

ПОРТФЕЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОЦЕНКИ И ВЫБОРА ПЕРСПЕКТИВНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВИДОВ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ПАРТИЗАНСКОГО РАЙОНА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)

Устойчивое развитие экономики муниципального образования на базе местных источников конкурентных преимуществ предполагает необходимость выявления и стимулирования управленческими структурами территории предпочтительных перспективных проектов, которые являются носителями этих преимуществ. Конкурентное преимущество комплекса регионального бизнеса предопределяется соответствующими свойствами хозяйственной среды, т.е. ее источниками конкурентного преимущества. Территории, обладающие дифференциальными преимуществами условий или ресурсов, имеют высокий потенциал стратегически выгодного экономического развития.

Разработка проблемы выявления предпочтительного бизнеса для муниципального образования высоко актуальна и востребована. Это позволяет хозяйствующему субъекту соответствовать стратегически изменяющейся рыночной среде, возрастающим и все требовательным новым вкусам и предпочтениям целевых потребителей.

Для выявления перспективных видов бизнеса следует провести исследование, актуализирующее критические основы выбора. В настоящее время все более широкое применение в решении экономических проблем территорий отводится маркетинговым инструментам и методам оценки.

Для выбора предпочтительного вида деятельности рыночных субъектов Партизанского района было проведено исследование основных видов деятельности Восточной группы районов Красноярского края. Из расчетов стало очевидно следующее: наибольшую долю рынка в сельском хозяйстве, охоте и предоставлении услуг в этих областях занимает Ирбейский район. Доля рынка в 2008г. составила 29,1%; в 2009г - 34,4%; в 2010 – 34,0%, причем только лишь в 2008г. на лидирующем месте был Канский район с долей рынка 31,6%. Аутсайдером в данной отрасли является Иланский район. Его доля рынка составила в 2008г. 0,9%; 2009г. – 1,0%; в 2010г. – 1,5%

В отрасли лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области, лидером является Дзержинский район. Его доля в данной отрасли составила в 2008г. 45,97%; 2009г. – 54,04%; 2010г. – 58,07%. Аутсайдерами являются такие районы как Нижнеингашский район, причем, только в 2010г. Его доля составляет 1,75%. У Партизанского района в 2008г. доля рынка составила 1,48% и в 2010г. - 1,86%. В 2009г. уровень доли рынка в лесном хозяйстве, у Партизанского района, поднялась на 2,36% по сравнению с 2008г. В Уярском районе доля рынка лесного хозяйства в 2009г. составила 0,79, а в 2010г. и вовсе прекратило деятельность в этой сфере, что было вполне логично.

Лидирующие позиции в обрабатывающей отрасли занимают г. Канск и Нижнеингашский район. Доля рынка в Канске, в 2008г. составляет 37,56%; 2009г. – 32,86%; 2010г. – 35,62%. Доля рынка в Нижнеингашском районе составила в 2008г. - 32,51%; 2009г – 39,55%; 2010г – 35,89%. Аутсайдером является Саянский район, т.к. в 2008г. доля рынка составила 1,21%; в 2009г. она снизилась на 0,5%, а в 2010г. еще на 0,3%

Абсолютным лидером в отрасли добычи топливно-энергетических полезных ископаемых, является Рыбинский район. Доля рынка в 2008г. составила 55,3%; 2009г. –

59,4%; 2010г. – 62,3%. Аутсайдерами в данной сфере являются два района – Абанский и Партизанский. Доли рынка Абанского района: 2008г. – 4,2%; 2009г. – 1,61%; 2010г. – 1,24%. Доля рынка Партизанского района: 2008г. – 4,92%; 2009г. – 1,78%; 2010г. – 1,82%.

Лидирующее положение в сфере строительства занимает город Канск. Его доля рынка в 2008г. составила 88,04%; 2009г. – 85,96%; 2010г. – 73,43%. Что касается Канского района, то здесь наблюдается абсолютно противоположная ситуация. Доля рынка в 2008г. составила только 0,18%, а в последующих годах и вовсе прекратило деятельность в данной отрасли.

В оптовой и розничной торговле, лидером является город Канск. Его доля рынка составила: в 2008г. – 64,78%; в 2009г. – 58,19%; а в 2010г – 68,56%. Канский же район является полным аутсайдером в этой отрасли. В 2008г. доля рынка 0,18%, а потом и вовсе прекратило свою деятельность из-за невыгодных условий.

Самым явным лидером в отрасли транспорт и связи является Уярский район. В 2008г доля рынка составила 63,16%; в 2009г. она увеличилась на 5,5%; в 2010 немного снизилась на 3,67% по сравнению с 2008г.

По результатам полученных расчетов был проведен анализ основных видов деятельности для выбранной территории.

В теории маркетинга критериальная оценка и идентификация видов бизнеса с позиций потенциала их дальнейшего развития осуществляется при помощи широко известных портфельных моделей Бостонской консультационной группы – БКГ, «General Electric». Рассмотрим матрицу «General Electric», в основе которой лежат два оценочных фактора – рыночная привлекательность и эффективность бизнеса. Для выбора наиболее перспективного вида бизнеса возникает необходимость дополнения данной матрицы третьего оценочного фактора – предпочтительность выбора бизнеса.

В таблице 1 представлены основные индикаторы оценочных факторов для Партизанского района.

Для выбора перспективного вида деятельности была проведена балльная оценка каждого из критериев для Партизанского района Красноярского края (высокий уровень- «1» балл, средний уровень –«0» баллов, низкий уровень – «-1» балл). В результате проведенной оценки по трем оценочным критериям получим 27 возможных решений. Оценочная матрица представлена на рис. 1.

Таблица 1 – Индикаторы оценочных факторов Партизанского района

Оценочные факторы	Сельское хозяйство	Лесное хозяйство	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	Строительство	Торговля	Транспорт и связь
Рыночная привлекательность, в том числе:						
Общий объем рынка	9806684,8	942640	4161288	1400337	9338318	10717025
Темп роста, %	12,8	-8	26,6	-39	28,7	-11,8
Прибыль, руб.	1205089	28274,1	1483360	54859	79046	1674937
Эффективность бизнеса, в том числе:						

Доля рынка, %	13,9	7,2	8,5	38,01	4,5	9,3
Темп роста доли рынка, %	74	25,5	52	149	-8,9	22,3
Предпочтительность видов бизнеса, в том числе:						
Численность занятых, чел.	435	202	267	76	156	364
Инвестиции, тыс.руб.	3100	472	3350			10083

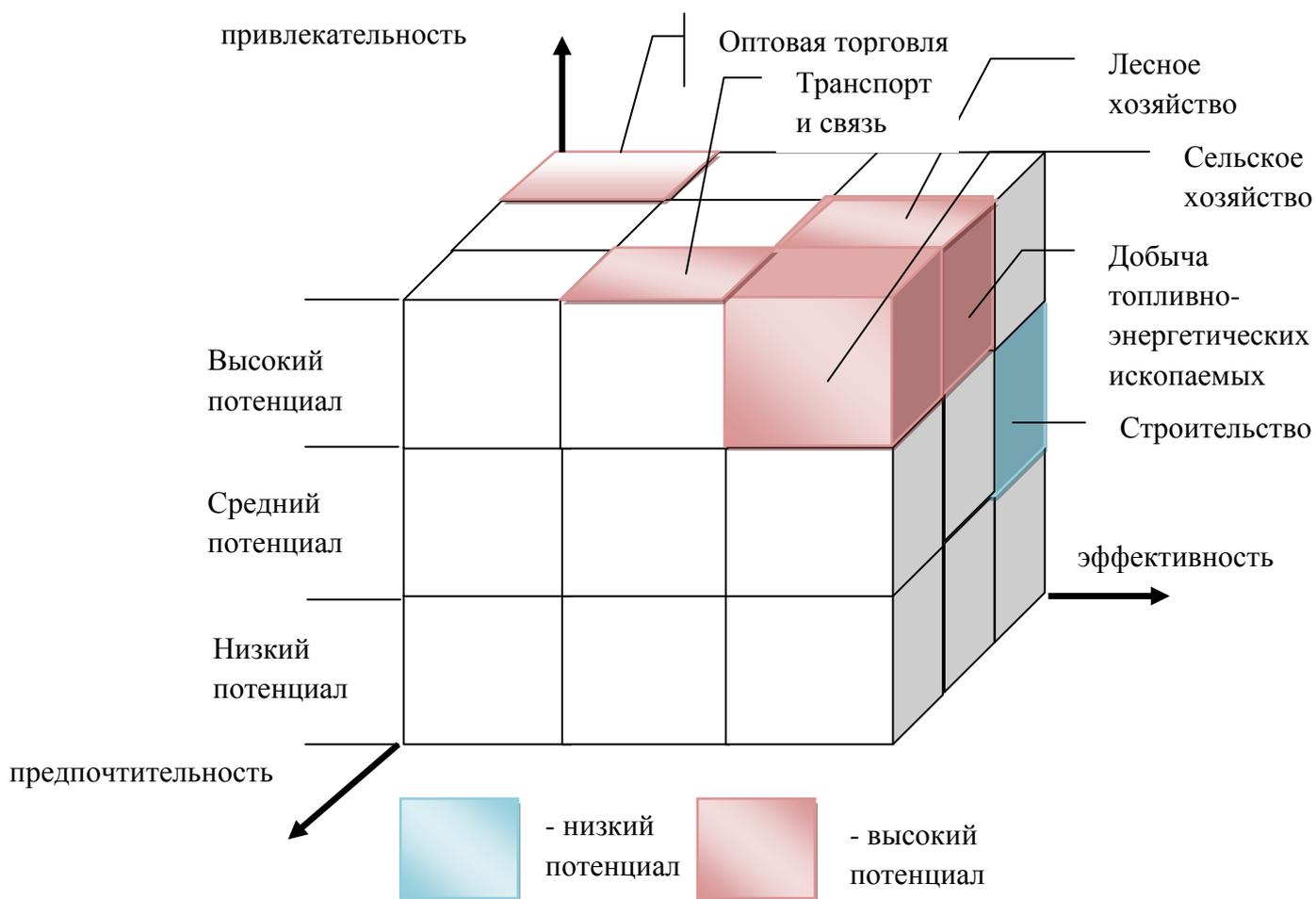


Рисунок 1 – Оценочная матрица

Самым выгодным видом деятельности (рис. 1) для Партизанского района является сельское хозяйство. По оценочным данным, рыночная привлекательность равна 2,6; эффективность бизнеса – 1,7; предпочтительность – 1,8. Высокий потенциал имеют и такие виды деятельности как лесное хозяйство и добыча топливно-энергетических ископаемых. Однако, их показатели эффективности и предпочтительности равны 1,5, рыночная привлекательность – 2,7. Это свидетельствует о том, что Партизанскому району необходимо и дальше развивать рассматриваемые виды деятельности. Торговля, транспорт и связь, также имеют высокий потенциал в оценочной матрице. Низкий потенциал имеет строительство. Его рыночная привлекательность равна 1,1; эффективность бизнеса – 1,8; предпочтительность – 0,4. По результатам данных, можно сделать вывод, что Партизанскому району, лучше направить капитальные вложения в развитие лесного хозяйства и добычу топливно-энергетических ископаемых.

В качестве вывода хочется отметить, что разработка маркетинговой методологии выбора перспективных видов бизнеса территории имеет большой потенциал реализации в методах планирования территориального развития. Формализовано описанная маркетинговая модель предпочтительных видов деятельности МО позволит производить сравнительный анализ и осуществлять выбор стратегических решений повышения конкурентоспособности региональной экономики. Комплекс этих работ будет способствовать повышению эффективности использования бюджетных и частичных инвестиционных ресурсов.

Список литературы

1. В.И. Видяпин, М.В. Степанов Региональная экономика. М.: ИНФРА-М. 2007.
2. Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин Региональная экономика и управление. М.: ИНФРА-М. 2007.
3. О. В. Кузнецова, А. В. Кузнецов Системная диагностика экономики региона. М.: Либроком. 2012.
4. О. В. Кузнецова, А. В. Кузнецов, Р. Ф. Туровский, А. С. Четверикова Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов. М.: ЛКИ. 2007.
5. Г.Х. Батов, М.М. Кандрокова, З.Х. Кумышева Организация устойчивого развития экономики региона на основе кластерных образований // Региональная экономика: теория и практика. 2011. №12 (195). С. 8-14.