



Digital Advisory

Зміст

4 [Про Crowe Global](#)

5 [Факти та цифри](#)

7 [Структура](#)

8 [Команда](#)

9 [Послуги](#)

22 [Наші клієнти](#)

23 [Контакти](#)

Загальна інформація

Crowe Mikhailenko в Україні є частиною глобальної мережі Crowe Global, що входить до ТОП-10 найбільших аудиторських і консалтингових організацій світу. Зі світовою присутністю у понад 150 країнах, Crowe поєднує міжнародний досвід із глибоким розумінням локальних ринків, що дозволяє знаходити дієві рішення для зростання бізнесу навіть в умовах нестабільності.

Ми надаємо комплексний консалтинг, який охоплює податкові, юридичні, фінансові, регуляторні та стратегічні аспекти діяльності компаній. Наша міждисциплінарна команда працює з урахуванням галузевої специфіки, бере участь у формуванні законодавства й орієнтується на реальні потреби бізнесу. Завдяки міжнародним можливостям Crowe Global і єдиним стандартам якості, ми підтримуємо клієнтів як в Україні, так і за кордоном. Нас обирають за точність, глибину аналізу та здатність вирішувати нетипові завдання — швидко, розумно й із фокусом на майбутнє.



Дмитро Михайленко,
Керуючий партнер



Ольга Богданова,
Партнер, сертифікований
аудитор

Історія



Глобальна мережа Crowe: ключові показники

32%
Консультування

31%
Податки



37%
Облік та аудит

770+
Офісів

150+
Країн

42 000+
Усього співробітників

2025 Top 10 Global Networks

Global Network Rank

1	Deloitte
2	PwC
3	EY
4	KPMG
5	BDO
6	RSM
7	Grant Thornton
8	HLB
9	Crowe
10	Baker Tilly

Source: IAB World Survey 2024, using 2023 fee data.

CROWE В УКРАЇНІ

Crowe Erfolg Ukraine та Crowe Mikhailenko

Crowe A&A
Ukraine

**Crowe Erfolg
Ukraine**
(ACCA Professional
Development and Trainee
Development Gold)

Crowe LF
Ukraine

Crowe
TPV
Ukraine

Crowe AB
Ukraine

Crowe BC
Ukraine

OMP
tax&legal

Crowe BA
Ukraine

- ✓ Бухгалтерський облік
- ✓ Незалежна експертиза суду (економічний напрямок)
- ✓ Аудит та супутні послуги
- ✓ IFRS
- ✓ Фінансове консультування
- ✓ Due diligence



www.crowe.com/ua/croweAA

Academy AC Profi
(ACCA **learning** providers)
<https://ac-profi.com/>

- Податкові та юридичні послуги
- Трансфертне ціноутворення та оцінка
- Адвокатура
- Бізнес консалтинг
- Due diligence (юридичний, корпоративний, нерухомості)
- Консалтинг
- Законотворчість та публічна адвокація
- Фандрайзинг
- Інвестування та розвиток бізнесу
- Дослідження ринку та комерційний розвиток
- Digital Advisory

www.crowe.com/ua/crowemikhailenko



Команда



ДМИТРО МИХАЙЛЕНКО

Керуючий партнер Crowe Mikhailenko

Президент Асоціації
податкових консультантів

Голова Комітету підприємців з
податкових питань при ТПП
України

Юридичний радник ІТ комітету
Європейської Бізнес Асоціації



ТЕТЯНА ГОНЧАРЕНКО

Партнер, Член консультативної
ради

Експерт з багаторічним
досвідом у сферах бізнес-
консалтингу, інвестицій та
формування наглядних рад.

Має понад 6 років
професійного досвіду на
керівних посадах у різних
галузях, таких як нерухомість,
наукові та технічні послуги,
мистецтво, освіта, охорона
здоров'я та соціальна робота.



АНТОН СПІРІДОНОВ

Керівник диджитал
практики Crowe Mikhailenko

Кандидат РНД з
комп'ютерних наук

CO-Founder компанії
GoodWill biz/Координує
впровадження технологій
гіперавтоматизації, в тому
числ, і систем з елементами
AI



ОЛЕКСАНДР ПІКТЕЛІС

Фахівець у напрямках
проектування та впровадження
промислових рішень телефонії,
побудови контактних центрів
любої складності

Основний напрям діяльності -
впровадження автоматизації в
контактних центрах та взаємодія
рішень телефонії з бізнес
системами



ПАВЕЛ СПІРІДОНОВ

Co-founder компанії
Good-will.biz.

Відповідає за
впровадження систем
гіперавтоматизації та
спеціалізується на
провадженні аналітики та
змін у бізнес процесах
замовника. Формування
технічних команд

Аудит бізнес-процесів

- Що це дасть клієнтові?
- Дозволить зрозуміти компанії як працює пеший крок для трансформації
- Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?
- Клієнт отримує документування діючих процесів усередині компанії та суміжних підрозділів, так само, в ході аудиту можуть бути виявлені "точки болю" та критичні загрози, що в подальшому дасть фундамент для оптимізації.
- Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів
- Каталог описних процесів з рекомендаціями по впровадженню
- Кому зазвичай потрібна ця послуга?
- Бізнес який знаходиться на етапі переходу (Малий = Середній, Середній = Великий) (коли старі рішення стали складними або дорогими). Коли воно "якось працює".
- Стартапи
- Бізнес на стадії реструктуризації/реформації
- Бізнес - який не задоволений вартістю, стабільністю чи надійністю процесів
- Бізнес - який знаходиться в процесі отримання сертифікатів якості або безпеки (опис інфраструктури - одна з обов'язкових вимог)
- Повідомлення клієнтові
- Чи знаєте ви чим зайняті ваші підлеглі? Скільки часу займають їх задачі?

Документування бізнес-процесів

- **Що це дасть клієнтові?**

- Клієнт отримує реєстр діючих бізнес-процесів, як наслідок це дає прозорість внутрішніх процесів і крос процесів між підрозділами, це буде основою для оптимізації операційних процесів.

- **Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?**

- Документування процесів AS-IS позбавить клієнта від "чорних дірок" у процесах відділів, не дозволить фахівцям у відділах вводити в оману керівника щодо таймінгу виконуваних завдань

- **Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів**

- Діаграма (и) бізнес процесів та зв'язків між ними (AS-IS):
- Діаграма (и) візуалізує структури та архітектури бізнес-систем, технічна комунікація об'єктів системи. (Хмарні рішення сприймаюся як один модуль)
- Реєстр потенційних точок оптимізації/економії

- **Кому зазвичай потрібна ця послуга?**

- Бізнес який знаходиться на етапі переходу (Малий = Середній, Середній = Великий) (коли старі рішення стали складними або дорогими). Коли воно "якось працює".
- Стартапи
- Бізнес на стадії реструктуризації/реформації
- Бізнес - який не задоволений вартістю, стабільністю чи надійністю процесів
- Бізнес - який знаходиться в процесі отримання сертифікатів якості або безпеки (опис інфраструктури - одна з обов'язкових вимог)
- **Повідомлення клієнтові**
- У вас у планах є розвиток?

Стратегія оптимізації бізнес-процесів

- Що це дасть клієнтові?
- Roadmap формування змін, розуміння ROI автоматизації на перспективу, аргументований підбір рішень відповідно до завдань бізнесу.
- Підвищення синегрування систем та рішень у рамках оптимізації/автоматизації.
- Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?
- Уникнення ситуативних змін до стратегічної трансформації.
- Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів
- Реєстр гіпотез точок оптимізації/економії.
- Реєстр "Аналіз інструментів для IT рішень". З коментарями для вибору.
- Протокол випробування гіпотез, виходячи з стратегічної сесії.
- Роудмап застосування змін до системи підприємства. Зведений звіт про виконану роботу.
- Кому зазвичай потрібна ця послуга?
- Бізнес який знаходиться на етапі переходу (Малий = Середній, Середній = Великий) (коли старі рішення стали складними або дорогими). Коли воно "якось працює".
- Стартапи
- Бізнес на стадії реструктуризації/реформації
- Бізнес - який не задоволений вартістю, стабільністю чи надійністю процесів
- Бізнес - який знаходиться в процесі отримання сертифікатів якості або безпеки (опис інфраструктури - одна з обов'язкових вимог)
- Повідомлення клієнтові
- Яка у вас стратегія розвитку ?

Технічний скринінг ІТ інфраструктури

- Що це дасть клієнтові?
 - Прозорість інфраструктури - закладає основу для управління та оптимізації інфраструктури. Не можна керувати тим, чого не бачиш і не можеш досягнути.
- Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?
 - Клієнт не знає, з якого боку підійти до оптимізації інфраструктури.
- Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів
 - Реєстр усіх систем, що є у досліджуваному підрозділі
 - Опис технічної інфраструктури - підтримуючої системи із пункту один.
 - Зведений звіт для керівника компанії з висновками та вичавкою з реєстрів зазначених вище
- Кому зазвичай потрібна ця послуга?
 - Бізнес який знаходиться на етапі переходу (Малий = Середній, Середній = Великий) (коли старі рішення стали складними або дорогими). Коли воно "якось працює".
 - Стартапи
 - Бізнес на стадії реструктуризації/реформації
 - Бізнес - який не задоволений вартістю, стабільністю чи надійністю процесів
 - Бізнес - який знаходиться в процесі отримання сертифікатів якості або безпеки (опис інфраструктури - одна з обов'язкових вимог)
- Повідомлення клієнтові
 - Як у вас побудовано ІТ? Які системи є на борту ?

Створення технічної топології та архітектури

- Що це дасть клієнтові?
- Отримання чіткого уявлення про те, як функціонує підрозділ(и) на поточний момент.
- Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?
- Клієнт не знає, як в нього побудована топологія систем
- Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів
- Діаграма(и) іт-систем і зв'язків між ними
- Діаграма(и) що візуалізує структуру та архітектуру систем на технічному рівні, технічна комунікація об'єктів системи.
- Низькорівнева діаграма мережі та hardware. Зв'язок із системами у хмарі
- Реєстр потенційних точок оптимізації/економії
- Зведений звіт про виконану роботу, висновки та експертні оцінки. Базові рекомендації щодо пріоритетів фокусування уваги
- Кому зазвичай потрібна ця послуга?
- Бізнес який знаходиться на етапі переходу (Малий = Середній, Середній = Великий) (коли старі рішення стали складними або дорогими). Коли воно "якось працює".
- Стартапи
- Бізнес на стадії реструктуризації/реформації
- Бізнес - який не задоволений вартістю, стабільністю чи надійністю процесів
- Бізнес - який знаходиться в процесі отримання сертифікатів якості або безпеки (опис інфраструктури - одна з обов'язкових вимог)
- Повідомлення клієнтові
- Як у вас побудовано ІТ? Які системи є на борту ?

Розробка профайлів систем

- **Що це дасть клієнтові?**

- Аналіз, опис та оцінку прикладного застосування кожної з систем. У разі потреби даємо оцінку щодо необхідності оптимізації і що саме рекомендується зробити (в контексті: що робимо і навіщо)

- **Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?**

- Клієнт отримує аналітику по кожній із систем, що використовуються, наявності аналогів у рамках інфраструктури. Наявність "хвороб" у цих системах чи у всій архітектурі загалом. Потенційні шляхи вирішення.

- **Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів**

- Базовий опис системи, Призначення системи, Вартість експлуатації системи, Оцінка системи людьми які у ній, Використання системи у межах підприємства Взаємодія коїться з іншими системами, Структурна схема рішення, Знайдені болі/хвороби/уразливості, їхня критичність, обґрунтування лікування, Рекомендовані кроки щодо оптимізації

- **Кому зазвичай потрібна ця послуга?**

- Бізнес який знаходиться на етапі переходу (Малий = Середній, Середній = Великий) (коли старі рішення стали складними або дорогими). Коли воно "якось працює".
- Стартапи
- Бізнес на стадії реструктуризації/реформації
- Бізнес - який не задоволений вартістю, стабільністю чи надійністю процесів
- Бізнес - який знаходиться в процесі отримання сертифікатів якості або безпеки (опис інфраструктури - одна з обов'язкових вимог)
- **Повідомлення клієнтові**
- Які системи є на борту ? Як вони працюють

Стратегія оптимізації ІТ-структури

- **Що це дасть клієнтові?**

У бізнесу з'являється зрозуміла послідовність дій і пріоритетів щодо покращення своєї інфраструктури (оптимізація, підвищення стабільності, оновлення, зменшення трудових або грошових витрат на експлуатацію).

- **Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?**

Завершення шляху з оптимізації інфраструктури. Спільно формуємо рецепт “лікування хвороб” і загального зміцнення бізнесу.

- **Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів**

Опис поточної ІТ-архітектури (AS-IS) з виявленими вузькими місцями та ризиками. Цільова модель ІТ-структури (TO-BE), узгоджена з бізнес-цлями компанії. Дорожня карта оптимізації ІТ-структури з пріоритетами, етапами та орієнтовними витратами. Рекомендації щодо оптимізації витрат, заміни або інтеграції систем. Зрозуміла модель ролей і відповідальності в ІТ (in-house, аутсорс, hybrid).

- **Кому зазвичай потрібна ця послуга?**

- Бізнесу на етапі зростання або масштабування, коли наявна ІТ-структура не витримує навантаження.
- Компаніям після швидкого росту, M&A або реструктуризації.
- Бізнесу, який планує цифрову трансформацію, автоматизацію або перехід у хмару.
- Організаціям, які не задоволені вартістю, стабільністю чи керованістю ІТ.
- Компаніям, що готуються до сертифікації, аудиту безпеки або вимог інвесторів.
- Стартапам, які хочуть одразу побудувати масштабовану ІТ-архітектуру без «технічного боргу».

- **Повідомлення клієнтові**

- Чи підтримує ваша ІТ-структура реальні бізнес-цілі, чи лише обслуговує поточні проблеми?

Advisoring in digital /Support як розвиток

- **Що це дасть клієнтові?**

Бізнес отримує постійну експертну підтримку з цифрових питань без необхідності утримувати власну повноцінну digital-команду.

- **Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?**

Потреба в регулярних консультаціях щодо цифрових рішень, інструментів та підходів. Відсутність внутрішньої експертизи для оцінки рішень, які пропонують IT-підрядники або внутрішня команда. Необхідність швидко приймати digital-рішення без довгих циклів аналізу.

- **Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів**

- Консультаційна підтримка з digital-напрямів у форматі:
- відповідей на запити бізнесу;
- аналізу запропонованих digital-рішень;
- участі у формуванні та коригуванні digital-ініціатив.

- **Кому зазвичай потрібна ця послуга?**

- Бізнесу, який вже має або планує digital-рішення, але потребує зовнішнього експертного супроводу.
- Компаніям, яким потрібна digital-підтримка “за запитом”, а не окремий великий проект.

- **Повідомлення клієнтові**

Чи потрібна вам регулярна digital-експертиза без утримання власної команди?

SCRUM Trainings

- **Що це дасть клієнтові?**

Команда отримує базове та прикладне розуміння SCRUM як підходу до організації роботи та управління завданнями. Формується єдине бачення ролей, процесів і правил взаємодії в SCRUM.

- **Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?**

- Відсутність спільного розуміння SCRUM у команді.
- Формальне або некоректне використання SCRUM-практик.
- Низька ефективність командної роботи через нерозуміння ролей і процесів.
- Плутанина між SCRUM як фреймворком і “просто гнучкою розробкою”.

- **Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів**

Проведене навчання з SCRUM для команди.

- **Кому зазвичай потрібна ця послуга?**

- Командам, які планують працювати або вже працюють за SCRUM.
- Бізнесу, який впроваджує agile-підходи і хоче синхронізувати команду.
- Компаніям, де SCRUM використовується, але не дає очікуваного результату.

- **Повідомлення клієнтові**

- Чи однаково ваша команда розуміє SCRUM і свої ролі в ньому?
- Чи працює SCRUM у вас як система, а не як набір окремих зустрічей?

Коучинг SCRUM / Agile / ITIL на рівні бізнес-процесів, а не тільки IT

- **Що це дасть клієнтові?**

Це практичний супровід, який допомагає впровадити SCRUM/ Agile / ITIL у щоденну роботу команд. Ми налаштовуємо ролі, взаємодію та процес виконання задач так, щоб робота стала більш керованою, прозорою і передбачуваною.

- **Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?**

Послуга потрібна, коли підходи “ніби є”, але фактично не працюють, або коли agile використовують тільки в IT, а бізнес-процеси залишаються хаотичними. Також вона підходить, якщо команда пройшла навчання, але не може адаптувати практики під свої задачі, або якщо зміни гальмуються через опір і відсутність підтримки.

- **Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів**

Підходи перестають бути теорією чи набором зустрічей: вони закріплюються в реальних процесах компанії. Команди починають працювати за зрозумілими правилами, а менеджмент отримує контроль і прогнозованість у виконанні задач.оптимізації

- **Кому зазвичай потрібна ця послуга?**

- Бізнесу, який хоче впровадити agile-підхід у продажах, маркетингу, фінансах, операціях, бек-офісі тощо.
- Компаніям, де навчання було, але результату немає.

- **Повідомлення клієнтові**

Хочете, щоб SCRUM / Agile реально працював у ваших бізнес-процесах, а не тільки в IT?

Телефонія

- Що це дасть клієнтові?
 - Структуровану систему зв'язку та комунікації як всередині компанії, так і з клієнтами (покупцями)
- Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?
 - Оптимізація коштів на зв'язок, вирішує проблему з «баченням» роботи, підвищення ефективності та швидкості обзвонів
- Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів
 - Підвищення продажів, підвищення рівня завантаженості співробітника, запис переговорів та розмов, аналіз якості продажів та робочого часу
- Кому зазвичай потрібна ця послуга?
 - Будь-яка компанія, будь-який бізнес, будь-яка сфера діяльності має зв'язок із клієнтом за допомогою телефонного спілкування
 - Абсолютно всі мають телефонний зв'язок
- Повідомлення клієнтові
 - А ви знаєте, про що розмовляють ваші менеджери з клієнтами?
 - Зливаєте колосальні бюджети на обдзвон і не знаєте, як це оптимізувати?
 - Мало клієнтів?
 - Мало замовлень?
 - Низький рівень сервісу?

Оцінка вартості ІТ

- **Що це дасть клієнтові?**

Розуміння, скільки насправді коштує ІТ для бізнесу і за що саме ви платите. Послуга допомагає побачити повну картину витрат на ІТ - як прямих, так і прихованих.

- **Які проблеми клієнтів вирішує ця послуга?**

Актуально, коли ІТ-витрати зростають, але їх складно пояснити або проконтролювати. Коли незрозуміло, які системи та сервіси створюють цінність, а які лише споживають ресурси. Також корисно перед оптимізацією, трансформацією або розмовами з керівництвом чи інвесторами.

- **Вимірний кінцевий результат послуги для клієнтів**

Клієнт отримує структуровану оцінку вартості ІТ: інфраструктури, систем, сервісів, підтримки та команд. Стає зрозуміло, де є надмірні витрати, зони неефективності та потенціал для оптимізації.

- **Кому зазвичай потрібна ця послуга?**

Компаніям, які хочуть навести порядок у ІТ-витратах, планують оптимізацію або масштабування, готуються до трансформації, аудиту чи залучення інвестора.

- **Повідомлення клієнтові**

Чи знаєте ви, скільки насправді коштує ІТ для вашого бізнесу і які витрати створюють реальну цінність?

Консультування з диджитал / Підтримка

Що отримує клієнт

- Дорожня карта на 90 днів і пріоритизація ініціатив.
- ТЗ/RFP, відбір і порівняння підрядників.
- Архітектура та інтеграції: CRM, телефонія, сайт, аналітика/BI, автоматизації.
- РМО-супровід впровадження, UAT, change-management.
- Політики доступів і безпеки, SLA та регламенти.

Вимірюваний результат (KPI)

- Скорочення TTV (time-to-value) проєктів на 20–40%.
- Економія на ліцензіях/аутсорсі 15–30%.
- +X% до конверсії ліда в угоду, –Y% до циклу угоди.
- 100% контактів у CRM; оновлення картки ≤24 год.
- ROMI↑, SAC↓, CPL↓.

Які проблеми вирішуємо

- Брак експертизи → завищені бюджети та невдалі впровадження.
- Розрізнений стек, дублювання інструментів і зайві ліцензії.
- Відсутність єдиного джерела даних і прозорості аналітики маркетингу/продажів.
- Залежність від підрядника (vendor-lock-in), затримки запусків.
- Ризики безпеки та невідповідність комплаєнсу.

Формати співпраці

- Аудит & план дій (2–4 тижні).
- РМО / СТО-as-a-Service для впровадження.
- Наставництво та навчання команди.

Наші клієнти

Сільське господарство



Банківська справа



Фармацевтика



Будівництво та девелопмент



IT





Дякуємо за увагу

Дмитро Михайленко

+38 050 533 75 85

mikhailenko@crowe.com.ua



Антон Спірідонов

+380 63 152 1782

spiridonov.anton@crowe.com.ua



CROWE MIKHAILENKO

 mikhailenko.com.ua

 www.crowe.com/ua/crowemikhailenko

 [CroweLFUkraine](https://www.facebook.com/CroweLFUkraine)  [crowemikhailenko](https://www.telegram.com/crowemikhailenko)

 [crowe-mikhailenko](https://www.instagram.com/crowe-mikhailenko)

crowelf@crowe.com.ua

+38 063 466 8242