

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА ЙОГО ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

АНДРІЙЄВИЧ Владислав

Поліський національний університет

<https://orcid.org/0009-0007-3127-4994>

e-mail [vladandrievych@gmail.com](mailto:vladandrievych@gmail.com)

У статті досліджуються питання аналізу методичних підходів до оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу, що має значення для гарантування зайнятості та стабільної економіки. Зазначено, що попри зростання малого бізнесу, він стикається з ризиками неплатоспроможності та обмеженими ресурсами для якісної оцінки. Обґрунтовано актуальність інтегрованих методик, як-от SWOT-аналіз та система збалансованих показників та автоматизацію збору даних для підвищення правдивості інформації. Визначено, що малі підприємства адаптуються до цифрової трансформації, використовуючи сучасні інструменти, включаючи big data та штучний інтелект. Дослідження підкреслює відсутність універсальної концепції оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу, що вимагає розробки методів, які враховують різноманітність малого бізнесу. В умовах цифрової трансформації рекомендовано використовувати показники рентабельності інвестицій та операційної ефективності та враховувати перешкоди, такі як обмеженість ресурсів. Комплексний підхід до оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу дасть змогу малим підприємствам виявити можливості для стійкого зростання. У статті наголошується, що цифровізація в торгівлі, виробництві та інших галузях сприяє покращенню бізнес-процесів та розширенню клієнтської бази. Приклади успішних світових компаній демонструють, як цифрові технології стимулюють інновації. Визначення KPI та використання кількісних даних відіграють ключову роль в оптимізації стратегій розвитку малого бізнесу. Водночас нова тенденція впровадження цифрових інструментів в Україні допомагає підприємствам малого бізнесу підвищити ефективність розвитку економічного потенціалу, оптимізувати управління та покращити конкурентоспроможність, всупереч ризикам.

Ключові слова: економічний потенціал, підприємство, цифрова трансформація, конкурентоспроможність, стійкий розвиток, стратегія, малий бізнес.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2025-17-12>

Стаття надійшла до редакції / Received 01.08.2025

Прийнята до друку / Accepted 27.08.2025

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У сучасній економічній дискусії набуває актуальності питання аналізу методичних засобів для оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємства, з огляду на роль малого бізнесу у створенні робочих місць й цілісних економічних систем. У Сполучених Штатах Америки малі підприємства складають 99% усіх компаній та забезпечують половину робочої сили у приватному секторі, створюють щорічно дві третини нових робочих місць [1; 2]. Малі підприємства водночас стикаються з викликами, зокрема з високим рівнем банкрутств: понад 50% з них закриваються протягом перших п'яти років діяльності [3]. Удосконалення методичних підходів оновлює оцінку ефективності розвитку економічного потенціалу підприємства малого бізнесу в контексті сталого розвитку галузей економіки. Для оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств необхідна методичні засади, що поєднують кількісні та якісні підходи. Такий двоаспектний погляд дозволить комплексно оцінити фактори впливу збоку стратегічного планування, корпоративної відповідальності та лояльності клієнтів, що критично важливі для ефективності розвитку економічного потенціалу підприємства малого бізнесу в умовах конкурентної економіки [4]. Такі методичні інструменти, як SWOT-аналіз, збалансована система показників та тематичні дослідження, надають малим підприємствам структуровані метрики вимірювання ефективності для прийняття обґрунтованих та стратегічних рішень [5; 6]. Проте, процес оцінювання ускладнюється низкою суперечностей. Відсутність універсальних методичних підходів та автоматизованого збору даних призводить до неоднозначних результатів та ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень [7; 8]. Крім того, обмеження досвіду та ресурсів малого бізнесу ускладнюють реалізацію стратегій оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу в умовах цифровізації ринку [1; 9]. Стратегічні виклики підкреслюють необхідність комплексного підходу за участю регіональних організацій економічного розвитку, щоб визначити метрики оцінювання й забезпечити навчання персоналу на малих підприємствах. Оновлення методичних підходів сприятиме процесу оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу в умовах стійкої економіки. Проблематика оцінювання обґрунтовується релевантністю стандартизованих систем аналізу ефективності економічного потенціалу в умовах цифрової економіки та підтверджує необхідність співпраці фахівців

у галузі оцінки, інноваційного розвитку та довгострокового стратегічного управління екосистемою малого бізнесу.

Малі підприємства визначаються як рушійна сила інновацій та створення робочих місць, але стикаються з унікальними проблемами, які потребують спеціалізованої стратегії оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу [1; 3]. Такі стратегії систематизують цілі оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу малих підприємств, дозволяють малого бізнесу визначити сильні та слабкі сторони; спрямовують аналітичний процес та опанування ринкової ніші [3; 10]. Система оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу стає актуальним аспектом аналітичної діяльності малого підприємства, що дозволяє обґрунтовувати стратегії й відповідати конкретним запитам конкурентного ринку.

Перешкодою в оцінюванні стає різноманітність методичних підходів, які застосовуються для оцінки ефективності, оскільки аналітики в межах малого бізнесу реалізують методики, які не відповідають практиці цифрової трансформації та конкретним потребам малого підприємства. Малі підприємства використовують якісні та кількісні дані для оцінювання ефективності, проте ручне введення інформації займає багато часу та схильне до помилок [8]. Це негативно впливає на якість даних, спотворює рішення фахівців. Потрібно розв'язувати завдання автоматизованого збору даних в умовах цифрової економіки. Автоматизація збору даних, як доводиться фаховими експертами, мінімізує ризики. Проте, малі підприємства відстають у впровадженні цифрової технології, що призводить до розбіжностей в результатах та факту ненадійності інформації [11]. Аналітична проблема полягає у відсутності стандартизованих методик оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу малих підприємств. Стандартизовані методики оцінювання ефективності передбачають комплексне застосування інструментів, зокрема опитувань, інтерв'ю, спостережень, аналізу документів для збору повної інформації [12]. Відсутність аргументованих інструментів та рекомендацій часто призводить до фрагментарних та поверхових оцінок, які не дають всебічної картини діяльності та розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу [13, 14].

Залучення зацікавлених сторін і проведення експертного оцінювання забезпечує додаткову інформацію та підвищує висновки фахівців [12]. Малим підприємствам складно отримувати конструктивні відгуки через обмежений доступ до фахових оцінювачів-експертів. Ці обставини обмежують спроможність малого бізнесу виявляти проблемні зони та вдосконалювати стратегії оцінювання [14]. Малим підприємствам доводиться розв'язувати питання щодо регулювання та відповідності стандартам оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу, що ускладнює аналітичну роботу. Зі зростанням малі підприємства стикаються з нормативними вимогами та вимогами моніторингу якості інформації й показників ефективності [11]. Малим підприємствам бракує інфраструктури для ефективного управління вимогами моніторингу, що зводить нанівець зусилля з оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу.

Застосовуючи комплексний підхід, підприємства малого бізнесу отримують інформацію щодо сильних та слабких сторін бізнесу в регіоні. Оцінювання впливу цифрової трансформації на ефективність розвитку економічного потенціалу дозволить малим підприємствам узгодити власні стратегії з поточними ринковими трендами та очікуваннями клієнтів. Збір вичерпної інформації про регіональну економіку, включаючи показники зайнятості та галузеві тенденції розвитку, дозволить підприємствам встановити контрольовані завдання та відповідним чином адаптувати стратегії цифрового розвитку до малого бізнесу. Використання big data дозволить малим підприємствам отримувати інформацію, яка необхідна для орієнтування в економічних змінах для удосконалення стратегій економічного зростання. Динаміка цифрового розвитку підкреслює необхідність оновлення методичних підходів до оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємства малого бізнесу в сучасних умовах ринкової економіки, що дозволить виживати в умовах нестабільності, активно розвиватися та забезпечувати стійкість у довгостроковій перспективі.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Попри значний обсяг теоретичних та методичних розробок науковців щодо визначення ефективності економічного потенціалу, підходи до його оцінювання все ще викликають певні труднощі. Значні здобутки, що стосуються сутності категорії «потенціал підприємства», видів потенціалу, порядку формування, оцінки та управління, викладено у працях дослідників. Серед них особливої уваги заслуговують праці Ю. Гудзя, О. Ємельянова, В. Железняка, Л. Жилінської, Н. Краснокутської, Е. Лапіна, А. Лисенко, Л. Мармуль і інших. Всупереч теоретико-методичним та науковим розробкам з цієї проблематики, аналіз літератури засвідчує відсутність системного уявлення про методичні підходи до оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств

малого бізнесу. Поширену класифікацію принципів оцінювання потенціалу підприємства визначили науковці О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк у контексті: принципів, заснованих на поглядах користувача; принципів, пов'язаних з земельними ділянками, будівлями, спорудами; принципів, що враховують вплив ринкового середовища; принципів ефективного використання потенціалу підприємств [15]. Представники, які обґрунтували методичні підходи до інтегральної оцінки економічного потенціалу, такі як О. Балацький, Ю. Дорошенко, Е. Лапін, В. Акуленко, висунули припущення про необхідність та можливість переходу до оцінки активів з огляду на ефективне використання економічного потенціалу підприємства. На основі розробленої методики здійснено розрахунки економічного потенціалу базових промислових підприємств, де оцінка виробничого потенціалу проводиться на базі витратної, результативної та порівняльної концепції за умовами, що витрати є критерієм формування вартості потенціалу. Для оцінювання активів підприємства, долучених до виробничої сфери у розрізі: нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій, капітальних інвестицій в основні засоби, виробничих запасів, незавершеного виробництва, людського капіталу – визначено доцільним інтегральне оцінювання економічного потенціалу підприємства. Оцінка економічного потенціалу підприємства обґрунтовує економічні ресурси, якими володіє й розпоряджається суб'єкт господарювання; та економічні результати на засадах ефективного використання власного потенціалу [16]. Обґрунтовується думка, що вартісна оцінка економічного потенціалу відображається у показниках, які відповідають обсягу національного виробництва у розрізі: валового національного продукту, валового внутрішнього продукту, чистого внутрішнього продукту, національного доходу [16].

В економічній теорії вчені обґрунтували роль маркетингового потенціалу промислового підприємства у контексті планування та організації ринкової діяльності. Пріоритетні завдання в оцінюванні маркетингового потенціалу надається аналізу ефективності використання реальних ресурсів та інструментів й виявленню прихованих резервів зростання [17]. Подальший розвиток методичних та практичних механізмів оцінювання надається у методах аналізу технологічної інноваційності промисловості в ході технологічних перетворень. Оцінювання технологічної інноваційності виконується за характеристиками, що визначають промисловий потенціал та доводять результативність інноваційної діяльності [18].

Методичні основи оцінювання рівня стратегічного потенціалу підприємств обґрунтовують показники довгострокової спроможності задовольняти суспільну потребу в товарах у ринковій економіці. Оцінювання стратегічного потенціалу стала наслідком аналізу якісних та кількісних стратегічних характеристик підприємства в управлінні та дозволяє з'ясувати ступінь досягнення цілей; визначити як зміни в управлінні впливають на результативність та повноту використання стратегічного потенціалу [19; 20]. У контексті оцінки стратегічного потенціалу рекомендовані методи аналізу за функціями, властивими діяльності підприємства: виробництво, фінанси, маркетинг, кадри, культура. Оцінку за такими функціями запропоновано здійснювати на якісному рівні за групою показників, що формують поточний стан потенціалу підприємства [20].

Науковці виокремлюють принципи оцінювання економічного потенціалу підприємств у вигляді властивостей системності, узгодженості, оптимальності, комплексності, варіативності, адекватності, ефективності процесу оцінки. Варто зауважити, що перелік принципів оцінювання економічного потенціалу підприємства не вичерпується переліченими вище [16]. Для галузей та підгалузей економіки рекомендовано принципи оцінки потенціалу території. Визначено, що розробка методичних положень з економічної оцінки виробничого потенціалу ґрунтується на принципах: найбільш повноцінного охоплення доходів, отриманих від реалізації виробничого потенціалу; повного охоплення економічних суб'єктів території, які можуть отримувати дохід; врахування фактора часу при прогнозуванні доходів і змін факторів, що впливають на величину; стабілізації в отриманні доходів та ймовірному характері цих доходів тощо [16].

Всупереч значній кількості наукових праць у досліджуваній галузі, існують розбіжності у поглядах вчених. У результаті аналізу літератури можна констатувати наявність суперечностей та відсутність універсальної стратегії щодо інтерпретації, структурування та визначення методів оцінювання економічного потенціалу підприємства та ефективності розвитку малого бізнесу. Це підкреслює актуальність та потребу у подальших дослідженнях цього питання.

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

**Метою статті** є обґрунтування методичних підходів до оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу в умовах цифровізації та спираючись на наукові підходи та власний підхід до базових оцінок з урахуванням цифрових технологій.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Методичні підходи оцінювання реалізуються в системному аналізі ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу в умовах формування цифрових просторів глобальної економіки. Малі підприємства відіграють економічну роль у розвитку певних галузей та створенні робочих місць, а усвідомлення ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу показує на важливість методів аналізу. Зі зростанням впровадження цифрових технологій, оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств стає критичною. Ключові показники повернення інвестицій ROI та операційної ефективності слугують орієнтирами для вимірювання прогресу та виявлення можливостей для зростання. Крім того, впровадження цифрових інструментів дозволяє малому бізнесу оптимізувати бізнес-процеси, підвищити зацікавленість клієнтів та використовувати дані для обґрунтованих рішень. Проте, перехід до цифрових платформ не позбавлений труднощів. Малі підприємства часто стикаються з перешкодами, обмеженням ресурсів, опором змін, що ускладнює впровадження ефективних стратегій розвитку. Подолання цих викликів потребує нового підходу, який поєднує рекомендації експертів та спільні зусилля персоналу малих підприємств. Інтеграція підходів забезпечує всебічний аналіз та гарантує, що покращення економічного потенціалу підприємств будуть ефективними та стійкими в часі. Застосовуючи комбінацію якісних та кількісних методів, малі підприємства отримують цілісне розуміння діяльності, відкриваючи шлях до стратегічних заходів, що відповідають вимогам ринку та технологічним перетворенням. Для стимулювання зростання цифрових інновацій застосовуються методичні підходи до оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу в цифровій економіці. Ці підходи розрізняються на кількісний та якісний аналізи, де кожен застосовує економічні інструменти для оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу.

Малі підприємства використовують бенчмаркінг для оцінювання власної діяльності згідно з галузевими стандартами чи провідними практиками. Цей підхід дозволяє відстежувати прогрес з часом та розуміти, які ініціативи дають результати, а які – ні. Визначення чітких показників KPI має вирішальне значення для вимірювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу. Ці методи оцінки охоплюють показники, пов'язані з підвищенням ефективності, заощадженням коштів та задоволенням клієнтів. Постійне спостереження за цими показниками дозволяє малим підприємствам оцінювати розвиток економічного потенціалу та цифрові ініціативи. Проведення SWOT-аналізу допомагає малим підприємствам ідентифікувати сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Такий комплексний аналіз сприяє розумінню поточного стану та розробці стратегії для подальших покращень. Детальний фінансовий аналіз, що включає огляд фінансової звітності, створює важливу базу оцінки операційної ефективності бізнесу, формулює уявлення про прибутковість та грошовий потік, що критично важливі для підтримки зростання. Регулярний зворотний зв'язок від працівників та клієнтів за допомогою опитувань виявляє сфери стратегічного зростання та підвищує ефективність потенціалу. Огляди та опитування допомагають виміряти ефективність навчальних програм, цифрових інструментів. Розробка та застосування систем оцінювання цифрової зрілості набуває актуального значення. Ці моделі оцінюють стан цифрового потенціалу підприємств малого бізнесу та окреслюють план дій для вдосконалення ініціатив цифрової трансформації. Якісні підходи, такі як тематичні дослідження, дають уявлення про конкретні практики підприємств малого бізнесу. Але кількісні методи включають опитування зі застосуванням метода моделювання структурними рівняннями з багатомірним аналізом та велику кількість технік з різних галузей статистики; застосовуються для оцінки взаємозв'язку між показниками ефективності розвитку економічного потенціалу та зусиллями з цифровізації діяльності малих підприємств. Метод Алкіре-Фостера рекомендується для аналізу інтеграції цифрових технологій у малий бізнес, формулює структурований підхід до розуміння, як використовуються цифрові інструменти та вплив цих підходів на ефективність розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу.

Методичні підходи інтегровано в практику оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу в умовах цифрової трансформації. У сфері роздрібної торгівлі малі підприємства запровадили платформи електронної комерції та стратегії цифрового маркетингу для зростання операційної ефективності бізнес-процесів, розширення клієнтської бази та стимулювання економічного зростання. Використовуючи електронну комерцію та технологію віртуальної підгонки, компанія Warby Parker демонструє цифрову трансформацію та покращення операційних показників [21]. Компанія Warby Parker створила цифрову платформу, обійшовши традиційні канали, розробивши власні технології для прямої взаємодії з покупцями, забезпечивши якість та дизайн окулярів за рецептом й доступною ціною. У виробничому секторі Німеччини малі підприємства ефективно реалізують цифрові інновації. Дослідження свідчать, що «German Mittelstand»,

визнаний лідер у світі малого бізнесу, об'єднує 45,8 млн працівників у Німеччині, які працюють на близько трьох мільйонах підприємств малого та середнього бізнесу КМУ. З них 600 компаній вважається «Hidden Champions» та лідирують у вузькоспеціалізованих сегментах ринку [22]. «German Mittelstand» є наріжним каменем німецької економіки, активно використовуючи цифровізацію для стимулювання інновацій у продуктах та процесах, що сприяє підвищенню операційної ефективності розвитку економічного потенціалу малого підприємства. Німецькі підприємства використовують нові виробничі технології та рішення Інтернету речей для оптимізації бізнес-процесів.

У готельному бізнесі малий бізнес звертається до цифрових інструментів для управління бронюваннями, взаємодії з клієнтами та маркетингу, демонструючи цифровізацію, активність з клієнтами, прискорене зростання економічного потенціалу й доходів. Консалтингові та юридичні фірми використовують цифрову трансформацію для оптимізації діяльності, впроваджуючи хмарні рішення та аналітику даних для покращення якості послуг та операційної ефективності. У сфері маркетингу малі підприємства використовують методології цифрової трансформації для ефективного розвитку економічного потенціалу бізнесу й ринкових сегментів у світовій економіці, зокрема, впроваджують інструменти штучного інтелекту для створення персоналізованих рекламних кампаній та покращення взаємодії з клієнтами, що збільшує маркетингові результати. Сільське господарство демонструє, як фермери застосовують цифрові інструменти управління ресурсами та доступу до глобальних ринків. Цифрові інструменти підвищують рентабельність у сільському господарстві, що суттєво впливає на малий бізнес у цій галузі. У сфері охорони здоров'я невеликі клініки впроваджують цифрові технології, включаючи телемедицину та електронні медичні карти, для оптимізації ведення пацієнтів та покращення медичних послуг. Кожен із цих секторів ілюструє обґрунтованість оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу, який проходить етапи цифрової трансформації, та підкреслює роль цифровізації у стратегіях розвитку та оптимізації бізнес-процесів для посилення взаємодії з клієнтами.

Конкретні дані та показники ефективності відображають прогрес економічного потенціалу малих підприємств у різних галузях після застосування методів оцінювання в умовах цифрової трансформації. Найважливішим висновком дослідження щодо впливу цифрових перетворень є визначення ключових показників ефективності КРІ, які вимірюють оперативну діяльність, задоволеність клієнтів, швидкість впровадження цифрових технологій, економічний потенціал. Підприємства малого бізнесу узгоджують інноваційну стратегію з бізнес-цлями й демонструють покращені результати, що свідчить про наявність техніки оцінювання економічного потенціалу й сприяє досягненню поставлених задач. Дослідження показує вплив цифрової трансформації на маркетинг малих підприємств, оскільки вони активніше спостерігають розширення ринку та підвищення комунікації зі споживачами завдяки цифровим інноваціям. Цифрова тенденція підсилюється встановленням КРІ для моніторингу прогресу, включаючи клієнтоорієнтовані метрики та показники ефективності, які оптимізуються в бізнес-моделі. Зв'язок між цифровою трансформацією малих підприємств та сталим розвитком економіки підтверджує їхній потенціал та здатність до ефективної діяльності в умовах цифрової економіки. Це підкреслює важливість впровадження цифрових інновацій та необхідність оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу. Методична підтримка стає важливою для реалізації бізнес-стратегій, ефективного розподілу ресурсів та підвищення операційної ефективності у контексті стратегічного управління економічним потенціалом підприємства. Використання регресійного аналізу обґрунтовує залежність від кількісних даних при оцінці покращень та перевірці показників розвитку економічного потенціалу малих підприємств. Неоднорідність у розвитку економічного потенціалу свідчить про те, що методичний підхід до оцінювання, з урахуванням специфіки різних секторів економіки та організаційних умов, є критично важливим для максимізації прибутків, всупереч відмінностям в результатах серед малих підприємств, які прагнуть до успішної цифрової трансформації. Результати застосування методів оцінювання підтверджують їх позитивний вплив на розвиток економічного потенціалу малих підприємств, особливо в контексті цифрової трансформації, та вказують на сприятливу динаміку зростання бізнес-процесів.

Підприємства малого бізнесу активно впроваджують цифрові рішення, щоб збільшити ефективність, впорядкувати бізнес-процеси та покращувати зв'язок із замовниками. В Україні існує чимало розробників ПЗ, які пропонують програми для бухгалтерського обліку, подання звітності та покривають потреби бухгалтерів функціонально та повністю. Український IT-ринок пропонує популярні українські програми ведення бухгалтерського обліку в розрізі: MASTER: Бухгалтерія; M.E.DOC; Dilovod; iFin; Дебет Плюс; SMARTFIN.UA; Bookkeeper [23]. Програми QuickBooks вважаються незамінними для фінансового обліку на світовому ринку, контролю витрат та формування звітів, адже

вони допомагають малим підприємствам вести точний облік грошових коштів та ефективно керувати фінансами [24]. Інструменти Trello та monday.com дозволяють організаціям управляти проєктами, встановлювати термін цих проєктів, розподіляти завдання та стежити за їх виконанням, що сприяє командній роботі та забезпечує дотримання графіків, а в підсумку – підвищує ефективність розвитку економічного потенціалу малих підприємств [25]. Комунікаційні платформи, такі як Slack та Google Meet, спрощують обмін повідомленнями та проведення відео конференцій, полегшуючи спілкування між співробітниками. Ці інструменти зміцнюють командний дух, особливо в умовах віддаленої роботи. В галузі автоматизованого маркетингу застосовуються цифрові інструменти, які дають змогу підприємствам малого бізнесу автоматизувати маркетингові кампанії, проводити цільові акції та персоналізувати взаємодію з клієнтами, що оптимізує утримання клієнтів. Хмарні сховища та сервіси обміну файлами, як-от Google Drive й Dropbox, забезпечують зберігання даних та дозволяють малим підприємствам централізувати документацію; полегшити доступ до інформації, обмін даними між робітниками. Системи управління взаємовідносинами з клієнтами – CRM, зокрема Zoho CRM, оптимізують роботу з реальними та потенційними клієнтами підприємств малого бізнесу, покращують якість обслуговування та надають інформацію про їхні потреби та вподобання. Платформи електронної комерції, такі як Thrivecart, дозволяють малому бізнесу підвищувати ефективність продажів, полегшувати онлайн-продажі та розширювати ринок збуту без потреби у глибоких технічних знаннях. Програми для підвищення продуктивності, як-от Notion та Evernote, допомагають у плануванні проєктів, веденні нотаток, управлінні цілями; сприяють організації та ефективності роботи команд фахівців. Конкретні переваги цих цифрових інструментів полягають у зростанні ефективності, покращенні якості обслуговування та взаємодії з клієнтами, а також в управлінні на основі big data. Автоматизуючи рутинні завдання та централізуючи дані, малі підприємства раціонально застосовують ресурси та максимізують прибуток. Крім того, цифрові інструменти дозволяють власникам малого бізнесу менше часу витрачати на адміністративні питання та більше зосереджуватися на стратегіях розвитку економічного потенціалу, що суттєво впливає на конкуренцію з великими компаніями.

Цифрові інструменти стимулюють розвиток малого бізнесу, оптимізують бізнес-операції та покращують комунікації, збільшують ефективність використання економічного потенціалу підприємств. Ці інструменти класифікуються за видами та охоплюють аспекти бізнес-діяльності для задоволення потреб малого бізнесу (табл. 1).

Цифрові інструменти надають певні переваги, що сприяють підвищенню продуктивності розвитку економічного потенціалу підприємств. Найбільш значущою перевагою є можливість автоматизації рутинних операцій, оптимізації бізнес-процесів та покращення економічного зростання малих підприємств. Використання цифрових засобів у будь-якому обсязі дозволяє економити ресурси. Маркетингові інструменти дозволяють малим підприємствам створювати цільові рекламні кампанії, автоматизувати типові задачі та оцінити ефективність економічного потенціалу, що зрештою збільшує прибуток. Ефективні рішення для управління електронними документами зменшують споживання ресурсів, мінімізують витрати на зберігання, забезпечують додаткову економію на експлуатаційних витратах. Інструменти для обробки даних та звітності допомагають малим підприємствам збирати, аналізувати та візуалізувати інформацію, що сприяє обґрунтуванню рішень та коригуванню стратегії розвитку. Ці інструменти відстежують ключові показники та виявляють тенденції, дозволяють компаніям переходити до стратегій, заснованих на даних, збільшувати прибуток та рентабельність. Цифрові інструменти відіграють важливу роль в оптимізації фінансового управління для малого бізнесу. Програмні рішення спрощують виставлення рахунків, бухгалтерський та управлінський облік та контроль витрат; сприяють ефективному управлінню грошовими потоками, покращенню фінансового стану. Впровадження цифрових інструментів передбачає початкові інвестиції та витрати на поточне обслуговування, які необхідно планувати у контексті прогнозованих доходів. Всупереч численним перевагам, власники підприємств малого бізнесу часто сумніваються в доцільності впровадження цифрових інструментів через можливі проблеми з ефективністю та побоювання щодо конфіденційності та інформаційної безпеки. Однак малий бізнес, що використовує цифрові інструменти, демонструє розвиток економічного потенціалу підприємств, які успішно конкурують на ринку.

Таблиця 1

**Основні підходи до цифрової трансформації підприємств малого бізнесу**

| <b>Цифрові інструменти</b>                      | <b>Коментарі</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Інструменти для підвищення ефективності         | Інструменти для підвищення ефективності оптимізують роботи, автоматизують повторювані задачі, покращують управління цілями. До них належать програми планування та управління документами, які допомагають малим підприємствам оптимізувати бізнес-процеси та зменшувати витрати                                                                   |
| Бухгалтерське програмне забезпечення            | Бухгалтерські програми оптимізують управління фінансами та автоматизують задачі, пов'язані з виставленням рахунків, відстеженням витрат та розрахунком податків. Ці інструменти допомагають вести фінансовий облік, заощадити час і зменшити ймовірність помилок, пов'язаних з ручним веденням документації                                        |
| Платформи електронної комерції                  | Інструменти електронної комерції полегшують онлайн-продажі, забезпечують позитивний досвід для покупців; дозволяють керувати запасами, обробляти платежі, персоналізувати маркетинг; підвищують задоволеність клієнтів                                                                                                                             |
| Засоби комунікації                              | Ефективний обмін інформацією має вирішальне значення для успіху бізнесу. Платформи SLACK та Microsoft TEAMS забезпечують обмін повідомленнями та співпрацю в режимі реального часу; полегшують координацію проєктів між членами команди; підтримують відео конференції, обмін файлами, що робить їх незамінними для віддаленої та гібридної роботи |
| Програмне забезпечення для управління проєктами | Інструменти допомагають організовувати планування проєктів та обробляти дані про клієнтів. Програми Basecamp, Wrike, Smartsheet, дозволяють командам відстежити прогрес, ефективно розподілити ресурси та забезпечити реалізацію проєктів; підтримують чіткість та відповідальність під час виконання завдань                                      |
| Управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM)  | CRM-системи HubSpot Marketing HUB допомагають управляти взаємодією з клієнтами. Ці інструменти оптимізують комунікацію, відстежують поведінку клієнтів; автоматизують маркетинг та підвищують утримання та лояльність                                                                                                                              |
| Інструменти аналізу даних                       | Програмне забезпечення для аналітики та звітності надає цінну інформацію про ефективність бізнесу та ринкові тренди. Аналізуючи дані про клієнтів, компанії приймають обґрунтовані рішення й адаптують стратегії для задоволення потреб                                                                                                            |
| Інструменти для створення контенту              | Інструменти створення контенту Surfer SEO дозволяють ефективно генерувати та оптимізувати контент. Ці інструменти необхідні для покращення видимості та комунікації в Інтернеті за допомогою цільових маркетингових кампаній                                                                                                                       |
| Інструменти для управління соціальними мережами | Платформи соціальних мереж, інструменти управління Hootsuite та Loomly, дозволяють підтримувати присутність в Інтернеті; полегшують планування публікацій, взаємодію з клієнтами та аналіз ефективності соціальних мереж, що є задачами маркетингових стратегій розвитку                                                                           |
| Інструменти email-маркетингу                    | Платформи email-маркетингу Mailchimp – важливі для ефективного залучення клієнтів; дозволяють підприємствам керувати email-кампаніями, сегментувати аудиторію та відстежувати зростання коефіцієнта конверсії                                                                                                                                      |

Джерело: сформовано автором на основі [26; 27; 28; 29; 30].

### **ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ**

Необхідність аналізу методичних підходів підкреслюється для оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу підприємств малого бізнесу, що відіграє визначальну роль у забезпеченні робочих місць і підтримці економічних структур. Хоча малий бізнес стає частиною економіки, існує ризик неплатоспроможності та обмеженості ресурсів для якісного оцінювання результатів діяльності. Для оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу потрібним є запровадження інтегрованих методичних підходів, які поєднують кількісні та якісні методики, зокрема SWOT-аналіз та систему збалансованих показників. Поточні перешкоди та відсутність уніфікованих методик й автоматизованого збору даних, ускладнюють оцінювання для прийняття управлінських рішень. Автоматизація збору даних та залучення фахівців підвищують правдивість інформації та оптимізують аналітичні процедури. Важливо, щоб малі підприємства адаптували власні стратегії до цифрової трансформації та використовували сучасні інструменти, такі як big data, штучний інтелект, машинне навчання. Модернізація методичних підходів до оцінювання ефективності економічного потенціалу є важелем сталого розвитку малих підприємств в умовах конкурентного середовища.

Попри значну кількість теоретико-практичних розробок щодо визначення економічного потенціалу підприємств, існують численні складнощі та розбіжності у методах його оцінювання. Дослідження виявляють відсутність цілісного розуміння методичних засад оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу малого бізнесу. Науковці пропонують різноманітні підходи та принципи, однак відсутня концепція, що підкреслює потребу в подальших дослідженнях у цій сфері. Це акцентує на необхідності створення універсальних та узгоджених методів оцінювання, здатних враховувати особливості та різноманітність економічного середовища малого бізнесу.

У дослідженні схарактеризовано методичні підходи до оцінювання ефективності розвитку економічного потенціалу малого бізнесу в умовах цифрової трансформації з акцентом на їхній

значущості для економіки та необхідності застосування різних аналітичних методів для оцінки діяльності підприємств. Особливу увагу приділено використанню показників рентабельності інвестицій ROI та операційної ефективності, а також впровадженню цифрових інструментів, які сприяють оптимізації бізнес-процесів, обґрунтуванню управлінських рішень. Малі підприємства стикаються з певними перешкодами на шляху до цифрових платформ, зокрема з обмеженими ресурсами та опором змін. Подолання проблем потребує інтеграції експертних рекомендацій та спільних зусиль персоналу. Застосування якісних та кількісних методів аналізу, таких як бенчмаркінг, SWOT-аналіз та фінансовий аналіз, дозволить малим підприємствам отримати всебічне уявлення про свою роботу та виявити економічний потенціал для зростання. Також підкреслюється важливість систем оцінювання цифрової зрілості та використання статистичних методів аналізу зв'язку між показниками ефективності та зусиллями з цифрової трансформації. Метод Алкіре-Фостера виділяється як корисний інструмент для розуміння впливу цифрових технологій на розвиток економічного потенціалу малих підприємств. Загалом, наголошується на необхідності комплексного підходу до оцінки ефективності розвитку економічного потенціалу малого бізнесу в умовах цифрової трансформації.

Малі підприємства у сферах діяльності, таких як торгівля та виробництво, консалтинг, готельний бізнес та маркетинг, сільське господарство, охорона здоров'я, активно впроваджує цифрові технології для підвищення операційної ефективності, розширення клієнтської бази та стимулювання економічного зростання. Приклади успішних компаній, як-от Warby Parker та німецький Mittelstand, демонструють, як цифровізація сприяє інноваціям та покращенню бізнес-процесів. Ключовим є визначення показників KPI для моніторингу прогресу та оцінки впливу цифрових перетворень на малі підприємства. Методична підтримка та використання кількісних даних та регресійного аналізу, відіграють вирішальну роль в оцінці та оптимізації бізнес-стратегій малого бізнесу. Неоднорідність у розвитку економічного потенціалу малих підприємств підкреслює необхідність адаптації різноманітних методів до специфіки секторів економіки. Загалом, дослідження підтверджує позитивний вплив цифрової трансформації на розвиток економічного потенціалу підприємств та підкреслюють важливість впровадження цифрових інновацій для досягнення успішних результатів малого бізнесу.

Впровадження цифрових інструментів для малих підприємств в Україні націлюється на зростання ефективності розвитку економічного потенціалу, оптимізацію бізнес-процесів та покращення клієнтської бази. Проаналізовано програмні рішення, бухгалтерські програми та інструменти для управління певними проектами, комунікаційні платформи та CRM-системи, які допомагають малим підприємствам автоматизувати рутинні задачі, централізувати дані та покращити сервіс. Цифрові рішення економлять ресурси, збільшують ефективність розвитку економічного потенціалу; покращують фінансове управління, що в кінцевому підсумку веде до прибутків та зростанню конкурентоспроможності на світовому ринку. Малий бізнес, що використовує цифрові інструменти, демонструє сталий розвиток та здатність конкурувати з великими компаніями, попри початкові інвестиції та ризики у сфері інформаційної безпеки. Використання цифрових інструментів стає вирішальним чинником зростання та ефективного розвитку економічного потенціалу малих підприємств.

## ЛІТЕРАТУРА:

- 1.Small Business Growth: Challenges and Success Strategies. *SaaSAnt*. 12.02.2024. URL: <https://www.saasant.com/blog/small-business-growth-challenges-and-success-strategies/>
- 2.Effective Small Business Ecosystems: 4 Key Actions for Local Economic Development Organizations (EDOs). *TPMA*. 25.08.2025. URL: <https://www.tpma-inc.com/2024/08/effective-small-business-ecosystems-4-key-actions-for-local-economic-development-organizations-edos/>
- 3.Kans Husarevich. (2025) Business Development Strategies For Small Companies. *DealRoom*. URL: <https://dealroom.net/blog/business-development-strategies>
- 4.Navarathne, K. A. S. (2023). An Exploratory Case Study of the Factors Hindering the Success of Small and Medium Enterprises. *Journal of Small Business Strategy*, 33(2), 53–63. <https://doi.org/10.53703/001c.77456>
- 5.Stephen Nalley (2025) Business Development Methods For Small Businesses: Tips And Insights. *Forbes Media*. URL: <https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2025/01/09/business-development-methods-for-small-businesses-tips-and-insights/>
- 6.Lew Perren, Monder Ram. Case-Study Method in Small Business and Entrepreneurial Research. *ResearchGate GmbH*. 01.02.2004. URL: [https://www.researchgate.net/publication/258142848\\_Case-Study\\_Method\\_in\\_Small\\_Business\\_and\\_Entrepreneurial\\_Research](https://www.researchgate.net/publication/258142848_Case-Study_Method_in_Small_Business_and_Entrepreneurial_Research)

7. Desiree Moore. How Indirect Assessment Shapes Business Education. AACSB. 22.05.2024. URL: <https://www.aacsb.edu/insights/articles/2024/05/how-indirect-assessment-shapes-business-education>
8. Rob Paredes. Needs Assessment: A Key Step in Developing Effective Solutions. *SafetyCulture*. 01.06.2024. URL: <https://safetyculture.com/topics/needs-assessment/>.
9. Impact Frameworks: 10+ Leading Options & How to Get Started. *UpMetrics*. URL: <https://blog.upmetrics.com/impact-framework>
10. Supporting Small Businesses in Economic Development: Tips for Long-Term Success. *Golden Shovel Agency*. 13.01.2025. URL: <https://www.goldenshovelagency.com/news/p/item/60730/supporting-small-businesses-in-economic-development-tips-for-longterm-success>
11. Kimberly Zeuli, Kathleen O'shea. Small Business Growth. *Economic Development Journal*. 2017. Volume 16. Number 1. URL: [https://www.iedonline.org/clientuploads/Economic%20Development%20Journal/EDJ\\_17\\_Winter\\_Zeuli-Oshea.pdf](https://www.iedonline.org/clientuploads/Economic%20Development%20Journal/EDJ_17_Winter_Zeuli-Oshea.pdf)
12. Arjun Paul. Employee Development Programs: Structure, Benefits & Evaluation. *LinkedIn Corporation*. 06.06.2024. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/employee-development-programs-structure-benefits-evaluation-paul-w8xpf/>
13. 10 Practical Ways to Evaluate Your Business Performance. *Management Training Institute*. 16.08.2022. URL: <https://managementtraininginstitute.com/10-practical-ways-to-evaluate-your-business-performance/>
14. Shobhit Seth. Business Development: Definition, Strategies, Steps, and Skills. *Investopedia*. 12.06.2024. URL: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/090815/basics-business-development.asp>
15. Федонін О., Репіна І., Олексюк О. (2004) Потенціал підприємства: формування та оцінка. *КНЕУ*. 316 с.
16. Економічний потенціал адміністративних виробничих систем. (2006) Монографія під загальної ред. О. Балацького. *Університетська книга*. 973 с.
17. Беспалов, В., Фесюн, Д. (2024). Роль маркетингового потенціалу в розвитку підприємства. *Економіка та суспільство*. (68). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-134>
18. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій. (2007) За ред. Ю. В. Кіндзерського. *Інститут економіки та прогнозування НАН України*. 408 с.
19. Клівець П. (2007) Стратегія підприємства. *Академвидав*. 2007. 320 с.
20. Мартиненко М. М., Ігнат'єва І. А. (2006) Стратегічний менеджмент. *Каравела*. 320 с.
21. Annual Reports. *Warby Parker*. 26.08.2025. URL: <https://investors.warbyparker.com/financials/annual-reports/default.aspx>
22. «German Mittelstand» is very diverse. *Deutschland.de*. 30.07.2024. URL: <https://www.deutschland.de/ru/topic/ekonomika/mittelstand-beispiele-fur-erfolgreiche-deutsche-unternehmen>
23. К. Нестеренко. Переходимо на українське: 7 програм для бухгалтерського обліку на заміну російському ПЗ. *Фінансова Академія «Актив»*. 04.08.2024. URL: <https://finacademy.net/ua/materials/article/perehodimo-na-ukrayinske>
24. Sign in to QuickBooks. *Intuit QuickBooks*. 26.08.2025. URL: <https://quickbooks.intuit.com/global/login/?msocid=2783bfde53e362fe22b5aaff52886345>
25. Adi Pick. Trello vs. Monday.com: Which is right for your business? *Monday.com*. 29.07.2024. URL: <https://monday.com/blog/reviews/trello-vs-monday-com-which-tool-should-you-choose/>
26. Digital Economy Metrics – Analytics that work for you. *Strategic Networks Group*. 26.08.2025. URL: <https://sngroup.com/digital-economy-metrics/>
27. Megan Doyle. Digital Transformation Strategies for Small and Mid-Size Businesses. *Trending Content*. 30.12.2024. URL: <https://www.americanexpress.com/en-us/business/trends-and-insights/articles/digital-transformation-strategies-for-small-and-mid-size-businesses/>
28. Rose Mcmillan. Top 15 marketing challenges for small businesses. *Capsule*. 16.07.2024. URL: <https://capsulecrm.com/blog/top-15-marketing-challenges-for-small-businesses/>
29. Neal Silverman. Top Ten Steps to Evaluate Emerging Technologies for Your Business. *Traction Technology*. URL: <https://www.tractiontechnology.com/blog/top-ten-steps-to-evaluate-emerging-technologies-for-your-business>
30. Debra Garcia. Digital Transformation Readiness Assessment: Key Steps and Approaches. *Svitla Systems, Inc.*. 13.06.2025. URL: <https://svitla.com/blog/digital-transformation-readiness-assessment/>

## REFERENCES:

1. Small Business Growth: Challenges and Success Strategies. *SaaSant*. 12.02.2024. URL: <https://www.saasant.com/blog/small-business-growth-challenges-and-success-strategies/>
2. Effective Small Business Ecosystems: 4 Key Actions for Local Economic Development Organizations (EDOs). *TPMA*. 25.08.2025. URL: <https://www.tpma-inc.com/2024/08/effective-small-business-ecosystems-4-key-actions-for-local-economic-development-organizations-edos/>
3. Kans Husarevich. (2025) Business Development Strategies For Small Companies. *DealRoom*. URL: <https://dealroom.net/blog/business-development-strategies>
4. Navarathne, K. A. S. (2023). An Exploratory Case Study of the Factors Hindering the Success of Small and Medium Enterprises. *Journal of Small Business Strategy*, 33(2), 53–63. <https://doi.org/10.53703/001c.77456>
5. Stephen Nalley (2025) Business Development Methods For Small Businesses: Tips And Insights. *Forbes Media*. URL: <https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2025/01/09/business-development-methods-for-small-businesses-tips-and-insights/>
6. Lew Perren, Monder Ram. Case-Study Method in Small Business and Entrepreneurial Research. *ResearchGate GmbH*. 01.02.2004. URL: [https://www.researchgate.net/publication/258142848\\_Case-Study\\_Method\\_in\\_Small\\_Business\\_and\\_Entrepreneurial\\_Research](https://www.researchgate.net/publication/258142848_Case-Study_Method_in_Small_Business_and_Entrepreneurial_Research)
7. Desiree Moore. How Indirect Assessment Shapes Business Education. *AACSB*. 22.05.2024. URL: <https://www.aacsb.edu/insights/articles/2024/05/how-indirect-assessment-shapes-business-education>
8. Rob Paredes. Needs Assessment: A Key Step in Developing Effective Solutions. *SafetyCulture*. 01.06.2024. URL: <https://safetyculture.com/topics/needs-assessment/>
9. Impact Frameworks: 10+ Leading Options & How to Get Started. *UpMetrics*. URL: <https://blog.upmetrics.com/impact-framework>
10. Supporting Small Businesses in Economic Development: Tips for Long-Term Success. *Golden Shovel Agency*. 13.01.2025. URL: <https://www.goldenshovelagency.com/news/p/item/60730/supporting-small-businesses-in-economic-development-tips-for-longterm-success>
11. Kimberly Zeuli, Kathleen O'shea. Small Business Growth. *Economic Development Journal*. 2017. Volume 16. Number 1. URL: [https://www.iedconline.org/clientuploads/Economic%20Development%20Journal/EDJ\\_17\\_Winter\\_Zeuli-Oshea.pdf](https://www.iedconline.org/clientuploads/Economic%20Development%20Journal/EDJ_17_Winter_Zeuli-Oshea.pdf)
12. Arjun Paul. Employee Development Programs: Structure, Benefits & Evaluation. *LinkedIn Corporation*. 06.06.2024. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/employee-development-programs-structure-benefits-evaluation-paul-w8xpf/>
13. 10 Practical Ways to Evaluate Your Business Performance. *Management Training Institute*. 16.08.2022. URL: <https://managementtraininginstitute.com/10-practical-ways-to-evaluate-your-business-performance/>
14. Shobhit Seth. Business Development: Definition, Strategies, Steps, and Skills. *Investopedia*. 12.06.2024. URL: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/090815/basics-business-development.asp>
15. Fedonin O., Repina I., Oleksiuk O. (2004) Potensial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka. *KNEU*. 316 s.
16. Ekonomichniy potensial administratyvnykh vyrobnychkh system. (2006) Monohrafiia pid. zahalnoi red. O. Balatskoho. *Universytetska knyha*. 973 s.
17. Bespalov, V., Fesiun, D. (2024). Rol marketynhovooho potentsialu v rozvytku pidpriemstva. *Ekonomika ta suspilstvo*. (68). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-134>
18. Promyslovyyi potensial Ukrainy: problemy ta perspektyvy strukturno-innovatsiinykh transformatsii. (2007) Za red. Yu. V. Kindzerskoho. *Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy*. 408 s.
19. Klivets P. (2007) Stratehiia pidpriemstva. *Akademvydav*. 2007. 320 s.
20. Martynenko M. M., Ihnatieva I. A. (2006) Stratehichniy menedzhment. *Karavela*. 320 s.
21. Annual Reports. *Warby Parker*. 26.08.2025. URL: <https://investors.warbyparker.com/financials/annual-reports/default.aspx>
22. «German Mittelstand» is very diverse. *Deutschland.de*. 30.07.2024. URL: <https://www.deutschland.de/ru/topic/ekonomika/mittelstand-beispiele-fur-erfolgreiche-deutsche-unternehmen>
23. K. Nesterenko. Perekhodymo na ukrainske: 7 prohram dlia bukhhalterskoho obliku na zaminu rosiiskomu PZ. *Finansova Akademiia «Aktyv»*. 04.08.2024. URL: <https://finacademy.net/ua/materials/article/perehodimo-na-ukrayinske>
24. Sign in to QuickBooks. *Intuit QuickBooks*. 26.08.2025. URL: <https://quickbooks.intuit.com/global/login/?msocid=2783bfd53e362fe22b5aaff52886345>
25. Adi Pick. Trello vs. Monday.com: Which is right for your business? *Monday.com*. 29.07.2024. URL: <https://monday.com/blog/reviews/trello-vs-monday-com-which-tool-should-you-choose/>
26. Digital Economy Metrics – Analytics that work for you. *Strategic Networks Group*. 26.08.2025. URL: <https://sngroup.com/digital-economy-metrics/>
27. Megan Doyle. Digital Transformation Strategies for Small and Mid-Size Businesses. *Trending Content*. 30.12.2024. URL: <https://www.americanexpress.com/en-us/business/trends-and-insights/articles/digital-transformation-strategies-for-small-and-mid-size-businesses/>
28. Rose Mcmillan. Top 15 marketing challenges for small businesses. *Capsule*. 16.07.2024. URL: <https://capsulecrm.com/blog/top-15-marketing-challenges-for-small-businesses/>
29. Neal Silverman. Top Ten Steps to Evaluate Emerging Technologies for Your Business. *Traction Technology*. URL: <https://www.tractiontechnology.com/blog/top-ten-steps-to-evaluate-emerging-technologies-for-your-business>
30. Debra Garcia. Digital Transformation Readiness Assessment: Key Steps and Approaches. *Svitla Systems, Inc.*. 13.06.2025. URL: <https://svitla.com/blog/digital-transformation-readiness-assessment/>

---

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE EFFICIENCY OF THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES AND ITS DIGITAL TRANSFORMATION

ANDRIYEVYCH Vladyslav  
Polissia National University

*The article explores the issues of analyzing methodological approaches to assessing the effectiveness of the development of the economic potential of small businesses, which is important for ensuring employment and a stable economy. It is noted that despite the growth of small businesses, they face insolvency risks and limited resources for qualitative assessment. The relevance of integrated methods, such as SWOT analysis and a balanced scorecard system, and automation of data collection to increase the veracity of information are substantiated. It is determined that small businesses adapt to digital transformation using modern tools, including big data and artificial intelligence. The study emphasizes the lack of a universal concept of assessing the effectiveness of the development of economic potential, which requires the development of methods that take into account the diversity of small businesses. In the context of digital transformation, it is recommended to use indicators of return on investment and operational efficiency and take into account obstacles such as resource limitations. A comprehensive approach to assessing the effectiveness of the development of economic potential will allow small businesses to identify opportunities for sustainable growth. The article emphasizes that digitalization in trade, production and other industries contributes to improving business processes and expanding the customer base. Examples of successful global companies demonstrate how digital technologies stimulate innovation. Defining KPIs and using quantitative data play a key role in optimizing small business development strategies. At the same time, the new trend of implementing digital tools in Ukraine helps small businesses increase the efficiency of developing economic potential, optimize management and improve competitiveness, despite risks.*

*Keywords: economic potential, enterprise, digital transformation, competitiveness, sustainable development, strategy, small business.*