

Цифрова трансформація – чинник формування потенціалу розвитку підприємства

Стан сучасного ринкового середовища характеризується високим ступенем нестабільності, загостренням конкурентної боротьби, появою нових бізнес-трендів, коливанням рівня життя, розвитком інноваційних і цифрових технологій. В ситуації формування нового економічного простору збалансований розвиток підприємства стає ключовою умовою його успішності та конкурентоспроможності. Досягнення стійких темпів зростання потребує постійної уваги не тільки до потенціалу функціонування, а й визначення та створення можливостей розвитку із застосуванням сучасних тенденцій економіки знань та інформації.

Отже, виявлення можливостей підприємства щодо його безперервної сталої діяльності, її вдосконалення, забезпечення якісних змін повинно базуватися на оцінці потенціалу суб'єкта господарювання, особливо такої структурної складової як потенціал розвитку. Якщо будь-яка економічна система не розвивається, не збільшує свій потенціал, то її можливість ефективної адаптації до мінливих ринкових умов знижується та негативно впливає на стабільне функціонування в перспективі.

В сучасних наукових дослідженнях не надається чіткого визначення потенціалу розвитку підприємства як інструмента управління в умовах динамічного зовнішнього середовища з метою досягнення стійкого зростання. Неоднозначний характер наукових розробок, неповне висвітлення принципово важливих питань та значущість проблеми для підприємств в умовах сучасності підсилюють інтерес до означених питань.

Зважаючи на те, що теоретичні основи потенціалу розвитку знаходяться в процесі розробки, ми передбачаємо використовувати це поняття як синтез категорій «потенціал» і «розвиток». За наявності дискусійного характеру змістовного бачення цих категорій використаємо найбільш суттєві їх характеристики, які надаються багатьма вченими. Так, в процесі дослідження розвитку значна кількість науковців виділяє наступні складові його сутнісного змісту:

- кількісні й якісні зміни;
- адаптація до зовнішнього середовища;
- підвищення ефективності діяльності;
- збільшення потенціалу;
- перехід до іншого якісного стану.

З огляду сутнісних характеристик розвитку впливає, що цей процес є тісно пов'язаним з потенціалом підприємства, збільшення якого розглядається вченими як результат кількісних та якісних змін. Незважаючи на достатню змістовну проробку проблем потенціалу підприємства, в економічній літературі науковці наголошують на різних його аспектах.

В системних дослідженнях більшість вчених виділяють три підходи до трактування потенціалу підприємства:

- ресурсний – обґрунтовує можливість ефективного функціонування підприємства за умови правильно сформованої системи розподілу всіх наявних ресурсів;
- результативний (цільовий) – передбачає ототожнення потенціалу зі здатністю підприємства досягнути певної мети, тому включає стратегічний та конкурентний потенціали;
- комплексний (системний) – передбачає охоплення всіх процесів підприємства та віднесення їх до певного виду потенціалу. Системний підхід до трактування потенціалу підприємства є досить складним для дослідження, адже переплітається із цілою низкою економічних категорій.

Одночасно всі дослідники однакові в тому, що основними змістовними характеристиками є здатності, спроможності, можливості досягати певного стану за допомогою наявних ресурсів (фінансових, людських, матеріальних, інформаційних та ін.).

Ураховуючи ключові змістовні характеристики понять «розвиток» і «потенціал», ми виходили з того, що потенціал розвитку підприємства характеризує його спроможність формувати ресурсні й компетентнісні можливості та здатності протистояння ентропійним тенденціям зовнішнього середовища (часта невизначеність, дезорганізація), що зрештою призводять до руйнування системи, та здобуття нового якісного стану в стратегічній перспективі.

Формування потенціалу розвитку має базуватися на відповідних сучасності, ключових чинниках успіху, які сприятимуть стабільному функціонуванню, кількісному зростанню, а також якісним змінам в діяльності підприємства. Одним з таких чинників є цифрова трансформація – процес, до якого звертається вся світова спільнота, адаптуючись до нових умов та уподобань суспільства цифрової економіки. Змістом цифрової трансформації є інтеграція цифрових технологій у всі аспекти бізнес-діяльності підприємства, яка потребує корінних змін технології, культури, операцій та принципів створення нових товарів і послуг (виконання робіт).

Основні переваги цифрової трансформації для суб'єктів господарської діяльності можна сформулювати наступним чином:

1. Оптимізація бізнес-процесів на підприємстві. Тут маємо відзначити, що нові технології дозволяють підприємствам автоматизувати прості економічні процеси та виключити певні проміжні етапи в більш складних. Це обумовлює гнучкість підприємств і сприяє ефективнішому використанню всіх доступних видів ресурсів.
2. Пошук нових потоків доходів. З впровадженням нових технологій (насамперед, інформаційно-

комп'ютерних або інформаційно-комунікативних технологій) з'являються нові способи отримання прибутку.

3. Створення персоналізованої та привабливої інфраструктури обслуговування. Сучасні замовники та споживачі більш вимогливо ставляться до задоволення їх потреб, що можна вирішити в результаті розвитку сучасних технологій.

Найбільш суттєвий прояв зазначені переваги мають в сфері послуг, що визначається такими їх властивостями, як:

- персоналізований характер;
- орієнтація на взаємодію виконавця та споживача;
- нематеріальний і, часто, інформаційний характер тощо.

Саме тому процеси цифрової трансформації найактивніше відбуваються саме в сфері послуг.

Сфера роздрібної торгівлі є однією з найбільш сприятливих до різних інновацій. Сьогодні цифровізацію вітчизняного ритейлу значною мірою визначає змінення характеру та моделі поведінки споживача. Все тому, що сучасні споживачі мають «розумні» електронні пристрої та вільний доступ до мережі, а відтак:

- більше цінують зручність (наприклад, простий та інтуїтивно зрозумілий користувацький інтерфейс);
- прагнуть до економії часу;
- потребують персонального підходу;

– вільно використовують цифрові технології та різні канали отримання інформації (в тому числі соціальні мережі та месенджери).

В сфері роздрібної торгівлі виділяють чотири основоположних напрями цифровізації бізнес-процесів:

– робота зі споживачами, що включає всі етапи від знайомства з торговою маркою до моменту здійснення покупки;

– забезпечення операційної ефективності, у тому числі результативності персоналу, роботи з товаром, цінниками, викладкою товару та ін.;

- логістика та контроль поставок товарів;
- контроль роботи IT-інфраструктури та систем безпеки.

Впровадження сучасних цифрових рішень в сфері роздрібної торгівлі сприяє оптимізації бізнес-процесів, отриманню більш значного обсягу інформації, прийняттю раціональних й обґрунтованих рішень та успіху в конкуренції на ринку.

До найбільш суттєвих проблем з організації процесу впровадження цифрових рішень доцільно віднести:

– економічну нестабільність в країні, недостатню розвиненість інформаційно-комунікаційної інфраструктури;

– високу вартість цифрових проектів, невеликий бюджет торговельних підприємств, значні витрати на подальшу їх експлуатацію;

- недостатній досвід розробки та впровадження цифрових проектів;

– відсутність достатньої чисельності кваліфікованих працівників для реалізації таких проектів на підприємстві;

- недостатню компетентність користувачів з технологічної точки зору.

Отже, стан сучасної турбулентної (нестабільної) економіки потребує нормалізації бізнес-процесів підприємств за рахунок впровадження цифрових інструментів та технологій, що можуть істотно покращити роботу з клієнтами, операційними процесами, логістикою, ланцюгами поставок, системою безпеки та ін. Використання цифрових інструментів, технологій в бізнес-діяльності компаній дозволить вийти на новий, більш високий рівень їх розвитку, конкурентоспроможності за певним видом економічної діяльності, що в результаті сприятиме підвищенню ефективності прийнятих управлінських рішень, формуванню дійсно грамотних бізнес-ідей та напрямів розвитку підприємств незалежно від їх виду діяльності.