

К ВОПРОСУ ОЦЕНИВАНИЯ ЦИФРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Жесткова Елена Сергеевна

доцент кафедры экономики и управления, МГУ имени А. А. Кулешова,
кандидат экономических наук, доцент (г. Могилев, Беларусь)
zhestkova@msu.by

Ключевые слова: цифровой потенциал организации, многокритериальная оценка, нечеткие множества.

Keywords: digital potential of organization, multi-criteria evaluation, fuzzy sets.

Аннотация. В работе представлена методика многокритериальной оценки цифрового потенциала организации, перечень частных критериев оценки цифрового потенциала.

Abstract. The paper presents a methodology for multi-criteria assessment of the digital potential of an organization, a list of particular criteria for assessing the digital potential.

Оценка цифрового потенциала организации представляет собой задачу многокритериального оценивания, так как на цифровой потенциал оказывают влияние различные по природе и силе влияния факторы. Для решения подобных задач следует использовать специальные методики, позволяющие сравнивать факторы и учитывать их вклад в формирование итоговой оценки. Этапы такой методики описаны ниже.

На первом этапе для оценивания цифрового потенциала организации следует построить иерархию частных показателей, на основе которых будет сформирован интегральный показатель оценки цифрового потенциала.

Можно выделить следующие группы частных показателей:

1) автоматизация в организации: уровень автоматизации процессов, научно-информационные ресурсы организации, отдача от инвестиций в цифровизацию, доход от новых цифровых услуг;

2) кадры: наличие кадров, способных использовать новые технологии, отношение коллектива к цифровым нововведениям;

3) взаимодействие с клиентами: качество обслуживания клиентов, объем онлайн-продаж;

4) экономические показатели: уровень конкуренции, устойчивость бизнеса, инновационная продукция.

Так как перечисленные показатели имеют различную природу и могут оцениваться, как количественно, так и вербально, предлагается их формализация с помощью функций принадлежности, которые принимают значения от 0 (при наихудшем значении показателя) до 1 (в идеальном случае). Опишем частные показатели.

Уровень автоматизации процессов оценивается как доля автоматизированных процессов в общем их количестве. Уровень автоматизации выше 80% будем считать оптимальным, ниже 20% – недопустимым.

Научно-информационные ресурсы организации можно оценить по тому программному обеспечению, которое используется в организации. Если специализированное ПО не используется, функция принадлежности принимает значение 0,1; если используется специализированное ПО или облачные технологии – 0,5; если специализированное ПО или облачные технологии взаимодействуют с внешними контрагентами – 0,8; если используется единая система управления компанией (ERP-система), то функция принимает значение 1.

Отдача от инвестиций в цифровизацию может оцениваться через индекс рентабельности. Величина индекса выше 1 желательна, ниже – недопустима.

Доход от новых цифровых услуг оценивается в абсолютном выражении, чем он выше – тем лучше. Можно установить некую минимальную сумму такого дохода индивидуально для предприятия.

Наличие кадров, способных использовать новые технологии, можно оценить, как долю таких сотрудников в общем их числе. Доля выше 80% желательна, ниже 50% недопустима.

Отношение коллектива к цифровым нововведениям можно оценить, опросив сотрудников. При этом можно использовать вербальные оценки: «резко отрицательное отношение», «нейтральное», «положительное» и т.п. Отношение хуже нейтрального недопустимо, выше положительного – желательно.

Качество обслуживания клиентов можно оценить по доле клиентов, недовольных обслуживанием. Чем эта доля ниже – тем лучше для организации. Например, доля менее 5% допустима, а доля свыше 10% недопустима.

Онлайн-продажи можно оценить через их долю в общей сумме продаж: чем она выше, тем предпочтительнее для организации.

Уровень конкуренции в отрасли можно оценить по числу основных конкурентов на рынке. Большое число конкурентов подталкивает компанию к внедрению цифровых технологий для сохранения конкурентных позиций. Поэтому малое число конкурентов в отрасли считается нежелательным, но слишком высокая конкуренция также создает определенные риски для организации. Таким образом, средний уровень конкуренции в отрасли желателен, слишком низкий или слишком высокий – недопустим.

Устойчивость бизнеса можно оценить по финансовому состоянию предприятия. Кризисное и неустойчивое финансовое состояние нежелательны, устойчивое и абсолютно устойчивое – предпочтительны.

Показатель *инновационная продукция* оценивается как доля такой продукции в общем выпуске. Чем эта доля выше – тем лучше, хотя в ассортименте предприятия должны сохраняться и уже хорошо освоенные виды продукции.

На следующем этапе определяется вес каждого частного показателя и выполняется их свертка в один обобщенный показатель оценки цифрового потенциала организации.

Вес частных показателей можно определить с помощью матрицы парных сравнений, предложенных Т. Саати. Свертку частных показателей в обобщенный можно выполнить с использованием аддитивного или мультипликативного подхода, или подхода на основе минимакса. Полученная оценка цифрового потенциала организации легко интерпретируется, так как принимает значения от 0 до 1, позволяет отслеживать динамику изменения цифрового потенциала организации и сравнивать между собой разные организации.

Список литературы

1. Sevastjanov P., Zhestkova E. The technique of multi-criterial and multi-level assessment of contract quality under uncertainty // Сборник материалов IX Международной научно-практической интернет-конференции «Проблемы устойчивого развития регионов Республики Беларусь и сопредельных стран» / под редакцией Н.В. Маковской. – Могилев, 2021. – С. 55–58.
2. Жесткова, Е. С. К вопросу определения надбавки за риск при разработке инвестиционных проектов // Государство и право: актуальные проблемы формирования правового сознания: сборник статей II Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 219–221.