

снижения ставок по депозитам и формирования новых инвестиционных стратегий, в том числе ориентированных на восточные рынки и валюты [1].

Литература

1. Итоги 2022 года на страховом рынке и прогноз на 2023-й: возвращение к росту [Электронный ресурс] - Режим доступа : https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_2022/ - Дата доступа: 06.10.2023.
2. Правила расчета выплат по ОСАГО изменятся с 11 сентября [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://rg.ru/2022/09/01/zaplati-za-analogi.html>. – Дата доступа: 06.10.2023.

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVE POTENTIAL OF A TRADING ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

*Позжаева Т.В., Анисина А.О.,
ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени
Михаила Туган-Барановского»,
г. Донецк, ДНР, Россия
Pozzhaeva T.V., Anicina A.O.,
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail
Tugan-Baranovsky,
Donetsk, DNR, Russia*

Аннотация

В статье обосновано значение развития конкурентного потенциала торгового предприятия в условиях цифровизации экономики, рассмотрены инструменты развития конкурентного потенциала торгового предприятия.

Annotation

The article substantiates the importance of developing the competitive potential of a trading enterprise in the context of digitalization of the economy, and considers the tools for developing the competitive potential of a trading enterprise.

Сегодня цифровые процессы развития экономики коренным образом трансформировали ключевые движущие силы, стимулы, источники будущего экономического роста и конкурентных преимуществ торговых предприятий. Это способствует актуализации непрерывного развития конкурентного потенциала торгового предприятия, что позволит достигать эффективного лидерства путем своевременной трансформации конкурентных преимуществ. Исходя из этих аспектов, исследование проблем развития конкурентного потенциала торгового предприятия в условиях цифровизации экономики является актуальным.

В современных реалиях нарастания интенсивности конкуренции развитие конкурентного потенциала торгового предприятия является ключевым фактором его эффективного функционирования в стратегическом контексте. Конкурентный потенциал предприятия определяет его способность конкурировать, привлекать и удерживать клиентов. На сегодняшний день для достижения эффективных результатов своей работы предприятиям необходимо гибко адаптироваться к изменяющимся условиям, которые, в свою очередь, требуют разработки инновационных стратегий развития предприятия и повышение его конкурентоспособности.

Рассматривая конкурентоспособность торгового предприятия как комплексную характеристику [3], которая отражает реальную и потенциальную способность предприятия оказывать более привлекательную услугу для потребителя, по сравнению с другими аналогичными услугами, необходимо подчеркнуть важность своевременной цифровизации основных фондов и развития интеллектуальных ресурсов, что направлено на повышение результативности и эффективности деятельности торгового предприятия. В свою очередь, потенциал торгового предприятия характеризует совокупность его резервов, которые сосредоточены в качестве ресурсов, знаний, навыков, инноваций и уникальных особенностей, которые могут быть использованы для формирования конкурентного преимущества.

Конкурентный потенциал торгового предприятия характеризуется как возможность использовать свой потенциал в конкурентной борьбе для выхода на лидирующие позиции на рынке. Так, конкурентный потенциал следует рассматривать как упорядоченную совокупность внешних и внутренних ресурсов (факторов) предприятия, позволяющая наиболее полно реализовать ему свои возможности на рынке и добиться синергетического эффекта при использовании и взаимодействии всего комплекса ресурсов [1-3]. В результате обеспечивается превышение суммы эффектов от воздействия на рассматриваемый объект каждого фактора в отдельности.

В условиях динамичной бизнес-среды и постоянно меняющихся требований потребителей, статичный потенциал не может обеспечить долгосрочный успех. Предприятия должны активно развивать свой конкурентный потенциал, чтобы оставаться релевантными и привлекательными для клиентов. Развитие конкурентного потенциала позволяет предприятию адаптироваться к изменениям внешней среды, предлагать новые продукты и услуги, улучшать качество обслуживания и эффективность процессов.

Для достижения развития конкурентного потенциала торгового предприятия могут быть использованы различные инструменты. Важно подчеркнуть, что инструменты развития конкурентного потенциала предприятия должны быть адаптированы к особенностям предприятия и рынка, на котором оно функционирует.

Для развития конкурентного потенциала торгового предприятия можно применять следующие стратегические инструменты:

1. Исследование рынка. Изучение трендов, потребностей и предпочтений потребителей позволяет предприятию лучше понять свою целевую аудиторию и адаптировать свои продукты и услуги под их потребности.

2. **Инновации.** Предприятия должны внедрять новые технологические решения и цифровые платформы, инвестировать в исследования и разработки, чтобы предложить новые продукты и технологии, которые удовлетворят потребности клиентов и обеспечат преимущество перед конкурентами.

3. **Качество.** Качество товаров и высокий уровень обслуживания являются ключевыми конкурентными преимуществами. Предприятия должны стремиться к высокому качеству продуктов и услуг, чтобы удовлетворить требования клиентов и создать положительную репутацию.

4. **Ценообразование.** Разработка гибкой стратегии цифрового ценообразования способствует персонализации цены, что влечет удержание клиентов и привлечение новых.

5. **Маркетинг и реклама.** Эффективное продвижение в цифровой среде продуктов и услуг предприятия помогает увеличить узнаваемость бренда и привлечь новых клиентов.

6. **Обучение и развитие персонала.** Инвестиции в обучение и развитие персонала помогают создать команду высококвалифицированных специалистов, способных обеспечить качественное обслуживание клиентов.

7. **Сотрудничество и партнерство.** Установление взаимовыгодных партнерских отношений с другими предприятиями или поставщиками способствует расширению ассортимента продукции и услуг, повышению доступности для клиентов и снижению издержек.

8. **Социальная ответственность.** Участие в благотворительных акциях, забота о окружающей среде и другие формы социальной ответственности улучшают репутацию предприятия.

Подводя итог, следует заключить, что развитие конкурентного потенциала торгового предприятия является необходимым и неотъемлемым условием для его успешного функционирования и развития в условиях цифровой экономики. Применение предложенных инструментов развития конкурентного потенциала предприятия позволит сформировать конкурентные преимущества и обеспечить устойчивый рост предприятия.

Литература

1. Есипов, А. А. Сущность и функции конкурентного потенциала на предприятии / А. А. Есипов. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 8 (112). — С. 536-540.

2. Мостовая, Ю. В. Методика системной оценки конкурентного потенциала промышленных предприятий / Ю. В. Мостовая, Л. С. Медведева // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 2-25. — С. 5644-5648.

3. Ржесик, К. А. Характеристики и свойства конкурентоспособности предприятий сферы услуг / К. А. Ржесик, Д. К. Кулешов // Торговля и рынок. — 2023. — № 1(65). — С. 76-81.