Щедрина И.В.¹

¹ Торгово-экономический институт Сибирского федерального университета,
г. Красноярск

Организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности предприятия торговли

АННОТАЦИЯ:

В статье показан вариант построения организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности на основе оценки и совершенствования управления ресурсным потенциалом торгового предприятия.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: конкурентоспособность, эффективность, оценка, ресурсный потенциал

JEL: L22, L23, M11

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Щедрина И.В. Организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности предприятия торговли // Экономика, предпринимательство и право. — 2015. — Т. 5. — № 1. — с. 17-22. — doi: [10.18334/epp.5.1.303](https://doi.org/10.18334/epp.5.1.303)

Щедрина Инна Валерьевна, канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Торгово-экономического института Сибирского федерального университета, г. Красноярск
(ivta2003@gmail.com)

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 23.01.2015 / ОПУБЛИКОВАНО: 30.03.2015

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: doi: [10.18334/epp.5.1.303](https://doi.org/10.18334/epp.5.1.303)

(с) Щедрина И.В. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND
(<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

Степень использования ресурсного потенциала торгового предприятия характеризует его уровень конкурентоспособности, а эффективное управление ресурсами – один из важнейших резервов усиления конкурентного потенциала. При этом недостаточно выявить и оценить потенциал организации. Для предприятия, по сути, необходим механизм работы организации с выявленным потенциалом, который позволит иметь системное представление об имеющемся потенциале и непосредственной работе с выявленными резервами.

Необходимость проведения оценки ресурсного и рыночного потенциала в совокупности со стратегическим анализом позволяют следующим образом спроектировать механизм повышения конкурентоспособности предприятия на основе более эффективного использования ресурсного потенциала организации (рис. 1).

Представленный механизм объединяет в себе управленческие инструменты, наиболее подходящие к специфике торговой деятельности в сфере услуг.

Достижение цели роста уровня конкурентоспособности предприятия невозможно без решения задач роста эффективности использования всех имеющихся ресурсов, при этом особо следует выделять не только человеческий фактор, но также временной и информационный [3, 4, 5].

Для целей оценки ресурсный потенциал можно разделить на пять основных видов: информационный; организационный; технологический; финансово-инвестиционный; кадровый [1, 8].

Каждый из представленных элементов ресурсного потенциала в сумме характеризует потенциал организации. Для того что бы оценить сложившуюся ситуацию на предприятии и выявить ресурсный потенциал необходимо провести анализ основных видов деятельности организации по ряду показателей, которые наиболее полно оценивают каждый элемент. Комплексная оценка ресурсного потенциала предусматривает поэтапный расчет коэффициентов, предложенных Лыкасовой С.Н., по каждому блоку в отдельности [6]. Для получения общей информации по каждому блоку необходимо сложить оценочные показатели внутри него. Таким образом, полученные результаты отразят общую условную картину по каждому блоку (рис. 2). По сумме всех пяти блоков можно дать характеристику эффективности использования потенциала организации.

Рисунок 1. Организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности предприятия.

Рисунок 2. Результаты оценки ресурсного потенциала организации (пример)

Кроме того, стоит учитывать, что организация занимает определенное рыночное положение, которое зависит от факторов микросреды организации, а значит и ее потенциал необходимо оценивать с точки зрения рынка в дополнение к ресурсной оценке.

Под рыночным потенциалом организации Бердникова Л.Ф. предлагает понимать способность ресурсного потенциала обеспечивать конкурентоспособность организации в долгосрочной перспективе в соответствии с требованиями рынка [1].

Результаты расчета рыночного потенциала позволяют дать оценку скрытому потенциалу организации торговли, т.к. показатели организации оцениваются во взаимодействии с внешней средой [7,9]. Такая оценка является логичным продолжением описанного выше анализа и включает в себя сравнение результатов оценки ресурсного потенциала со средними показателями в отрасли.

Оценка рыночного потенциала дает возможность выявить отнести организацию к одному из пяти уровней развития с соответствующими стратегическими рекомендациями (табл. 1).

Несмотря на наличие указанных соответствий выбор стратегии развития следует осуществлять с применением известной методологии SWOT. Ведь с учетом открывающихся возможностей можно реализовать, например, стратегию диверсификации, имея средний ресурсный потенциал, и наоборот, существенные угрозы развитию способны препятствовать получению максимальной отдачи от ресурсов организации. Хотя результаты оценки ресурсного потенциала, конечно, помогут в выявлении сильных и слабых сторон организации.

Спектр возможных управленческих решений по повышению эффективности использования ресурсного потенциала оценивается по критериям качества, экономии, улучшения структуры и восполнения ресурсов предприятия. Соответственно, эти критерии служат и оценке степени достижения целей системы управления [10].

Таким образом, используя представленный в статье организационно-экономический механизм, торговое предприятие сможет определить уровень использования ресурсного потенциала и более качественно осуществить выбор оптимальной стратегии развития бизнеса. Выработка решений по управлению ресурсным потенциалом не только по критериям эффективности, но и качества, экономии, структуры и восполнения, позволит более точно обосновать конкретные меры по их реализации для укрепления рыночной позиции предприятия

Таблица

**Взаимосвязь уровня реализации рыночного потенциала
и альтернативных стратегий [2, 3]**

<i>Уровень рыночного потенциала</i>	<i>Уровень конкурентоспособности</i>	<i>Стратегии</i>
Минимальный 0-40	Неконкурентоспособная	Стратегии сокращения направлены либо на реорганизацию, ликвидацию предприятия, либо на сокращение расходов.
Средний 40-60	Относительно конкурентоспособная	Стратегия усиления позиций на рынке позволяет накапливать ресурсный потенциал с целью активизации роста в следующем периоде.
Оптимально высокий 60-80	Конкурентоспособная организация в среднесрочном периоде	Стратегии концентрированного роста характеризуются разработкой сбалансированного ассортимента товаров, развитием услуг, изучением новых рынков товаров. Горизонтальная диверсификация, к примеру, может реализовываться посредством добавления новых услуг, организации собственного производства полуфабрикатов и т. п.
Высокий 80-100	Конкурентоспособная организация в долгосрочном периоде	Стратегия конгломеративной диверсификации предполагает радикальные действия за счет введения принципиально новых товаров и услуг на новых рынках. Стратегия вертикальной интеграции предполагает установление контроля над цепочками поставок, что позволит добиваться выгодных условий закупки товаров и возможности проведения единой торговой политики. Рост организации возможен за счет сочетания оптовой и розничной торговли.

ИСТОЧНИКИ:

1. Бердникова Л.Ф. [Ресурсный потенциал организации: понятие и структура](#) // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. — 2011. — № 1 (15). — С. 201-203.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. [Менеджмент](#): Учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2008. — 669 с.
3. Доренская И.Н. [Совершенствование экономической работы в предприятиях оптовой торговли на основе бизнес-процесса бюджетирования](#) // Вестник

- Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 2. С. 256-260.
4. Иванова С.В. [Сравнительная оценка конкурентоспособности предприятий торговли](#) // Российское предпринимательство. 2010. № 9-2. С. 124-128.
5. Иванова С.В. [Ценовая конкурентоспособность предприятий торговли](#) // Российское предпринимательство. 2010. № 11-1. С. 99-103.
6. Лыкасова С.Н. [Ресурсный потенциал организаций розничной торговли](#): Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — Екатеринбург, 2011. — 25 с.
7. Панюкова В.В. [Управление отношениями поставщиков и торговых организаций: социально-экономический аспект](#) // Российское предпринимательство. — 2014. — № 22 (268). — с. 146-157.
8. Рыжук С.В., Овачук Е.И. [Ресурсный потенциал организации](#) // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2012. — № 11 (97). — С. 115-119.
9. Храпова Е.В., Малыгина И.А. [Методология сравнительного анализа конкурентных преимуществ предприятия торговли](#) // Сибирский торгово-экономический журнал. 2014. № 1 (19). С. 30-34.
10. Чаплина А.Н., Щедрина И.В. Менеджмент в торговле: Учебное пособие. — Красноярск: Енисей-Знак, 2010. — 232 с.
-

Inna V. Shchedrina, Candidate of Science, Economy, Associate Professor of the Chair of Management, Institute of Commerce and Economic of the Siberian Federal University, Krasnoyarsk

Organizational and economic mechanism of increase of competitiveness of trade enterprise

ABSTRACT

The option of creation of the organizational and economic mechanism of increase of competitiveness on the basis of an assessment and improvement of management of the resource capacity of trade enterprise is shown in article.

KEYWORDS: competitiveness, efficiency, assessment, resource potential