мозаичная картинка

подходы к формированию оценки уровня конкурентоспособности организации

Аннотация

В работе рассмотрены основные подходы к оценке уровня конкурентоспособности коммерческой организации. Доказано, что методика оценки уровня конкурентоспособности организации, основанная на интегральном подходе, с некоторыми элементами ее совершенствования позволит получить наиболее точный результат и обеспечить возможность принятия эффективных управленческих действий для устранения отрицательных сторон, выявленных в ходе анализа.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интегральный подход, оценка, методика

Шовхалов Ш.А.
аспирант, ассистент кафедры экономического анализа и статистики

Соловьева Н.А.
канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономического анализа и статистики, Красноярский государственный торгово-экономический институт
shovhalov86@mail.ru

В современных экономических условиях остро стоит вопрос не только о повышении, но порой и о сохранении уровня конкурентоспособности коммерческой организации. Однако сложность возникает уже на этапе ее оценки вследствие того факта, что ныне в работах отечественных авторов по вопросам методики нахождения количественного выражения конкурентоспособности торговых организаций задействованы 4 подхода: матричный, аналитический, графический и интегральный. Их отличия определяются, прежде всего, технологией реализации процедур по формированию оценки конкурентоспособности организации.

Главная цель нашего исследования – отобрать из альтернативных вариантов тот, который позволил бы не только наиболее точно оценить конкурентоспособность организации, но и обеспечить возможность эффективных

управленческих действий, направленных на мобилизацию внутренних резервов ее повышения.

Для достижения поставленной цели представляется целесообразным кратко охарактеризовать сущность каждого из подходов, их достоинства и недостатки, опираясь на предлагаемые авторами требования к методике оценки уровня конкурентоспособности организации:

1. Реальность расчета, обусловленная формированием адекватной информационной базы.
2. Максимальная точность расчета на этапе количественной оценки частных, промежуточных и интегрального показателей.
3. Возможность сопоставления достигнутого значения в динамике и с показателями конкурентов.
4. Доступность для практического применения.
5. Возможность на основе проведенного анализа выявить внутренние резервы повышения уровня конкурентоспособности организации.
6. Самодостаточность для оценки уровня конкурентоспособности организации, предполагающая, что методика должна выполнять все вышеотмеченные требования, не прибегая к дополнительным расчетам.

Матричный подход предполагает отражение на осях системы координат количественных характеристик показателей, заложенных в основу определения уровня конкурентоспособности организации. При этом оценка улучшается по мере пространственного перемещения заданных параметров (например, справа налево и снизу вверх).

Основное различие в методиках, реализуемых в рамках матричного подхода, сводится к числу параметров, представленных в матрице. В литературе наиболее часто упоминается матрица BCG, по горизонтали которой откладываются темпы роста (сокращения) выручки от продаж, а по вертикали – относительная доля предприятия на рынке.

Несмотря на серьезный математический аппарат, используемый в матричном подходе,

представляется целесообразным кратко охарактеризовать сущность каждого из подходов, их достоинства и недостатки

следует выделить явные недостатки его применения. В случае, когда в матрице используются 2 показателя, не учитывается, что для всесторонней оценки конкурентоспособности необходимо рассматривать не только темп изменения выручки от продаж и относительную долю на рынке. В противном случае нереальным представляется определить негативные моменты без использования дополнительного аппарата анализа. Последнее не дает возможности выявить резервы повышения уровня конкурентоспособности организации. Искомый результат не будет адекватным и при большом числе факторов, как, например, при построении матрицы GE-McKinsey с использованием в отношении каждого из параметров числовых значений коэффициентов, найденных методом экспертных оценок, ввиду субъективности последних.

Аналитический подход основан на использовании преимущественно методов экспертных оценок как при расчете количественного значения показателей, так и при определении их весомостей для формирования уровня конкурентоспособности организации. Наиболее распространенными методиками формирования уровня конкурентоспособности организации, основанными на аналитическом подходе, являются метод рейтинговой оценки и оценка на основе потребительской стоимости.

Методика рейтинговой оценки предполагает ранжирование предприятий в соответствии с полученными ими баллами на базе индивидуальных экспертных оценок, что значительно снижает степень достоверности оценки.

Оценка на основе потребительской стоимости предполагает формирование комплексной характеристики совокупности маркетинговых, управленческих и организационных решений. Расчет показателя конкурентоспособности происходит на основе нормы потребительской стоимости товара. Ярко выраженный недостаток данной методики – ориентация на конкурентоспособность товара при оценке конкурентоспособности орга-

МОЗАИЧНАЯ КАРТИНКА

низации, что приводит к отсутствию учета всех сторон, определяющих конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

Вместе с тем можно согласиться с Л.В. Юшковой относительно того, что разработки в рамках аналитического подхода могут использоваться как дополнение к интегральному.

То же можно сказать и в отношении графического подхода, позволяющего, прежде всего, повысить наглядность произведенных расчетов. Данную точку зрения можно встретить в разного рода источниках, например, Р.А. Фатхутдинов отмечает, что многоугольники конкурентоспособности могут строиться и применяться только для наглядности иллюстрации взаиморасположения факторов конкурентоспособности нескольких сравниваемых организаций.

Мы считаем, что требованиям, отмеченным выше, в полной мере отвечают методики, основанные на интегральном подходе, сущность которого заключается в выявлении оптимально возможного числа факторов, определяющих конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, расчете частных и промежуточных показателей и их сведении в интегральный.

Основные отличия методик в рамках интегрального подхода сводятся к:

- способу формирования факторов;
- различному числу факторов;
- методике отбора частных и промежуточных показателей для характеристики соответствующих факторов;
- наличию и отсутствию и методике формирования весовых значений частных (промежуточных) показателей;
- процедуре интегрирования частных (промежуточных) показателей для формирования однозначной оценки уровня конкурентоспособности организации.

В специальной литературе можно встретить множество критических замечаний в адрес интегрального подхода. Авторы статьи считают, что недостатки объективно присущи конкретным методикам, но не подходу в целом.

разработки в рамках аналитического подхода могут использоваться как дополнение к интегральному

Таким образом, дальнейшее исследование должно быть направлено на совершенствование методики оценки уровня конкурентоспособности организации в рамках интегрального подхода, базируясь на недостатках, отмеченных в литературе.

Противники интегрального подхода считают, что можно ограничиться минимальным числом показателей для адекватной оценки уровня конкурентоспособности организации. Их аргумент заключается в том, что как бы ни был обширен перечень факторов, он все равно не будет исчерпывающим, так как каждый следующий фактор есть результат совокупности других факторов. Следовательно, основанная на таком «неполном» перечне факторов оценка конкурентоспособности организации будет неадекватной.

Представляется, что данная точка зрения неверна исходя из двух аспектов. *Во-первых,* выявление путей повышения конкурентоспособности требует определения конкретных негативных сторон, проявляющихся в количественных показателях. Исходя из данного аргумента, стоит отбросить идею о полноценности методик, использующих малое количество показателей. *Во-вторых,* сегодня существует тенденция, когда более конкурентоспособные организации огромное внимание уделяют повышению точности за счет увеличения количества учитываемых внешних и внутренних факторов. Таким образом, кажущийся недостаток на самом деле обеспечивает системный подход к оценке уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

оценка на основе потребительской стоимости предполагает формирование комплексной характеристики совокупности маркетинговых, управленческих и организационных решений

При этом чтобы избежать субъективности в выборе перечня факторов, можно прибегнуть к мнению профессионалов в изучаемой области, где задача экспертов будет заключаться в исключении одних факторов и добавлении других, то есть тех, которые, по мнению специалистов, должны отражать наиболее важные стороны деятельности организации.

Второй аргумент для критики интегрального подхода заключается в идее, что сводить

мозаичная картинка

неоднородные показатели в единый является некорректным. Однако сей аргумент отпадает после перевода всех показателей в относительные величины путем деления их на эталонное значение. Данное действие позволит интегрировать практически любые однонаправленные показатели.

К недостаткам отдельных методик, разработанных в рамках интегрального подхода, относится формирование числовых значений показателей экспертным путем. На наш взгляд, данное обстоятельство может привести к значительной степени субъективности результатов. Представляется, что расчет количественной характеристики частных показателей должен осуществляться только формализованным способом на базе всей совокупности информации, циркулирующей в коммерческой организации.

к недостаткам отдельных методик, разработанных в рамках интегрального подхода, относится формирование числовых значений показателей экспертным путем

Достаточно спорным является вопрос о необходимости определения весомости частных показателей методом экспертных оценок в процессе их интегрирования, поскольку в этом случае степень субъективизма полученной оценки уровня конкурентоспособности, многократно возрастает.

Следовательно, для устранения недостатков в методике, основанной на интегральном подходе, представляется целесообразным:

1) сформировать предельно объективный перечень факторов, определяющих уровень конкурентоспособности, с использованием профессиональных экспертов;

2) осуществлять формирование количественных характеристик частных показателей только формализованным способом, используя все многообразие информации, циркулирующей в организации;

3) усовершенствовать саму процедуру формирования уровня конкурентоспособности организации, при этом минимизируя степень субъективизма на конечном этапе.

В заключение следует отметить, что методика оценки уровня конкурентоспособности организации, основанная на интегральном подходе, с некоторыми элементами ее совер-

шенствования позволит получить наиболее точный результат и обеспечить возможность принятия эффективных управленческих решений для устранения выявленных в ходе анализа отрицательных сторон.

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
2. Юшкова Л. В. Конкурентный анализ товарных рынков и услуг: Учебное пособие. – Красноярск, 2008. – 294 с.

КЭ

Shovhalov Sh.A.
Post-graduate, assistant
of the Department of Economic Analysis and Statistics
Solovyeva N.A.
Cand. of Econ. Sci., Professor, Head,
Department of Economic Analysis and Statistics
Krasnoyarsk State Trade Economic Institute

Approaches to the formation of assessing the level of competitiveness of the organization

Abstract

The paper discusses the main approaches to assessing the competitiveness of commercial organization. Proved that the method of estimating the level of competitiveness of the organization, based on an integrated approach, with some elements of its improvement will provide the most accurate result and to allow for effective management action to address the negative aspects identified in the analysis.

Keywords: competitiveness, integral approach, evaluation, methodology