

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЛІНГВІСТИКИ ТА СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ  
КАФЕДРА ІСТОРІЇ ТА ДОКУМЕНТОЗНАВСТВА

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

\_\_\_\_\_ (І. І. Тюрменко)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ  
ОС «БАКАЛАВР»

Тема: «Інформаційна діяльність провідних консалтингових компаній України»

Виконавець: здобувачка вищої освіти ДК-422 групи Бережнова Поліна  
Владиславівна

Керівник: кандидат історичних наук, доцент Бем Наталія Вікторівна

Нормоконтролер: кандидат історичних наук, доцент Халецька Леся Пилипівна

---

(підпис)

Київ 2024

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій

Кафедра історії та документознавства

Галузь знань – 02 «Культура і мистецтво»

Спеціальність – 029 «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа»

Освітньо-професійна програма – «Інформаційна аналітика та соціальні комунікації»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

І. І. Тюрменко

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

## ЗАВДАННЯ

### на виконання кваліфікаційної роботи

Бережнкової Поліни Владиславівни

1. Тема кваліфікаційної роботи «Інформаційна діяльність провідних консалтингових компаній України» затверджена наказом ректора від «19» квітня 2024 р. №597/ст.
2. Термін виконання роботи: з 13.05.2024 р. до 16.06.2024 р.
3. Вихідні дані до роботи: робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків загальним обсягом 70 сторінок, з них обсяг основного тексту – 56 сторінок, список використаних джерел нараховує 40 позицій.
4. Зміст пояснювальної записки: Вступ. Розділ 1. Теоретичні основи функціонування консалтингових компаній. Розділ 2. Основні напрями інформаційної діяльності консалтингових компаній. Висновки. Список використаних джерел. Додатки.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: скріншот титульної сторінки вебсайту консалтингової компанії «Nota Group»; скріншот титульної сторінки вебсайту консалтингової компанії «Emergex Business Solutions»; скріншот «Відгуки клієнтів EBS»; схема «Шляхи оптимізації інформаційної діяльності консалтингової компанії "Nota Group"».

### 6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Визначення та обґрунтування теми кваліфікаційної роботи	11.03.2024	
2.	Оформлення завдання на виконання кваліфікаційної роботи. Складання плану роботи. Узгодження з керівником	15.03.2024	
3.	Визначення об'єкта, предмета, мети, завдань дослідження. Підбір, опрацювання, вивчення літератури та джерел з теми дослідження	19.03.2024	
4.	Виконання індивідуальних завдань з теми роботи	01.04.2024	
5.	Написання основної частини, вступу та висновків	08.05.2024	
6.	Оформлення роботи та подання її на перше читання керівникові	10.05.2024	
7.	Опрацювання зауважень та виправлення недоліків	13.05.2024	
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	14.05.2024	
9.	Проходження нормоконтролю	23.05.2024	
10.	Подання роботи на перевірку на плагіат	27.05.2024	
11.	Подання роботи на рецензування	30.05.2024	
12.	Подання остаточного варіанта на кафедрі	07.06.2024	
13.	Захист роботи	12.06.2024	

### 7. Консультанти з окремих розділів

Розділ	Консультант (посада, П.І.Б.)	Дата, підпис	
		Завдання видав	Завдання прийняв

8. Дата видачі завдання: «11» березня 2024 р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_ Н. В. Бем  
(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ П. В. Бережнова  
(підпис випускника)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи ОС «Бакалавр» на тему: «Інформаційна діяльність провідних консалтингових компаній України». 70 сторінок, 40 використаних джерел, 3 додатки.

ІНФОРМАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ, АСПЕКТ, АНАЛІЗ, ЗБІР, ОБРОБКА, БІЗНЕС.

Об'єкт дослідження – діяльність консалтингових компаній.

Предмет дослідження – основні напрями інформаційної діяльності провідних консалтингових компаній України.

Мета дослідження – дослідження інформаційної діяльності провідних консалтингових компаній України й визначення їхнього внеску у розвиток бізнесу та економіки країни.

Методи дослідження – загальнонаукові та спеціальні: метод опису, метод аналізу, метод синтезу, метод абстрагування, метод узагальнення, метод бібліографічного опису.

Під час цієї роботи було виконано багато важливих завдань. По-перше, було розглянуто та визначено специфіку діяльності та управління у консалтинговій сфері та поняття «консалтинг».

Також, охарактеризовано методи організації управлінського консалтингу, аналіз з точки зору консультування.

Був проведений детальний аналіз інформаційної діяльності консалтингових компаній «Nota Group» та «Emergex Business Solutions», їх послуг та соціальних мереж. Розроблені шляхи оптимізації інформаційної діяльності.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості застосування розроблених рекомендацій для вдосконалення інформаційної діяльності та комунікаційної стратегії «Nota Group» та «Emergex Business Solutions».

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

<b>EBS</b>	Emergex Business Solutions.
<b>ТЗ</b>	Технічне завдання.
<b>ТЦУ</b>	Трансферне ціноутворення.
<b>HR</b>	Human Resources (Людські ресурси).
<b>IT</b>	Information Technology (Інформаційні технології).
<b>GDPR</b>	General Data Protection Regulation (Загальний регламент про захист персональних даних).
<b>SWOT</b>	Strengths (Сили); Weaknesses (Слабкості); Opportunities (Можливості); Threats (Загрози).

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	7
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ КОМПАНІЙ</b> .....	11
1.1. Специфіка діяльності та управління у консалтинговій сфері.....	11
1.2. Методи організації управлінського консалтингу.....	17
<b>РОЗДІЛ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОНСАЛТИНГОВИХ КОМПАНІЙ</b> .....	23
2.1. Інформаційна діяльність компанії «Nota Group».....	23
2.2. Інформаційна діяльність компанії «Emergex Business Solutions».....	36
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	61
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	64
<b>ДОДАТКИ</b> .....	68

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** У сучасному світі, де швидкість змін та обмін інформацією є ключовими факторами успіху, роль консалтингових компаній стає важливішою ніж будь-коли. Особливо в Україні, де бізнесове середовище постійно еволюціонує в умовах глобалізації та технологічних змін, інформаційна діяльність провідних консалтингових компаній відіграє критичну роль у формуванні стратегій, прийнятті рішень та досягненні конкурентної переваги.

Під поняттям «консалтинг» розуміють діяльність з консультування керівників, управлінців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності. Мета консалтингу – допомогти системі управління у досягненні заявлених цілей. Консалтингові послуги – це вирішення організаційних чи управлінських завдань усередині фірми з допомогою зовнішніх спеціалістів. Професійні консультанти у певній галузі запрошуються на роботу до компанії. Фахівці оцінюють стан, бачать причину проблем та створюють систему вирішення цих помилок. Підприємство звертається до консалтингу тоді, коли відчуває труднощі у розвитку. Часто керівники приймають рішення щодо розширення їх компанії, тому потрібно негайно збільшити кількість фахівців. Але навіть якщо наймати їх на роботу то, необхідно ще витратити декілька місяців на навчання, контролювати виконання завдань, а тільки після цього давати низку складних завдань. Консалтингові фірми – це компанії, що спеціалізуються на наданні послуг з консалтингу. Там може працювати цілий штат співробітників, які водночас співпрацюють із різними підприємствами. У наступні роки спостерігалось особливе зростання консалтингових послуг у всьому світі.

Діяльність в консалтинговій сфері вимагає відповідного підходу до управління та використання інформації. Консалтингові фірми мають ефективні системи збору та аналізу інформації про ринок, конкурентів, тенденції галузі та потреби клієнтів. Це може включати в себе внутрішні аналітичні засоби, зовнішні джерела даних та роботу з клієнтами для збору відповідної інформації. Також, вони активно керують своїми знаннями та досвідом. Це включає в себе створення баз

даних, засобів спільного використання знань, інтеграцію знань в робочі процеси та програми навчання та розвитку для співробітників. Інформаційна діяльність включає ефективну комунікацію з клієнтами. Це означає здатність чітко спілкуватися, розуміти потреби клієнтів та надавати їм цінні інсайти та рекомендації. Консалтингові фірми сьогодні використовують різноманітні інформаційні технології для підтримки своєї діяльності, такі як системи для управління клієнтськими відносинами, системи для аналізу даних та рішень, а також колаборативні платформи для співпраці між командами. Консалтингові фірми, зазвичай, працюють над проектами з різних галузей та різними клієнтами. Ефективне управління проектами вимагає гнучкості, здатності до адаптації та здатності до швидкого реагування на зміни в умовах проекту. З огляду на конфіденційність даних клієнтів, консалтингові фірми повинні приділяти особливу увагу заходам забезпечення безпеки інформації.

У представленій кваліфікаційній роботі використовувалися різноманітні види джерел, які умовно можна поділити на декілька груп, серед яких:

Нормативно-правові акти, які регулюють інформаційну діяльність консалтингових компаній. Це Закон України «Про інформацію» [1], Закон України «Про захист персональних даних» [2], Закон України «Про медіа» [4], Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [3].

Другою групою джерел стали офіційні сайти організацій та офіційні сторінки в мережах. Для аналізу інформаційної діяльності провідних консалтингових компаній було розглянуто офіційні сайти компаній «Nota Group» та «Emergex Business Solutions» [5], [9]. Офіційні сторінки компаній «Nota Group» та «Emergex Business Solutions» в мережах «Фейсбук», «Інстаграм», «Лінкедін», «Ютуб» [6], [7], [8], [10], [11], [12], [13].

Третьою групою джерел стала наукова література, в якій проаналізовано управлінський консалтинг та консалтингова діяльність. Такі проблеми розглядають у своїх наукових доробках такі вчені: В. Г. Гончарова [18], О. О. Карпенко [26], С. В. Князь [28], В. С. Рейкін [35], В. А. Соколенко та інші [37].



**Мета і завдання дослідження.** Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є дослідження інформаційної діяльності провідних консалтингових компаній України й визначення їхнього внеску у розвиток бізнесу та економіки країни.

У рамках цього дослідження розглядаються стратегії, методи та інструменти, що використовуються цими компаніями для збору, аналізу та поширення інформації, а також їхній вплив на прийняття стратегічних рішень та управління бізнесом.

З огляду на сформовану мету в роботі поставлені та виконані наступні **завдання:**

- розглянути специфіку діяльності та управління у консалтинговій сфері;
- охарактеризувати методи організації управлінського консалтингу;
- проаналізувати інформаційну діяльність компанії «Nota Group»;
- дослідити інформаційну діяльність компанії «Emergex Business Solutions».

**Об'єкт дослідження** – діяльність консалтингових компаній.

**Предметом дослідження** є основні напрями інформаційної діяльності провідних консалтингових компаній України.

**Методи дослідження.** Для досягнення мети дослідження використано різноманітні методи, що дозволили здійснити комплексний аналіз інформаційної діяльності консалтингових компаній. Сполучення загальнонаукових та спеціальних методів вивчення відобразилося у послідовному та взаємопов'язаному застосуванні їх під час написання роботи. Метод опису застосовувався для детального висвітлення структури дослідження, включаючи актуальність, предмет, об'єкт, мету, завдання, розділи, висновки і літературу дипломної роботи. Це сприяло ясному визначенню основних аспектів роботи та їх систематизації. Метод аналізу використовувався для обробки різноманітних джерел – від інформації про управлінський консалтинг та консалтингові компанії України, до документованої і усної інформації. Це дозволило визначити найважливіший та науково обґрунтований матеріал для використання у роботі. Метод синтезу забезпечив оформлення загальної структури дослідження, а також узагальнення результатів та визначення перспектив розвитку основних аспектів дослідження. Метод

абстрагування було успішно використано для виділення ключової інформації та концентрації уваги на головних аспектах дослідження, що сприяло чіткій та лаконічній передачі основного змісту. Метод узагальнення був застосований для встановлення загальних властивостей та характеристик діяльності консалтингових компаній, а також для систематизації і логічної структуризації тексту роботи та формулювання висновків. Метод бібліографічного опису було використано для систематизації списків літератури.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в тому, що досліджені та обґрунтовані у кваліфікаційній роботі висновки можуть бути використані для визначення та оптимізації подальших шляхів розвитку інформаційної діяльності «Nota Group» та «Emergex Business Solutions». Результати можуть представляти інтерес і для здобувачів освіти, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Інформаційна аналітика та соціальні комунікації» спеціальності «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа».

**Структура кваліфікаційної роботи.** Робота складається зі вступу, двох розділів з підрозділами, висновків, списку використаних джерел, додатків. Список використаних джерел налічує 40 найменувань. Загальний обсяг роботи – 70 сторінок, з них основного тексту – 56 сторінок.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ КОМПАНІЙ

### 1.1. Специфіка діяльності та управління у консалтинговій сфері

Консалтинг, як управлінська практика, може бути застосований на різних рівнях, включаючи як локальні, так і глобальні питання. Він охоплює такі аспекти, як стратегічне планування, організаційна перебудова та впровадження новаційних процесів. Консалтинг включає в себе аналіз та обґрунтування перспектив розвитку, використовуючи сучасні методи та інновації з урахуванням специфіки галузі та проблем компанії. Основна мета консалтингу – підвищення якості управління, ефективності компанії та продуктивності працівників.

Аналіз різноманітності послуг та їх відносин з клієнтами в цій сфері важливий через різноманітність класифікацій. Послуги можна класифікувати за управлінськими завданнями організацій, враховуючи різницю між державним та приватним секторами. У державному секторі пріоритетом є задоволення потреб споживачів, тоді як у приватному звертається увага на споживачів, хоча в обох випадках вони важливі. Послуги можуть надаватися як людьми (наприклад, навчання, консультування), так і за допомогою машин та механізмів (наприклад, автоматичне миття автомобілів, банкомати). Високопрофесійні спеціалісти займаються першим видом послуг, а кожному типу послуг властиві специфічні проблеми у сферах якості, продуктивності праці та маркетингу [16].

У вітчизняній статистиці послуги поділяються на безкоштовні та платні. Безкоштовні послуги зазвичай надаються державними установами та громадськими організаціями, проте вони також фінансуються за рахунок бюджетів та благодійних фондів, що формуються з пожертвувань комерційних організацій. Тобто, хоча їх називають безкоштовними, вони фактично фінансуються за рахунок суспільного продукту, створеного працюючими громадянами та фірмами [15]. В США дуже поширений вислів «ми теж платимо податки» у контексті спілкування

громадян з представниками влади, що свідчить про те, що громадяни розуміють, що фінансують їхню працю через свої податки.

Вибір послуги багато в чому залежить від особистого досвіду споживачів та рівня довіри, яку вони відчують до постачальника або виробника послуги. Досвід включає ті характеристики послуг, які покупець оцінює після їх отримання (наприклад, ввічливість персоналу, ефективність та якість), а довіра стосується тих аспектів, які важко оцінити навіть після завершення обслуговування. Тому потенційні клієнти більше покладаються на відгуки інших споживачів, ніж на рекламні заяви постачальників та виробників. Покупці зазвичай шукають конкретні ознаки, які допомагають оцінити якість послуг, такі як зовнішній вигляд будівлі компанії та її внутрішні приміщення, професіоналізм і ставлення до клієнтів співробітників, а також ціни на послуги. Якщо покупець вважає, що запропоновані послуги повністю відповідають його потребам, він буде звертатися до цього постачальника і в майбутньому [32].

Постачальники стикаються з викликами, пов'язаними з невід'ємністю послуг. Відсутність матеріальних складових ускладнює розрізнення та унікальність послуг, а також утруднює отримання патентів на інновації у цій галузі, ускладнюючи процеси сертифікації та стандартизації. Для подолання цих проблем менеджмент використовує такі «стратегії: – необхідно стимулювати задоволення послугами клієнтів рекомендувати її друзям та знайомим, визначати лідерів думок та заохочувати їх скористатися послугами компанії постачальника; – компанія розробляє орієнтири, що свідчать про високий рівень обслуговування: зовнішній вигляд приміщення, обладнання, співробітників, реклама торгової марки постачальника» [32].

Невід'ємність послуг відображається і в нероздільності їх надання та споживання. Послуги надаються та споживаються одночасно і в тому ж місці. У процесі обслуговування активно взаємодіють як співробітники постачальника, так і споживачі, і ця взаємодія визначає задоволення клієнта. Часто співробітники компанії стають символами компанії для клієнта, і якщо споживачем цікавляться обслуговуючі його співробітники, він, напевно, сприйматиме позитивно і самі

послуги. Крім того, у процесі надання послуг часто взаємодіють інші споживачі, чия поведінка може вплинути на задоволення, отримане від обслуговування. Щодо розширення діяльності, постачальники послуг стикаються з викликом, оскільки зростання попиту не може бути задоволено шляхом розширення виробничих потужностей чи мережі дистриб'юторів, через невід'ємність процесу надання та споживання послуг (таблиця А.1 додатка А).

Надання консалтингових послуг ґрунтується на продуманій інформаційній діяльності компаній. Інформаційні заходи мають охоплювати як розповсюдження рекламних матеріалів, роз'яснювальних листівок, буклетів, впровадження системи заохочень, зустрічей з потенційними клієнтами тощо.

Продавець і покупець послуги мають обов'язково зустрітися, що призводить до потреби створення багатьох невеликих виробництв у місцях, де споживачі сконцентровані. Виробництво послуг неможливо відокремити від ринку споживачів. Недостатня кількість кваліфікованого персоналу ускладнює розширення компаній, що надають послуги, через відсутність можливості використання масштабного ефекту. Менеджмент повинен ефективно використовувати обмежені ресурси праці та активно працювати над мотивацією персоналу. Розширенню діяльності сприяють такі фактори:

- навчання персоналу: підвищення кваліфікації працівників сприяє швидкому розвитку компаній;
- використання принципу Парето (80/20);
- створення мережі відділень, включаючи відкриття стандартних сервісних модулів, наприклад, через франчайзинг;
- гетерогенність послуг: висока ступінь мінливості якості та змісту послуг внаслідок участі різних людей у процесі їх надання та споживання [32].

Менеджмент у сфері послуг зосереджений на розробці та виконанні стратегій, що сприяють балансу між попитом і пропозицією. Ці стратегії повинні враховувати різноманітність послуг та умови ринку для досягнення прибутковості. Основні завдання менеджменту включають контроль якості, підвищення продуктивності, управління персоналом та створення унікальних пропозицій.

Якість послуг визначається різноманітними факторами, що створює значні виклики для її забезпечення. Головним критерієм для споживачів є відповідність послуг їхнім очікуванням. Перевищення споживачами очікувань призводить до задоволення чи навіть захоплення, а не відповідність може призвести до незадоволеності і переходу до інших постачальників. Споживчі очікування формуються на основі їхнього досвіду, відгуків, реклами та інших комунікаційних каналів (рисунок Б.1 додатка Б).

Основна мета менеджменту компаній – забезпечити відповідну якість послуг, що відповідає очікуванням споживачів. Поява розривів між очікуваною та фактично сприйнятою якістю послуг має різноманітні причини. Розв'язання цих проблем дозволить керівництву компаній покращити ефективність їхньої діяльності. Менеджмент часто не розуміє очікувань клієнтів, що веде до розриву між очікуваною та отриманою якістю послуг [22]. Недостатнє дослідження потреб споживачів призводить до неправильної оцінки. Крім того, навіть якщо очікування правильно оцінені, менеджери можуть не виділити ресурси на їх вирішення. Низька якість обслуговування може бути наслідком недостатньої мотивації або нездатності персоналу. Додатково, недостовірна реклама, яка перебільшує якість послуг, може знизити сприйняття їх якості, що може призвести до негативних відгуків, навіть якщо обслуговування фактично є високоякісним.

Управління в сфері послуг передбачає кілька ключових аспектів. По-перше, важливо розробити стратегію, що орієнтується на цільовий ринок та потреби клієнтів. По-друге, необхідно забезпечити високі стандарти обслуговування. По-третє, підвищення якості послуг потребує ретельної підготовки, включаючи визначення метрик ефективності, навчання та мотивацію персоналу, і розробку систем контролю продуктивності. Контроль і зворотний зв'язок з клієнтами важливі для перевірки відповідності послуг вимогам.

Дуже важливо розуміти, що ефективна комунікація та реклама мають відображати реальні можливості компанії. Управління продуктивністю у сфері послуг також включає в себе вирішення проблем низької продуктивності, що

частково пов'язані з виміром продуктивності в сфері послуг, що може бути складним завданням через відсутність матеріального товару.

У сфері послуг, продуктивність залежить від трьох факторів. По-перше, активна участь споживача в процесі обслуговування ускладнює його стандартизацію та автоматизацію. По-друге, послуги вимагають інтенсивної праці персоналу. По-третє, недостатня стабільність у наданні послуг може спричинити перевищення потужності та зниження рентабельності інвестицій.

Існує чотири способи підвищення продуктивності праці без втрати якості послуг:

а) розділення діяльності залежно від контакту з клієнтами. Менеджери можуть розділити процес обслуговування на етапи з різним рівнем взаємодії зі споживачами. На етапах, де контакт не є необхідним, можна підвищити продуктивність, тоді як на етапах прямого спілкування слід покращити ефективність та якість послуг;

б) застосування конвеєрного підходу. Технології, які дозволяють автоматизувати роботу та зменшити потребу у персоналі, можуть бути ефективними не лише для стандартних послуг, але й для індивідуальної обробки. Особливо з урахуванням постійного прогресу в галузі технологій та зростаючої обізнаності клієнтів;

в) залучення клієнтів до процесу обслуговування може значно знизити витрати на надання послуг. Часткове самообслуговування стає ефективним засобом досягнення цієї мети. Ці новації ґрунтуються на розумінні потреб та поведінки клієнтів. Перед впровадженням потрібно провести тестування та зрозуміло пояснити переваги клієнтам. Успішна пропаганда вважається тією, де клієнти з радістю приймають свою активну роль у процесі обслуговування. Важливо спробувати представити заплановані зміни як безкоштовні переваги для споживачів;

г) забезпечення рівноваги між попитом та пропозицією послуг стикається з рядом викликів:

- розділення функцій компанії та маркетингу може призвести до недоліків у маркетинговому мисленні, особливо в сфері послуг;
- відсутність виразної диференціації послуг у порівнянні з товарами ускладнює вибір для клієнтів;
- відсутність патентів на інноваційні послуги робить їх вразливими перед копіюванням конкурентами;
- складно контролювати взаємодію клієнтів та працівників, що може ускладнити створення потрібного іміджу бренду;
- розширення компаній у сфері послуг часто супроводжується утворенням мережі невеликих «фабрик», що вимагає більше ресурсів управління;
- автоматизація послуг призводить до зростання витрат на підтримання їх якості, що може призвести до збільшення цін на послуги;
- інновації у сфері послуг потребують зміни поведінки клієнтів та їх мотивації;
- обмежувальні норми можуть ускладнити діяльність компаній, що надають послуги, порівняно з тими, що працюють у виробничій сфері [28].

Керівництво компаній у галузі маркетингу та диференціювання послуг відрізняються від сфери матеріального виробництва. Окрім звичайних компонентів маркетингу, сервісні фірми повинні звертати увагу на персонал, фізичні докази та процес надання послуг. У зв'язку з тим, що більшість послуг надаються людьми, набуває великого значення відбір, навчання та мотивація персоналу. Ефективні працівники повинні демонструвати компетентність, чуйність, ініціативність, здатність приймати рішення та бажання допомогти. Управління цими аспектами є критичним для успішного функціонування підприємств, як у власному виробництві, так і у взаємодії з партнерами в області управлінського консалтингу.

Таким чином, консалтинг є важливим елементом інформаційного та економічного розвитку, забезпечуючи ефективне управління та інновації. Він має свої специфічні виклики в залежності від типу послуг і сектору, де вони надаються. Успіх у цій сфері залежить від довіри споживачів, досвіду, та активної взаємодії між працівниками і клієнтами. Для успішного надання консалтингових послуг



важливо здійснювати ефективну інформаційну діяльність, забезпечувати зустрічі продавців і покупців, вирішувати проблему нестачі кваліфікованого персоналу та підтримувати якість обслуговування на рівні очікувань споживачів. Це вимагає ефективного менеджменту, постійного навчання персоналу, створення мережі відділень та правильного використання маркетингових стратегій. Управління в сфері послуг вимагає стратегічного підходу до задоволення потреб клієнтів, підтримки високих стандартів обслуговування, ефективної підготовки персоналу та належного контролю якості. Застосування інноваційних методів підвищення продуктивності без втрати якості, таких як автоматизація та залучення клієнтів до процесу, допомагає оптимізувати роботу. Важливо враховувати специфічні аспекти маркетингу та управління персоналом, які є критичними для досягнення успіху в цій сфері.

## **1.2 Методи організації управлінського консалтингу**

Еволюція управлінського консалтингу свідчить про зміну підходу від простої консультації до активної участі в процесі освоєння новацій. Фахівці виокремлюють зміщення акцентів з передачі досвіду на активне супровід впровадження нововведень. Зарубіжні консалтингові фірми переходять до бригадного методу роботи, що підвищує якість послуг, але робить їх більш дорогими і менш доступними для менших та середніх компаній [35]. Такий перехід відбувається в контексті зростання складності господарської діяльності, що дозволяє ефективніше розв'язувати проблеми при скороченні часу консультування. Еволюція взаємовідносин між консультантом та клієнтом у сфері управлінського консультування в економічно розвинених країнах є предметом практичного інтересу для консалтингової сфери, що знаходиться в процесі розвитку в Україні [18].

Аналіз управлінського консультування залежно від взаємодії між консалтинговою компанією та клієнтською організацією дозволив виокремити такі етапи у його розвитку. На першому етапі консультації пропонуються поради, і

взаємодія між консультантом і клієнтом мінімальна. Вибір консультацій обмежений принципом питання-відповідь. Другий етап полягає в активному консультуванні, де відбувається розвиток контактів між консультантом та клієнтом. Клієнт усвідомлює користь консультацій та значення нововведень. На третьому етапі глибше узгоджуються контакти між консультантом і клієнтом, і послуги консультанта стають дорожчими. Розширюються форми спільного консультування, а також управлінського консультування. Філософія управлінського консультування змінюється на четвертому етапі, де клієнт чітко визначає очікуваний результат. Клієнт бере більше участі у процесі консультування. На останньому етапі час всіх процесів скорочується, а діагностика і освоєння нововведень відбуваються паралельно. Динаміка взаємодії між консультантом і клієнтом збільшується.

Для оптимального розвитку консультаційного управління необхідно враховувати, що успішність систем управління та організацій залежить від соціально-економічних та соціокультурних умов країни. Консультанти пропонують клієнтам передові методи роботи та сприяють їх впровадженню, уточнюючи очікувані результати та методи оцінки перед спільною роботою.

Зазвичай компанії звертаються до консультантів лише в критичних ситуаціях, як в останню надію. Часто їх очікування завищені та нереалістичні, але консультанти не можуть миттєво вирішити проблеми, що нагромадилися протягом років. Це складний та болісний процес, який потребує терпіння як від клієнта, так і від консультанта. Тільки після відновлення компанії можна говорити про стабільне функціонування та розвиток. У всіх випадках клієнти повинні чітко уявляти, які результати може принести консультування та як їх оцінити. Оцінка якості рекомендацій має здійснюватися з урахуванням передових управлінських технологій та спрямована на досягнення високого рівня конкурентоспроможності та створення виробництва високого класу.

Цінність консультантів ґрунтується на їхньому досвіді та знаннях у розв'язанні схожих завдань у різних компаніях. Головна перевага консультантів

полягає в широкому спектрі методик, які вони використовують, поповнюючи їх проєкт за проєктом.

У сучасних великих компаніях все частіше створюються внутрішні підрозділи консультантів. Однак у таких ситуаціях постає питання: що є кращим рішенням для керівників – звертатися до зовнішніх консультантів чи формувати власну внутрішню команду консультантів? Щоб вирішити це, потрібно розглянути позитивні та негативні аспекти обох варіантів.

Зовнішні та внутрішні консультанти відрізняються за джерелом та характером надання послуг. Зовнішні консультанти – це фірми або індивідуальні спеціалісти, що працюють на основі контракту з клієнтами. Звичайно, це незалежні консультанти. У той час як внутрішні консультанти – це фахівці з економіки та управління, які працюють безпосередньо в межах підприємства або організації.

Світовий досвід показує, що формування служб внутрішніх консультантів почалося ще у 1950-х роках [23]. У той час їх головним завданням було впровадження змін та нововведень. У 1983 році в США з 70 тисяч консультантів з управління лише 40-50 тисяч працювали повний робочий день, інші були зайняті на повний обсяг чи працювали як внутрішні консультанти.

Багато великих американських компаній створили власні служби внутрішніх консультантів, при цьому не відмовляючись від послуг зовнішніх консультантів. Серед переваг служб внутрішніх консультантів найчастіше вказують на глибоке знання проблем своєї організації та їх вирішення негайно та конфіденційно, а також на більш низькі витрати порівняно з зовнішніми консультантами. Навіть добре оплачуваний внутрішній консультант, за зарубіжною практикою, може бути на 30-50% дешевшим, ніж зовнішній [23].

Внутрішні консультанти відрізняються від зовнішніх колег у кількох аспектах. Вони мають унікальні переваги, такі як повнота інформації про власну організацію та її персонал, готовність негайно втручатися в розв'язання проблем без витрат на вивчення контексту та збереження конфіденційності. Також вони є внутрішнім резервом для керівних посад та підтримують довіру персоналу. Однак,

вони обмежені залежністю від керівництва та їхньою позицією в ієрархії, що може впливати на їхню діяльність.

У той час як зовнішні консультанти мають свої переваги, включаючи об'єктивність, широкий досвід та імідж експерта. Також у консультаційних фірмах можуть працювати висококваліфіковані консультанти. Але вони також мають свої недоліки, такі як великі витрати часу на збирання та обробку інформації, а також високі витрати на їхні послуги.

Зовнішні та внутрішні консультанти мають різні ролі в компаніях. Консультанти не повинні приймати рішення замість керівників, але їхній об'єктивний погляд може бути корисним. Зовнішні консультанти, хоча й не знають всіх нюансів ситуації, мають свіжий погляд і можуть об'єктивно оцінювати ситуацію без втягнення в дрібниці. На відміну від них, внутрішні консультанти часто залежать від керівництва компанії. Проте, сьогодні спостерігається зростання взаємодії між ними. Великі компанії створюють внутрішні консультантські служби, які використовують свій досвід не лише в межах компанії, але й на зовнішньому ринку консалтингу. Деякі з них, спільно з керівництвом компаній, розробляють та успішно впроваджують стратегії, методи та концепції, а потім створюють власні консалтингові фірми [28].

Під час впровадження проєктів зовнішні консультанти утворюють спільні групи з фахівцями замовника для досягнення максимальної результативності. Клієнти оцінюють ефективність методик консультантів за їх час, ресурси та вартість, розрізняючи їх за критерієм інвестицій на безвитратні, низьковитратні та затратні.

Організація акцентує увагу на підвищенні продуктивності та ефективності виробництва шляхом оптимізації витрат, зменшенні чисельності працівників і модернізації, включаючи диверсифікацію продукції та руйнування старих бюрократичних структур. Для задоволення потреб клієнтів, організація співпрацює з консультантами як з-за кордону, так і з України, щоб розробити комплексні підходи. Ці підходи включають три типи інновацій: процесні, ціннісні та продуктові.

Основна мета консультанта полягає у відображенні перед замовником важливості комплексного підходу та складнощі його практичної реалізації. Нещодавно консультаційна сфера перейшла на новий етап, відомий як інтегрований консалтинг. Замість того, щоб зосереджуватися на одному аспекті діяльності організації, такому як процес, бізнес або персонал, зараз основний акцент робиться на комплексному вирішенні проблем клієнта. Один з найтипівіших прикладів цього в Україні – консультаційна підтримка організацій у проведенні реструктуризації. Реструктуризація включає цілеспрямовані якісні зміни в підприємстві загалом або в окремих підсистемах з метою максимального використання можливостей і подолання потенційних загроз [18].

Аналіз діяльності вітчизняних компаній вказує на значну кількість проблем: вони не враховують виробничі витрати, не проводять облік рентабельності продукції, не мають розвиненої мережі продажів та маркетингу. Порівняно з західними компаніями, вони відстають за доходами на одного працівника, мають зайвий адміністративний персонал і нестачу працівників у відділі продажів [18]. Окрім цього, для оперативного вирішення цих проблем необхідно виконати наступні завдання:

- впровадження управлінського обліку;
- перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку;
- зменшення собівартості;
- перегляд асортименту продукції;
- покращення планування виробничих приміщень;
- створення відділів для ведення маркетингової політики;
- створення відділів зі збуту.

Таким чином, еволюція управлінського консалтингу веде до більш активної участі консультантів у процесах клієнтів, що підвищує якість послуг, але також збільшує їхню вартість. Успіх залежить від адаптації до умов країни та реалістичних очікувань від процесу консультування. Консультанти цінні завдяки своєму досвіду та знанням у розв'язанні подібних завдань у різних компаніях. Вони використовують широкий спектр методик, поповнюючи їх проєкт за проєктом.

Великі компанії розглядають дві стратегії: звертатися до зовнішніх консультантів чи формувати внутрішній команди. Зовнішні консультанти - незалежні фахівці, в той час як внутрішні працюють безпосередньо в межах компанії. Внутрішні консультанти мають глибше знання організації, проте обмежені залежністю від керівництва. Зовнішні консультанти пропонують об'єктивний погляд і широкий досвід, але із високими витратами на послуги. Керівництво повинне розглянути плюси та мінуси обох варіантів. Для організацій важливо, підвищення продуктивності та ефективності виробництва за допомогою комплексних підходів, оптимізації витрат, модернізації та диверсифікації продукції. У співпраці з консультантами вони впроваджують інноваційні стратегії, спрямовані на розв'язання складних проблем клієнтів, включаючи реструктуризацію та інтегрований консалтинг. Вітчизняні компанії стикаються з численними проблемами, такими як недостатня ефективність управління та конкурентоздатності. Для їх подолання необхідно впровадити комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію процесів, підвищення якості та розширення ринків збуту.

Отже, в даному розділі було проаналізовано два ключових аспекта консалтингу, у теоретичному контексті: специфіка діяльності та управління, методи організації управлінського консалтингу. Зазначений аналіз демонструє, що консалтинг є важливим елементом інформаційного та економічного розвитку, пропонуючи ефективне управління та інновації. Успішність в галузі консалтингу визначається не лише досвідом та експертністю, але й відносинами з клієнтами та якістю обслуговування. Методи організації діяльності є різноманітними, але найбільш поширеними є використання зовнішніх або внутрішніх консультантів. Кожен з варіантів має свої переваги та недоліки, але важливо зазначити, що успіх залежить від адаптації до конкретних умов та реалістичних очікувань. Аналіз показує, що консалтингові компанії можуть значно покращити ефективність управління та конкурентоспроможність підприємств за допомогою комплексних стратегій, що включають інноваційні підходи та активну взаємодію з клієнтами.

## РОЗДІЛ 2

### ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОНСАЛТИНГОВИХ КОМПАНІЙ

#### 2.1. Інформаційна діяльність компанії «Nota Group»

У сучасному світі, де бізнес-середовище постійно змінюється і стає все більш конкурентним, ключовим фактором успіху стає доступ до правильної та актуальної інформації. У цьому контексті консалтингові компанії виступають у ролі стратегічних партнерів, що надають комплексні консультації та інтегровані рішення для підтримки бізнесу своїх клієнтів.

Однією з провідних компаній у сфері консалтингу в Україні є «Nota Group», яка з 2016 року успішно працює на ринку та надає широкий спектр послуг з управління бізнесом. Основною складовою стратегії компанії «Nota Group» є інформаційна діяльність, яка забезпечує клієнтів не лише актуальною інформацією, але й аналітичними засобами та комплексними рішеннями для оптимізації їхнього бізнесу. У цьому підрозділі ми детально розглянемо особливості інформаційної діяльності «Nota Group» та її вплив на успішність клієнтів у досягненні їхніх бізнес-цілей [5].

Компанія використовує аналітичні засоби та базується на даних про ринок, щоб визначити потенційні можливості для клієнтів та розробити стратегії, спрямовані на досягнення їхніх цілей. Зокрема, в компанії «Nota Group» використовуються інформаційні технології для розробки детальних бізнес-планів, які враховують ключові аспекти, такі як фінансові показники, ризики та стратегічні напрямки розвитку. Інформаційні ресурси використовуються для моніторингу та аналізу онлайн-репутації клієнтів, а також для розробки стратегій з управління його покращенням. Також компанія проводить корпоративну діагностику, тобто, застосування інформаційних систем для проведення аналізу фінансових, організаційних та стратегічних аспектів діяльності клієнта та використання даних

та аналітики для ідентифікації слабких місць та можливостей для покращення ефективності бізнесу клієнта. Ще одним напрямом діяльності Nota Group є вдосконалення інформаційних систем та якості фінансової інформації – використання сучасних технологій для оптимізації роботи інформаційних систем клієнтів та надання консультацій та рекомендацій з покращення якості фінансової звітності через ефективні інформаційні процеси, робота з інформаційними системами для автоматизації бухгалтерських процесів та забезпечення точності та своєчасності фінансової звітності. До діяльності відноситься і HR-адміністрування у контексті використання інформаційних систем для автоматизації процесів управління персоналом та аналізу даних про співробітників та розробки стратегій оптимізації процесів кадрового супроводження та підвищення продуктивності праці. Також, юридичний супровід, що включає в себе використання інформаційних ресурсів для підтримки правового аналізу та розробки юридичних стратегій для клієнтів та надання консультацій з питань правового регулювання бізнес-процесів та забезпечення відповідності законодавству. Усі ці аспекти інформаційної діяльності допомагають клієнтам «Nota Group» приймати обґрунтовані стратегічні рішення та забезпечувати успішний розвиток їхнього бізнесу.

Розглядаючи цінності «Nota Group», у тому числі в інформаційній діяльності, можна визначити їхню значущість для компанії та її клієнтів:

- репутація як фундамент успіху. «Nota Group» усвідомлює, що довіра та репутація є важливими складовими успіху в консалтинговій галузі. зберігання та підвищення репутації компанії є пріоритетом, що відображається у високому рівні професіоналізму та якості послуг;

- експертність та досвід. Команда «Nota Group» складається з досвідчених фахівців, що дозволяє їй успішно вирішувати складні завдання та надавати якісні консультації своїм клієнтам;

- орієнтація на результат. Компанія зосереджується на досягненні конкретних результатів для своїх клієнтів, що відображається у високій ефективності наданих послуг;



– чесність. «Nota Group» діє з високими стандартами чесності, що сприяє побудові довгострокових відносин з клієнтами на основі взаємної довіри;

– безпека та впевненість клієнта. Компанія забезпечує своїх клієнтів глибокими знаннями та підтримкою у всіх аспектах їхнього бізнесу, що дозволяє їм відчувати безпеку та впевненість у співпраці з «Nota Group»;

– командна робота та надійність. Надійність та стабільність у підтримці бізнесу забезпечуються завдяки інтегрованій команді фахівців, готових вирішувати будь-які завдання;

– індивідуальний підхід. Кожен клієнт отримує індивідуально розроблений пакет послуг, що враховує його унікальні потреби та характеристики бізнесу, що сприяє наданню найбільш ефективних та призначених для цілей рішень [5].

Ці цінності визначають стратегію розвитку та успіх «Nota Group», що робить її впливовим гравцем у сфері консалтингових послуг.

«Nota Group» пропонує широкий спектр послуг з юридичного супроводу бізнесу, що включає у себе як комплексне правове консультування, так і окремі юридичні послуги на засадах аутсорсингу. Команда професіоналів має великий досвід у таких сферах як судова практика, укладення та виконання договорів, корпоративне право та злиття та поглинання, корпоративна безпека, захист інтелектуальної власності, банкрутство та реструктуризація, конкурентне право, GDPR та захист персональних даних, нерухомість та будівництво, кримінально-правовий захист.

Компанія «Nota Group» розуміє, що бізнесові угоди можуть виникати на будь-якому етапі розвитку підприємства та прийняття правильних рішень у сфері права є критичним. Їх послуги охоплюють весь цикл від встановлення бізнесу до його повного абонентського обслуговування. Вони допомагають клієнтам у складанні юридичної документації, у виконанні юридичних обов'язків, а також у вирішенні конкретних правових питань.

Щоб успішно надавати послуги юридичного супроводу, необхідно мати доступ до актуальної та точної інформації про законодавство, судову практику, тенденції ринку тощо. Команда «Nota Group» використовує різноманітні джерела

інформації та аналітичні інструменти для того, щоб бути завжди в курсі всіх юридичних аспектів, що стосуються їхніх клієнтів. Інформаційні технології використовуються для аналізу потенційних юридичних ризиків, що можуть виникнути у бізнесі клієнта, та розробки стратегій їхнього управління. Це дозволяє забезпечити клієнтів «Nota Group» найкращими рішеннями для запобігання правових проблем. Компанія може пропонувати рішення для оптимізації юридичних процесів своїм клієнтам, використовуючи сучасні інформаційні технології та програмне забезпечення для автоматизації процесів управління документами, контролю за термінами, а також забезпечення конфіденційності та безпеки даних. Клієнти «Nota Group» можуть отримати консультації щодо будь-яких юридичних питань, використовуючи широкий спектр інформаційних ресурсів, доступних консультантам компанії. Це допомагає клієнтам приймати обґрунтовані рішення на основі найкращої доступної інформації [5].

«Nota Group» пропонує послуги у сфері фінансового та бухгалтерського обслуговування, які включають в себе не лише бухгалтерське супроводження, а й фінансовий менеджмент, податкове планування, управлінський облік, автоматизацію бізнес-процесів та інше. Метою є забезпечення стабільного фінансового становища бізнесу клієнтів, допомагаючи сконцентруватися на основній діяльності, не витрачаючи час на щоденні проблеми.

Для надання якісних фінансових та бухгалтерських послуг необхідно мати доступ до актуальної інформації про фінансове становище клієнта, його оподаткування, звітність тощо. Команда «Nota Group» використовує різноманітні джерела інформації та аналітичні інструменти для аналізу та обробки фінансових даних клієнтів, щоб надавати їм зрозумілі та доречні консультації. «Nota Group» надає рішення для автоматизації фінансових процесів у бізнесі своїх клієнтів. Це включає в себе впровадження фінансових програм та систем, які допомагають у кращому відстеженні фінансової діяльності, оптимізації обліку та звітності. «Nota Group» забезпечує високий рівень інформаційної безпеки шляхом застосування сучасних технологій та відповідних процедур управління ризиками. Також, клієнти отримують інформаційну підтримку та консультації від фахівців «Nota Group» при

прийнятті стратегічних рішень щодо фінансової політики, оптимізації податкового навантаження, а також плануванні фінансових ресурсів. Інформаційна діяльність у контексті фінансових та бухгалтерських послуг допомагає клієнтам краще розуміти своє фінансове становище, приймати обґрунтовані рішення та забезпечувати стабільність управління фінансами свого бізнесу.

«Nota Group» надає послуги з бухгалтерського супроводу, включаючи формування облікової політики, розробку принципів та методів ведення бухгалтерського та податкового обліку, відновлення обліку, підготовку та подання звітності до відповідних державних органів в установлені законодавством строки, а також послуги головного бухгалтера. Експерти компанії беруть на себе розрахунок податків та зборів, беруть участь у проходженні податкових перевірок, надають супровід зовнішнього аудиту, ставлять та ведуть бухгалтерський облік, здійснюють інвентаризацію та аналіз товарних залишків, а також взаємодіють з контролюючими органами. Вибір віддаленого бухгалтера є оптимальним рішенням для малих і середніх підприємств. Віддалена бухгалтерія передбачає ведення обліку фінансових операцій та складання звітності клієнта у дистанційному форматі, без потреби в його присутності в офісі. Обираючи бухгалтера на аутсорсингу, підприємство має можливість уникнути численних труднощів та ризиків, таких як відповідальність компанії за помилку бухгалтера, репутаційні ризики, пошук та перевірка кваліфікації штатного бухгалтера, вплив людського фактора, а також отримати гарантію конфіденційності інформації.

Бухгалтерське обслуговування передбачає збір, аналіз та обробку фінансових даних підприємства. Ця інформація міститься в фінансових звітах, які подаються до відповідних державних органів та використовуються для прийняття управлінських рішень. Бухгалтери виконують розрахунки податків та зборів на основі податкового законодавства. Ці обчислення мають значення для фінансового планування та стратегічного управління бізнесом. Компанія забезпечує вчасну та правильну підготовку та подання фінансової звітності до відповідних державних органів. Це важливо для виконання законодавчих вимог та уникнення штрафів або інших санкцій. Оскільки бухгалтерська інформація містить конфіденційні дані про

фінансове становище компанії, забезпечення її захисту є важливим у бухгалтерській діяльності. «Nota Group» використовує відповідні технології та процедури для захисту конфіденційності фінансової інформації своїх клієнтів.

«Nota Group» пропонує допомогу у сфері кадрового супроводу та управління людськими ресурсами, що включає в себе кадрове документообіг, розробку мотиваційних програм, підбір персоналу, кадровий облік та нарахування заробітної плати. Організація кадрового документообігу – це складний процес, де кожне порушення може бути покаране штрафом згідно з чинним законодавством. «Nota Group» пропонує оптимізувати ці процеси, скориставшись послугами на аутсорсингу.

Для успішного кадрового управління необхідно мати доступ до різноманітної інформації про співробітників, включаючи їхні дані про освіту, досвід роботи, навички та професійні цілі. «Nota Group» використовує інформаційні системи для аналізу цих даних, щоб краще розуміти потреби та можливості своїх клієнтів у сфері управління персоналом. Кадрова інформація є конфіденційною та потребує високого рівня захисту. «Nota Group» вживає заходів для забезпечення конфіденційності даних своїх клієнтів, включаючи застосування шифрування та інших методів захисту інформації. «Nota Group» використовує сучасні інформаційні технології та програмне забезпечення для автоматизації процесів кадрового управління, таких як відслідковування присутності, облік відпусток, оцінка працівників тощо. Це допомагає підвищити ефективність роботи з персоналом та зменшити ризики помилок. Компанія надає клієнтам інформаційну підтримку та аналітичні звіти для прийняття стратегічних рішень у сфері управління персоналом. Це може включати аналіз показників ефективності працівників, прогнозування потреб у кадрах, а також розробку мотиваційних програм та програм розвитку персоналу. Інформаційна діяльність відіграє ключову роль у наданні послуг з кадрового супроводу та управління людськими ресурсами «Nota Group», допомагаючи клієнтам ефективно управляти персоналом та досягати стратегічних цілей своїх організацій.

«Nota Group» пропонує широкий спектр послуг у сфері корпоративної безпеки, що включає наступне:

- перевірка надійності контрагентів. Проведення аудиту компаній з метою виявлення можливих шахрайських схем та розслідування фактів шахрайства в компанії. крім того, розробляються системи протидії шахрайству або хабарництву та здійснюється комерційна розвідка;

- перевірка ділової репутації кандидатів. Проведення аудиту та усунення усіх правових ризиків, пов'язаних з кандидатами на різні посади. Праця з зовнішніми та внутрішніми загрозами, розроблення комплексу заходів щодо захисту прав на активи;

- інформаційна безпека. Усунення можливостей витоку інформації та захист інформаційних систем від вірусних атак та інших загроз. Ця компанія проводить оперативно-аналітичну роботу для виявлення та усунення потенційних загроз [5].

Ці послуги спрямовані на забезпечення безпеки та стабільності діяльності компаній, допомагаючи їм уникати фінансових втрат, репутаційних ризиків та інших негативних наслідків, пов'язаних зі зловживанням чи нечесною діяльністю. Однією з основних функцій корпоративної безпеки є забезпечення захисту конфіденційної інформації та інших цінних активів компанії від несанкціонованого доступу, витоку або втрати. Це включає в себе розробку політик та процедур з безпеки інформації, встановлення технічних заходів захисту, а також навчання персоналу з питань інформаційної безпеки. Консалтингова компанія, яка надає послуги з корпоративної безпеки, допомагає управляти ризиками, пов'язаними зі збереженням, обробкою та передачею інформації. Це включає оцінку потенційних загроз безпеці інформації, розробку стратегій мінімізації ризиків та впровадження відповідних заходів безпеки. Діяльність з корпоративної безпеки веде розслідування випадків порушень безпеки інформації, таких як витік конфіденційних даних, кібератаки або інші інциденти. Ці розслідування допомагають з'ясувати причини інцидентів, відновити пошкоджену інформацію та запобігти подібним подіям у майбутньому.

«Nota Group» має послугу автоматизації бізнес-процесів, яка дозволяє підприємствам оптимізувати та спрощувати свою роботу, не заглиблюючись в технічні деталі – це все виконують професіонали. Як результат, у довгостроковій перспективі якісна модернізація бізнесу клієнтів призведе до значного зменшення витрат та збільшення доходів. Крім того, компанія може пройти аудит відповідно до стандарту якості ISO 9001, що підтвердить достатність розвитку бізнесу для виходу на європейський та американський ринки. Це дасть можливість нести відповідальність за результат перед клієнтом або покупцем, оскільки аналіз якості товарів та послуг стане набагато ефективнішим. В найближчому майбутньому це призведе до значних змін у мотивації та продуктивності підлеглих.

Автоматизація бізнес-процесів дозволяє зберігати та обробляти інформацію ефективніше, що полегшує доступ до неї для всіх зацікавлених сторін. Системи автоматизації можуть контролювати процеси та забезпечувати якість введених даних, що допомагає підвищити точність та надійність інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень. Системи автоматизації забезпечують можливість швидкого та ефективного аналізу великої кількості даних, що дозволяє компаніям приймати обґрунтовані управлінські рішення. Послуги з автоматизації бізнес-процесів безпосередньо впливають на інформаційну діяльність компанії, полегшуючи доступ до інформації, підвищуючи її якість та надійність, а також забезпечуючи швидкий аналіз даних для прийняття управлінських рішень.

«Nota Group» пропонує впровадження GDPR (Загальний регламент про захист персональних даних) та захисту персональних даних. Ця послуга надається з урахуванням нового регулювання в Європейському Союзі, яке вимагає від підприємств забезпечити високий рівень захисту персональних даних своїх клієнтів та співробітників.

Спеціалісти «Nota Group», які є сертифікованими Уповноваженими з питань захисту персональних даних, забезпечують повний спектр послуг з впровадження GDPR. Вони розробляють поетапні заходи для впровадження GDPR, надають консультації, ведуть комплексне супроводження та навчають персонал компаній

щодо виконання вимог Регламенту. Крім того, юристи компанії надають рекомендації з оцінки ризиків та взаємодії з європейськими органами нагляду.

GDPR передбачає обов'язок захисту персональних даних, що включає в себе не лише технічні заходи, але й правильну організацію обробки даних, щоб уникнути можливості їх втрати або несанкціонованого доступу до них. Спеціалісти «Nota Group» допомагають компаніям зрозуміти вимоги GDPR та навчають персонал правильно обробляти та захищати персональні дані відповідно до законодавства. Впровадження стандартів GDPR дозволяє компаніям відповідати міжнародним вимогам щодо захисту персональних даних, що може підвищити їх довіру клієнтів та партнерів і сприяти розвитку бізнесу на міжнародному рівні.

Щодо послуги аудиту, яку пропонує консалтингова компанія Nota Group, вона є невід'ємною частиною стратегічного аналізу та оптимізації діяльності підприємства. Вона включає в себе чотири основних напрямки: юридичний аудит, фінансовий аудит, кадровий аудит та ІТ-аудит.

Юридичний аудит. Цей вид аудиту спрямований на оцінку правової діяльності підприємства. Експерти «Nota Group» проводять аналіз правової документації, договорів, ліцензій, прав власності, трудових відносин та інших юридичних аспектів. Метою є виявлення потенційних ризиків, недоліків у правовій базі та розробка рекомендацій щодо їх усунення.

Фінансовий аудит. Проведення фінансового аудиту дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, правильність бухгалтерського обліку та відповідність фінансової звітності вимогам законодавства. Спеціалісти аналізують фінансові звіти, облікові записи, податкові зобов'язання та інші фінансові документи для виявлення можливих ризиків та недоліків.

Кадровий аудит. Цей вид аудиту спрямований на перевірку кадрової політики та процесів у підприємстві. В рамках кадрового аудиту аналізуються кадрові документи, процедури найму та звільнення, системи оплати праці, підготовка кадрів та інші аспекти управління персоналом.

ІТ-аудит. Оцінка інформаційних технологій та систем безпеки є важливою частиною ділової діяльності сучасного підприємства. ІТ-аудит допомагає виявити

потенційні загрози кібербезпеці, оцінити ефективність та надійність інформаційних систем, а також виявити можливості для їх подальшого вдосконалення [5].

Ці послуги відображаються в інформаційній діяльності підприємства через аналіз, збір та обробку великого обсягу даних щодо юридичної, фінансової, кадрової та ІТ сфер діяльності. Аудит дозволяє ідентифікувати потенційні ризики, виявляти недоліки та розробляти стратегії для їх вирішення, що робить його важливою складовою для забезпечення ефективності та стабільності підприємства.

Послуга комплаєнс-менеджменту від «Nota Group» – це комплексний підхід до управління внутрішніми процесами та відповідності законодавству, що забезпечує захист інтересів компанії, її клієнтів, співробітників і інвесторів. Ця послуга включає в себе наступні напрямки у контексті інформаційної діяльності:

- аудит і впровадження GDPR. GDPR (Загальний регламент про захист персональних даних) стосується збору, зберігання, обробки та передачі персональних даних. Проведення аудиту GDPR включає аналіз інформаційних процесів компанії, систем управління даними та забезпечення їх відповідності вимогам GDPR. Впровадження GDPR також вимагає оновлення політик, процедур та технологічних засобів для захисту персональних даних;

- забезпечення вимог антикорупційного законодавства. Інформаційна діяльність тут полягає в аналізі фінансових операцій та документів, щоб виявити будь-які можливі випадки корупції або нечесної діяльності. Також включає розробку політик та процедур для запобігання корупції в організації;

- комплаєнс з GDPR і антикорупційного законодавства. Це також включає розробку та впровадження політик, процедур та технологічних засобів для забезпечення відповідності законодавчим вимогам у сфері захисту персональних даних та протидії корупції;

- управління ризиками інформаційної безпеки. Це охоплює аналіз інформаційних ризиків, розробку політик і процедур для захисту інформації від витоку або несанкціонованого доступу [5].



Комплаєнс-менеджмент інтегрує в себе аспекти інформаційної безпеки, захисту персональних даних та управління ризиками, які вимагають аналізу та обробки великого обсягу інформації. Ці послуги відображаються в інформаційній діяльності підприємства через збір, аналіз та обробку великого обсягу даних щодо відповідності законодавству та внутрішнім процедурам. Комплаєнс-менеджмент допомагає уникнути порушень, запобігти фінансовим та репутаційним втратам, підвищити довіру клієнтів та інвесторів і покращити репутацію підприємства.

Управління розвитком бізнесу у «Nota Group», включає в себе комплексний супровід при виході на ринок та масштабуванні бізнесу. Розробляється для того, щоб допомогти компаніям ефективно реалізувати їхні стратегії розвитку та досягнути успіху в нових ринкових умовах.

Для успішного розвитку бізнесу важливо мати доступ до актуальної та достовірної інформації про ринок, його тенденції та конкурентне середовище. «Nota Group» надає аналітичні послуги, які допомагають підприємствам збирати, аналізувати та інтерпретувати дані для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Створення бізнес-планів і фінансових моделей – інформаційна діяльність в цьому контексті полягає в зборі, аналізі та оцінці різноманітних даних, які необхідні для побудови ефективних фінансових стратегій, бюджетів та прогнозів. «Nota Group» допомагає клієнтам розробляти фінансові моделі, які дозволяють оцінити ризики та доходи від різних стратегій розвитку бізнесу. Контроль за фінансовою звітністю та ефективність інформаційних систем є важливою складовою управління розвитком бізнесу. «Nota Group» пропонує послуги з аудиту існуючих інформаційних систем, розробки та впровадження нових технологій, які сприяють підвищенню ефективності та надійності управління бізнесом.

«Nota Group» є універсальним партнером у сфері консультування, який реалізує різноманітні проекти, спрямовані на розвиток бізнесу та підтримку людського капіталу. Один з таких проектів – це програма «NOTA GROUP PRO RECOVERY», яка відзначається своєю соціальною спрямованістю та важливістю для розвитку країни. Ця ініціатива спрямована на відновлення професійних навичок фахівців, які втратили можливість працювати через різні обставини, такі

як хвороба, декретна відпустка, війна або пандемія COVID-19. Учасники цієї програми мають можливість оновити свої знання та навички, ознайомитися з новими законодавчими змінами, а також підвищити свій професійний рівень з різних напрямків, таких як бухгалтерія, кадровий облік, фінанси, та інші [6].

У межах своєї інформаційної діяльності «Nota Group» активно залучає засоби масової інформації, соціальні мережі та професійні платформи для поширення інформації про свої ініціативи. Компанія регулярно публікує статті та огляди, які спрямовані на інформування громадськості про актуальні тенденції у сфері розвитку бізнесу та людського капіталу.

Завдяки активній інформаційній діяльності, програма «NOTA GROUP PRO RECOVERY» здобула широку підтримку серед професійних спільнот і сприяла підвищенню обізнаності про важливість підтримки фахівців у складних життєвих обставинах. Інформаційна кампанія включає також історії успіху учасників програми, які демонструють реальні результати та мотивацію для інших фахівців, що знаходяться у подібних ситуаціях.

Цей проєкт підкреслює важливість інформаційної діяльності в сучасному світі, де швидкі зміни в економічному та соціальному середовищі вимагають постійного оновлення та адаптації професійних навичок. Компанія «Nota Group» демонструє свою відповідальність перед суспільством, пропонуючи програми, спрямовані на підтримку та розвиток людського потенціалу, та сприяє створенню більш стабільного та конкурентоспроможного ринку праці.

**Таблиця 2.1 – SWOT-аналіз інформаційної діяльності консалтингової компанії «Nota Group»**

<p><b>Сильні сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Широкий спектр послуг. Nota Group надає різноманітні послуги, включаючи юридичний, фінансовий, кадровий аудит, ІТ-аудит, комплаєнс-менеджмент, автоматизацію бізнес-процесів та захист персональних даних (GDPR). Це дозволяє компанії охопити широкий ринок клієнтів.</li> <li>– Висококваліфікована команда. Кожен член команди має</li> </ul>	<p><b>Слабкі сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Залежність від зовнішніх фахівців. Використання зовнішніх консультантів може збільшити витрати та залежність від їхньої доступності.</li> <li>– Конкуренція на ринку. Велика кількість конкурентів на ринку консалтингових послуг може знизити частку ринку компанії.</li> <li>– Високі витрати на навчання і розвиток персоналу. Постійні інвестиції в</li> </ul>
---	---

<p>багаторічний досвід роботи в бізнес-структурах, що дозволяє ефективно вирішувати складні задачі клієнтів.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Індивідуальний підхід до клієнтів. Розробка індивідуальних пакетів послуг для кожного клієнта підвищує задоволеність і лояльність клієнтів.</li> <li>– Активна присутність в соціальних мережах і власні курси. Це допомагає збільшити впізнаваність бренду, залучити нових клієнтів і підвищити кваліфікацію співробітників.</li> </ul>	<p>підвищення кваліфікації співробітників можуть бути фінансово обтяжливими.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Недостатня інтеграція технологій: Відсутність повноцінної інтеграції сучасних технологій може гальмувати ефективність та конкурентоспроможність компанії.</li> </ul>
<p>Ринкові можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Розширення на нові ринки. Збільшення географічного охоплення та вихід на міжнародні ринки може значно збільшити базу клієнтів.</li> <li>– Підвищений попит на послуги автоматизації бізнес-процесів. Зростаюча потреба у цифровій трансформації бізнесу відкриває нові можливості для надання послуг з автоматизації.</li> <li>– Зростання значення комплаєнс-менеджменту та захисту персональних даних. Посилення законодавчих вимог до захисту даних і комплаєнсу створює нові можливості для надання відповідних послуг.</li> <li>– Партнерства та стратегічні альянси. Співпраця з іншими компаніями та організаціями може призвести до нових клієнтських баз і додаткових ресурсів.</li> </ul>	<p>Ринкові загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Регуляторні зміни. Постійні зміни у законодавстві можуть вимагати від компанії значних ресурсів для адаптації і впровадження нових стандартів.</li> <li>– Економічна нестабільність. Економічні кризи або спад можуть негативно вплинути на попит на консалтингові послуги.</li> <li>– Технологічні ризики. Швидкий розвиток технологій може зробити деякі послуги застарілими, якщо компанія не зможе своєчасно адаптуватися.</li> <li>– Конкуренція з боку великих міжнародних консалтингових фірм. Глобальні консалтингові гіганти з більшими ресурсами можуть відбирати клієнтів у менш відомих компаній, таких як Nota Group.</li> </ul>

Цей SWOT-аналіз показує, що компанія «Nota Group» має сильні позиції на ринку завдяки широкому спектру послуг та висококваліфікованій команді, вмінні запропонувати свої послуги, прорекламувати їх. Компанія стикається з значними викликами у вигляді конкуренції та економічної нестабільності. Водночас, нові ринкові можливості та зростаючий попит на послуги з автоматизації та комплаєнс-менеджменту можуть сприяти подальшому розвитку компанії.

Оптимізація інформаційної діяльності компанії «Nota Group» включає покращення внутрішніх та зовнішніх комунікацій, підвищення ефективності роботи з клієнтами тощо. Детальніше шляхи оптимізації розглядаються у (рисунок В.1 додатка В).

Таким чином, «Nota Group» виступає не лише як провідні консультанти, але й як стратегічний партнер, який відповідає за підвищення ефективності бізнес-процесів та створення підтримуючого робочого середовища. Їхні послуги охоплюють широкий спектр, який відзначається не лише різноманітністю, але й спрямованістю на поліпшення якості життя працівників та підвищення ефективності бізнесу. Інформаційна діяльність є ключовою складовою послуг, яку надає «Nota Group» з юридичного, фінансового, бухгалтерського, кадрового, корпоративного безпеки, автоматизації бізнес-процесів, комплаєнс-менеджменту та управління розвитком бізнесу. Ця діяльність сприяє кращому розумінню клієнтами їхньої фінансової, кадрової та бізнес-ситуації, допомагає приймати обґрунтовані рішення, забезпечує конфіденційність, точність та доступність інформації, та допомагає клієнтам досягати стратегічних цілей та розвивати свій бізнес.

## **2.2. Інформаційна діяльність компанії «Emergex Business Solutions»**

Започаткована у 1998 році, консалтингова компанія «Emergex Business Solutions» (далі – EBS) відзначається своїм бездоганним досвідом та відмінністю в наданні послуг консультування. Вона була заснована з метою стати не лише консультаційним центром для нових учасників ринку, але й активним учасником у розвитку та розв'язанні різних завдань, що виникають українським компаніям і міжнародним інвесторам.

Одним із ключових напрямів роботи EBS є консалтингові послуги, зокрема управлінський консалтинг, спрямований на автоматизацію бізнес-процесів, оптимізацію їх ефективності та підвищення результативності. Це сприяє покращенню взаємодії та оптимізації всіх робочих процесів у компаніях. EBS – це

багатофункціональний постачальник послуг, який протягом понад 25 років допомагає бізнесам працювати та розвиватися в Україні. Компанія має багатий досвід у наданні підтримки та професійного розв'язання різноманітних операційних завдань. EBS здійснила супровід більш ніж 800 провідних підприємств країни, вирішуючи актуальні завдання як для місцевих, так і для міжнародних компаній. Команда EBS, налічуючи понад 250 експертів, розкриває потенціал кожного бізнесу, враховуючи особливості його функціонування в умовах українського ринку [9].

Інформаційна та консультаційна підтримка, що надається EBS, охоплює багато сфер, включаючи бухгалтерські процеси, юридичний супровід, оптимізацію бізнес-процесів та побудову ефективної системи управління персоналом. Надійність та висока якість послуг – це маркери, які виділяють EBS на ринку. Постійне поліпшення і пристрасть до досягнення високих стандартів є пріоритетами, що допомагають компанії відзначитися серед конкурентів.

Завдяки своєму досвіду та експертизі, компанія EBS активно використовує інформаційні технології для забезпечення якісних консультаційних послуг своїм клієнтам. Інформаційна діяльність в компанії EBS включає в себе:

- використання сучасних програмних рішень та інформаційних систем для аналізу даних і розробки стратегій управління;
- проведення досліджень та аналізу ринку з метою надання актуальної інформації своїм клієнтам щодо трендів та можливостей;
- організація тренінгів та семінарів з питань впровадження інноваційних підходів у бізнес-процесах на основі інформаційних технологій;
- постійне вдосконалення внутрішніх процесів та комунікаційних засобів з метою забезпечення ефективного обміну інформацією в межах команди та з клієнтами [9].

Такий підхід до інформаційної діяльності дозволяє EBS забезпечувати своїм клієнтам не лише кращі консультаційні послуги, але й допомагає їм бути впевненими в своїх стратегічних рішеннях, базуючись на найновіших даних та аналізі.

У контексті аналізу діяльності консалтингової компанії EBS можна побачити, що одним з її напрямків діяльності є надання послуг у сфері фінансового менеджменту та бухгалтерського обліку, через що компанія здійснює широкий спектр дій, спрямованих на аналіз та вирішення фінансових суперечок, проведення детального розслідування та оцінку збитків підприємства. Послуга фінансових розслідувань, запропонована EBS, включає в себе глибоке вивчення фінансової діяльності компанії з метою виявлення фактів шахрайства, зловмисних чи протизаконних махінацій з її коштами. Розслідування проводиться на всіх рівнях діяльності підприємства, включаючи рядових співробітників, менеджмент, контрагентів та третіх осіб. Основне завдання цієї послуги полягає у пошуку документально підтверджених фактів розкрадання фінансових коштів компанії та виявленні загроз діяльності бізнесу. У свою чергу, аналіз та вирішення фінансових спорів на всіх рівнях діяльності підприємства забезпечуються шляхом проведення детального розслідування та оцінки збитків. Ці послуги дозволяють виявити факти фінансових махінацій та оцінити як матеріальну, так і моральну сторони збитків в рамках чинного українського законодавства.

Крім того, в рамках послуги протидії корупції, EBS проводить повний аналіз діяльності співробітників, розслідування на основі бухгалтерської звітності та розгляд контролів. Усі виявлені неправомірні дії розглядаються в аспекті відповідальності за хабарництво у рамках антикорупційного законодавства України. Від фінансового розслідування з EBS клієнти отримують ряд переваг, зокрема скорочення витрат на ведення бухгалтерського обліку, уникнення дублювання функцій, оптимізацію та підвищення якості системи бухгалтерського та податкового обліку, а також оперативне реагування на запити клієнта та постійне відслідковування законодавчих змін.

Ці послуги відносяться до інформаційної діяльності, оскільки вони базуються на аналізі фінансових даних, документів та інших інформаційних джерел з метою виявлення неправомірних дій, фінансових махінацій та корупційних схем у діяльності підприємства. Перш за все, послуги фінансового розслідування та аналізу фінансових спорів включають в себе глибокий аналіз фінансової звітності,

фінансових операцій та поточних фінансових показників компанії. Цей аналіз базується на обробці великого обсягу інформації та використанні спеціалізованих програмних засобів для виявлення аномалій, неправомірних трансакцій та інших потенційних загроз для фінансової стабільності підприємства. Крім того, в рамках таких послуг проводиться детальне розслідування фактів шахрайства, зловмисних дій та протизаконних махінацій, що можуть мати серйозний вплив на фінансовий стан компанії. Для цього використовуються різноманітні джерела інформації, включаючи бухгалтерські документи, фінансові звіти, внутрішні комунікації та інші документальні дані. Також, аналіз доцільності витрат та виявлення потенційних податкових ризиків також є складовою частиною цих послуг. Цей аналіз базується на обробці інформації про фінансові трансакції, витрати та податкові зобов'язання компанії з метою виявлення ефективних стратегій оптимізації та уникнення непотрібних ризиків. Послуги фінансового аналізу та розслідування безпосередньо пов'язані з інформаційною діяльністю, оскільки вони базуються на обробці, аналізі та інтерпретації фінансової інформації для виявлення потенційних ризиків та загроз для підприємства.

У глибокому аналізі діяльності консалтингової компанії EBS виділяється послуга аутсорсингу бухгалтерського та податкового обліку. Ця послуга, що надається в рамках інформаційної діяльності, має на меті зменшення витрат на організацію та утримання власного фінансового відділу. Вона дозволяє економити час та фінансові ресурси на взаємодії з контролюючими та фіскальними органами, оскільки спеціалізована команда висококваліфікованих фахівців консалтингової компанії бере на себе ведення бухгалтерського та податкового обліку.

Послуга аутсорсингу бухгалтерського та податкового обліку також спрямована на роботу з обліковою документацією та структурами організації для продуктивної роботи підприємства. Вона охоплює такі аспекти, як відновлення бухгалтерського та податкового обліку відповідно до українських стандартів, надання консультацій та підбір фінансових систем, ведення поточного бухгалтерського обліку на постійній основі, підготовка обов'язкових квартальних

та річних фінансових звітів, а також розрахунки всіх відповідних податків для підприємств відповідно до українського податкового законодавства.

Ця послуга включає у себе переваги, такі як скорочення витрат на заробітну плату та накладних витрат на ведення бухгалтерського обліку, уникнення ризиків та втрат, пов'язаних з некваліфікованою роботою бухгалтерів, а також зменшення витрат на матеріально-технічне облаштування та утримання власного фінансового відділу. Крім того, послуга аутсорсингу бухгалтерського та податкового обліку забезпечує контроль усіх змін у законодавстві та своєчасні зміни, необхідні для правильного ведення бухгалтерського обліку, а також підвищує організаційну гнучкість та оперативність прийняття управлінських рішень. Загалом, аутсорсинг бухгалтерського та податкового обліку в Україні від EBS є ефективним інструментом для оптимізації бізнес-процесів компаній, що дозволяє їм зосередитися на стратегічних завданнях та забезпечити стабільність та розвиток.

Проведення бухгалтерського та податкового обліку включає в себе збір, обробку та аналіз фінансових даних компанії. Ця інформація допомагає управлінцям приймати обґрунтовані стратегічні рішення і забезпечує підґрунтя для фінансової звітності. Чітка облікова документація та регулярна звітність є ключовими елементами інформаційної діяльності. Вона надає важливі дані для оцінки фінансового стану компанії, виявлення ризиків та контролю за витратами. В рамках аутсорсингу бухгалтерського та податкового обліку, важливо дотримуватися вимог законодавства щодо звітності та оподаткування. Це також є частиною інформаційної діяльності, оскільки включає в себе оновлення про законодавчі зміни та їх впровадження в бухгалтерську практику. При обробці фінансових даних важливо забезпечити їх конфіденційність та захист від несанкціонованого доступу. Це включає в себе застосування відповідних технологій та процедур безпеки, що також є складовою інформаційної діяльності.

Послуги аутсорсингу бухгалтерського та податкового обліку не лише забезпечують правильне ведення фінансової документації, а й є важливою складовою інформаційної стратегії підприємства. Вони забезпечують потрібну



інформацію для прийняття стратегічних рішень та допомагають забезпечити відповідність компанії законодавству та стандартам.

Консалтингова компанія EBS пропонує комплексне ведення обліку та консалтингову підтримку для громадських організацій та благодійних фондів. Цей напрям діяльності спеціалізується на послугах, спрямованих на ведення бухгалтерського обліку, податкового обліку, а також надає юридичну підтримку та аудиторські послуги. У зв'язку зі зростанням кількості громадських організацій та благодійних фондів під час війни, EBS спрямовує свою увагу на вирішення усіх аспектів їх діяльності, починаючи від реєстрації та закінчуючи виконанням всіх необхідних юридичних та фінансових процедур. Важливо зазначити, що діяльність цих організацій не має на меті отримання прибутку, тому вимагається специфічна підтримка з боку експертів у сфері неприбуткового сектора. У контексті інформаційної діяльності, послуги, надані компанією EBS, виконують різноманітні функції, спрямовані на забезпечення якісного управління та інформаційної підтримки громадських організацій та благодійних фондів [9].

Компанія EBS надає послуги з ведення бухгалтерського обліку та складання фінансових звітів. Це включає в себе обробку фінансової інформації, її аналіз та узагальнення, а також підготовку звітів відповідно до вимог законодавства та стандартів фінансового звітування. Компанія забезпечує юридичну підтримку громадських організацій та благодійних фондів у питаннях, пов'язаних з їхньою діяльністю. Це включає в себе консультації щодо правового статусу організацій, розробку та оформлення необхідної документації, а також юридичний супровід у всіх аспектах їхньої роботи. Компанія здійснює аудит фінансової діяльності громадських організацій та благодійних фондів для підтвердження цільового використання коштів, отриманих від донорів. Цей процес важливий для забезпечення прозорості та довіри з боку громадськості. Компанія забезпечує обмін інформацією між громадськими організаціями, благодійними фондами та їхніми контрагентами. Це допомагає в управлінні потоками даних та ефективному взаємозв'язку між різними учасниками. Компанія здійснює аналіз фінансової та юридичної інформації для виявлення тенденцій, проблемних моментів та

можливостей для подальшого розвитку та вдосконалення діяльності організацій. Послуги, надані компанією EBS, є важливою складовою інформаційної діяльності громадських організацій та благодійних фондів, сприяючи їхньому успішному функціонуванню та досягненню поставлених цілей.

Компанія EBS пропонує високоякісний аутсорсинг розрахунку заробітної плати для підприємств різного масштабу та сфери діяльності. Ця послуга дозволяє клієнтам ефективно управляти своїми ресурсами, делегуючи рутинні функції розрахунку заробітної плати досвідченим професіоналам.

Команда EBS складається з висококваліфікованих фахівців, які гарантують точність та своєчасність розрахунків. Крім того, компанія регулярно проводить оцінки задоволеності клієнтів, щоб переконатися у високій якості надання послуг. Аутсорсинг розрахунку заробітної плати дозволяє клієнтам зосередитися на стратегічних питаннях та розвитку бізнесу, перекладаючи рутинні завдання на плечі експертів з EBS. Також, розрахунки заробітної плати здійснюються відповідно до умов договору та законодавства, забезпечуючи своєчасне нарахування та виплату заробітної плати співробітникам. Аутсорсинг розрахунку заробітної плати дозволяє зменшити навантаження на внутрішні фінансові служби підприємства, зменшуючи витрати та дозволяючи сконцентрувати увагу на стратегічних завданнях.

Компанія EBS також надає різноманітні формати співпраці залежно від потреб та розміру клієнта, включаючи стандартні шаблони, консолідовані вихідні дані та введення інформації в систему через віддалений доступ. У великій кількості підприємств інтеграція аутсорсингу розрахунку заробітної плати в їхні інформаційні системи є найбільш оптимальним рішенням. Для цього експерти EBS розробляють інтерфейси передачі даних, що дозволяють забезпечити безперервну та ефективну взаємодію з клієнтами. Аутсорсинг розрахунку заробітної плати від EBS допомагає клієнтам оптимізувати витрати, зосередитися на стратегічних завданнях та забезпечити точність та своєчасність управління зарплатою їхніх співробітників.

Послуги аутсорсингу розрахунку заробітної плати базуються на обробці великих обсягів інформації про заробітну плату працівників, яка включає в себе особисті дані, фінансові показники та іншу конфіденційну інформацію. Проведення розрахунків заробітної плати передбачає збір та обробку значної кількості даних про кожного працівника, включаючи особисті дані, кількість робочих годин, ставки оплати праці, податкові вирахування та інші фінансові параметри. Інформаційна діяльність включає в себе аналіз і облік отриманих даних для правильного нарахування заробітної плати, врахування податкових обов'язків та дотримання вимог законодавства. Під час аутсорсингу розрахунку заробітної плати важливо забезпечити безпеку, конфіденційність та цілісність інформації про співробітників. Це включає в себе правильне зберігання даних та використання захисту даних для запобігання несанкціонованому доступу або витоку інформації. Після проведення розрахунків інформаційна діяльність передбачає підготовку звітів та аналіз фінансових даних, що дозволяє керівництву приймати інформовані рішення щодо управління персоналом та фінансовим плануванням.

Аналіз показує, що розрахунок заробітної плати є одним з найтрудомістких компонентів бухгалтерської роботи через заплутаність та постійні зміни в законодавстві. Це вимагає великої уваги до деталей і знань як у бухгалтерській, так і юридичній сферах. Вибір аутсорсингу розрахунку заробітної плати має ряд переваг, включаючи економію часу і ресурсів, мінімізацію ризиків і розвиток системи оплати праці та мотивації співробітників. Компанія EBS забезпечує постійне навчання та розвиток своїх фахівців, щоб вони могли ефективно впроваджувати нові нормативні документи та програмні рішення, що допомагають у підвищенні якості обслуговування.

Отже, аутсорсинг розрахунку заробітної плати від компанії EBS дозволяє клієнтам ефективно управляти своїми ресурсами, мінімізувати ризики та отримувати якісне обслуговування, спрямоване на їх потреби. Він є складовою частиною інформаційної діяльності підприємства, оскільки аутсорсинг розрахунку заробітної плати залежить від обробки, аналізу та захисту важливої і конфіденційної інформації про співробітників.

Консалтингова компанія EBS пропонує широкий спектр послуг з кадрового адміністрування, які включають процеси управління персоналом відповідно до чинного законодавства України, документування управлінської інформації та організацію роботи зі службовими документами. Аналізуючи діяльність компанії EBS у контексті інформаційної діяльності, можна виділити кілька ключових частин:

- правильне ведення кадрового діловодства. Експерти EBS забезпечують точне та своєчасне оформлення всіх необхідних документів, дотримуючись поточного трудового законодавства України. Це мінімізує ризики отримання штрафів та інших санкцій від контролюючих органів;

- гнучкість у взаємодії з клієнтами. Компанія EBS надає гнучкі рішення у процесах взаємодії з клієнтами, узгоджуючи всі ключові аспекти співпраці. Головним критерієм успішності проекту є задоволеність клієнта, що досягається через регулярні оцінки якості послуг;

- комплексні послуги. Завдяки винятковому досвіду у різних практиках, таких як розрахунок заробітної плати, юридичні послуги, бухгалтерський аутсорсинг, EBS надає комплексну підтримку бізнесу клієнтів, дозволяючи їм зосередитися на стратегічних питаннях;

- доступ до міжнародних практик. Більше ніж 23-річний досвід роботи з бізнесом в Україні дає експертам EBS можливість оптимізувати ділове та кадрове адміністрування, мінімізуючи ризики помилок та штрафів;

- управління інформаційними потоками. Ефективне управління інформацією про персонал, що включає збір, обробку та аналіз даних, допомагає оптимізувати процеси управління людськими ресурсами;

- надання консультацій та проведення кадрових аудитів включають аналітичну діяльність, що базується на збиранні та обробці великої кількості інформації;

- забезпечення конфіденційності. Виконання всіх вимог щодо захисту персональних даних та конфіденційності інформації про співробітників є важливою складовою інформаційної діяльності [9].

У контексті інформаційної діяльності, послуги EBS з HR-консалтингу відіграють ключову роль у забезпеченні точності, своєчасності та ефективності обробки інформації, пов'язаної з управлінням персоналом. Завдяки багатому досвіду експертів EBS, компанії можуть оптимізувати свою діяльність через зовнішній HR-консалтинг. Це включає розробку та впровадження рішень у сфері управління персоналом, що дозволяє покращити результати та ефективність компанії. Конкурентна заробітна плата є важливим елементом системи управління персоналом. Експерти EBS регулярно проводять аналіз тенденцій на ринку заробітних плат та прогнозування трендів для різних ринків та вакансій. Це допомагає компаніям утримувати талановиті кадри, забезпечуючи конкурентоспроможність. Пошук кваліфікованих кадрів потребує детального підходу. Експерти EBS розробляють професійні тести для оцінки навичок претендентів, що дозволяє компаніям мати більш повну картину при прийнятті рішення щодо найму. Це мінімізує ризики неправильного вибору кандидатів та знижує часові витрати на рекрутинг. Впровадження складних систем управління персоналом часто супроводжується опором з боку співробітників. Експерти EBS надають підтримку та консультування керівництву та відділу персоналу, допомагаючи вести прозору та зрозумілу комунікацію під час інтеграції змін. Це дозволяє зберегти ефективність команди у процесі змін [9].

Дослідження ринку заробітних плат та проведення професійного тестування вимагають збору, аналізу та інтерпретації великого обсягу даних. Експерти EBS використовують сучасні методи обробки інформації для забезпечення точності та актуальності даних. Консалтингові послуги EBS допомагають компаніям приймати обґрунтовані рішення на основі детального аналізу та професійної оцінки інформації. Це сприяє оптимізації управління персоналом та підвищенню ефективності бізнес-процесів. Підтримка та консультування під час впровадження змін включає розробку комунікаційних стратегій, що базуються на точній та детальній інформації. Це дозволяє забезпечити прозору та зрозумілу комунікацію зі співробітниками, мінімізуючи ризики опору та зберігаючи ефективність роботи. Усі послуги EBS здійснюються з дотриманням високих стандартів

конфіденційності та захисту персональних даних. Це включає використання сучасних інформаційних систем та технологій для забезпечення безпеки інформації про персонал. Діяльність компанії EBS у сфері HR-консалтингу безпосередньо пов'язана з інформаційною діяльністю, забезпечуючи ефективне управління, обробку та захист інформації, що стосується управління персоналом. Це сприяє оптимізації бізнес-процесів та підвищенню конкурентоспроможності компаній-клієнтів.

Консалтингова компанія EBS надає послуги аутстафінгу, що допомагають бізнесам оптимізувати процеси управління персоналом та скоротити витрати на залучення і утримання кваліфікованих співробітників. У контексті інформаційної діяльності ці послуги мають значний вплив на ефективність збору, обробки та управління інформацією, що стосується кадрових ресурсів.

EBS бере на себе оформлення необхідного для компаній клієнтів персоналу у свій штат. Це дозволяє знизити навантаження на внутрішній HR-відділ та уникнути додаткових витрат, пов'язаних з наймом і утриманням працівників. Експерти EBS здійснюють повне кадрове адміністрування, включаючи оформлення трудових договорів, ведення особових справ, підготовку необхідної документації та облік робочого часу. Це забезпечує відповідність процесів вимогам законодавства та знижує ризики виникнення помилок. Розрахунок заробітної плати, включаючи аванси, відпускні, лікарняні, компенсації та податки, здійснюється EBS з дотриманням чинного законодавства. Це гарантує точність і своєчасність виплат, що позитивно впливає на мотивацію та задоволеність співробітників. Для кожного клієнта призначається персональний менеджер, який забезпечує щоденну підтримку та оперативне вирішення питань, пов'язаних з кадровим обслуговуванням. Це сприяє ефективній комунікації та швидкому реагуванню на потреби клієнта.

Оформлення персоналу та ведення кадрового обліку потребує точного збору, зберігання та обробки великого обсягу інформації. EBS використовує сучасні інформаційні системи для забезпечення точності та актуальності даних. Повне кадрове адміністрування та розрахунок заробітної плати на основі точних даних

дозволяють керівництву компанії приймати обґрунтовані рішення щодо управління персоналом. Це сприяє оптимізації ресурсів і підвищенню ефективності бізнес-процесів. Використання автоматизованих систем для розрахунку заробітної плати та ведення кадрового обліку мінімізує ризик помилок і забезпечує своєчасність виконання всіх операцій. Це дозволяє зосередитися на стратегічних питаннях, звільняючи час і ресурси для розвитку бізнесу.

Компанія EBS пропонує широкий спектр послуг у сфері проведення семінарів, коучингу та тренінгів, спрямованих на розвиток професійних навичок та підвищення ефективності персоналу. У контексті інформаційної діяльності, ці послуги відіграють важливу роль у поширенні знань, обміні досвідом та покращенні комунікації всередині організацій [11].

EBS розробляє персоналізовані тренінги та семінари, враховуючи специфіку діяльності кожного клієнта. Це дозволяє надавати цілеспрямовану інформацію, яка допомагає вирішувати конкретні бізнес-завдання і підвищувати конкурентоспроможність компаній. Коучинг для HR-менеджерів спрямований на підвищення їхньої кваліфікації та розвиток професійних навичок. Це включає вивчення нових підходів до управління персоналом, вдосконалення комунікаційних навичок та стратегічне планування. EBS організовує відкриті семінари у різних галузях, таких як управління, фінанси, HR та оподаткування. Відкриті семінари забезпечують доступ до новітньої інформації та сприяють обміну досвідом між фахівцями з різних компаній. Командоутворюючі тренінги сприяють покращенню взаємодії між співробітниками, підвищенню мотивації та створенню позитивного робочого середовища. Це важливий інструмент для формування згуртованої та ефективної команди. Стратегічні сесії об'єднують менеджерів, власників та ключових співробітників для обговорення довгострокових цілей та стратегій розвитку компанії. Такі зустрічі допомагають виробити єдине бачення майбутнього компанії та визначити шляхи досягнення поставлених цілей.

Семінари та тренінги є ефективним засобом для поширення актуальних знань та інформації серед учасників, також вони включають аналіз нових методик та

підходів до управління та організації бізнес-процесів, що дозволяє компаніям впроваджувати інноваційні рішення та покращувати свою діяльність та допомагає працівникам залишатися в курсі нових тенденцій, законодавчих змін та кращих практик у своїх галузях. Відкриті семінари та командоутворюючі тренінги сприяють обміну досвідом між учасниками з різних компаній та галузей. Це створює можливості для взаємного навчання та розвитку нових ідей. Проведення стратегічних сесій сприяє покращенню комунікації всередині організацій. Це допомагає співробітникам краще розуміти один одного та працювати ефективніше. Коучинг та спеціалізовані тренінги сприяють підвищенню кваліфікації співробітників, що позитивно впливає на їхню професійну діяльність. Це дозволяє компаніям мати більш компетентний та мотивований персонал.

Послуги з проведення семінарів, коучингу та тренінгів, які надає компанія EBS, є важливою складовою їх інформаційної діяльності. Завдяки цим послугам, компанії можуть ефективно управляти знаннями та інформацією, підвищувати кваліфікацію персоналу та покращувати внутрішню комунікацію. Це сприяє загальному розвитку бізнесу та підвищенню його конкурентоспроможності на ринку.

Компанія EBS надає послуги ІТ-консалтингу, що включають проведення передпроектного обстеження для визначення рамок, обсягу та вартості робіт. Це обстеження є невід'ємною частиною підготовчого етапу до впровадження нових інформаційних систем. Метою передпроектного обстеження є детальне вивчення існуючих бізнес-процесів компанії для подальшого формування технічного завдання (далі – ТЗ). Ця послуга є ключовою в інформаційній діяльності EBS, оскільки вона забезпечує чітке розуміння потреб клієнта та забезпечує основу для успішного впровадження ІТ-рішень.

На першому етапі команда EBS аналізує існуючі бізнес-процеси компанії та всю наявну організаційно-управлінську документацію. Це включає організаційну структуру, політику обліку, штатний розпис, положення про підрозділи, схеми бізнес-процесів та посадові інструкції. Цей етап дозволяє зрозуміти поточний стан компанії та визначити точки для вдосконалення. Інтерв'ю з відповідальними



особами та ключовими користувачами допомагають створити повну картину функціонування підрозділів, їх взаємозв'язків та специфіки роботи. Це дозволяє виявити потреби підприємства та вимоги до майбутньої системи автоматизації. Інтерв'ювання також включає діагностику технічного обладнання та комп'ютерних мереж. На етапі опису інфраструктури та аналізу технічних аспектів відбувається діагностика існуючого програмного забезпечення та аналіз його ефективності. Визначається доцільність перенесення даних у нову систему та вибір оптимального програмного продукту або комбінації продуктів для потреб компанії. Аналіз відповідності функціональності обраного програмного продукту потребам бізнес-процесів підприємства. Формується аналітична таблиця функціональних областей та розділів обліку, а також перелік необхідних модифікацій та налаштувань системи. На етапі аналізу існуючих систем автоматизації описуються процедури приведення даних до реальних показників підприємства, оцінюється можливість перенесення інформації в нову систему. Формується список необхідних змін та налаштувань після дослідження сумісності можливостей обраного програмного продукту з вимогами бізнесу. Далі виробляються рекомендації щодо організації процесу впровадження та інтеграції з іншими системами та обладнанням. Аналізуються можливі ризики проекту та способи їх мінімізації. Розробляється документ, який включає перелік цілей проекту, схеми бізнес-процесів, попередній бюджет. Після, створюється ТЗ проектування інформаційної системи, яке включає опис термінів, вартості та ресурсних витрат проекту. Це забезпечує чітке розуміння цілей проекту, характеристик підрозділів підприємства та необхідних удосконалень системи.

Передпроектне обстеження включає детальний аналіз бізнес-процесів та технічної інфраструктури компанії, що дозволяє зібрати необхідну інформацію для подальшої розробки ефективних ІТ-рішень. Інтерв'ювання ключових користувачів та аналіз існуючих систем допомагають визначити конкретні потреби компанії та вимоги до нової системи. Це забезпечує точність та релевантність майбутнього технічного завдання. Розробка технічного завдання та рекомендацій щодо впровадження дозволяє компанії чітко планувати етапи проекту, оцінювати

ресурси та ризики. Це сприяє ефективному управлінню інформаційними проектами. Впровадження рекомендацій EBS допомагає оптимізувати існуючі бізнес-процеси, підвищити їх ефективність та інтегрувати нові технологічні рішення, що позитивно впливає на загальну продуктивність компанії.

ІТ-консалтинг від компанії EBS, зокрема передпроектне обстеження, є ключовою складовою їхньої інформаційної діяльності. Ці послуги сприяють глибокому аналізу та оптимізації бізнес-процесів клієнтів, що забезпечує ефективне впровадження нових інформаційних систем. Це допомагає компаніям досягати високих результатів, мінімізуючи ризики та витрати, пов'язані з автоматизацією та цифровою трансформацією.

Компанія EBS спеціалізується на автоматизації фінансових та операційних процесів, забезпечуючи комплексне впровадження сучасних інформаційних систем. Завдяки більш ніж 22-річному досвіду на ринку, EBS має експертні знання та навички для розв'язання найскладніших завдань в цій сфері. Одні з напрямів їхніх послуг спрямовані на поліпшення фінансового обліку та управління, що дозволяє підприємствам ефективніше функціонувати та приймати обґрунтовані рішення.

Ключові етапи автоматизації фінансових та операційних процесів: Початковим етапом є розробка детального ТЗ, яке визначає кінцеві цілі проекту. Це включає запровадження інформаційних систем, що оптимізують фінансову діяльність компанії. Формування, збір та документування основних вимог замовника є наступним етапом. Це зазвичай включає реєстрацію та облік усіх фінансових даних, а також дотримання стандартів якості звітності. Постійний контроль за виконанням проекту, перевірка своєчасності та якості впровадження автоматизованої системи. Команда консультантів забезпечує відповідність робіт встановленим вимогам. Безпосередня реалізація розробленого ТЗ, включаючи впровадження програмного забезпечення для ведення бухгалтерського та податкового обліку. Це охоплює контроль за фінансовими потоками та інтеграцію всіх рівнів бізнес-процесів.

Автоматизація дозволяє ефективно збирати та аналізувати великі обсяги даних, що відкриває нові можливості для роботи з клієнтами. Завдяки цьому можна здійснювати додатковий продаж, планувати акції та змінювати асортимент товарів. Автоматизація знижує ризик помилок, пов'язаних з людським фактором, таких як втрати даних, пропущені можливості контакту з клієнтами та некоректно виконані завдання. Програмне забезпечення для обліку забезпечує надійне зберігання та обробку даних. Інвестиції в автоматизацію дозволяють компаніям підвищувати продуктивність праці та знижувати витрати. Це, в свою чергу, призводить до економії часу та грошей, покращення структури угод та збільшення прибутку. Автоматизація підвищує прозорість бізнес-процесів, дозволяючи керівникам отримувати реальні дані про результати роботи співробітників. Це сприяє кращому обслуговуванню клієнтів, підвищенню лояльності та зменшенню конфліктів.

Автоматизація є критично важливою як для малого бізнесу, так і для великих підприємств. Незалежно від розміру компанії, існує універсальна група цілей, яку можна досягти за допомогою автоматизації: зменшення витрат, підвищення продуктивності та забезпечення прозорості бізнес-процесів.

Автоматизація фінансових та операційних процесів, яку пропонує компанія EBS, є важливим аспектом їх інформаційної діяльності. Вона сприяє ефективнішому управлінню бізнесом, знижує ризики, пов'язані з людським фактором, та підвищує продуктивність. Завдяки глибокому аналізу та експертним рекомендаціям, EBS допомагає компаніям оптимізувати свої процеси та досягати кращих результатів.

ІТ-аутсорсинг, який надає компанія EBS, передбачає передачу замовником своїх поточних функцій з підтримки ІТ-систем до зовнішньої ІТ-компанії, що забезпечує високу якість виконання цих функцій. Ця послуга охоплює широкий спектр заходів, спрямованих на забезпечення безперебійної роботи корпоративних інформаційних систем, зниження ризиків збоїв та оптимізацію витрат на розвиток і експлуатацію ІТ-інфраструктури.

Компанія EBS надає послуги з обслуговування та технічної підтримки, що забезпечують безперебійну роботу корпоративних інформаційних систем. Це

включає вдосконалення систем автоматизації бізнесу, створення технічних завдань, встановлення оновлень та налаштування систем відповідно до запитів клієнтів. Створення технічних завдань, довідників та інструкцій для роботи з конфігураціями. Це дозволяє забезпечити чітке розуміння та дотримання всіх процедур та налаштувань. Надання консультацій з використання програм для фінансового управлінського обліку, усунення помилок в роботі модулів управлінського фінансового обліку, адаптація налаштувань систем та створення додаткових форм звітності. Періодичне проведення профілактичних та діагностичних заходів для виявлення слабких ланок та запобігання позаштатним ситуаціям. Це включає налаштування та оновлення програмної частини і перевірку цілісності баз даних. Надання телефонних консультацій з питань налаштування конфігурацій та доробок у системі, а також консультування з питань ведення фінансового управлінського обліку. Розробка політики інформаційної безпеки, організація безпечного підключення співробітників до внутрішньої мережі з будь-якої точки світу. Впровадження систем електронного документообігу та корпоративних систем підтримки групової роботи, що сприяє підвищенню ефективності та прозорості бізнес-процесів. Повна або часткова підтримка існуючої ІТ-інфраструктури компанії, забезпечуючи її безперебійне функціонування та розвиток.

Компанія EBS надає комплексні послуги з ІТ-аутсорсингу, спрямовані на підтримку та вдосконалення ІТ-систем замовника. Завдяки своїй експертизі, EBS забезпечує безперебійну роботу корпоративних інформаційних систем, мінімізує ризики збоїв, оптимізує витрати на розвиток та експлуатацію ІТ-інфраструктури. Інформаційна діяльність цього напрямку включає створення технічної документації, моніторинг та профілактику систем, консультаційні послуги, забезпечення інформаційної безпеки та підтримку електронного документообігу, що значно підвищує ефективність та прозорість бізнес-процесів.

Компанія EBS надає комплексні послуги в сфері управлінського консалтингу, які спрямовані на поліпшення бізнес-процесів, пошук нових можливостей для розвитку, допомогу в стратегічному плануванні та автоматизацію

бізнес-процесів. Основні напрямки діяльності включають розробку стратегій розвитку компанії, розробку операційних та фінансових політик, оптимізацію бізнес-процесів, корпоративну діагностику, розробку бізнес-планів та оцінку компанії.

Експерти EBS аналізують поточний стан компанії та ринок, на якому вона працює, щоб розробити ефективні стратегії для довгострокового розвитку. Це включає визначення нових ринкових можливостей, конкурентних переваг та шляхів досягнення стійкого зростання. Впровадження операційних та фінансових політик, які допомагають стандартизувати бізнес-процеси, підвищити ефективність управління та забезпечити фінансову стабільність компанії. Це включає в себе створення процедур та регламентів, що забезпечують прозорість та відповідність корпоративним стандартам. Аналіз існуючих бізнес-процесів з метою їх оптимізації для підвищення ефективності, зниження витрат та покращення якості продукції чи послуг. EBS допомагає виявити та усунути слабкі місця у процесах, що дозволяє компанії функціонувати більш продуктивно. Проведення глибокої діагностики компанії, яка включає аналіз її організаційної структури, управлінських процесів, фінансового стану та ринкової позиції. Це дозволяє виявити проблеми та розробити рекомендації щодо їх вирішення, а також визначити можливості для поліпшення. Створення детальних бізнес-планів, які включають фінансові проєкції, стратегії маркетингу та продажів, а також оцінку ринкових ризиків. Крім того, EBS проводить оцінку вартості компанії для визначення її поточного ринкового стану та потенціалу для інвесторів.

Управлінський консалтинг від компанії EBS забезпечує комплексний підхід до вдосконалення бізнесу, що включає розробку стратегій, оптимізацію процесів та підвищення ефективності управління. Завдяки своєму експертному погляду, незалежності та глибокому розумінню ринку, EBS допомагає компаніям досягати значних результатів, зміцнювати свої позиції на ринку та підвищувати прибутковість.

Консалтингова компанія EBS пропонує аудиторські послуги, які є невід'ємною частиною фінансової діяльності будь-якої компанії. Ці послуги

допомагають забезпечити об'єктивність і прозорість фінансової звітності, що запобігає можливим спотворенням та помилкам, які можуть призвести до значних фінансових втрат. Регулярний аудит не тільки забезпечує стабільний фінансовий стан компанії, але й сприяє заощадженню коштів у довгостроковій перспективі.

Аудит включає перевірку всієї фінансово-господарської документації, бухгалтерської і податкової звітності компанії. Метою є підтвердження достовірності фінансових звітів та їх відповідність законодавчим вимогам. Експерти EBS аналізують облікову політику компанії, виявляючи помилки та неточності в економічному аналізі та плануванні, що дозволяє вчасно виправити їх і запобігти майбутнім проблемам. Аудиторський звіт допомагає керівництву компанії оцінити фінансовий стан, перспективи та можливі шляхи розвитку бізнесу.

Основні цілі фінансового аудиту:

- огляд фінансової звітності. Перевірка звітності, складеної згідно з українськими національними стандартами та міжнародними стандартами фінансової звітності;
- виявлення недоліків. Аналіз роботи фінансового та бухгалтерського відділів для виявлення недоліків і підвищення ефективності їх діяльності;
- аналіз ефективності використання ресурсів. Оцінка того, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси, і рекомендації щодо оптимізації фінансової діяльності [9].

Аудиторські послуги, що надаються компанією EBS, є важливим інструментом для забезпечення фінансової прозорості та стабільності бізнесу. Завдяки комплексному підходу, незалежній оцінці та детальному аналізу, EBS допомагає компаніям виявити та усунути недоліки у фінансовій звітності, підвищити ефективність використання ресурсів та забезпечити впевненість інвесторів. Це сприяє не лише збереженню стабільності компанії, але й її стійкому розвитку у довгостроковій перспективі.

У сучасній глобальній економіці транснаціональні компанії займають ключові позиції, впливаючи на світові ринки та економічні процеси. Однією з

головних переваг міжнародних бізнес-структур є можливість оптимізації податкових витрат, яка інколи може призводити до несправедливого розподілу податкового навантаження. Це відбувається через те, що компанії часто обирають юрисдикції з низькими податками для сплати податків, навіть якщо отримують основні прибутки в інших країнах.

Для вирішення цієї проблеми застосовуються правила трансфертного ціноутворення (далі – ТЦУ), які дозволяють державним органам контролювати справедливість податкових платежів транснаціональними компаніями у відповідних юрисдикціях. У цьому контексті компанія EBS пропонує комплексні послуги, що допомагають бізнесу ефективно адаптуватися до вимог ТЦУ та мінімізувати ризики.

Експерти EBS проводять детальний аналіз поточних практик трансфертного ціноутворення в компанії, виявляючи можливі помилки та ризики, що можуть призвести до конфліктів з податковими органами. На основі проведеного аналізу надаються рекомендації щодо вдосконалення практик ТЦУ з метою забезпечення їх відповідності законодавчим вимогам та зниження податкових ризиків.

Документація для Фіскальної служби України, тобто компанія EBS допомагає підготувати повний пакет документів, необхідних для проведення контролю за трансфертним ціноутворенням з боку податкових органів України. А фахівці компанії здійснюють аналіз та документальне підтвердження всіх внутрішніх та міжнародних трансакцій, забезпечуючи їх відповідність вимогам ТЦУ.

EBS надає консультації та навчання для співробітників компаній з питань трансфертного ціноутворення, допомагаючи їм зрозуміти складні аспекти законодавства та практики. Компанія забезпечує постійну підтримку та консультування з питань ТЦУ, допомагаючи вирішувати будь-які виникаючі проблеми та питання.

EBS пропонує послуги з регулярного контролю практик трансфертного ціноутворення в компанії, що дозволяє своєчасно виявляти та виправляти можливі

порушення. Підготовка компанії до можливих аудитів з боку податкових органів, забезпечення повної відповідності документації та процесів вимогам ТЦУ.

Діяльність компанії EBS у сфері трансфертного ціноутворення спрямована на забезпечення прозорості та справедливості податкових платежів транснаціональних компаній. Завдяки глибокому аналізу, підготовці необхідної документації, постійній підтримці та контролю, EBS допомагає компаніям мінімізувати податкові ризики та забезпечити відповідність їх діяльності міжнародним стандартам. Це сприяє не лише зниженню конфліктів з податковими органами, але й підтримці стабільного фінансового стану компаній на глобальному ринку.

У сучасному бізнес-середовищі правове супровід стає необхідним елементом для забезпечення успішної діяльності підприємства. Юридичні послуги не лише звільняють бізнес від непродуктивної роботи з документацією, а й мають стратегічне значення для запобігання правовим ризикам та забезпечення ефективності бізнес-процесів.

Юридичні експерти компанії EBS надають консультації щодо захисту прав на інтелектуальну власність, таку як авторські права, патенти, товарні знаки тощо. Це безпосередньо стосується інформаційної діяльності, оскільки вона допомагає захистити конфіденційні дані, програмне забезпечення та інші цінності компанії від незаконного використання або копіювання. Компанія EBS надає послуги з юридичного захисту даних, включаючи дотримання вимог законодавства щодо захисту особистих даних, розробку політик конфіденційності та управління ризиками порушення захисту даних. Це допомагає бізнесу забезпечити безпеку та конфіденційність інформації, що зберігається та обробляється. Компанія EBS може провести аудит інформаційної безпеки, щоб визначити потенційні ризики та проблеми в цій сфері. Це включає перевірку внутрішніх політик, процедур та технічних заходів безпеки, а також оцінку відповідності законодавчим вимогам. Ці юридичні послуги не лише забезпечують правовий захист компанії в цілому, але й спеціалізуються на захисті інформації, яка є ключовим активом сучасного бізнесу.

## **Таблиця 2.2 – SWOT-аналіз консалтингової компанії EBS**



<p><b>Сильні сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Широкий досвід та експертиза. Компанія має великий досвід у наданні консалтингових послуг та експертність у різних сферах.</li> <li>– Велика клієнтська база. З більш ніж 800 клієнтами компанія має стабільну базу клієнтів, що забезпечує стабільність у фінансовому плануванні та розвитку.</li> <li>– Активна присутність у соціальних мережах. Публікація новин та експертних думок сприяє підвищенню впізнаваності бренду та привертає увагу нових клієнтів.</li> <li>– Соціальні проекти. Участь у соціальних проектах підвищує репутацію компанії та сприяє позитивному сприйняттю в суспільстві.</li> </ul>	<p><b>Слабкі сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Залежність від клієнтів. Зміна потреб або втрата ключових клієнтів може негативно вплинути на фінансову стабільність компанії.</li> <li>– Висока конкуренція. Інтенсивна конкуренція на ринку консалтингових послуг може ускладнити привертання нових клієнтів.</li> <li>– Недостатня географічна присутність може обмежувати можливості залучення нових клієнтів та розвитку бізнесу.</li> <li>– Ризик надмірної спеціалізації. Надмірна концентрація на певних сферах послуг може обмежити здатність компанії швидко адаптуватися до змін на ринку.</li> </ul>
<p><b>Ринкові можливості:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Розширення послуг. Розширення портфолію послуг може привернути нових клієнтів та збільшити обсяги доходів компанії.</li> <li>– Міжнародний розвиток. Розширення географії діяльності та розвиток міжнародних партнерств може відкрити нові ринки та збільшити прибуток.</li> <li>– Розвиток сегменту малого бізнесу. Розвиток послуг для малих підприємств може відкрити нові ринки та збільшити потенційний обсяг клієнтів.</li> <li>– Партнерство зі стартапами. Партнерство зі стартапами або інноваційними компаніями може сприяти впровадженню нових ідей та технологій, що збільшить конкурентоспроможність.</li> </ul>	<p><b>Ринкові загрози:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Зміни у законодавстві. Зміни у законодавстві або податкові реформи можуть створити додаткові витрати та адміністративні труднощі.</li> <li>– Зменшення бюджетів на консалтинг. Зменшення бюджетів у компаніях може спричинити зменшення попиту на консалтингові послуги та скоротити доходи.</li> <li>– Поява нових конкурентів. Поява нових гравців на ринку консалтингу може збільшити конкуренцію та обмежити ринкову частку компанії EBS.</li> <li>– Вплив геополітичних подій. Ситуація з війною в нашій країні може призвести до економічної нестабільності та зниження довіри до бізнесу, що може негативно позначитися на здатності компанії EBS залучати нових клієнтів та розвиватися на ринку.</li> </ul>

Шляхи оптимізації інформаційної діяльності консалтингової компанії EBS:

– розвиток електронних інструментів комунікації. Впровадження ефективних електронних інструментів комунікації, таких як онлайн-чати на вебсайті, електронна пошта, відеоконференції тощо, може покращити зв'язок з клієнтами та забезпечити швидке реагування на їх запити і потреби;

– аналіз ефективності контенту та взаємодії з аудиторією. Проведення систематичного аналізу ефективності контенту в соціальних мережах та на вебсайті допоможе виявити найбільш успішні стратегії та теми, які привертають увагу аудиторії. На підставі цих даних можна коригувати стратегію комунікації для досягнення кращих результатів;

– створення цільового контенту. Аналізуючи інтереси та потреби своєї цільової аудиторії, компанія може створювати спеціалізований контент, який буде цікавим та корисним для своїх клієнтів. Наприклад, це можуть бути інформативні статті, відеоуроки, вебінари або інфографіка;

– запуск більше соціальних проєктів. Враховуючи ефективність соціальних проєктів, EBS може розширити свою соціальну відповідальність та вплив, що сприятиме підвищенню репутації компанії та приверненню нових клієнтів;

– використання інтерактивних інструментів. Розробка інтерактивних інструментів, таких як тести або онлайн-консультації, може покращити залучення аудиторії та збільшити зацікавленість клієнтів у співпраці з компанією;

– систематичний моніторинг і аналіз результатів. Постійний моніторинг та аналіз ефективності різних інформаційних кампаній та заходів дозволить компанії вчасно коригувати свої стратегії та дії для досягнення найкращих результатів;

– партнерство з ключовими гравцями галузі. Встановлення партнерства з іншими провідними компаніями чи експертами в галузі консалтингу може збільшити авторитет та експертність EBS, а також розширити коло потенційних клієнтів.

Інформаційна діяльність консалтингової компанії EBS є ключовим фактором її успіху та високої репутації на ринку консалтингу. Заснована у 1998 році, EBS демонструє видатний досвід та якість у наданні консалтингових послуг, що включають управлінський консалтинг, автоматизацію бізнес-процесів, та

підвищення ефективності діяльності компаній. Протягом понад 25 років EBS підтримує розвиток більш ніж 800 провідних підприємств, як місцевих, так і міжнародних, завдяки команді з понад 250 експертів, які глибоко розуміють особливості українського ринку.

Таким чином, інформаційна діяльність EBS охоплює широкий спектр завдань: використання сучасних програмних рішень для аналізу даних, проведення ринкових досліджень, організацію навчальних заходів з інноваційних бізнес-методів, а також постійне вдосконалення внутрішніх комунікацій та процесів.

Завдяки своєму підходу до інформаційної діяльності, EBS надає своїм клієнтам цінну підтримку у прийнятті стратегічних рішень, заснованих на актуальних даних та аналізі. Це дозволяє клієнтам бути впевненими у своїх рішеннях і забезпечує їх конкурентоспроможність та успіх у динамічному ринковому середовищі.

Отже, аналізуючи інформаційну діяльність провідних консалтингових компаній «Nota Group» та «Emergex Business Solutions», можна зробити висновок, що обидві компанії відзначаються високою ефективністю та професіоналізмом у наданні консалтингових послуг. «Nota Group» виступає як стратегічний партнер, спрямований на підвищення ефективності бізнес-процесів та створення підтримуючого робочого середовища для клієнтів. Їхні послуги охоплюють широкий спектр сфер, включаючи юридичну, фінансову, та кадрову підтримку, а також управління розвитком бізнесу. Схожим чином, EBS відзначається довгостроковим досвідом та високою репутацією, демонструючи експертизу у наданні послуг консалтингу, які сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємств. Зокрема, їхній підхід до інформаційної діяльності включає використання сучасних програмних рішень, проведення ринкових досліджень та організацію навчальних заходів.

Обидві компанії забезпечують своїх клієнтів актуальною та достовірною інформацією, що дозволяє їм приймати обґрунтовані стратегічні рішення в умовах

динамічного ринкового середовища. Цей підхід не лише сприяє конкурентоспроможності клієнтів, а й забезпечує їхній успіх на ринку.

## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі були розглянуті і проаналізовані такі питання:

По-перше, розглянуто специфіку діяльності та управління у консалтинговій сфері, яка є ключовим інструментом вирішення різноманітних інформаційних та економічних питань на різних рівнях, від місцевого до глобального. Консультанти займаються стратегічним плануванням, організаційними змінами та впровадженням інновацій, спрямованими на підвищення якості управління, ефективності компаній і продуктивності працівників. Вони аналізують розвиток, враховуючи особливості галузі та проблеми клієнтів, і класифікують свої послуги за управлінськими завданнями, розрізняючи державний та приватний сектори. У державному секторі основна увага приділяється задоволенню потреб споживачів, тоді як у приватному – ефективності та якості обслуговування. Послуги можуть надаватися як людьми, так і машинами, кожен з яких має свої виклики в якості, продуктивності та маркетингу. Безкоштовні послуги фінансуються з бюджетів і благодійних фондів, що фактично покриває суспільство. Вибір послуг залежить від досвіду споживачів та їх довіри до постачальника, і оцінюються вони за отриманим досвідом та відгуками інших клієнтів. Надання консалтингових послуг базується на ретельній інформаційній діяльності компаній, включаючи розповсюдження рекламних матеріалів, організацію зустрічей з потенційними клієнтами та впровадження систем заохочень. Управління продуктивністю в сфері послуг вимагає ефективного використання ресурсів і мотивації персоналу. Фактори, що сприяють розширенню діяльності, включають навчання персоналу, використання принципу Парето, створення мережі відділень через франчайзинг та гетерогенність послуг. Для підвищення продуктивності без втрати якості можна застосовувати розділення діяльності за рівнем контакту з клієнтами, конвеєрний підхід, залучення клієнтів до процесу обслуговування через часткове самообслуговування та забезпечення рівноваги між попитом і пропозицією послуг.

По-друге, охарактеризовано методи організації управлінського консалтингу. Управлінський консалтинг зазнає змін, переходячи від простих порад до активного

супроводу клієнтів у впровадженні інновацій. Цей процес супроводжується зростанням складності бізнесу, що робить консалтинг більш ефективним, але також збільшує його вартість. В розвинених країнах взаємодія між консультантами та клієнтами пройшла кілька етапів, від мінімальної взаємодії до активної участі клієнта у процесі та уточнення очікуваних результатів. Успішність консалтингу залежить від соціально-економічних та культурних умов країни, а консультанти пропонують передові методи та допомагають у їх впровадженні. Компанії звертаються до консультантів у критичних ситуаціях, але вирішення проблем потребує часу та терпіння. Важливо, щоб клієнти мали чітке уявлення про результати та методи оцінки. Є дві стратегії для компаній: звертатися до зовнішніх або формувати внутрішній консультативний відділ, кожна має свої переваги та недоліки. Основна мета консультування – підвищення продуктивності та ефективності, що досягається за допомогою комплексних підходів, включаючи інновації та реструктуризацію. Вітчизняні компанії мають свої проблеми, і для їх вирішення необхідно впроваджувати нові підходи, такі як управлінський облік, міжнародні стандарти та покращення маркетингу.

По-третє, проаналізовано інформаційну діяльність компанії «Nota Group». Вона не просто надає клієнтам інформацію, але й допомагає їм аналізувати її та розробляти стратегії для досягнення їхніх бізнес-цілей. Їхні послуги засновані на використанні аналітичних засобів та даних про ринок, щоб визначити можливості та ризики. Крім того, вони працюють з інформаційними технологіями для розробки детальних бізнес-планів та моніторингу онлайн-репутації клієнтів. Також «Nota Group» здійснює корпоративну діагностику, щоб ідентифікувати слабкі місця та можливості для покращення ефективності бізнесу. Їхні послуги також охоплюють вдосконалення інформаційних систем та фінансової звітності, а також HR-адміністрування та юридичний супровід. Усі ці аспекти допомагають клієнтам «Nota Group» у прийнятті обґрунтованих стратегічних рішень та забезпечують успішний розвиток їхнього бізнесу.

По-четверте, досліджено інформаційну діяльність компанії «Emergex Business Solutions». Вона спеціалізується на наданні консультаційних послуг для

українських компаній і міжнародних інвесторів, зокрема управлінського консалтингу. Це допомагає підприємствам оптимізувати свої бізнес-процеси та забезпечує їх ефективність. EBS має багатий досвід у різних сферах, включаючи бухгалтерію, юридичну підтримку, та управління персоналом. Основними складовими інформаційної діяльності EBS є використання сучасних програмних рішень, проведення досліджень ринку, організація тренінгів і постійне вдосконалення внутрішніх процесів. Це дозволяє компанії не лише надавати якісні консультаційні послуги, але й допомагає її клієнтам приймати стратегічні рішення на основі найновіших даних і аналізу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

### Законодавчі та нормативно-правові акти

1. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992. №2657-XII. Поточна редакція 31.03.2023. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text> (дата звернення: 05.04.2024).
2. Про захист персональних даних: Закон України від 01.06.2010 № 2297-VI. Поточна редакція 27.04.2024. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text> (дата звернення: 05.04.2024).
3. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 01.08.2022 № 2258-VIII. Поточна редакція 16.03.2024. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (дата звернення: 10.05.2024).
4. Про медіа: Закон України від 13.12.2022 № 2849-IX. Поточна редакція 11.02.2024. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2849-20#Text> (дата звернення: 10.05.2024).

### Офіційні сайти/портали підприємств, установ, організацій та їхні офіційні сторінки/блоги у соціальних мережах

5. Nota Group. Офіційний сайт. URL: <https://notagroup.com.ua/> (дата звернення: 02.05.2024)
6. Nota Group. Офіційна сторінка в мережі «Фейсбук». URL: <https://www.facebook.com/notagroupkyiv/> (дата звернення: 10.05.2024)
7. Nota Group. Офіційна сторінка в мережі «Інстаграм». URL: <https://www.instagram.com/nota.group/> (дата звернення: 10.05.2024)
8. Nota Group. Офіційна сторінка в мережі «Лінкедін». URL: <https://www.linkedin.com/company/notagroup/> (дата звернення: 10.05.2024)



9. Emergex Business Solutions. Офіційний сайт. URL: <https://www.ebskiev.com/> (дата звернення: 05.05.2024)
10. Emergex Business Solutions. Офіційна сторінка в мережі «Фейсбук». URL: <https://www.facebook.com/ebskievcom/> (дата звернення: 05.05.2024)
11. Emergex Business Solutions. Офіційна сторінка в мережі «Інстаграм». URL: <https://www.instagram.com/ebskyiv/> (дата звернення: 10.05.2024)
12. Emergex Business Solutions. Офіційна сторінка в мережі «Лінкедін» URL: <https://www.linkedin.com/company/ebs-emergex-business-solutions/> (дата звернення: 10.05.2024)
13. Emergex Business Solutions. Офіційна сторінка в мережі «Ютуб». URL: [https://www.youtube.com/channel/UCXIp\\_POuvYkxRsD7J0ZDgyg?app=desktop](https://www.youtube.com/channel/UCXIp_POuvYkxRsD7J0ZDgyg?app=desktop) (дата звернення: 17.05.2024)

#### **Наукові, довідкові, навчальні видання**

14. Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. №5. С. 306-310.
15. Business support 2023: п'ять провідних українських консалтингових компаній. *Delo.ua*. URL: <https://delo.ua/business/business-support-2023-pyat-providnix-ukrayinskix-konsaltingovix-kompanii-424308/> (дата звернення: 03.04.2024).
16. Васильків М. В. Послуги консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності України. Дисертація на здобуття наук. ступеня к.е.н.. 2014. Львів 2016. 243 с.
17. Головчук Ю. О., Дибчук Л. В., Середницька Л. П. Контент- маркетинг як стратегія просування на ринок та поширення послуг. *Економіка та держава*. 2022. № 4. С. 69-75. DOI: 10.32702/2306-6806.2022.4.69. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=5168&i=10> (дата звернення: 10.05.2024)

18. Гончарова В. Г. Консалтинг як когнітивна модель бізнес-аналітики для формування інтелектуально-інноваційного простору суб'єктів господарювання. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 105-109.
19. Гончарова М.Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. *Економіка та управління національним господарством. ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS*. № 2(164), 2015. С. 136 -141.
20. Гуляєва В. М Консалтингове забезпечення управлінських економіко-екологічних рішень на регіональному рівні: монографія. Одеса. 2017. 190 с.
21. Горбаченко С. Стратегія розвитку підприємства: поняття та сутність. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. № 10. С. 31-44.
22. Гуткевич С. О. Міжнародний менеджмент: підручник. Київ. Кафедра. 2015. 535 с.
23. Гуторова О. О. Менеджмент організації: навч. посібник. Харків. ХНАУ. 2017. 267 с.
24. Євтушенко Н. О. Європейський ринок консалтингових послуг: особливості і перспективи розвитку. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. № 4 (22), 2017. С. 63-72.
25. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві. *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 4. С. 58-69.
26. Карпенко О. О. Перспективи розвитку консалтингової діяльності в Україні на основі європейського досвіду. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Випуск 27. С. 54-58.
27. Касич А. О., Гноєва І. М. Особливості розвитку аудиторських послуг в Україні та концептуальні підходи до їх класифікації. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/download/65943/62055> (дата звернення: 15.04.2024)
28. Князь С. В. Управлінський консалтинг. Навч. посіб. 2-ге вид. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка». 2014. 155 с.

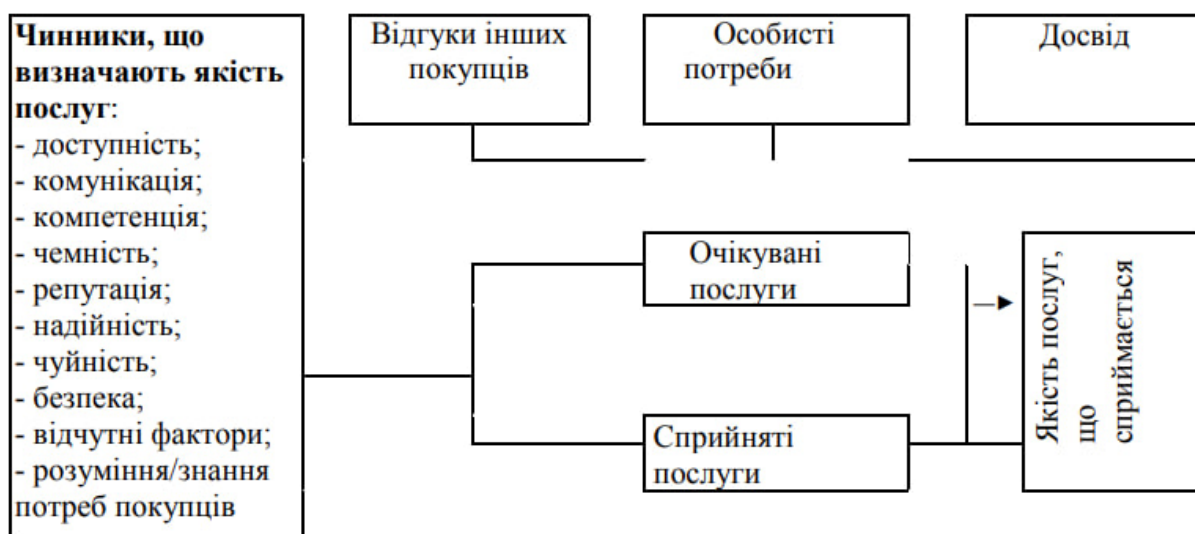
- 29.Консалтинг. URL: <http://surl.li/uejtf> (дата звернення: 20.03.2024).
- 30.Коростельов В. А. Управлінське консультування. Навч. посіб. Київ. МАУП, 2013. 104 с.
- 31.Кузнєцов Е. А. Управлінський консалтинг в системі інноваційного розвитку економіки і менеджменту. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2016. Том 15. Вип. 1 (32). С. 9-22.
- 32.Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: Монографія. Харків. Право. 2016. 280 с
- 33.Міжнародний консалтинг. Навч. посіб. Київ. НТУУ «КПІ», 2016. 184с.
- 34.Пилипчук В. П., Данніков О. В. Управління продажем. Навч. посіб. Київ. КНЕУ. 2011. 627 с
- 35.Рейкін В.С., Макара О.В. Консалтинг в Україні: Оцінка стану та тенденції розвитку. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/39\\_2020\\_ukr/18.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/39_2020_ukr/18.pdf) (дата звернення: 15.04.2024)
- 36.Саюн О. В. Основи менеджменту. Навч. посіб. Черкаси. 2014. 216 с.
- 37.Соколенко В. А. Основи управлінського консультування. Навч.- метод. посіб. Харків. НТУ «ХПІ». 2018. 216 с.
- 38.Сурженко Н. В. Розвиток ринку консалтингових послуг: зарубіжний досвід і реалії України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного ун-ту (економічні науки)* . 2018. №2(37). С. 105-110.
- 39.Управлінський консалтинг: підручник. Київ. Ліра-К. 2015. 336 с.
- 40.Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації. *Економіка України*. 2019. № 11. С. 4-14.

**ДОДАТКИ**  
**ДОДАТОК А**

**Таблиця 1** – П'ять ключових характеристик послуг, які визначають управління ними та задоволення споживачів [32]

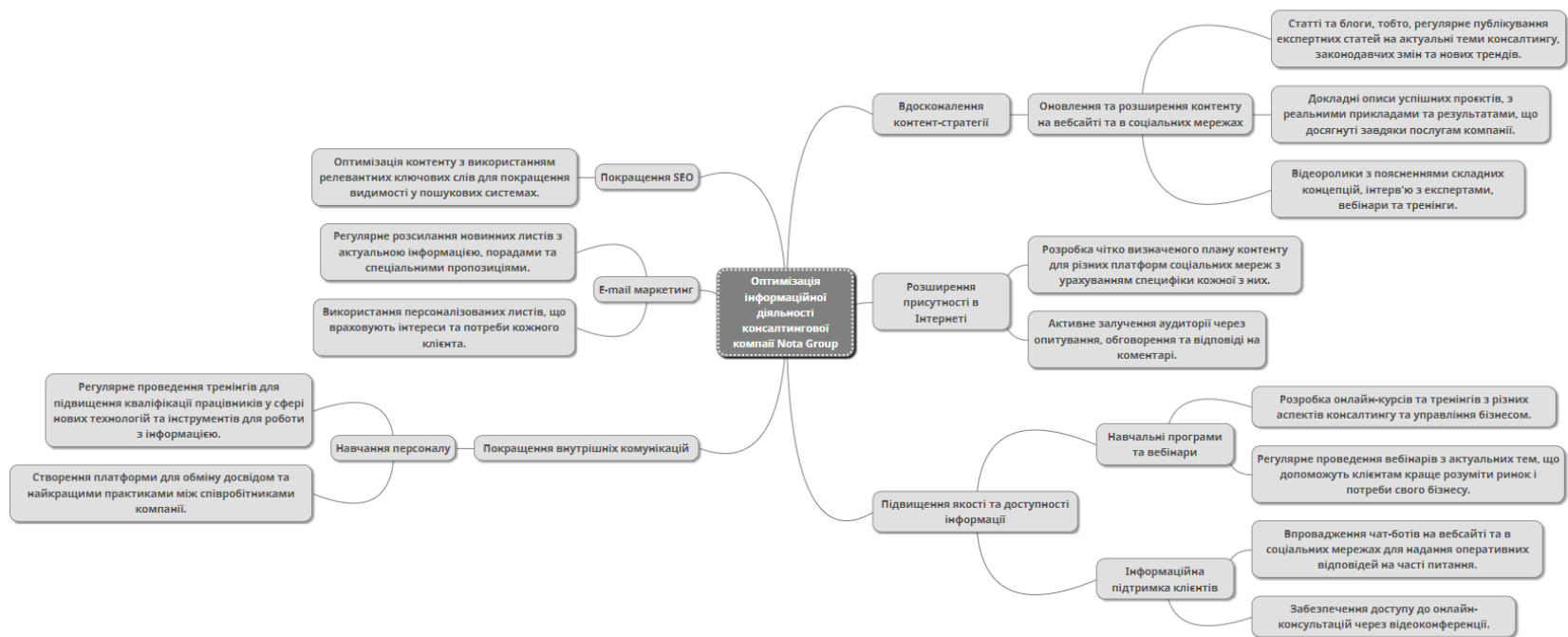
Характеристики послуг	Проблеми управління
Невід'ємність	<p>Відсутність товару; послуга є дією або досвідом.</p> <p>Труднощі у наданні стандартних зразків: придбання послуг пов'язане з ризиком для клієнта.</p> <p>Послугу не можна продемонструвати: утруднена диференціація пропозицій</p>
Нероздільність надання послуг та їх споживання	<p>Споживачі беруть участь у процесі надання послуг.</p> <p>Залучення у процес обслуговування груп споживачів: проблема контролю.</p> <p>Компанію, яка надає послуги, представляє її персонал: сприйняття постачальника визначається ставленням клієнта до її співробітників.</p> <p>Умови обслуговування — відмінна риса постачальника послуги: необхідність створення мереж</p>
Гетерогенність	<p>Стандартизація послуг утруднена, оскільки їх характеристики багато в чому визначаються споживачами.</p> <p>Проблема контролю за якістю послуг: різноманітність умов обслуговування</p>
Незбереженість	<p>Послуги не можна зберігати: відсутні товарні запаси.</p> <p>Проблеми, пов'язані з піковим навантаженням: низька ефективність праці</p> <p>Проблеми із встановленням цін на послуги: проблеми з ціноутворенням</p>
Відсутність прав власності на	<p>Клієнти не можуть володіти послугою, обслуговування аналогічне до оренди</p>

## ДОДАТОК Б



**Рисунок 1** – Чинники, що визначають якість послуг [32]

## ДОДАТОК В



**Рисунок 1** – Шляхи оптимізації інформаційної діяльності консалтингової компанії «Nota Group»

Примітка: розроблено автором за допомогою платформи «MindMur».