается положительная. Доля экспорта Самарской области в экспорте РФ сравнительно небольшая и колеблется в пределах от 1,11% до 1,74%. Таким образом, вклад Самарской области в экспорт РФ составляет в среднем 1,5%.

Отмечается увеличение удельного веса экспорта машин, оборудования и транспортных средств, что позволяет включаться в международные хозяйственные связи. Однако недостаток конкурентоспособных экспортных фондов продукции машиностроения ограничивает возможности интеграции Самарской области в мировую торговлю. Сдерживающим фактором выступает проводимая промышленно-развитыми странами политика, препятствующая продвижению и закреплению на зарубежных рынках российских, в том числе, самарских, экспортеров.

Определяющим фактором выбора промышленно-технологической специализации является значительная концентрация на территории Самарской области предприятий в сфере автомобилестроения. Более 300 предприятий поставляют продукцию на ОАО «АвтоВАЗ». Действуют научно-технические и образовательные организации, обеспечивающие подготовку квалифицированных кадров в сфере автомобилестроения, проектирование и разработку автомобилей и автокомпонентов, в том числе научно-технический центр ОАО «АвтоВАЗ» с уникальным испытательным оборудованием мирового уровня.

По мнению авторов, для расширения экспорта необходимо привлекать в Самарскую область крупные автомобилестроительные транснациональные корпорации, расширять особую экономическую зону промышленно-производственного типа «Тольятти». Развитие производства автомобильных компонентов в регионе отвечает долгосрочным стратегическим целям Самарской области и страны в целом.

Важное значение для расширения экспорта имеет качество продукции. В связи с этим организуется добровольная государственная сертификация экспортной продукции как гарантия высокого качества. Намечается поэтапное развертывание сети федеральных сертификационных центров (авиация, машиностроение, материалы), а также проведение мер по обеспечению признания отечественной сертификации за рубежом.

Список используемой литературы:

1. Якушев Н.О. Теоретические аспекты развития экспортного потенциала регионов // Молодой учёный. М – 2015. – №11. – С.1046
2. Савельев И.И. Развитие экспортного потенциала региона (на примере Владимирской области) // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Владимир, 2011
3. Прытков Р.М., Немирова Г.И. Формирование и развитие экспортного потенциала региона // Вестник ОГУ, №13 (132), 2011. С. 387-393
4. Борисюк Н.К. Прытков Р.М. Основные направления развития экспортного потенциала региона // Вестник ОГУ, №4 (85), 2008. С. 64-70
5. Материалы официального сайта Министерства экономического развития РФ // [Электронный ресурс]: - URL: <http://economy.gov.ru/minrec/main> (дата обращения 15.11.2018).
6. Материалы официального сайта Министерства экономического развития и инвестиций Самарской области РФ // [Электронный ресурс]: - URL: <http://economy.samregion.ru/> (дата обращения 15.11.2018).

7. Материалы официального сайта Федеральной таможенной службы, // [Электронный ресурс]: -URL: <http://ptu.customs.ru/index.php> (дата обращения 15.11.2018).

8. Материалы официального сайта Федеральной службы государственной статистики РФ // [Электронный ресурс]: -URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 15.11.2018).

9. Материалы официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области // [Электронный ресурс]: - URL: <http://samarastat.gks.ru/>(дата обращения 15.11.2018).

Дата поступления в редакцию: 12.12.2018 г.
Опубликовано: 18.12.2018 г.

© Академия педагогических идей «Новация». Серия «Студенческий научный вестник», электронный журнал, 2018
© Лобановой Т.А. Ионовой Ю.С., 2018