

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет економіки та управління

Кафедра економічної теорії

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

Економічна аналітика

**05 Соціальна та поведінкові
науки**

051 Економіка

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Аналітичне забезпечення оптимізації фінансового консалтингу в
сучасному бізнесі»

здобувача Буреша Юрія Володимировича

_____ (підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доц. Михайлюк М.А.

_____ (підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією
з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

В.о. завідувача кафедри: д.е.н., проф. Кириленко В.І.

_____ (підпис)

Київ 2024

Ім'я користувача:
Економічної теорії Журба Тетяна

ID перевірки:
1016295357

Дата перевірки:
29.05.2024 21:52:27 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
30.05.2024 12:35:02 EEST

ID користувача:
100005720

Назва документа: Буреш Ю.В. Аналітичне забезпечення оптимізації фінансового консалтингу в сучасному бі...

Кількість сторінок: 55 Кількість слів: 10283 Кількість символів: 87757 Розмір файлу: 132.05 KB ID файлу: 1016089905

5.43% Схожість

Найбільша схожість: 0.65% з Інтернет-джерелом (http://econ.kdu.edu.ua/files/files/zbirnyk_2022.pdf)

3.47% Джерела з Інтернету 230 Сторінка 57

4.28% Джерела з Бібліотеки 601 Сторінка 59

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління

Кафедра економічної теорії

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**ЕКОНОМІЧНА АНАЛІТИКА
051 - ЕКОНОМІКА**

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

М.К. Галабурда

(підпис) (ініціали, прізвище)

_____ 20__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

В.І. Кириленко

(підпис) (ініціали, прізвище)

_____ 20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Бурешу Юрію Володимировичу

очної (денної) форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему

**«Аналітичне забезпечення оптимізації фінансового консалтингу в сучасному
бізнесі»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від "31" січня 2024 р. № 159-ст

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах

підприємства бази практики ТОВ «Київ Стретеджи Консалтинг»

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ
(назва розділу)	
Розділ 2	АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ
(назва розділу)	
Розділ 3	НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ
(назва розділу)	
Об'єкт дослідження:	фінансовий консалтинг у сучасному бізнес-середовищі
Предмет дослідження:	аналітичні інструменти та методи, що використовуються для оптимізації надання фінансових консалтингових послуг та підвищення їх ефективності.
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	дослідження теоретичних основ та сучасних тенденцій розвитку фінансового консалтингу, аналіз проблем та можливостей його оптимізації, а також розробка практичних рекомендацій щодо впровадження інноваційних підходів та інструментів для удосконалення аналітичного забезпечення фінансового консалтингу.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У 1 розділі	Визначити сутність та зміст фінансового консалтингу; Розглянути методи та інструменти фінансового консалтингу; Розглянути тенденції розвитку фінансового консалтингу в умовах цифровізації.
У 2 розділі	Проаналізувати проблеми та можливості оптимізації фінансового консалтингу; Дослідити досвід провідних консалтингових компаній щодо удосконалення послуг; Аналіз впливу цифрових технологій на оптимізацію фінансового консалтингу.
У 3 розділі	Дослідження впроваджених сучасних методів фінансового аналізу та прогнозування; Оцінка використання smart-аналітики в фінансовому консалтингу; Розробка практичних рекомендацій щодо оптимізації фінансового консалтингу.

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

« ____ » _____ 20 ____ р.

**Завдання одержав
здобувач**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

« ____ » _____ 20 ____ р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 58 сторінки, 4 таблиць, 4 рисунків, список використаних джерел з 41 найменування.

«Аналітичне забезпечення оптимізації фінансового консалтингу в сучасному бізнесі»

(назва кваліфікаційної бакалаврської роботи)

Об'єктом дослідження є фінансовий консалтинг у сучасному бізнес-середовищі.

Предметом дослідження є аналітичні інструменти та методи, що використовуються для оптимізації надання фінансових консалтингових послуг та підвищення їх ефективності.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – дослідження теоретичних основ та сучасних тенденцій розвитку фінансового консалтингу, аналіз проблем та можливостей його оптимізації, а також розробка практичних рекомендацій щодо впровадження інноваційних підходів та інструментів для удосконалення аналітичного забезпечення фінансового консалтингу.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*: дослідження сутності фінансового консалтингу, його методів та інструментів; аналіз проблем фінансового консалтингу та можливостей його оптимізації; аналіз досвіду провідних консалтингових компаній; розробка рекомендацій щодо вдосконалення аналітичного забезпечення фінансового консалтингу в Україні.

Практичне значення отриманих результатів полягає в аналізі ринку консалтингових послуг закордоном для порівняння з вітчизняним ринком.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: фінансовий консалтинг, консалтингові послуги, підприємство, аналітика, цифровізація.

В і д г у к

про кваліфікаційну бакалаврську роботу здобувача навчально-наукового інституту
/факультету освітньо-професійної програми « Економічна аналітика» **Буреша**

Юрія Володимировича

(*прізвище, ініціали*)

на тему **« Аналітичне забезпечення оптимізації фінансового консалтингу в**

сучасному бізнесі»

(*назва теми*)

1. Актуальність теми: мінливість бізнес-середовища у сучасному ринку обумовлює постійну необхідність фінансових консультантів у забезпеченні ефективного управління фінансовими ресурсами, оптимізації фінансових процесів та прийнятті обґрунтованих управлінських рішень, що є завданням фінансового консалтингу.
2. Позитивні риси кваліфікаційної роботи: впровадження smart-аналітики, використання передових методів фінансового аналізу та прогнозування, що досліджуються у роботі, є важливим напрямом підвищення якості консалтингових послуг та забезпечити клієнтів актуальною і достовірною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.
3. Наявність самостійних розробок автора полягає в розробці комплексу заходів, що поєднують впровадження інноваційних технологій, удосконалення методів аналізу та прогнозування, забезпечення високого рівня кібербезпеки та конфіденційності даних із залученням інструментів фінансового консалтингу.
4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: ідентифікація вузьких місць, дестабілізуючих чинників та потенційних ризиків, є вагомою стороною теоретичного дослідження даної роботи, а також розробка та впровадження комплексу заходів задля нівелювання виявлених загроз, нарощування фінансового потенціалу та капіталізації бізнесу мають важливе практичне значення поширенні фінансового консалтингу в економіці країни.
5. Наявність недоліків: в дослідженні не надто переконливо прозвучали аргументи за розробку програм санацій, реструктуризацій, структурування угод із залучення інвестицій та кредитів, емітуванні цінних паперів щодо перспектив розвитку фінансового консалтингу в Україні та у практиці його функціонування в інших країнах Європейського союзу.
6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: робота самостійним та важливим науковим дослідження в аналізі фінансового консалтингу в Україні та може бути допущена до захисту.

Науковий керівник: доцент кафедри економічної теорії, к.е.н.,

(*посада, учене звання, науковий ступінь*)

Михайлюк М.А.

(*підпис*)

(*прізвище, ініціали*)

“ ” _____ 2024 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ	
1.1. Сутність та зміст фінансового консалтингу.....	5
1.2. Методи та інструменти фінансового консалтингу.....	9
1.3. Тенденції розвитку фінансового консалтингу в умовах цифровізації.....	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ	
2.1. Аналіз проблем та можливостей оптимізації фінансового консалтингу.....	23
2.2. Дослідження досвіду провідних консалтингових компаній щодо удосконалення послуг.....	27
2.3. Вплив цифрових технологій на оптимізацію фінансового консалтингу.....	33
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ	
3.1. Впровадження сучасних методів фінансового аналізу та прогнозування.....	38
3.2. Використання smart-аналітики в фінансовому консалтингу.....	43
3.3. Розробка практичних рекомендацій щодо оптимізації фінансового консалтингу.....	48
ВИСНОВКИ.....	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах жорсткої конкуренції та швидких змін бізнес-середовища підприємства все частіше звертаються до послуг фінансових консультантів з метою отримання кваліфікованої допомоги у вирішенні складних фінансових питань та проблем. Фінансовий консалтинг відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного управління фінансовими ресурсами, оптимізації фінансових процесів та прийнятті обґрунтованих управлінських рішень.

Однак стрімкий розвиток цифрових технологій, поява інноваційних методів аналізу та прогнозування фінансових показників вимагають постійного вдосконалення інструментів та підходів, що використовуються у фінансовому консалтингу. Впровадження smart-аналітики, використання передових методів фінансового аналізу та прогнозування дозволяють підвищити якість консалтингових послуг та забезпечити клієнтів актуальною і достовірною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У кваліфікаційній бакалаврській роботі досліджувалися статті та публікації щодо ринку консалтингових послуг та стан фінансового консалтингу в Україні.

Мета і завдання дослідження. Метою даної бакалаврської роботи є дослідження теоретичних основ та сучасних тенденцій розвитку фінансового консалтингу, аналіз проблем та можливостей його оптимізації, а також розробка практичних рекомендацій щодо впровадження інноваційних підходів та інструментів для удосконалення аналітичного забезпечення фінансового консалтингу. Завданням роботи було дослідження сутності фінансового консалтингу, його методів та інструментів; аналіз проблем фінансового консалтингу та можливостей його оптимізації; аналіз досвіду провідних консалтингових компаній; розробка рекомендацій щодо вдосконалення аналітичного забезпечення фінансового консалтингу в Україні.

Об'єкт дослідження. Фінансовий консалтинг у сучасному бізнес-середовищі.

Предмет дослідження. Аналітичні інструменти та методи, що використовуються для оптимізації надання фінансових консалтингових послуг та підвищення їх ефективності.

Методи дослідження. Аналіз та узагальнення наукової літератури, нормативно-правових актів, звітів консалтингових компаній для визначення ролі та значення фінансового консалтингу в сучасному бізнесі. Порівняльний аналіз підходів, методів та інструментів, що використовуються провідними консалтинговими фірмами для надання послуг. Кількісні методи дослідження, такі як статистичний аналіз.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Теоретична значущість отриманих результатів полягає у систематизації та поглибленні знань про роль аналітичного забезпечення у фінансовому консалтингу, а також у розробці теоретичних основ для вдосконалення методів оптимізації консалтингових послуг.

Методична значущість дослідження полягає у розробці практичних рекомендацій та інструментів для консалтингових фірм щодо ефективного використання аналітичних методів та технологій для надання якісних послуг клієнтам.

Практична значущість отриманих результатів полягає у можливості їх застосування консалтинговими компаніями для підвищення ефективності своєї діяльності, оптимізації бізнес-процесів та надання послуг вищої якості. Результати дослідження також можуть бути корисними для бізнес-структур при виборі та оцінці консалтингових послуг.

Інформаційна база дослідження. Наукові публікації вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали науково-практичних конференцій, звіти консалтингових компаній, статистичні дані.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність та зміст фінансового консалтингу

Фінансовий консалтинг являє собою різновид професійних консалтингових послуг, орієнтованих на надання кваліфікованої допомоги організаціям у сфері управління фінансово-господарською діяльністю. Його сутнісною метою є вирішення комплексу фінансових проблем клієнта, оптимізація фінансових процесів, процедур та підсистем з метою підвищення ефективності фінансового менеджменту. [1]

Основною функціональною ціллю фінансового консалтингу виступає всебічна діагностика наявного фінансового стану суб'єкта господарювання, ідентифікація вузьких місць, дестабілізуючих чинників та потенційних ризиків, а також розробка та впровадження комплексу заходів задля нівелювання виявлених загроз, нарощування фінансового потенціалу та капіталізації бізнесу. Фінансові консультанти задаються питаннями імплементації новітніх методик, інструментів та технологій фінансового управління з метою досягнення стратегічних цілей підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості організації[2].

Зміст фінансового консалтингу охоплює широкий спектр взаємопов'язаних послуг, об'єднаних у такі ключові напрями:

1. Фінансовий аналіз та діагностика:

- Комплексний аналіз фінансового стану та діагностика "фінансового здоров'я"
- Виявлення проблемних зон та оцінка фінансових ризиків
- Оцінка вартості бізнесу, його активів та потенціалу розвитку

2. Фінансове планування та прогнозування:

- Формування фінансової стратегії та політики
- Розробка фінансових планів, бюджетів, прогнозних моделей
- Бізнес-планування інвестиційних проектів та програм

3. Управління обліковими системами:

- Трансформація та автоматизація фінансового, управлінського, податкового обліку

- Постановка та оптимізація облікових процедур і внутрішньої звітності

4. Податкове адміністрування:

- Оптимізація податкового навантаження та вибір оптимальних схем оподаткування

- Податкове планування та консультування

5. Антикризове фінансове управління:

- Розробка програм санації, реструктуризації та банкрутства
- Управління фінансовими ризиками та стрес-тестування

6. Залучення фінансування:

- Структурування угод із залучення інвестицій та кредитів
- Емісія цінних паперів та вихід на фондовий ринок

7. Корпоративні фінанси:

- Розробка фінансової моделі та системи бюджетування холдингу
- Управління грошовими потоками та розподілом прибутку

8. Управління фінансовою функцією:

- Організаційний дизайн та реінжиніринг фінансової служби
- Розробка KPI, систем мотивації, контролю та звітності [4].

Класифікація фінансового консалтингу за сферами послуг наведена у таблиці нижче.

Таблиця 1.1 – Класифікація фінансового консалтингу за сферами послуг

Сфери послуг	Приклади
Фінансовий аналіз та діагностика	Комплексний фінансовий аналіз, оцінка вартості бізнесу, ризик-менеджмент
Фінансове планування та прогнозування	Фінансова стратегія, бюджетування, моделювання
Облікові системи	Постановка фінансового, управлінського, податкового обліку
Податкове адміністрування	Оптимізація оподаткування, податкове планування, консультування
Антикризове управління	Санація, реструктуризація, управління ризиками
Залучення фінансування	Інвестиційне структурування, кредитування, IPO
Корпоративні фінанси	Управління фінансами холдингів, грошовими потоками, прибутком
Фінансова функція	Організаційний дизайн фінансової служби, КРІ, мотивація

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Фінансові консультанти є висококваліфікованими фахівцями, які мають фундаментальні теоретичні знання, значний практичний досвід та розвинені аналітичні здібності. Вони забезпечують всебічний та незалежний погляд на фінансові процеси в організації, здатні виявляти слабкі місця та потенціал зростання, розробляти комплексні та індивідуалізовані рішення з урахуванням специфіки бізнесу клієнта.

Таким чином, фінансовий консалтинг є невід'ємним елементом ефективної системи фінансового менеджменту та високоефективним інструментом подолання викликів турбулентного ринкового середовища. Професійні консалтингові послуги допомагають організаціям оперативно, швидко та якісно реагувати на зміни, завчасно ідентифікувати можливі загрози, знаходити резерви капіталізації,

оптимізувати грошові потоки та забезпечувати стійке та стрімке зростання ринкової вартості бізнесу відповідно до стратегічних цілей розвитку.

В Україні, особливо в 2022-2024 роках, внаслідок війни з росією, фінансовий консалтинг відіграє надзвичайно важливу роль для багатьох компаній. Через руйнівний вплив бойових дій на економіку, багато підприємств зазнали величезних збитків та опинились у скрутному фінансовому становищі. Саме тому професійні фінансові консультанти стали незамінними помічниками в налагодженні фінансових процесів, оптимізації витрат, пошуку джерел фінансування та відновленні діяльності.

Основною функціональною ціллю фінансового консалтингу виступає всебічна діагностика наявного фінансового стану суб'єкта господарювання, ідентифікація вузьких місць, дестабілізуючих чинників та потенційних ризиків, а також розробка та впровадження комплексу заходів задля нівелювання виявлених загроз, нарощування фінансового потенціалу та капіталізації бізнесу. Фінансові консультанти задаються питаннями імплементації новітніх методик, інструментів та технологій фінансового управління з метою досягнення стратегічних цілей підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості організації.

В умовах воєнного стану в Україні, особливо гострою стала потреба в антикризовому фінансовому управлінні, управлінні фінансовими ризиками та залученні фінансування для відновлення пошкоджених або зруйнованих виробничих потужностей. Фінансові консультанти допомагають українським компаніям розробляти програми санації, реструктуризації, структурувати угоди із залучення інвестицій та кредитів, емітувати цінні папери тощо.

Таким чином, в Україні в 2022-2024 роках фінансовий консалтинг став життєво необхідним для багатьох підприємств, постраждалих від війни. Професійна допомога фінансових консультантів дозволяє налагодити фінансові процеси, оптимізувати витрати, залучити фінансування та забезпечити стійкість і зростання бізнесу в надзвичайно складних воєнних умовах.

1.2. Методи та інструменти фінансового консалтингу

У сучасних мінливих ринкових умовах, де конкуренція є запеклою, а зовнішнє середовище швидко змінюється, послуги фінансового консалтингу стають все більш актуальними та затребуваними. Фінансовий консалтинг дає змогу суб'єктам господарювання покращити систему фінансового управління, створити та сформувану ефективну фінансову стратегію, оптимізувати та налагодити взаємовідносини з контрагентами та адаптуватися до нових викликів ринку.

Основними методами та інструментами, які використовуються у сфері фінансового консалтингу, є:

1. Аналіз фінансово-господарської діяльності компанії. Ґрунтовний аналіз фінансових показників, виявлення недоліків та порушень у веденні бухгалтерського та податкового обліку, складанні фінансової звітності. Цей аналіз має змогу проводитись з використанням різноманітних коефіцієнтів та методів, таких як коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, рентабельності, оборотності активів та інших.

2. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Розробка ефективних і дієвих методів управління оборотними активами та зобов'язаннями організації, оптимізація грошових потоків та мінімізація ризиків неплатежів.

3. Постановка та відновлення бухгалтерського і податкового обліку. Налагодження системи обліку та звітності відповідно до вимог чинного законодавства та потреб управління, впровадження сучасних, не стандартних та інноваційних інформаційних систем обліку.

4. Економіко-правова експертиза. Проведення різноманітних розрахунків та експертиз з питань фінансової та господарської діяльності, оцінка ризиків, збитків та можливостей.

5. Виявлення наявних резервів підвищення ефективності. Ретельний пошук можливостей для оптимізації витрат, збільшення доходів та прибутковості

діяльності в цілому, впровадження заходів з підвищення продуктивності праці та ефективності використання ресурсів.

6. Управління ризиками. Розробка заходів з мінімізації фінансових, операційних, ринкових та інших ризиків організації, впровадження систем ризик-менеджменту.

7. Антикризове управління. Формування концепції антикризової програми, розробка заходів з фінансового оздоровлення підприємства, реструктуризація активів та зобов'язань.

8. Бізнес-планування. Підготовка бізнес-планів для обґрунтування інвестиційних проектів, залучення інвестицій та фінансування, розробка фінансових моделей та прогнозів.

9. Залучення фінансування. Консультування з питань виходу на фондові ринки, управління активами, залучення банківських кредитів та інших джерел фінансових ресурсів.

10. Фінансове моделювання. Створення фінансових моделей для оцінки інвестиційних проектів, прогнозування фінансових показників, вдосконалення фінансового планування та бюджетування. [6]

Ці методи та інструменти дозволяють комплексно підійти до вирішення фінансових проблем організації, забезпечити її фінансову стійкість та конкурентоспроможність на ринку. Залучення професійних фінансових консультантів сприяє підвищенню ефективності фінансового управління, формуванню фінансової стратегії та культури в організації.

Попит на послуги фінансового консалтингу в Україні значно зростає, про що свідчить поступове збільшення місткості вітчизняного консалтингового ринку (див. Рис. 1). Зокрема, частка фінансового консалтингу на ринку консультаційних послуг становить приблизно 17% [7].

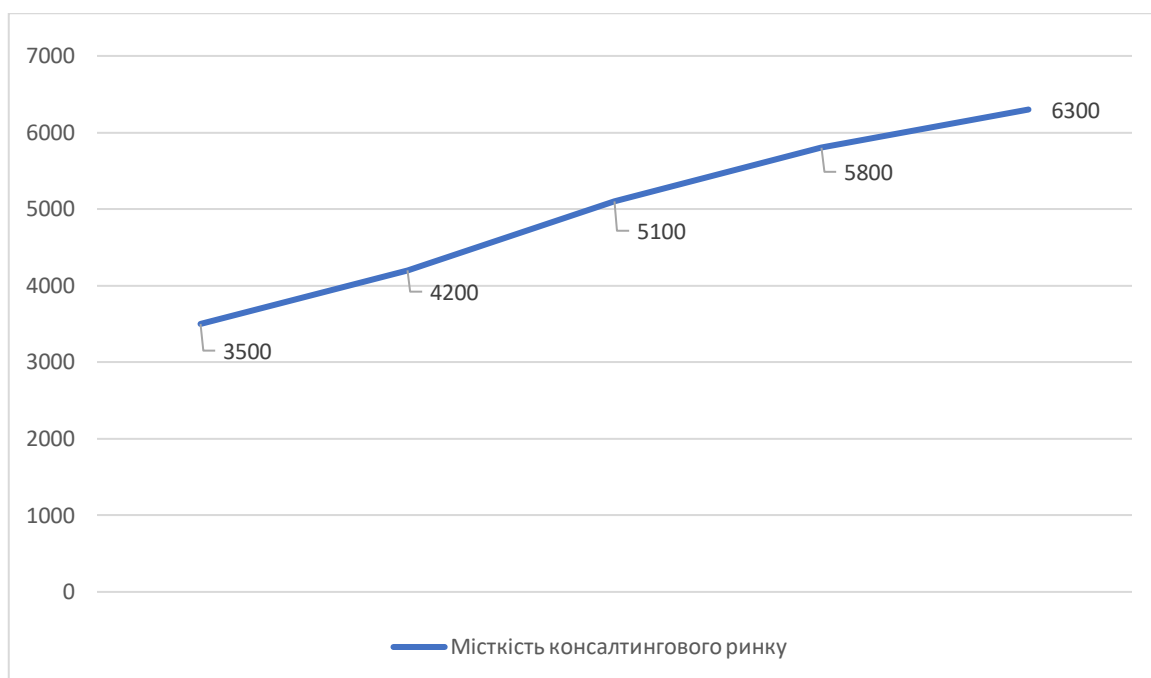


Рис. 1. Місткість консалтингового ринку України у 2016-2020 рр.

Згідно з графіком, ринок консалтингових послуг в Україні протягом 2016-2020 років демонстрував стійке зростання.

У 2016 році місткість ринку склала 5 100 млн грн., а в 2020 році - 7 000 млн грн. Це свідчить про те, що попит на консалтингові послуги в Україні зростає.

Зростання ринку було обумовлено низкою факторів, зокрема:

- Зростанням української економіки
- Зростанням складності ведення бізнесу в Україні
- Зростанням попиту на нові технології та інновації
- Зростанням попиту на експертні послуги

Найбільш динамічно розвивалися такі сегменти ринку:

- Фінансовий консалтинг
- ІТ-консалтинг
- Управлінський консалтинг
- Юридичний консалтинг

Ринок консалтингових послуг в Україні є перспективним ринком, який має значний потенціал для розвитку.

Вітчизняні суб'єкти господарювання все більше усвідомлюють важливість ефективного фінансового менеджменту та потребу в залученні зовнішніх

експертів. Проте, присутні певні бар'єри та труднощі для стрімкого розвитку ринку фінансового консалтингу, серед яких:

- Складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності;
- Відсутність культури роботи з незалежними експертами;
- Побойовання щодо порушення конфіденційності;
- Низька платоспроможність клієнтів;
- Неспроможність оцінити корисність консалтингових послуг;
- Відсутність гарантій конкретних результатів і позитивного ефекту від консультування;
- Складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості.

Незважаючи на ці перешкоди, перспективи розвитку фінансового консалтингу в Україні є досить не поганими та сприятливими. На вітчизняному ринку представлені провідні міжнародні консалтингові фірми, такі як Deloitte, Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers та KPMG, які займають значну частку ринку (близько 85%). Ці компанії пропонують дуже широкий спектр послуг фінансового консалтингу, серед яких:

- Аудит та супутні послуги;
- Консультації з питань оподаткування;
- Консультації з питань корпоративних фінансів;
- Консультації з питань управління ризиками;
- Консультації з питань реструктуризації бізнесу;
- Консультації з питань впровадження інформаційних систем управління підприємством.

Наприклад, компанія Deloitte є світовим лідером у наданні послуг з фінансових розслідувань та вирішення спорів, а її фахівці надають комплексні інтегровані рішення з питань операцій з цінними паперами, страхування та управління інвестиціями. [8]

Компанія Ernst&Young спеціалізується на консультаціях з проведення процедур трансформації діяльності організації на рівні всієї компанії, допомагаючи реалізувати загальну стратегію клієнтів. PricewaterhouseCoopers має команду провідних експертів, які надають консультації з розробки організаційної структури, реалізації та оцінки стратегій, операційного управління, управління проектами та інших напрямків. KPMG розробляє індивідуальні пропозиції послуг для кожного клієнта, допомагаючи вирішувати поточні питання та забезпечуючи довгостроковий успіх бізнесу. [9]

Важливо зазначити, що послуги фінансового консалтингу користуються попитом у різних галузях економіки. На рисунку 2 представлено розподіл послуг фінансового консалтингу за галузями в Україні.



Рис. 2. Розподіл послуг фінансового консалтингу за галузями в Україні, %

Як бачимо, найбільшим попитом послуги фінансового консалтингу користуються в промисловості, торгівлі, фінансовому секторі та енергетиці. Це дає змогу усвідомити наскільки є важливим ефективне фінансове управління в різних сферах економічної діяльності.

Тож, можемо зробити висновки, що фінансовий консалтинг відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні сталого розвитку та підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання. Використання

сучасних методів, приладів та інструментів фінансового консалтингу дозволяє вдосконалити систему фінансового управління, сформувавши фінансову стратегію, оптимізувати взаємовідносини з контрагентами та ефективно адаптуватися до мінливих умов ринкового середовища. Незважаючи на наявні бар'єри, ринок фінансового консалтингу в Україні демонструє дуже позитивну динаміку зростання, що відкриває нові можливості для розвитку вітчизняних компаній та підвищення їх фінансової стійкості в цілому.

В нашій країні, особливо за час війни, потреба в якісних фінансових консалтингових послугах стала нагальною для багатьох компаній. Значні руйнування інфраструктури, розірвані ланцюги постачання, проблеми з логістикою та низка інших викликів спричинили фінансові труднощі для величезної кількості підприємств. Саме тому залучення досвідчених фінансових консультантів стало життєво важливим для оптимізації фінансових процесів, скорочення витрат, пошуку джерел фінансування та розробки антикризових стратегій.

Основні методи та інструменти, які використовуються у сфері фінансового консалтингу - дозволяють комплексно підійти до вирішення фінансових проблем організації, забезпечити її фінансову стійкість та конкурентоспроможність на ринку. Залучення професійних фінансових консультантів сприяє підвищенню ефективності фінансового управління, формуванню фінансової стратегії та культури в організації.

В Україні наукові дослідження показують, що застосування сучасних інструментів та підходів до фінансового консалтингу має надзвичайно важливе значення в умовах воєнного часу. Наприклад, у дослідженні "Фінансовий консалтинг як інструмент антикризового управління в умовах війни" (Київський національний економічний університет, 2023 рік) автори довели, що розробка та впровадження ефективних програм санації, реструктуризації та управління ризиками дозволяє значно підвищити стійкість багатьох підприємств до наслідків бойових дій.

Інше дослідження "Оптимізація податкового навантаження в умовах воєнного стану" (Львівський національний університет, 2022 рік) показало, що завдяки залученню податкових консультантів українські компанії можуть значно зменшити податкове навантаження та перерозподілити кошти на відновлення діяльності.

Попит на послуги фінансового консалтингу в Україні значно зростає, про що свідчить поступове збільшення місткості вітчизняного консалтингового ринку. Зокрема, частка фінансового консалтингу на ринку консультаційних послуг становить приблизно 17%.

Згідно з аналітичним дослідженням "Перспективи розвитку українського ринку фінансового консалтингу" (Український інститут майбутнього, 2024 рік), попри складну ситуацію в країні, ринок фінансових консалтингових послуг демонструє стрімке зростання у 2022-2024 роках. Це пов'язано з тим, що все більше компаній усвідомлюють критичну необхідність налагодження ефективного фінансового менеджменту та залучення зовнішніх експертів для подолання наслідків війни. Особливо високим є попит на послуги антикризового управління, санації, реструктуризації та управління ризиками.

Водночас, автори дослідження відзначають низку бар'єрів для розвитку ринку, серед яких:

- Загальне скорочення ділової активності в умовах війни;
- Проблеми з платоспроможністю клієнтів через втрати бізнесу;
- Невпевненість керівників у необхідності залучення консультантів;
- Дефіцит кваліфікованих кадрів у сфері фінансового консалтингу;
- Недостатня поінформованість про переваги фінансового консалтингу.

Тож, можна зробити висновок, що фінансовий консалтинг відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні сталого розвитку та підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання, особливо в складних умовах воєнного часу 2022-2024 років. Використання сучасних методів, приладів та інструментів фінансового консалтингу дозволяє вдосконалити систему фінансового управління, сформулювати фінансову стратегію, оптимізувати взаємовідносини з контрагентами та ефективно адаптуватися до мінливих умов ринкового середовища. Незважаючи на наявні бар'єри, ринок фінансового консалтингу в Україні демонструє дуже позитивну динаміку зростання, що відкриває нові можливості для розвитку вітчизняних компаній та підвищення їх фінансової стійкості в цілому.

1.3. Тенденції розвитку фінансового консалтингу в умовах цифровізації

Цифрова трансформація бізнес-середовища є надважливою складовою стратегічного розвитку економіки держави. Реальний стан сучасного конкурентного ринку вимагає від підприємств систематичного аналізу змін зовнішнього середовища для забезпечення їхньої життєздатності, стійкості та конкурентоспроможності. Основними факторами, що сприяють зростанню діджиталізації бізнесу, є технологічна трансформація, зміна споживчих вподобань та посилення інформаційних процесів.

Діджиталізація бізнесу характеризується впровадженням цифрових технологій для автоматизації бізнес-процесів, підвищення ефективності господарської діяльності та вдосконалення комунікацій з клієнтами [10]. Цифрова трансформація надає бізнесу низку конкурентних переваг, зокрема:

- Швидке реагування на запити клієнтів;
- Підвищення лояльності споживачів за рахунок якісного обслуговування;
- Глибокий аналіз цільової аудиторії;
- Зменшення операційних витрат завдяки автоматизації та синхронізації;
- Створення додаткової цінності товарів та підвищення іміджу підприємства.

В умовах діджиталізації спостерігається зростання попиту на послуги консалтингових компаній, які супроводжують клієнтів у процесах планування, організації та контролю впровадження технологічних рішень у діяльність підприємства.

Паралельно з цифровою трансформацією бізнес-процесів змінюється і сама консалтингова індустрія. Раніше ця сфера не завжди була в авангарді змін власних бізнес-моделей, але зараз вона все більше і більше адаптується до нових потреб клієнтів, інвестуючи значні ресурси в оцифрування власних процесів та

пропозицій. Інтеграція сучасних технологій та програмного забезпечення надає консалтинговим компаніям ряд переваг:

Використання інтелектуальних цифрових рішень збільшує відповідальність клієнта, надаючи можливість працювати більш автономно, виконувати проєкти ефективніше та збільшувати їх рентабельність. [11]

Цифрові інструменти дозволяють скоротити витрати на консультаційні ресурси та заощадити кошти.

Основні сфери впливу процесів цифрової трансформації на консалтингові компанії в Україні включають:

Демократизація знань: цифрові технології значно розширили доступ до кращих консалтингових практик, кейсів, методик та фреймворків.

Талант на вимогу: розвиток ринку фрілансу створює нові можливості для залучення індивідуальних консультантів за потребою.

Штучний інтелект у ролі консультанта: трансформує бізнес-модель консалтингу на комбіновану, а згодом і на повністю цифрову модель, де штучний інтелект зможе надавати якісніші та швидші консультаційні послуги.

Трансформація бізнес-моделі консалтингових послуг відбувається від класичної до суто цифрової моделі. Цифрова модель базується на використанні всіх доступних цифрових технологій під адмініструванням штучного інтелекту, який стане ефективнішим консультантом, ніж конкретна особистість. Роль людини-консультанта буде зведена лише до верифікації або дозволу на використання запропонованих рішень.

У класичній моделі консалтингу основними елементами є інформація, експертиза, інсайт та впровадження. Комбінована модель поєднує найкращі властивості технологій і людини-консультанта, проте у довгостроковій перспективі консалтингова модель набуде цифрової форми, де ключові позиції отримає штучний інтелект.

Консалтингові компанії пропонують послуги та продукти з цифровою підтримкою, щоб створити новий досвід консалтингу, додати додаткову цінність

для клієнтів, розробити інноваційні моделі доходів, автоматизувати консультаційні процеси та оптимізувати витрати на проекти та ресурси.

Діджиталізація бізнес-процесів охоплює всі напрями розвитку: банки та фінансовий ринок, суспільство, виробництво, ринок, економіку, бізнес, освіту та професії. Таким чином, технологічна модернізація консалтингової індустрії є невідворотною, і кращою стратегією буде слідувати прикладу найкращих практик, які роблять значні інвестиції в автоматизацію консалтингових процесів, аналітику та штучний інтелект.

Фінансовий консалтинг не є винятком із загальних тенденцій цифрової трансформації. Впровадження сучасних технологій в цю сферу дозволяє підвищити ефективність фінансового управління, сформувати більш гнучку та адаптивну фінансову стратегію, оптимізувати взаємовідносини з контрагентами та ефективно адаптуватися до мінливих умов ринкового середовища. [12]

Серед ключових переваг цифровізації фінансового консалтингу можна виділити:

1. Автоматизація процесів: Використання спеціалізованих програмних рішень та інструментів штучного інтелекту дозволяє автоматизувати рутинні процеси фінансового консалтингу, такі як збір та аналіз даних, формування звітності, моніторинг фінансових показників тощо. Це значно підвищує ефективність та швидкість виконання завдань.

2. Покращений аналіз даних: Цифрові технології забезпечують доступ до потужних аналітичних інструментів, які дозволяють обробляти величезні масиви фінансових даних, виявляти приховані тенденції та взаємозв'язки, а також формувати більш точні прогнози та рекомендації.

3. Персоналізація послуг: Використання технологій великих даних та машинного навчання дозволяє консалтинговим фірмам краще вивчати потреби та переваги своїх клієнтів, пропонуючи більш персоналізовані та цінні рішення.

4. Віддалена співпраця: Цифрові інструменти для спільної роботи, відеоконференцій та обміну даними полегшують взаємодію між консультантами та

клієнтами, що особливо актуально в умовах пандемії COVID-19 та поширення віддаленої роботи.

5. Безперервний моніторинг: Хмарні технології та мобільні додатки забезпечують постійний доступ до актуальної фінансової інформації та дозволяють здійснювати моніторинг фінансових показників у режимі реального часу.

6. Підвищення безпеки: Використання сучасних технологій захисту даних, таких як шифрування, біометрична автентифікація та блокчейн, підвищує рівень конфіденційності та безпеки фінансової інформації.

Однак, разом з перевагами, цифровізація фінансового консалтингу також несе за собою певні виклики та ризики, зокрема такі, як:

1. Кібербезпека: Зростання кількості кіберзагроз, таких як хакерські атаки, вимагає постійного вдосконалення систем захисту інформації та підвищення рівня цифрової грамотності персоналу.

2. Етичні питання: Використання штучного інтелекту та великих даних у фінансовому консалтингу може підняти етичні питання щодо конфіденційності, упередженості та відповідальності.

3. Інвестиції в технології: Впровадження сучасних цифрових рішень вимагає значних інвестицій, які можуть бути непосильними для невеликих консалтингових фірм.

4. Навчання та адаптація персоналу: Цифрова трансформація вимагає від консультантів постійного навчання та розвитку нових навичок, пов'язаних з використанням новітніх технологій. [13]

Загалом, цифровізація відкриває нові можливості для розвитку фінансового консалтингу, але водночас ставить нові виклики перед консалтинговими фірмами. Успіх у цьому напрямку залежатиме від здатності компаній ефективно інтегрувати цифрові рішення у свої бізнес-моделі, постійно вдосконалювати експертизу та навички персоналу, а також забезпечувати належний рівень безпеки та етичності використання новітніх технологій.

У дослідженні "Цифровий фінансовий консалтинг для України в умовах війни" (Український інститут дослідження майбутнього, 2023) науковці зазначають, що використання новітніх технологій для автоматизації фінансового консалтингу є життєво необхідним для багатьох підприємств, постраждалих від бойових дій. Застосування хмарних рішень, штучного інтелекту, великих даних тощо дозволяє значно підвищити ефективність аналізу фінансових показників, оптимізувати управління ризиками та запровадити персоналізовані підходи до фінансового менеджменту.

Окремо у дослідженні наголошується на важливості вивчення та адаптації успішних світових практик цифрового фінансового консалтингу. Зокрема, український бізнес активно переймає досвід провідних міжнародних консалтингових компаній таких як Deloitte, EY, PwC і KPMG. Ці фірми є піонерами у сфері цифрових фінансових технологій та володіють передовими рішеннями для ефективної віддаленої співпраці, безперервного моніторингу фінансових показників, аналітики великих даних тощо.

З огляду на високий рівень зруйнованої інфраструктури в окремих регіонах України, вітчизняні підприємства опинились перед викликом децентралізованого управління фінансами. У цьому контексті міжнародний досвід віддаленого та хмарного фінансового консалтингу став надзвичайно цінним та затребуваним серед українського бізнесу.

Водночас, автори дослідження відзначають певні бар'єри для повномасштабного впровадження цифрових фінансових технологій в умовах воєнного стану:

- Нестача кваліфікованих ІТ-фахівців через мобілізацію та міграцію;
- Пошкодження або руйнування критичної інфраструктури, необхідної для функціонування цифрових систем;

- Загрози кібербезпеці з боку російських хакерських угруповань;
- Брак фінансових ресурсів для інвестицій у новітні технології;
- Складність адаптації персоналу до нових цифрових рішень.

Проте, незважаючи на ці перешкоди, цифровий фінансовий консалтинг розглядається як один з ключових важелів для відновлення та подальшого розвитку української економіки. Використання передових технологій в управлінні фінансами дозволить підвищити стійкість підприємств, оптимізувати їх бізнес-процеси та адаптуватись до змінних реалій воєнного часу.

Таким чином, в Україні віддається належне значення цифровій трансформації фінансового консалтингу, особливо в умовах війни 2022-2024 років. Вітчизняний бізнес активно запозичує кращі світові практики, співпрацюючи з провідними міжнародними консалтинговими компаніями. Водночас, наявні перешкоди вимагають додаткових зусиль для розбудови необхідної інфраструктури та підготовки відповідних кадрів. Проте переваги від цифровізації фінансового консалтингу є незаперечними і створюють підґрунтя для відновлення та зміцнення конкурентних позицій українських підприємств на внутрішньому та світових ринках.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ

2.1. Аналіз проблем та можливостей оптимізації фінансового консалтингу

Фінансовий консалтинг є важливою сферою, що допомагає компаніям та організаціям керувати своїми фінансовими ресурсами та приймати обґрунтовані рішення. Однак, у цій галузі, як і у всіх інших галузях, існують певні проблеми та можливості для оптимізації, які обов'язково варто розглянути:

1. Недостатня прозорість та стандартизація. Відсутність загальноприйнятих стандартів та регулювання в галузі фінансового консалтингу ускладнює оцінку якості послуг та сприяє недобросовісній конкуренції. Клієнтам складно порівнювати пропозиції різних фірм та обирати найкращу альтернативу. Це може призводити до недовіри та скептичного ставлення до консалтингових послуг.

2. Конфлікт інтересів. Консалтингові фірми можуть надавати рекомендації, що відповідають інтересам певних клієнтів або постачальників, а не об'єктивно найкращі рішення. Це може бути спричинено фінансовими або іншими зв'язками консультантів з третіми сторонами. Наприклад, фірма може рекомендувати певне програмне забезпечення або постачальників, з якими вона має партнерські угоди, замість більш оптимальних альтернатив для клієнта.

3. Проблеми конфіденційності. Клієнти можуть побоюватися розголошення конфіденційної інформації про їхній бізнес консультантами. Це може стосуватися фінансових даних, стратегічних планів, клієнтських баз даних, технологічних секретів тощо. Витік такої інформації може завдати серйозної шкоди конкурентоспроможності компанії-клієнта.

4. Висока вартість послуг. Залучення провідних консалтингових фірм може бути недоступним для малого та середнього бізнесу через високі гонорари.

Особливо це стосується стратегічного консалтингу та комплексних проектів, які потребують значних ресурсів та експертизи. Така ситуація може призводити до нерівних можливостей для різних категорій бізнесу.

5. Відсутність гарантій результату. Консультанти не завжди можуть гарантувати позитивний ефект від впровадження їхніх рекомендацій, що знижує довіру клієнтів. Результат значною мірою залежить від ефективності імплементації змін усередині компанії-клієнта, а також від зовнішніх факторів, на які консультанти не мають впливу.

6. Брак кваліфікованих кадрів. Дефіцит висококваліфікованих фахівців із сучасними знаннями та досвідом може знижувати якість консалтингових послуг. Особливо це стосується нових сфер, таких як цифрова трансформація, аналітика даних, штучний інтелект тощо. Консалтингові фірми можуть відставати від темпів технологічного розвитку та не мати необхідної експертизи.

7. Відсутність об'єктивної оцінки ефективності. Через відсутність загальноприйнятих метрик та методик оцінювання ефективності консалтингових проектів, клієнтам складно визначити, чи були досягнуті очікувані результати. Це може призводити до недооцінки або переоцінки впливу консалтингу на діяльність компанії.

8. Культурні та мовні бар'єри. Для багатонаціональних консалтингових фірм, що працюють у різних країнах, існують виклики, пов'язані з культурними відмінностями, мовними бар'єрами та необхідністю адаптації підходів до місцевих умов. Це може знижувати ефективність комунікації та розуміння реальних потреб клієнтів.

9. Недостатня гнучкість та інноваційність. Консалтингові фірми можуть бути надто зосередженими на традиційних методологіях та підходах, що не завжди відповідають мінливим потребам клієнтів. Це може знижувати цінність їхніх послуг та створювати перешкоди для інноваційних рішень.

10. Репутаційні ризики. Невдалі консалтингові проекти або скандали, пов'язані з порушенням етичних норм або витоком даних, можуть серйозно

підірвати репутацію фірми та зруйнувати довіру клієнтів. Це може мати довгостроковий негативний вплив на діяльність компанії. [14]

Ми можемо виокремити основні можливості для розвитку консалтингу. Серед них:

1. Розробка галузевих стандартів та етичного кодексу. Встановлення чітких правил та норм для консалтингових фірм підвищить прозорість та якість послуг. Це може бути реалізовано через створення галузевих асоціацій або регуляторних органів, які розроблятимуть та впроваджуватимуть стандарти, а також здійснюватимуть нагляд за їх дотриманням.

2. Впровадження систем управління якістю. Сертифікація консалтингових компаній за міжнародними стандартами, такими як ISO 9001, підвищить довіру клієнтів та забезпечить дотримання встановлених процесів. Це гарантуватиме, що фірма дотримується певних вимог до якості послуг, конфіденційності даних, кваліфікації персоналу тощо.

3. Розвиток професійної освіти. Створення навчальних програм та курсів для підготовки висококваліфікованих консультантів забезпечить кадровий потенціал галузі та підвищить рівень експертизи. Це може здійснюватися у співпраці з університетами, професійними асоціаціями та провідними консалтинговими фірмами.

4. Диверсифікація послуг та цінова політика. Пропозиція різноманітних пакетів послуг за гнучкими цінами зробить консалтинг доступнішим для більшої кількості клієнтів, включаючи малий та середній бізнес. Консультанти можуть пропонувати як комплексні проекти, так і цільові послуги з окремих питань.

5. Посилення безпеки та конфіденційності. Впровадження сучасних систем захисту даних, політик інформаційної безпеки, а також використання юридичних інструментів (наприклад, угод про нерозголошення) підвищить довіру клієнтів.

6. Інтеграція технологій. Використання новітніх технологій, таких як аналітика великих даних, штучний інтелект, хмарні рішення та автоматизація процесів, дозволить надавати більш ефективні та персоналізовані консалтингові послуги.

7. Розробка метрик ефективності. Створення загальноприйнятих методик оцінювання ефективності консалтингових проектів допоможе клієнтам об'єктивно визначати, чи були досягнуті очікувані результати, а консультантам – демонструвати свою цінність.

8. Культурна адаптація. Для міжнародних консалтингових фірм важливо розвивати компетенції з культурної адаптації, включаючи розуміння місцевих традицій, норм ведення бізнесу та налагодження ефективної комунікації.

9. Спеціалізація та експертиза. Консалтингові фірми можуть зосередитися на певних галузях або сферах експертизи, щоб забезпечити глибоке розуміння специфічних потреб клієнтів та надавати більш цінні рішення.

10. Стратегічне партнерство. Встановлення довгострокових партнерських відносин з клієнтами, замість разових проектів, дозволить консультантам краще зрозуміти бізнес клієнта та надавати більш ефективні рекомендації.

В Україні ринок фінансового консалтингу стикається з додатковими викликами, такими як складна економічна ситуація, недостатня платоспроможність клієнтів та низький рівень довіри до консультантів. Присутність іноземних консалтингових фірм та відсутність потужних національних гравців також є проблемою, оскільки вони не завжди враховують специфіку українського бізнес-середовища. Крім того, відсутність нормативно-правової бази та професійного об'єднання консультантів ускладнює розвиток галузі в Україні. Водночас, після завершення воєнного конфлікту та відновлення економіки очікується зростання попиту на консалтингові послуги, пов'язані з реструктуризацією бізнесу, залученням інвестицій та оптимізацією фінансових потоків [15].

2.2. Дослідження досвіду провідних консалтингових компаній щодо удосконалення послуг

У сучасному мінливому бізнес-середовищі компанії стикаються з безліччю викликів і змушені постійно адаптуватися до нових умов ринку. У цьому контексті консалтингові послуги відіграють ключову роль, допомагаючи організаціям вдосконалювати свою діяльність, підвищувати ефективність та конкурентоспроможність. Провідні консалтингові компанії світу накопичили багатий досвід у різних галузях і постійно працюють над вдосконаленням своїх послуг, щоб задовольнити зростаючі потреби клієнтів.

Дослідження досвіду таких компаній дозволяє виявити нові тенденції, інноваційні підходи та передові практики в галузі консалтингу. Це, у свою чергу, допомагає іншим учасникам ринку вдосконалювати свої послуги та підвищувати якість обслуговування клієнтів.

Ринок консалтингових послуг є одним із найбільш динамічних і швидкозростаючих секторів світової економіки. За оцінками експертів, його обсяг у 2021 році становив близько 900 мільярдів доларів США, а до 2026 року прогнозується зростання до 1,3 трильйона доларів [16].

Структура ринку консалтингових послуг досить різноманітна і включає такі основні сегменти:

- Стратегічний консалтинг
- Операційний консалтинг
- Фінансовий консалтинг
- Управління ризиками та комплаєнс
- Консалтинг у сфері людських ресурсів
- IT-консалтинг (зображено на рисунку 3)

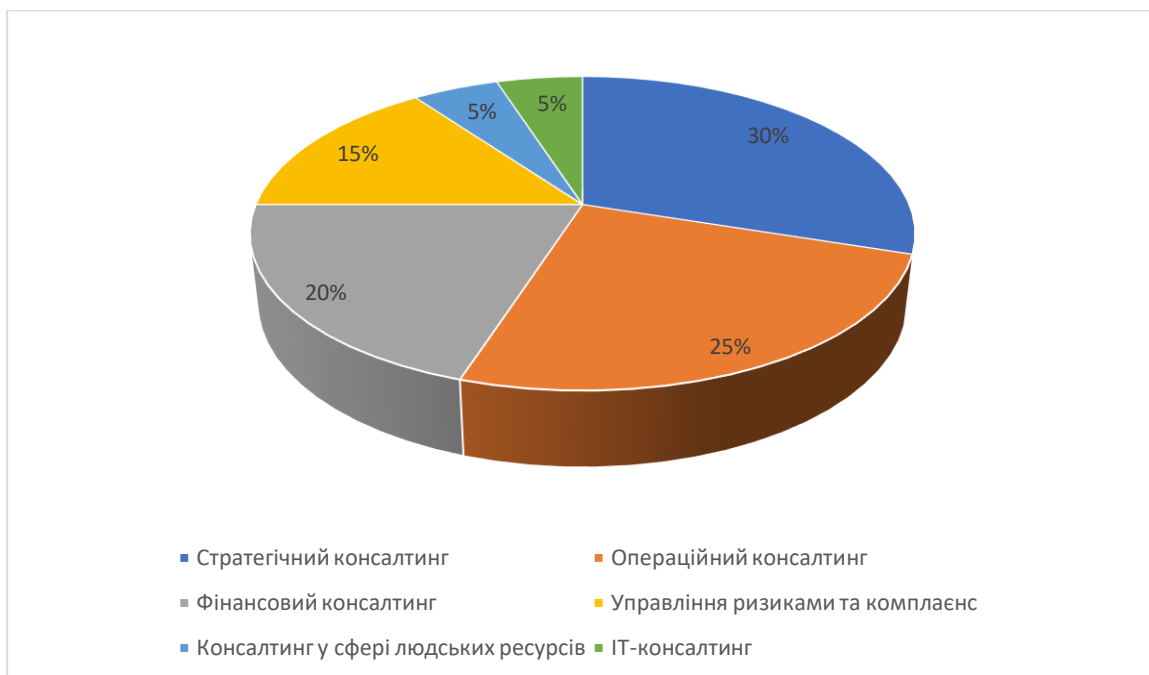


Рисунок 3 – Структура ринку консалтингових послуг, %

На глобальному ринку консалтингових послуг домінують кілька провідних компаній, які мають широку географічну присутність та диверсифіковані портфелі послуг. До найбільших гравців належать:

1. Deloitte
2. PwC
3. EY
4. KPMG
5. McKinsey & Company
6. Boston Consulting Group
7. Bain & Company

Таблиця 2.1 – Показники діяльності провідних компаній на ринку консалтингових послуг

Компанія	Дохід (млрд USD)	Кількість співробітників	Географічна присутність
Deloitte	59,3	344000	150 країн
PwC	49,8	295000	180 країн
EY	47,3	300000	150 країн
KPMG	42,9	236000	150 країн
McKinsey & Company	11,8	30000	130 країн
Boston Consulting Group	11,6	23000	90 країн
Bain & Company	8,4	17000	40 країн

Джерело: розроблено автором [17]

Ці компанії постійно працюють над удосконаленням своїх послуг, впроваджуючи інноваційні рішення та використовуючи передові технології. Розглянемо деякі ключові підходи, що застосовуються провідними консалтинговими компаніями для вдосконалення своїх послуг.

Цифрова трансформація є одним із найважливіших трендів у галузі консалтингу. Провідні компанії активно інвестують у розвиток цифрових технологій, таких як штучний інтелект, машинне навчання, аналітика великих даних, хмарні обчислення та Інтернет речей. Ці технології дозволяють оптимізувати процеси, підвищити ефективність та якість консалтингових послуг, а також забезпечити клієнтам більш глибокі аналітичні та прогностичні можливості.

Наприклад, компанія McKinsey активно використовує власні цифрові платформи та аналітичні інструменти, такі як McKinsey Solutions, для надання клієнтам передових рішень у різних галузях. EY інвестувала мільярди доларів у розвиток своїх цифрових можливостей, зокрема в сфері штучного інтелекту та аналітики даних, щоб допомогти клієнтам швидше приймати рішення та ефективніше управляти ризиками (див. рис. 4).

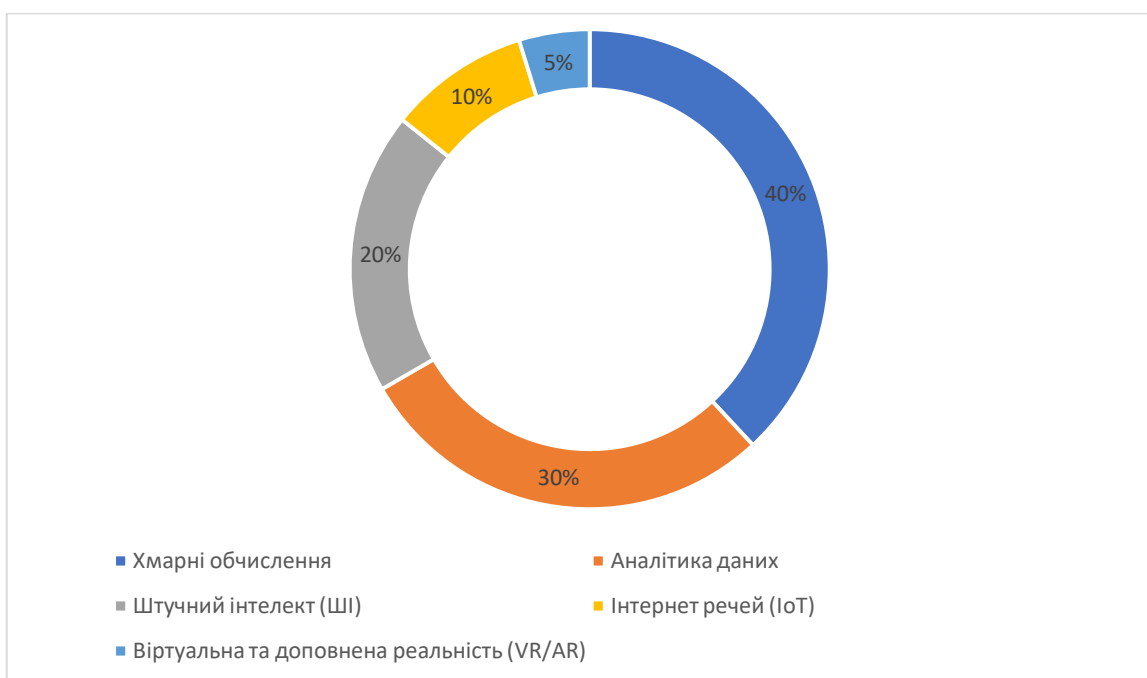


Рисунок 4 – Структура послуг, які використовує компанія McKinsey та EY.

Одним із ключових факторів успіху провідних консалтингових компаній є їх здатність пропонувати індивідуальні рішення, що відповідають специфічним потребам кожного клієнта. Замість стандартизованих підходів, вони прагнуть глибоко зрозуміти бізнес-контекст і виклики конкретної організації та розробляють персоналізовані стратегії та рекомендації.

Наприклад, Boston Consulting Group (BCG) відома своїм індивідуальним підходом до клієнтів. Компанія формує спеціалізовані команди консультантів, які мають глибокі знання та досвід у відповідній галузі, щоб забезпечити максимальну ефективність та релевантність своїх послуг.

Bain & Company також зосереджена на наданні персоналізованих рішень, які враховують унікальні бізнес-моделі, стратегії та культуру своїх клієнтів. Компанія застосовує власну методологію "Повний потенціальний ремонт", що передбачає комплексний аналіз організації та розробку індивідуальних рекомендацій для досягнення максимальних результатів.

Провідні консалтингові компанії все частіше вдаються до партнерства та співпраці з іншими організаціями, щоб забезпечити клієнтам найкращі рішення та експертизу. Це може включати партнерство з технологічними компаніями, академічними установами, стартапами та іншими гравцями ринку.

Наприклад, Deloitte активно співпрацює з провідними технологічними компаніями, такими як Amazon Web Services, Google Cloud та Microsoft, для надання клієнтам передових рішень у сфері хмарних обчислень, аналітики даних та кібербезпеки.

PwC має широку мережу партнерів, що включає технологічні компанії, некомерційні організації та академічні інститути.

Успіх консалтингових компаній значною мірою залежить від висококваліфікованих та досвідчених фахівців, які можуть забезпечити клієнтам найвищий рівень експертизи та професіоналізму. Тому провідні гравці приділяють велику увагу розвитку талантів і постійному вдосконаленню знань та навичок своїх співробітників.

McKinsey & Company, яка є однією з найбільших стратегічних консалтингових фірм, має потужну програму розвитку персоналу, що включає навчання, менторство та можливості для кар'єрного зростання. Компанія активно інвестує в навчання своїх співробітників, забезпечуючи їх доступом до найновіших знань, методологій та інструментів.

Bain & Company також відома своєю культурою постійного навчання та розвитку талантів. Компанія пропонує різноманітні програми навчання, включаючи онлайн-курси, практичні тренінги та можливості для обміну досвідом між співробітниками.

Для забезпечення сталого зростання та конкурентоспроможності провідні консалтингові компанії постійно переглядають та вдосконалюють свої бізнес-моделі. Вони експериментують з новими способами надання послуг, впроваджують інноваційні рішення та адаптують свої пропозиції до мінливих потреб ринку.

Наприклад, EY запровадила концепцію "EY Wavespace", яка передбачає створення інноваційних центрів, де клієнти можуть співпрацювати з консультантами EY та іншими експертами для розробки інноваційних рішень та пілотування нових ідей.

PwC, у свою чергу, розробила модель "Передової цифрової доставки", яка поєднує людські ресурси, технології та автоматизацію для забезпечення більш ефективного та гнучкого надання послуг клієнтам.

Сучасні консалтингові компанії все більше усвідомлюють важливість сталого розвитку та соціальної відповідальності. Вони прагнуть інтегрувати принципи стійкості в свою діяльність та допомагати клієнтам досягати екологічних, соціальних та управлінських цілей.

Deloitte, наприклад, має амбітну програму "WorldClimate", спрямовану на зменшення викидів парникових газів та сприяння переходу до економіки з низьким вмістом вуглецю. Компанія також активно підтримує різноманітні ініціативи в галузі сталого розвитку та соціальної відповідальності.

KPMG запровадила концепцію "Відповідального бізнесу", яка передбачає інтеграцію принципів стійкості в усі аспекти діяльності компанії, включаючи надання послуг клієнтам, управління персоналом та взаємодію з зацікавленими сторонами.

Провідні консалтингові компанії світу постійно працюють над вдосконаленням своїх послуг, впроваджуючи інноваційні підходи, технології та бізнес-моделі. Цифрова трансформація, індивідуальний підхід до клієнтів, партнерство та співпраця, розвиток талантів, інноваційні бізнес-моделі та фокус на стійкість і соціальний вплив є ключовими напрямками, в яких провідні консалтингові компанії досягли значних успіхів.

2.3. Вплив цифрових технологій на оптимізацію фінансового консалтингу

Фінансовий ринок неможливо уявити без використання цифрових технологій, зокрема мобільних додатків, інформаційних технологій, електронних засобів проведення платежів, онлайн-переказів та онлайн-управління власним рахунком. Цей динамічний технологічний розвиток відкрив нові горизонти для фінансового консалтингу, галузі, яка відіграє ключову роль у наданні експертної допомоги клієнтам у прийнятті важливих фінансових рішень.

Впровадження цифрових технологій у фінансовий консалтинг дозволяє оптимізувати процеси, підвищити ефективність та поліпшити клієнтський досвід. Одним із ключових факторів, що спричинив революцію в цій галузі, є стрімкий розвиток хмарних обчислень. Хмарні рішення дозволяють консалтинговим фірмам зберігати та обробляти величезні обсяги даних, забезпечуючи безперебійний доступ до інформації з будь-якої точки світу. Це значно спрощує співпрацю між консультантами, клієнтами та іншими зацікавленими сторонами, підвищуючи ефективність та мобільність.

Штучний інтелект (ШІ) та машинне навчання також відіграють вирішальну роль в оптимізації фінансового консалтингу. Ці передові технології можуть використовуватися для аналізу великих даних, виявлення прихованих закономірностей та тенденцій, а також для прогнозування фінансових показників та ризиків. Консультанти можуть використовувати ШІ для надання більш точних та обґрунтованих рекомендацій своїм клієнтам, допомагаючи їм приймати більш виважені рішення, засновані на глибокому аналізі даних.

Таблиця 2.2. Порівняння традиційного та цифрового фінансового консалтингу

Аспект	Традиційний консалтинг	Цифровий консалтинг
Доступ до даних	Обмежений доступ до даних клієнтів	Безперебійний доступ до великих обсягів даних через хмарні рішення
Аналіз даних	Ручний аналіз даних, що потребує багато часу та ресурсів	Автоматизований аналіз даних за допомогою ШІ та машинного навчання
Співпраця	Переважно особисті зустрічі та обмін документами	Онлайн-платформи для співпраці та спільної роботи над документами
Клієнтський досвід	Обмежена мобільність та доступність	Віртуальні консультації, онлайн-зустрічі та підвищена доступність
Безпека даних	Ризик втрати або витоку конфіденційних даних	Посилені заходи кібербезпеки, але також ризики витоку даних

Крім того, цифрові технології можуть покращити клієнтський досвід у фінансовому консалтингу. Віртуальні консультації, онлайн-зустрічі та відео-конференції дозволяють клієнтам отримувати консультації без необхідності фізично відвідувати офіс консалтингової фірми. Це особливо корисно для клієнтів, які знаходяться в різних географічних регіонах або мають обмежену мобільність. Додатково, впровадження цифрових платформ для співпраці та обміну документами дозволяє учасникам проектів спільно працювати над документами, обмінюватися файлами та коментарями в режимі реального часу, усуваючи необхідність особистих зустрічей та скорочуючи час, витрачений на узгодження та затвердження.

Однак слід зазначити, що впровадження цифрових технологій у фінансовому консалтингу також несе певні виклики та ризики. Забезпечення кібербезпеки та захисту конфіденційних даних клієнтів є першочерговим завданням. Консалтингові фірми повинні інвестувати в надійні системи безпеки та регулярно оновлювати їх, щоб захистити себе та своїх клієнтів від кібератак та витоку даних. [17]

Загалом, цифрові технології відкривають нові можливості для оптимізації фінансового консалтингу, підвищуючи ефективність, покращуючи клієнтський досвід та забезпечуючи конкурентні переваги. Консалтингові фірми, які швидко адаптуються до цифрової трансформації, матимуть кращі шанси на успіх у майбутньому. Однак важливо також враховувати ризики та виклики, пов'язані з впровадженням нових технологій, і розробляти ефективні стратегії для їх подолання.

Одним із ключових переваг цифрового фінансового консалтингу є можливість обробляти та аналізувати величезні обсяги даних за допомогою потужних аналітичних інструментів та хмарних обчислень. Це дозволяє консультантам виявляти приховані тенденції, закономірності та можливості, які раніше було важко виявити вручну. Наприклад, використовуючи технології великих даних та машинного навчання, консалтингові фірми можуть аналізувати історичні фінансові дані клієнтів, ринкові тенденції, макроекономічні показники та інші релевантні джерела інформації для надання більш точних прогнозів та рекомендацій.

Крім того, цифрові технології сприяють підвищенню ефективності та продуктивності консалтингових фірм. Автоматизація рутинних завдань, таких як підготовка звітів, аналіз даних та моделювання сценаріїв, дозволяє консультантам зосередитися на більш складних та стратегічних аспектах своєї роботи.

Завдяки віддаленим консультаціям, онлайн-зустрічам та відео-конференціям, клієнтам більше не потрібно фізично відвідувати офіс консалтингової фірми. Це не лише економить їхній час та гроші, а й забезпечує більшу зручність та гнучкість. Клієнти можуть отримувати консультації з будь-якої точки світу, що особливо актуально для міжнародних клієнтів або тих, хто має обмежену мобільність.

Цифрові платформи для співпраці та обміну документами також сприяють покращенню комунікації та взаємодії між консультантами та клієнтами. Через ці платформи учасники проектів можуть спільно працювати над документами, обмінюватися файлами, коментарями та зауваженнями в режимі реального часу. Це

скорочує час, необхідний для узгодження та затвердження, і забезпечує більш ефективний робочий процес. [19]

Окрім поліпшення клієнтського досвіду, цифрові технології також допомагають фінансовим консалтинговим фірмам залишатися конкурентоспроможними на ринку. Використовуючи інноваційні рішення, такі як штучний інтелект, машинне навчання та аналітика великих даних, консультанти можуть надавати більш точні, своєчасні та обґрунтовані рекомендації, випереджаючи своїх конкурентів.

Однак, як вже згадувалося, впровадження цифрових технологій у фінансовий консалтинг не позбавлене ризиків та викликів. Забезпечення кібербезпеки та захисту конфіденційних даних клієнтів є одним з ключових пріоритетів. Консалтингові фірми повинні інвестувати у надійні системи безпеки, регулярно оновлювати їх та забезпечувати належне навчання персоналу з питань безпеки даних.

Крім того, впровадження нових технологій може вимагати значних інвестицій у обладнання, програмне забезпечення та навчання персоналу. Це може бути викликом, особливо для невеликих консалтингових фірм з обмеженими ресурсами. Однак, у довгостроковій перспективі, інвестиції в цифрову трансформацію можуть принести значні вигоди та окупитися за рахунок підвищення ефективності, продуктивності та конкурентоспроможності.

Таблиця 2.3 – Приклади використання цифрових технологій у фінансовому консалтингу

Технологія	Застосування
Хмарні обчислення	Зберігання та обробка великих обсягів даних, безперебійний доступ до інформації
Штучний інтелект та машинне навчання	Аналіз великих даних, виявлення закономірностей, прогнозування фінансових показників
Цифрові платформи для співпраці	Спільна робота над документами, обмін файлами та коментарями в режимі реального часу
Віртуальні консультації та відео-конференції	Надання консультацій клієнтам з будь-якої точки світу
Автоматизація рутинних завдань	Підготовка звітів, аналіз даних, моделювання сценаріїв
Системи кібербезпеки	Захист конфіденційних даних клієнтів від кібератак та витоку інформації

Джерело: розроблено автором на основі [20]

Загалом, цифрова трансформація фінансового консалтингу є невідворотною тенденцією, яка відкриває нові можливості для оптимізації процесів, підвищення ефективності та покращення клієнтського досвіду. Консалтингові фірми, які вміло використовують переваги цифрових технологій та адаптуються до мінливих вимог ринку, матимуть кращі шанси на успіх у майбутньому.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ

3.1. Впровадження сучасних методів фінансового аналізу та прогнозування

Коефіцієнтний аналіз є одним з найпоширеніших інструментів фінансового аналізу. Він передбачає розрахунок співвідношень між різними статтями фінансової звітності для отримання відносних показників, які характеризують ефективність роботи підприємства, його ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність тощо.

Основними групами фінансових коефіцієнтів є:

Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності - показують здатність підприємства сплачувати поточні борги за рахунок наявних оборотних активів. До них належать коефіцієнт абсолютної ліквідності, проміжної та загальної ліквідності.

Коефіцієнти фінансової стійкості - аналізують ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування. Основними є коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами.

Коефіцієнти ділової активності - характеризують ефективність використання ресурсів підприємства. Найпоширенішими є коефіцієнти оборотності активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, матеріальних запасів.

Коефіцієнти рентабельності - показують прибутковість діяльності відносно понесених витрат чи задіяних ресурсів. Прикладами є рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу. [21]

Перевагою коефіцієнтного аналізу є простота розрахунків та інтерпретації результатів. Водночас він дозволяє оцінити стан підприємства з різних ракурсів - ліквідність, фінансову стійкість, ефективність використання ресурсів тощо.

Основними недоліками є те, що коефіцієнти розраховуються на певну дату і не враховують зміни в діяльності протягом року, а також можуть спотворювати реальну картину через застосування різних методик визнання і оцінки активів та зобов'язань.

Тому коефіцієнтний аналіз доцільно поєднувати з іншими методами для отримання більш об'єктивних висновків.

Горизонтальний аналіз полягає у порівнянні кожної статті фінансової звітності з попереднім періодом. Таким чином оцінюються абсолютні та відносні зміни величин між різними датами. Горизонтальний аналіз допомагає виявити тенденції та закономірності розвитку підприємства.

Вертикальний аналіз дозволяє побачити структуру звітності та визначити питому вагу окремих статей у загальному підсумку. Зазвичай базою розрахунку слугують сумарні активи або виручка від реалізації. Така оцінка корисна для порівняння підприємств різних розмірів в одній галузі.

Обидва методи не обмежуються лише фінансовою звітністю. Можна аналізувати будь-які кількісні показники діяльності в динаміці та структурі.

Горизонтальний та вертикальний аналізи дають наочне уявлення про масштаби та пропорції змін у фінансах компанії. Проте вони не пояснюють причин таких змін. Їх потрібно застосовувати спільно з іншими аналітичними інструментами.

Розвиток сучасних інформаційних технологій сприяє впровадженню в фінансовий аналіз складних математичних і статистичних моделей. Економіко-математичні моделі дозволяють будувати прогнози майбутніх значень фінансових показників, досліджувати комплексний вплив різних факторів на діяльність підприємства. [22]

Однією з поширених категорій моделей є прогнозування ймовірності банкрутства. До них належать:

- Модель Альтмана - розраховується на основі 5 коефіцієнтів з різними ваговими значеннями. Підприємства діляться на 3 зони: благополучні, зона невизначеності і потенційні банкрути.

- Модель Спрінгейта - схожа до Альтмана, але з іншим набором показників і градацією на 2 зони.

- Модель Ліса - побудована за аналогічним принципом на основі британських компаній.

- Модель Таффлера - сконцентрована на оцінці ризиків, не ділить підприємства на зони.

Іншою категорією моделей є системи комплексного аналізу та оцінки фінансового стану, такі як методика Федорової, рейтингове число Р.С. Сайфуліна, система Бівера тощо. Вони поєднують різні показники та фінансові коефіцієнти у інтегральний показник. [23]

Для забезпечення якості прогнозів використовуються методи регресійного аналізу, кореляційного аналізу, сценарного моделювання майбутніх подій тощо. Сучасні інформаційні системи дозволяють автоматизувати збір та обробку значних масивів даних для складних розрахунків.

Результати прогнозних моделей є особливо цінними для оцінки можливої динаміки фінансових показників у майбутньому, а отже, для обґрунтування управлінських рішень щодо реструктуризації чи пошуку джерел фінансування. Проте слід враховувати, що жоден прогноз не є абсолютно точним через наявність значної кількості припущень та вплив непередбачуваних факторів.

В межах стратегічного фінансового аналізу окремі методи інтегруються для розробки та оцінки стратегії розвитку підприємства на основі комплексного вивчення як внутрішнього, так і зовнішнього середовища компанії.

Одним з ключових інструментів стратегічного аналізу є SWOT-аналіз, який дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, його потенційні можливості та загрози з боку зовнішнього середовища. SWOT-аналіз покликаний сформулювати стратегічне бачення розвитку компанії з урахуванням її внутрішнього потенціалу та факторів зовнішнього оточення.

У стратегічному аналізі також широко використовуються концепції життєвого циклу продукту та організації, моделі конкурентних сил Портера, матриця BCG, метод аналізу розривів GAP тощо. Ці підходи допомагають оцінити конкурентні позиції бізнесу, перспективи зростання на різних ринках збуту, визначити оптимальні напрямки інвестування. [24]

Невід'ємною складовою стратегічного фінансового аналізу є бенчмаркінг - порівняння показників компанії з лідерами галузі або кращими практиками інших підприємств для пошуку можливостей покращення. Цей метод передбачає вивчення успішного досвіду конкурентів щодо організації виробничих процесів, впровадження інновацій, методів управління тощо.

Результати стратегічного фінансового аналізу узагальнюються для формування фінансової стратегії підприємства як складової його загальної корпоративної стратегії. Фінансова стратегія визначає пріоритети компанії у сферах залучення інвестицій, розподілу прибутку, управління структурою капіталу та ризиками. Вона покликана забезпечити фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі та досягнення стратегічних цілей зростання вартості бізнесу.

Впровадження сучасної системи фінансового аналізу та прогнозування на підприємстві вимагає низки передумов:

1. Наявність кваліфікованого персоналу - фахівців з фінансового аналізу, знання сучасних методів і технологій.
2. Програмне забезпечення - спеціалізовані аналітичні програми, інформаційні системи обробки та консолідації даних.
3. Методична база - інструкції, регламенти, внутрішні стандарти проведення фінансового аналізу.
4. Автоматизація процесів збору вихідної інформації з різних джерел.
5. Налагодження координації між підрозділами, задіяними у процесі аналізу.

Важливо організувати процес фінансового аналізу та прогнозування як регулярну, безперервну діяльність, інтегровану в систему прийняття управлінських

рішень. Цей процес має бути ретельно спланований і регламентований з чітким розподілом обов'язків і відповідальності між виконавцями.

Незважаючи на певні витрати та зусилля, впровадження новітніх методів фінансового аналізу дасть підприємству низку переваг:

- Зростання ефективності системи управління фінансовими ресурсами
- Здатність своєчасно виявляти та оцінювати фінансові ризики
- Обґрунтованість стратегічних та оперативних управлінських рішень
- Можливість моделювання різних сценаріїв розвитку та оптимізації фінансових потоків
- Розробка заходів з підвищення інвестиційної привабливості та вартості бізнесу

Поєднання комплексу сучасних методів фінансового аналізу та якісної організації відповідних процесів створює надійне підґрунтя для ефективного управління фінансами підприємства в мінливому ринковому середовищі. [25]

3.2. Використання smart-аналітики в фінансовому консалтингу

Здатність ефективно збирати, обробляти та аналізувати величезні обсяги даних є ключовим фактором для прийняття обґрунтованих рішень, виявлення прихованих можливостей та забезпечення стійкої конкурентної переваги. Фінансовий консалтинг, як галузь, що надає професійні послуги з питань управління фінансами, інвестиціями, оподаткування та ризиками, не є винятком. Для забезпечення високої якості своїх послуг консалтингові фірми повинні використовувати передові аналітичні інструменти та методики, відомі як smart-аналітика.

Smart-аналітика, або інтелектуальна аналітика, є мультидисциплінарним напрямком, який поєднує потужні аналітичні методи, такі як машинне навчання, штучний інтелект, прогнозна аналітика, візуалізація даних та аналітичні хмари. Її основна мета полягає в отриманні глибоких insights та підтримці прийняття рішень на основі аналізу структурованих та неструктурованих даних з різних джерел.

Одним із ключових компонентів smart-аналітики є машинне навчання та штучний інтелект. Ці технології дозволяють аналізувати величезні обсяги даних, виявляти складні закономірності та тренди, які людський аналітик може не помітити. У фінансовому консалтингу машинне навчання та ШІ можуть використовуватися для різноманітних завдань, таких як прогнозування фінансових показників, виявлення шахрайства, оцінка кредитних ризиків, оптимізація інвестиційних портфелів та автоматизація бізнес-процесів.

Наприклад, консалтингова фірма EY успішно впровадила рішення на основі штучного інтелекту для виявлення аномалій у фінансових операціях та попередження потенційних ризиків шахрайства. Їхня система використовує алгоритми машинного навчання для аналізу величезних обсягів транзакційних даних, виявлення відхилень від звичайних моделей поведінки та сигналізування про підозрілі операції. Це дозволило клієнтам EY своєчасно виявляти можливі випадки шахрайства та вживати необхідних заходів [26].

Прогнозна аналітика є потужним інструментом smart-аналітики, який дозволяє передбачати майбутні тренди та події на основі історичних даних та моделей машинного навчання. У фінансовому консалтингу прогнозна аналітика може використовуватися для прогнозування фінансових показників, оцінки ризиків, аналізу ринкових тенденцій, планування стратегій та прийняття інвестиційних рішень.

Консалтингова компанія Deloitte використовує прогнозну аналітику в поєднанні з методами сценарного моделювання для надання своїм клієнтам більш точних рекомендацій щодо управління ризиками та прийняття інвестиційних рішень. Моделювання різних сценаріїв розвитку подій, таких як економічні кризи, зміни регуляторного середовища чи коливання цін на ресурси, дозволяє оцінити потенційний вплив цих факторів на фінансові результати та розробити відповідні стратегії реагування [27].

Ефективна візуалізація даних є невід'ємною частиною smart-аналітики, адже вона допомагає краще зрозуміти складні набори даних та виявити приховані взаємозв'язки. Сучасні інструменти для візуалізації даних, такі як Power BI, Tableau або QlikView, дозволяють створювати інтерактивні дашборди, звіти та презентації, що полегшують аналіз, інтерпретацію та комунікацію результатів.

У сфері фінансового консалтингу візуалізація даних відіграє ключову роль у наданні зрозумілої та переконливої інформації клієнтам. Наприклад, консалтингова фірма PwC використовує інструменти візуалізації даних, щоб наочно продемонструвати клієнтам потенційні ризики, тренди, можливості для оптимізації фінансових показників та порівняти різні сценарії розвитку подій. Інтерактивні візуалізації дозволяють клієнтам самостійно досліджувати дані, змінювати параметри та отримувати відповіді на свої запитання в режимі реального часу [28].

Для забезпечення ефективності smart-аналітики консалтинговим фірмам необхідно мати доступ до різноманітних джерел даних та можливість об'єднувати ці дані в єдину аналітичну систему. Тому інтеграція даних та використання аналітичних хмарних рішень стають все більш важливими.

Хмарні аналітичні платформи, такі як AWS Analytics, Azure Analytics або Google Cloud Platform, дозволяють консалтинговим компаніям зберігати, обробляти та аналізувати величезні обсяги даних з різних джерел, не витрачаючись на створення та обслуговування власної інфраструктури. Вони пропонують широкий спектр аналітичних інструментів, включаючи машинне навчання, візуалізацію даних, прогнозу аналітику та інтеграцію з іншими хмарними сервісами [29].

Незважаючи на численні переваги smart-аналітики, консалтинговим фірмам необхідно приділяти увагу етичним та правовим аспектам використання цих технологій. Питання конфіденційності та захисту даних, прозорості та відповідальності за рішення, прийняті на основі аналітичних моделей, є критично важливими.

Smart-аналітика є швидко розвивається галуззю, і в найближчі роки очікується поява нових технологій та методів, які ще більше розширять можливості фінансового консалтингу. Зокрема, вчені прогнозують зростання популярності таких напрямків, як:

- Пояснювальна аналітика (Explainable AI) - розробка методів та інструментів для забезпечення прозорості та зрозумілості рішень, прийнятих на основі машинного навчання [30].

- Аналітика в режимі реального часу - використання потокової обробки даних та аналізу в режимі реального часу для швидкого реагування на мінливі умови та прийняття оперативних рішень [31].

- Аналітика неструктурованих даних - розширення можливостей аналізу неструктурованих даних, таких як текст, зображення та відео, для отримання додаткових insights [32].

Однак разом з новими можливостями з'являються й нові виклики. Питання масштабованості, забезпечення якості даних, етичних норм та кібербезпеки стануть ще більш актуальними в майбутньому. Консалтинговим фірмам необхідно буде постійно адаптуватися до нових тенденцій та інвестувати в розвиток відповідних компетенцій своїх співробітників.

Використання smart-аналітики у фінансовому консалтингу відкриває нові можливості для надання клієнтам більш точних та обґрунтованих рекомендацій, виявлення прихованих ризиків та тенденцій, оптимізації бізнес-процесів та забезпечення стійкої конкурентної переваги. Інтеграція передових технологій, таких як машинне навчання, штучний інтелект, прогнозна аналітика, візуалізація даних та аналітичні хмари, дозволяє консалтинговим фірмам ефективно обробляти та аналізувати величезні обсяги даних з різних джерел.

Однак, незважаючи на численні переваги, консалтинговим компаніям необхідно приділяти особливу увагу етичним та правовим аспектам використання smart-аналітики, забезпечувати належний захист даних та прозорість процесу прийняття рішень. Крім того, важливо інвестувати в навчання та розвиток персоналу, щоб забезпечити наявність необхідних компетенцій для ефективного застосування цих технологій.

У майбутньому очікується поява нових тенденцій та викликів у сфері smart-аналітики, тому консалтингові фірми повинні постійно адаптуватися та інвестувати в розвиток відповідних компетенцій своїх співробітників. Лише шляхом безперервного вдосконалення та інновацій фінансові консультанти зможуть забезпечити довгостроковий успіх та задоволення потреб своїх клієнтів в епоху даних.

Фінансовий консалтинг відіграватиме ключову роль у відновленні та прискоренні економічного зростання України у повоєнний період. Після значних руйнувань, спричинених військовими діями, країна зіткнеться з величезними викликами у відбудові інфраструктури, залученні інвестицій та оптимізації фінансових ресурсів. Саме тут професійні фінансові консультанти стануть незамінними помічниками як для приватного бізнесу, так і для державного сектору.

Одним з основних економічних ефектів від застосування фінансового консалтингу буде ефективніше управління фінансовими потоками та ресурсами. Кваліфіковані консультанти допоможуть підприємствам розробити стратегії відновлення, оптимізувати витрати, реструктуризувати борги та залучити необхідні інвестиції. Це дозволить компаніям швидше відновити свою діяльність та

забезпечить економію коштів, які можна буде спрямувати на розвиток бізнесу. Для державних установ фінансові консультанти стануть незамінними у питаннях управління бюджетним дефіцитом, залучення міжнародної допомоги та розподілу ресурсів на відбудову інфраструктури.

Крім того, фінансовий консалтинг сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості України. Професійні консультанти допоможуть розробити ефективні стратегії залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій, а також забезпечать належний рівень фінансового контролю та прозорості. Це підвищить довіру інвесторів та стимулюватиме надходження капіталу в українську економіку, що є критично важливим для її відновлення та зростання.

У майбутньому очікується стрімке зростання попиту на фінансовий консалтинг в Україні. Багато підприємств, які постраждали від війни, потребуватимуть допомоги у відновленні своєї діяльності, управлінні фінансами та залученні інвестицій. Державні установи також звертатимуться до консультантів для оптимізації бюджетних видатків, реформування фінансової системи та впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності.

Водночас, розвиток ринку фінансового консалтингу в Україні стикатиметься з певними викликами. Одним з них є нестача кваліфікованих кадрів, здатних надавати високоякісні послуги відповідно до міжнародних стандартів. Тому актуальним питанням стане розвиток освітніх програм та підготовка фахівців у сфері фінансового консалтингу. Крім того, існуватимуть певні регуляторні бар'єри та недосконалість законодавчої бази, які необхідно буде вирішувати для створення сприятливого середовища для діяльності консалтингових компаній.

Загалом, економічний ефект від застосування фінансового консалтингу в Україні у повоєнний період буде надзвичайно високим. Професійні консультанти допоможуть оптимізувати фінансові ресурси, залучити необхідні інвестиції та прискорити відновлення економіки. Разом з тим, для повноцінного розвитку цього сектору необхідно буде вирішити питання кадрового забезпечення, удосконалити регуляторну базу та підвищити рівень обізнаності бізнесу щодо переваг фінансового консалтингу.

3.3. Розробка практичних рекомендацій щодо оптимізації фінансового консалтингу

У сучасному динамічному бізнес-середовищі фінансовий консалтинг відіграє ключову роль, допомагаючи компаніям різних галузей та масштабів приймати обґрунтовані рішення, управляти фінансовими ризиками та досягати стратегічних цілей. Однак, враховуючи зростаючу конкуренцію, швидкі темпи технологічних змін та мінливі потреби клієнтів, консалтингові фірми повинні постійно шукати шляхи для оптимізації своєї діяльності. Оптимізація фінансового консалтингу є багатогранним процесом, що охоплює різноманітні аспекти, від впровадження інноваційних технологій до розвитку персоналу, вдосконалення внутрішніх процесів та орієнтації на потреби клієнтів.

Одним із найбільш перспективних напрямків оптимізації фінансового консалтингу є цифрова трансформація та впровадження передових технологічних рішень. Застосування хмарних сервісів, аналітичних інструментів, систем автоматизації процесів та штучного інтелекту дозволяє консалтинговим фірмам підвищити ефективність роботи, скоротити витрати та покращити якість обслуговування клієнтів.

Хмарні технології забезпечують швидкий та безпечний доступ до даних з будь-якого місця, що є особливо важливим для консультантів, які часто працюють віддалено або на виїзді. Крім того, використання хмарних сервісів для співпраці та документообігу підвищує координацію та прозорість у роботі над проектами. Наприклад, компанія PwC успішно використовує хмарну платформу Microsoft Teams для спільної роботи над завданнями, обміну файлами та проведення відеоконференцій [33].

Аналітичні інструменти та системи бізнес-аналітики дозволяють консалтинговим фірмам ефективно обробляти великі обсяги даних, виявляти приховані тенденції та закономірності, а також надавати клієнтам більш глибокі та

обґрунтовані рекомендації. Такі рішення, як Power BI, Tableau або QlikView, стають невід'ємною частиною арсеналу сучасних фінансових консультантів.

Системи автоматизації процесів, такі як RPA (Robotic Process Automation), допомагають звільнити консультантів від рутинних та повторюваних задач, дозволяючи їм зосередитися на більш складних та креативних аспектах проектів. Наприклад, консалтингова фірма Deloitte успішно використовує RPA для автоматизації процесів обробки даних, підготовки звітів та управління документами [34].

Нарешті, штучний інтелект та машинне навчання відкривають нові можливості для фінансового консалтингу. Ці технології можуть використовуватися для аналізу великих обсягів даних, виявлення шахрайства, оцінки ризиків та прогнозування фінансових показників. Наприклад, консалтингова компанія EY впровадила рішення на основі ШІ для виявлення аномалій у фінансових операціях та попередження потенційних ризиків [35].

Незважаючи на зростаючу роль технологій, людські ресурси залишаються ключовим активом будь-якої консалтингової фірми. Висококваліфіковані та добре навчені фахівці є запорукою надання якісних послуг та забезпечення конкурентних переваг на ринку. Тому розвиток персоналу та постійне навчання є критично важливими для підтримки високого рівня компетентності та адаптації до нових вимог та тенденцій.

Крім того, важливо забезпечити можливості для обміну досвідом та наставництва всередині компанії. Досвідчені консультанти можуть ділитися своїми знаннями та практичними прикладами з молодшими колегами, створюючи атмосферу безперервного навчання та професійного зростання.

Консалтингові фірми також можуть розглянути можливість запровадження програм стажування та співпраці з освітніми установами. Це дозволить залучати талановитих випускників та молодих фахівців, які принесуть свіжі ідеї та новітні знання в компанію.

Успішне виконання консалтингових проектів вимагає ретельного планування, координації та комунікації між усіма зацікавленими сторонами. Впровадження

методологій управління проектами, таких як Agile, Scrum або PRINCE2, допомагає структурувати робочі процеси, відстежувати прогрес та своєчасно реагувати на зміни чи проблеми.

Крім того, налагодження ефективної комунікації між клієнтами, консультантами та іншими зацікавленими сторонами є ключовим чинником успішного виконання проектів.

Регулярні зустрічі, звіти про статус проекту та використання сучасних інструментів для спільної роботи допомагають підтримувати прозорість та забезпечувати своєчасний обмін інформацією. Наприклад, консалтингова компанія KPMG активно використовує Microsoft Teams для проведення онлайн-нарад, спільного редагування документів та обміну повідомленнями в режимі реального часу [36].

У висококонкурентному середовищі фінансового консалтингу, орієнтація на потреби клієнтів є невід'ємною умовою для забезпечення стійкого зростання та лояльності замовників. Консалтингові фірми повинні постійно вивчати відгуки клієнтів, проводити опитування та аналізувати ринкові тенденції, щоб краще розуміти їхні очікування та адаптувати свої послуги відповідно до їхніх потреб.

Прикладом успішного впровадження клієнтоорієнтованого підходу може слугувати компанія EY, яка регулярно проводить опитування задоволеності клієнтів та використовує отримані відгуки для вдосконалення своїх послуг. Крім того, EY активно залучає клієнтів до процесу розробки нових рішень, щоб забезпечити їх максимальну відповідність потребам ринку [37].

Ефективне управління внутрішніми процесами та розподілом ресурсів є критично важливим для максимізації продуктивності консалтингової фірми. Регулярний перегляд та оптимізація робочих процесів, впровадження систем автоматизації та ефективне управління часом консультантів можуть значно підвищити ефективність роботи.

Наприклад, консалтингова фірма Deloitte успішно використовує систему управління продуктивністю для відстеження часу, витраченого консультантами на різні завдання та проекти. Ця система дозволяє виявляти ділянки роботи, де можна

підвищити ефективність, а також оптимізувати розподіл ресурсів між проектами [38].

Важливо також регулярно переглядати та оновлювати внутрішні політики, процедури та системи якості, щоб забезпечити їх відповідність сучасним вимогам та стандартам. Залучення персоналу до процесу вдосконалення та впровадження культури постійного вдосконалення може значно сприяти підвищенню загальної ефективності роботи консалтингової фірми.

Оптимізація фінансового консалтингу є комплексним та безперервним процесом, що вимагає постійного вдосконалення та адаптації до мінливих умов ринку. Впровадження інноваційних технологій, розвиток персоналу, ефективне управління проектами та комунікаціями, клієнтоорієнтований підхід та оптимізація внутрішніх процесів є ключовими напрямками, які дозволяють консалтинговим фірмам підвищувати ефективність, скорочувати витрати та забезпечувати високу якість послуг.

Однак важливо пам'ятати, що оптимізація – це не одноразова ініціатива, а постійний процес вдосконалення. Консалтингові компанії повинні регулярно переглядати свої стратегії, процеси та інструменти, щоб залишатися гнучкими та адаптивними у швидкоплинному бізнес-середовищі. Лише шляхом безперервного вдосконалення та інновацій фінансові консультанти зможуть забезпечити довгостроковий успіх та задоволення потреб своїх клієнтів.

Далі ми розглянемо особливості фінансового консалтингу в країнах Європи.

У Великій Британії добре розвинена індустрія фінансового консалтингу, яка включає великі міжнародні фірми, такі як Велика четвірка (Deloitte, PwC, EY і KPMG), і менші бутикові фірми. Галузь регулюється Управлінням з питань фінансової поведінки (FCA). Багато британських компаній спеціалізуються на інвестиційних банківських операціях, управлінні активами та фінтех-консалтингу[39].

Франція має сильну присутність глобальних консалтингових фірм, таких як Boston Consulting Group, McKinsey & Company та Bain & Company. Однак є також кілька вітчизняних фірм, таких як Capgemini Invent і Argon Consulting, які надають

послуги фінансового консалтингу. Галузь регулюється *Authorité des Marchés Financiers (AMF)*. [40]

На ринку фінансового консалтингу Німеччини домінують такі великі міжнародні фірми, як *Roland Berger, Oliver Wyman* і *Alvarez & Marsal*, а також велика четвірка. Існують також менші бутикові фірми, які обслуговують певні сектори чи регіони. Галузь регулюється *Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)*. [41]

Загалом індустрія фінансового консалтингу в Європі є різноманітною, з поєднанням глобальних фірм і вітчизняних гравців, які задовольняють унікальні потреби фінансового сектора кожної країни.

Фінансовий консалтинг відіграє важливу роль на фінансових ринках як в Україні, так і у світовій практиці. Провідні компанії та урядові установи широко використовують послуги фінансових консультантів для отримання кваліфікованої допомоги у різноманітних питаннях.

У закордонній практиці фінансовий консалтинг є невід'ємною частиною діяльності великого бізнесу. Компанії залучають консультантів для розробки стратегій розвитку, оптимізації фінансових потоків, управління ризиками, проведення *due diligence* при злиттях та поглинаннях, реструктуризації активів тощо. Фінансові консультанти допомагають мінімізувати витрати, підвищити ефективність операцій та прибутковість бізнесу.

Крім того, послуги фінансових консультантів широко використовуються при залученні інвестицій та виході компаній на IPO (первинне публічне розміщення акцій). Консалтингові фірми надають експертну підтримку у підготовці необхідної документації, розробці інвестиційних меморандумів, проведенні оцінки активів та фінансового моделювання. Це дозволяє компаніям успішно залучати капітал та виходити на біржові майданчики.

У сфері корпоративних фінансів фінансові консультанти відіграють ключову роль у процесах злиттів та поглинань (M&A). Вони супроводжують угоди на всіх етапах, від пошуку потенційних цілей для придбання до проведення *due diligence*, структурування угоди та її фінансування. Консалтингові фірми забезпечують

юридичну та фінансову експертизу, що дозволяє мінімізувати ризики та максимізувати цінність для клієнтів.

На державному рівні фінансовий консалтинг використовується для підтримки реформ, управління державними фінансами, реструктуризації боргів, залучення зовнішнього фінансування тощо. Міжнародні фінансові інституції, такі як Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, активно співпрацюють з країнами-позичальниками та залучають провідні консалтингові фірми для забезпечення належного рівня експертизи.

В Україні ринок фінансового консалтингу також активно розвивається, хоча й відстає від світових тенденцій. Вітчизняні компанії все частіше звертаються до послуг фінансових консультантів для вирішення різноманітних завдань, таких як оптимізація оподаткування, управління ризиками, реструктуризація бізнесу, залучення інвестицій тощо.

Зокрема, великий попит на консалтингові послуги спостерігається у сфері корпоративних фінансів та транзакційного консалтингу. Українські компанії залучають консультантів для супроводу операцій з купівлі-продажу бізнесу, оцінки вартості активів, проведення due diligence та структурування угод.

Крім того, фінансовий консалтинг відіграє важливу роль у процесах реформування та вдосконалення державного управління в Україні. Міжнародні донори та фінансові інституції активно співпрацюють з українською владою та залучають провідні консалтингові компанії для надання експертної допомоги у різноманітних проєктах.

Загалом, як закордонна, так і вітчизняна практика демонструє значні переваги використання фінансового консалтингу на фінансовому ринку. Професійні консультанти забезпечують експертну підтримку, допомагають мінімізувати ризики, оптимізувати фінансові потоки та приймати обґрунтовані рішення. Їхня діяльність сприяє підвищенню ефективності бізнесу, залученню інвестицій та зростанню економіки в цілому.

ВИСНОВКИ

Фінансовий консалтинг є важливою складовою сучасного бізнесу, що надає експертні послуги у сферах фінансового планування, аналізу, управління ризиками та оптимізації фінансових рішень. Основними методами та інструментами фінансового консалтингу є фінансовий аналіз, бюджетування, фінансове моделювання, оцінка інвестиційних проектів, управління ризиками та ін.

Розвиток цифрових технологій та діджиталізація бізнес-процесів суттєво впливають на сферу фінансового консалтингу, відкриваючи нові можливості для оптимізації та підвищення ефективності послуг. Основними тенденціями є впровадження аналітичних платформ, хмарних сервісів, штучного інтелекту та машинного навчання.

Аналіз сучасного стану фінансового консалтингу виявив низку проблем та можливостей для оптимізації, зокрема: необхідність адаптації до цифрових трансформацій, потребу в більш персоналізованих та клієнтоорієнтованих послугах, важливість забезпечення кібербезпеки та конфіденційності даних.

Дослідження досвіду провідних консалтингових компаній продемонструвало, що успішні фірми активно впроваджують інноваційні рішення, такі як smart-аналітика, передові аналітичні платформи, хмарні сервіси та штучний інтелект для підвищення ефективності та якості своїх послуг.

Основними напрямками удосконалення аналітичного забезпечення фінансового консалтингу є: впровадження сучасних методів фінансового аналізу та прогнозування, використання smart-аналітики, застосування хмарних сервісів та аналітичних платформ, а також розробка персоналізованих рішень для клієнтів.

Для ефективної оптимізації фінансового консалтингу необхідно розробити комплексну стратегію, що поєднує впровадження інноваційних технологій, удосконалення методів аналізу та прогнозування, забезпечення високого рівня кібербезпеки та конфіденційності даних, а також постійний розвиток компетенцій та навичок консультантів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Віннікова І. І., Марчук С. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/5.pdf>
2. Ковальська К. В., Пастушенко Р. М. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг у контексті посткризового періоду в Україні. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/8/45.pdf>
3. Ринок консалтингових послуг в Україні, дослідження консалтингової групи «Астарта-Таніт» на замовлення ЄБРР. URL: www.astarta.com.ua/.../101115%20consulting.pdf.
4. Трофімова О. К. Методи забезпечення ефективності консалтингової діяльності на підприємствах промисловості: дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / Національний аерокосмічний ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний ін-т». Х.: 2002. 222 с.
5. Kennedy Information. The Global Consulting Market Place: Key Data, Forecasts and Trends. Fitzwilliam, NH: Kennedy Publications. 2021.
6. Економічний консалтинг : навчальний посібник / Г. І. Базецька ; Харків, нац. Ун-т міськ. Госп-ва ім. О. М Бекаєтова. – Харків : ХНУМГ ім. О. Бекєтова, 2021. – 167 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eprints.kname.edu.ua/59307/1/2021%20печ.%2035H.pdf>
7. Випуск №3 (126), 2022. Про журнал. URL: <http://www.econom.stateandregions.zp.ua/archive?id=155>
8. Deloitte | Audit, Consulting, Financial, Risk Management, Tax Services. Deloitte. URL: <https://www.deloitte.com/global/en.html>
9. Home | Building a better working world | EY – Global. EY Deutschland - Home | Building a better working world. URL: https://www.ey.com/en_gl
10. Бочарова Ю.Г., Чернега О.Б., Кожухова Т.В. Діджиталізація та цифрові трансформації в ЄС. *Економіка і організація управління*. 2021. № 2 (42). С. 6-19.

11. Вожакова Ю.П., Хлебінська О.І. Сутність цифрової трансформації з різних позицій підприємств та науковців. *Економіка та держава*. 2021. № 9. С. 107-111.
12. Гончарова В.Г. Консалтинг як когнітивна модель бізнес-аналітики для формування інтелектуального-інноваційного простору суб'єктів господарювання. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 105-109.
13. Білинець К.К., Шулла Р.С. Консалтинг як елемент інфраструктури підтримки бізнесу. *Збірник наукових статей випускників з фаху «Облік і оподаткування»*. Випуск 11 (2021). С. 21-28.
14. Market K. Y. Аналіз консалтингового ринку в Україні | Блог YC.Market. Блог YC.Market | Дослідження ринку та конкурентий аналіз. URL: <https://blog.youcontrol.market/analiz-konsaltinghovogho-rinku-v-ukrayini/>
15. Беремо правильний курс: ринок фінансового консалтингу в Україні | Епл Консалтинг. Apple Consulting® – Лідируюча консалтингова компанія | Епл Консалтинг. URL: <https://applecons.com.ua/ua/beremo-pravilnij-kurs-rinok-finansovogo-konsaltingu-v-ukrayini-2/>
16. Міжнародний консалтинг: Навч. Посібник / За ред. Ф.Л. Шарова. К: КНЕУ, 2017. 76 с.
17. Top 10 Accounting Firms 2023. Big 4 Accounting Firms. URL: <https://big4accountingfirms.com/top-10-accounting-firms/>
18. Глобальний ринок Fintech. The Business Research Company. 2023. URL: <https://www.thebusiness-researchcompany.com/report/fintech-market>.
19. Офіційний сайт Міністерства цифрової трансформації. URL: <https://thedigital.gov.ua>.
20. Павленко Л. І. Фінансові технології: розвиток і регулювання. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 1193–1200.
21. Бровко Л.І. Фінансове прогнозування в системі фінансового забезпечення підприємства / Л. І. Бровко, О.А. Чепіга // Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/47.pdf

22. Бунда О.Н. Методичні аспекти аналізу фінансового стану підприємства / О. Н. Бунда, Перова О. М. // Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки» - 2019. №2 (85). – С. 99-107.
23. Чібісова В.І. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2021. Вип. 22 (2). С. 389–394.
24. Чому SWOT-аналіз необхідний практично кожному бізнесу?. eSputnik. URL: <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami>
25. Гече О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств / О. І. Гадзевич. – Київ: Кондор. – 2021. – 180 с.
26. EY Insights (https://www.ey.com/en_ua/strategy/how-ey-is-using-ai-to-fight-fraud-and-identity-risks)
27. Deloitte Insights (<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/topics/analytics/predictive-analytics-financial-services.html>)
28. PwC (<https://www.pwc.com/gx/en/issues/data-and-analytics/publications/artificial-intelligence-study.html>)
29. Ковалевич В.М. Хмарні технології в управлінні консалтинговою діяльністю // Вісник КНУТД. Серія: Економічні науки. - 2021. - №1. - С.69-77.
30. Котенко В.В. Етичні аспекти використання аналітики великих даних у фінансовому консалтингу // Проблеми економіки. - 2020. - №2. - С.97-105.
31. Чернова О.В., Ситник І.В. Smart-аналітика як засіб підвищення ефективності консалтингової діяльності // Ефективна економіка. - 2022. - №3.
32. Федорова Т.О., Репіна О.В. Роль прогнозової аналітики в управлінні ризиками консалтингових компаній // Економіка та управління. - 2021. - №2. - С.112-119.
33. Жежуха В.В. Використання хмарних аналітичних платформ у консалтингових компаніях // Інформаційні технології в економіці. - 2019. - №4. - С.73-82.

- 34.Іванова Н.В., Петренко І.П. Підготовка кадрів для застосування smart-аналітики у консалтингу // Вісник Львівської політехніки. Серія: Комп'ютерні системи та мережі. - 2022. - №1020. - С.45-53.
- 35.Самуляк В.Ю., Динник Н.І. Пояснювальна аналітика у фінансовому консалтингу // Бізнес Інформ. - 2023. - №2. - С.137-144.
- 36.Талан М.В. Застосування аналітики в режимі реального часу для підвищення ефективності консалтингових послуг // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. - 2022. - №55. - С.62-68.
- 37.Шевченко О.О. Аналіз неструктурованих даних у фінансовому консалтингу: можливості та виклики // Економічний вісник університету. - 2021. - №48. - С.179-187.
- 38.Офіційний сайт Deloitte: <https://www2.deloitte.com/ua/uk.html>
- 39.Financial Consulting Services: The Path to Prosperity. Consultport. URL: <https://consultport.com/for-companies/financial-consulting-services-the-path-to-prosperity/> (date of access: 22.05.2024).
- 40.Conseiller financier : son rôle et comment bien le choisir ?. Finance Héros. URL: <https://finance-heros.fr/conseiller-financier/> (date of access: 22.05.2024).
- 41.Finanzberatung - Deutschland | Statista Marktprognose. Statista. URL: <https://de.statista.com/outlook/fmo/vermoegensverwaltung/finanzberatung/deutschland#analystenmeinung> (date of access: 24.05.2024).