

მცირე ფირმების სპეციალიზაციის ანალიტიკური სურათი ბიზნესის საკონსულტაციო სერვისებზე გაზრდილი ფოკუსირებით

კრისტოფერ არნოლდი, კარლ პეტერსონი, ჯონსონ კონგი | 8 თებერვალი

უკანასკნელ წლებში სულ უფრო გაზრდილია აქცენტი მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებზე, რომლებიც ბიზნესისთვის საკონსულტაციო სერვისების მიწოდებას ახორციელებენ და ასეთი სერვისების გასაფართოებლად შესაძლებლობების ხელმისაწვდომობას უზრუნველყოფენ. აღიარებულია, რომ ბევრი მცირე და საშუალო პრაქტიკოსისთვის შემოსავლების უმეტესი ნაწილის გენერაცია კანონშესაბამისობის მიმართულებით გაწეული ტრადიციული სერვისებიდან წარმოებს, ბუღალტრული აღრიცხვის, აუდიტის და დაბეგვრის ჩათვლით, მაგრამ, ტექნოლოგიური სიახლეების გამოყენებით და განმეორებადი ქმედებების მზარდი ავტომატიზაციით ფირმებისთვის დიდი შესაძლებლობები იქმნება მონაცემთა ანალიზთან და კლიენტებისთვის სტრატეგიული რეკომენდაციების გაწევასთან დაკავშირებით.

ბუღალტერთა საერთაშორისო ფედერაციის „პრაქტიკის გარდაქმნის სამოქმედო გეგმა - გზამკვლევი მომავლისკენ“ აშუქებს ფირმების საჭიროებას უფრო პროაქტიური იყვნენ ვიდრე რეაქტიული და მონაცემთა ანალიზის საფუძველზე წარსულის ანალიზიდან მომავლის პროგნოზირებაზე გადავიდნენ. ის ასევე აღნიშნავს, რომ მაღალი ღირებულების მქონე სამუშაო არის ანალიზზე და ინტერპრეტაციაზე დამყარებული მომავალი.

ახლახან გამოქვეყნებულ სტატიაში („მცირე ფირმები მცირე და საშუალო ბიზნესის ყველაზე სანდო მრჩეველებად რჩებიან პანდემიის განმავლობაში“) წარმოდგენილია კონტექსტი, თუ როგორი მნიშვნელოვანი როლი შეასრულეს მცირე ფირმებმა თავიანთი კლიენტების დახმარებისას როგორც ემოციური, ისე პრაქტიკული მხარდაჭერის თვალსაზრისით, სხვადასხვა სერვისების გაწევისას, მაგალითად როგორცაა რეკომენდაციები COVID-19 -თან დაკავშირებული სახელმწიფო დახმარების პროგრამების შესახებ, ფულადი ნაკადების პროგნოზირება და ვიზუალური ოპერატიული მონაცემების გამოყენება დისკუსიებისთვის რეალურ დროში მიღებული მონაცემების საფუძველზე. ეს შეხვედრები კლიენტებს დაეხმარა ფინანსური სირთულეების მართვაში, რთული გადაწყვეტილებების მიღებაში და სათანადო ქმედებების განხორციელებაში.

რა სურთ კლიენტებს

განხილვისას აპირებს თუ არა ფირმა და როგორ აპირებს თავისი ოპერაციული მოდელის და მომსახურების ცვლილებას ან გაფართოებას, კრიტიკული მნიშვნელობისაა მოსმენა და იმის გარკვევა თუ რა აინტერესებთ კლიენტებს. CPA.com -ის კვლევამ შეისწავლა თუ რა როლის

შესრულებას ისურვებდნენ კლიენტები მათი ბუღალტრული ფირმის მხრიდან (თუ ფასი არ წარმოადგენდა პრობლემას) და გაარკვია:

- 68% სტრატეგიული ბიზნეს-კონსულტაციები
- 41% სხვადასხვა ფინანსური ოპერაციების მართვა
- 31% პროგრამული უზრუნველყოფის/ ტექნოლოგიის დანერგვა და მართვა
- 8% სხვა

ამასთან ერთად, ყველაზე პოპულარული საკონსულტაციო სერვისები, რომელთა მიღებაც სურთ კლიენტებს ამჟამად და მომავალში არის:

- 65% შემოსავლების ზრდის და ბიზნესის მოდელირება
- 46% ბიუჯეტის შედგენა
- 38% საგადასახადო დაგეგმვა
- 38% რისკის მართვა
- 35% მაღალი დონის ანგარიშგება საქმიანობის ძირითად მაჩვენებლებთან დაკავშირებით (KPI)
- 32% ფულადი ნაკადები
- 32% ბიზნესის შეფასება
- 27% ფინანსური მაჩვენებლების მონიტორინგი

Accounting Today -ის წლიურმა კვლევამ გამოავლინა, რომ ფირმები ახდენდნენ ან (გეგმავდნენ) ბიზნეს- და საკონსულტაციო სერვისების ფართო სპექტრის შეთავაზებას:

- 67% კორონავირუსთან დაკავშირებული სერვისები (12% გეგმავს დამატებას)
- 43% კლიენტის საბუღალტრო მომსახურება (15% გეგმავს დამატებას)
- 40% ქონების მართვა (9% გეგმავს დამატებას)
- 21% ტექნოლოგიები/ კიბერუსაფრთხოება (9% გეგმავს დამატებას)
- 19% გაკოტრება/ გადახდისუნარიობა / რესტრუქტურირება (6% გეგმავს დამატებას)
- 18% სასამართლო ბუღალტერია (6% გეგმავს დამატებას)

მცირე და საშუალო პრაქტიკოსთა საკონსულტაციო ჯგუფის (SMPAG) როლი

IFAC -ის მცირე და საშუალო პრაქტიკოსთა საკონსულტაციო ჯგუფმა ახლახან განიხილა ტენდენციები ამ მიმართულებით, მათ შორის, ახალი საბაზრო შესაძლებლობები, თუ როგორ შეუძლიათ ფირმებს აუცილებელი უნარების, ცოდნის და გამოცდილების დაგროვება და ფირმების ცნობიერების ცვლილების ხელშეწყობა, რომ ისინი პროაქტიურ მიდგომას იყენებდნენ რეაქტიულის ნაცვლად კლიენტთა მოთხოვნებთან დაკავშირებით. ზოგიერთი ძირითადი თემა და მოსაზრება წარმოდგენილია ქვევით:

- მცირე და საშუალო პრაქტიკოსები ცდილობენ გადარჩენას პანდემიის პერიოდში, ირგვლივ ბევრი გამოწვევაა, მათ შორის, პასუხის გაცემის საჭიროება კლიენტთა მოთხოვნებზე და სტანდარტების და წესების ცვლილებების გათვალისწინება.
- მცირე ფირმებს შეუძლიათ სარგებლის მიღება საკუთარი მოქნილობით და სამეწარმეო დამოკიდებულებით, მაგრამ მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებს სჭირდებათ თავიანთი კომფორტის ზონიდან გამოსვლა, პროაქტიურობა და დროის გამოწახვა სტრატეგიული მიდგომების მოსაძებნად და ცვლილების საჭიროების აღიარებისთვის.

ეს შეიძლება გულისხმობდეს ბიზნესმოდელის „ხელახალ გამოგონებას“ ახალი ტიპის სერვისების შესათავაზებლად, რომ ფირმამ რელევანტურობა შეინარჩუნოს, ბუღალტრული აღრიცხვის ფირმიდან გაცილებით კომპლექსური სერვისების შეთავაზებაზე ფოკუსირებულ ფირმად რებრენდინგით და განსაზღვრით, თუ კლიენტების რომელ ტიპზე მოხდეს ფოკუსირება. ასევე მნიშვნელოვანია იმის გარკვევა, თუ რომელი სერვისების შეთავაზებას ახორციელებენ კონკურენტები, რისთვისაც უნდა განხორციელდეს ბაზრის კვლევა.

- ყველა პარტნიორი და ფირმის ხელმძღვანელი ინფორმირებული უნდა იყოს მოკლე, საშუალო და გრძელვადიანი სტრატეგიული მიმართულებების შესახებ იმისათვის რომ „საერთო პოზიცია“ არსებობდეს. საკმარისი დრო და ყურადღება უნდა დაეთმოს პროცედურების ნებისმიერ ცვლილებას და თუ როგორ ხდება მათი დაგეგმვა, განხორციელება და მონიტორინგი. მნიშვნელოვანია, რომ პერსონალი ჩართული იყოს მთელი პროცესის მანძილზე.
- კლიენტთან ურთიერთობის მართვა მეტად მნიშვნელოვანია იმის უზრუნველსაყოფად, რომ ფირმა უსმენდეს კლიენტებს და მის მიერ მიწოდებული მომსახურება იყოს ის, რასაც ბაზარი ითხოვს. ფირმებისთვის აუცილებელია, რომ კლიენტებს აუხსნან თავიანთი მომსახურების სარგებელი და როგორ დააკმაყოფილებენ ისინი მათ კონკრეტულ საჭიროებებს. COVID-მა კლიენტებისთვის შესაძლებლობა შექმნა, რომ მათ მოახდინონ ხელმისაწვდომი სერვისების რეალიზაცია და შეფასება, რომლის შესახებაც შესაძლოა მათთვის ადრე ცნობილი არ იყო. აღნიშნულმა მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებს ასევე მისცა ახალი უნარების და სპეციალიზაციების განვითარების შესაძლებლობა.
- გადაწყვეტილების მიღების პროცესში მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებს სჭირდებათ შერჩევითობა ახალი სერვისების და სპეციალიზაციების არჩევისას მოკლე პერიოდის განმავლობაში ზედმეტად გაფართოების და რესურსების, ფინანსების, მუშახელის ან სხვ. დამაბვის თავიდან ასაცილებლად
- პერსონალს უნდა ჰქონდეს საკმარისი უფლებამოსილება, რომ აწარმოოს გულახდილი დისკუსია კლიენტებთან და არ აშინებდეს უარყოფითი გამოხმაურების მიღება. ხელმძღვანელობა ღია უნდა იყოს პერსონალის პოზიციის მოსასმენად თუ როგორ უნდა მოხდეს ფირმის ფუნქციონირების ცვლილება და რა პროცესები უნდა განხორციელდეს უფრო ეფექტიანად.
- საჭიროების შემთხვევაში სპეციფიკური უნარების მქონე პირები უნდა იყვნენ დაქირავებულნი და უნდა შეიქმნას ძლიერი არაოფიციალური ქსელი ფირმებისთვის საშუალების მისაცემად, რომ მათ ხელი შეუწყონ ტექნიკურ გამოცდილებასთან და საჭირო სპეციალისტებთან წვდომას. ის ასევე შეიძლება ქმნიდეს სწავლის და ტრენინგის შესაძლებლობას პერსონალისთვის ისე, რომ ფირმამ შეძლოს საქმიანობა გამოცდილებასა და ცოდნაში არსებული დანაკლისის შესავსებად. ეს ფირმას დაეხმარება მომავალში ჩანაცვლების დაგეგმვაში.
- ახალი შესაძლებლობები ჩნდება არასაფინანსო ინფორმაციის/ მდგრადი საკონსულტაციო, გარემოს დაცვის, სოციალური და მმართველობითი ანგარიშგების და მარწმუნებელი მომსახურების მიმართულებით. ასევე მზარდი ყურადღება ექცევა რისკის და ფინანსურ მართვას, სტრატეგიულ ანალიზს და ტექნოლოგიურ / ციფრულ მხარდაჭერას კიბერუსაფრთხოების ჩათვლით.

SMPAG ასევე ითვალისწინებს პროფესიონალ ბუღალტერთა ორგანიზაციების მნიშვნელოვან როლს მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების მხარდაჭერაში ამ მიმართულებით, მათ შორისაა:

- პლატფორმების უზრუნველყოფა მცირე ფირმებისთვის კავშირების დასამყარებლად, ქსელის შესაქმნელად და მსგავს ფირმებთან ისტორიების გასაზიარებლად.
- ხელმისაწვდომი მასალების, რესურსების და მითითებების მიწოდების ხელშეწყობა (მაგალითად IFAC -ის პრაქტიკის მართვის სახელმძღვანელო). ეს შეიძლება ასევე იყოს შაბლონების, პროცედურების და ინფორმაციის საცავი, თუ როგორ იქნეს განსხვავებული სერვისები მიწოდებული, მაგალითები და დეტალები იმის შესახებ თუ ვის დაუკავშირდნენ ფირმები გამოწვევების შემთხვევაში, ან კითხვების დასასმელად მომსახურების, პროცესის ან კრიტიკული საკითხის შესახებ.
- ხარჯების შემცირების ხელშეწყობა პროგრამული უზრუნველყოფის პროვაიდერებთან მიკროპრაქტიკასთან დაკავშირებით, რომ ხელი შეუწყონ ახალი ტექნოლოგიის დანერგვასთან დაკავშირებული ხარჯების მართვას.
- შესაძლებლობების ხაზგასმა საკონსულტაციო სერვისებში და ცნობიერების ცვლილება ფირმის ხელმძღვანელობაში, რაც შესაძლოა საჭირო იყოს საქმიანობის წყვეტილობის, მდგრადობის და ადაპტაციის შესახებ ტრენინგის ჩათვლით.
- უწყვეტი პროფესიული განვითარების უზრუნველყოფა და ტრენინგის შესაძლებლობები როგორც ტექნოლოგიური ცოდნის, ისე „სოფტ“ უნარების და განსხვავებული სერვისების შესათავაზებლად. ეს შეიძლება განხორციელდეს ვებინარის მოდულების საშუალებით (მაგ. ერთი საათით), რომლებიც ინტერაქტიური იქნება. არსებობს ასევე მაგალითები, თუ როგორ ახორციელებენ პროფესიონალ ბუღალტერთა ორგანიზაციები ძირითადი კურსების და დიპლომების წარდგენას ფირმებისთვის გარკვეულ სფეროებში სპეციალიზაციის შესაძლებლობის მისაცემად, რაც ოფიციალურად იქნება აღიარებული პირის მიერ პრაქტიკული გამოცდილების მოთხოვნების დაკმაყოფილების შემდეგ.
- კვლევა თუ როგორ შეიძლება შეიცვალოს განათლების პროგრამა, რომ მოიცვას გაცილებით მეტი ანალიტიკური უნარი ახალი სტუდენტებისთვის, რომ მათ შეძლონ „ფინანსური ანგარიშგებების უკან არსებული ამბის გადმოცემა“, რომელთა გენერაცია სულ უფრო მეტად წარმოებს ავტომატურად.
- კვლევის განხორციელება ბუღალტერთა ახალგაზრდა თაობისთვის, რომ მათ წარმოადგინონ თავიანთი მოსაზრებები პროფესიის შესახებ, გამართონ დისკუსია (brainstorming) თუ როგორ შეიძლება მათი საუკეთესო მხარდაჭერა და როგორი უნდა იყვნენ მომავლის მცირე და საშუალო პრაქტიკოსები.

ეთიკის სტანდარტების დაცვა საკონსულტაციო მომსახურების გაწევისას

ბიზნესისთვის საკონსულტაციო მომსახურების გაწევისას მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებს ეთიკის უმაღლესი სტანდარტების დაცვა მოეთხოვებათ (მაგ. სტანდარტები, რომლებიც წარმოადგენილია ბუღალტრული ეთიკის საერთაშორისო სტანდარტების საბჭოს (IESBA) მიერ შემუშავებულ *პროფესიონალ ბუღალტერთა ეთიკის საერთაშორისო კოდექსში (დამოუკიდებლობის საერთაშორისო სტანდარტების ჩათვლით)*). ხუთი ფუნდამენტური პრინციპი მოიცავს „პროფესიულ კომპეტენციას და სათანადო ზრუნვას“ (მაგ. პროფესიული ცოდნის და უნარების შეძენა და შენარჩუნება იმისათვის, რომ უზრუნველყოფილ იქნეს კლიენტი ან დამსაქმებელი ორგანიზაციის მიერ კომპეტენტური პროფესიული მომსახურების

მიღება). IESBA კოდექსი ასევე ეხება არამარწმუნებელ მომსახურებას, რომლის გაწევაც ხდება აუდიტის კლიენტისთვის. დებულებების გადამუშავება ახლახან განხორციელდა და აღწერს იმ გარემოებებს, რომელშიც ფირმებმა კლიენტს შეიძლება მიაწოდონ ან არ მიაწოდონ არამარწმუნებელი სერვისები. აღნიშნული ძალაში შევა აუდიტისთვის და ფინანსური ანგარიშგებების შეფასებისთვის 2022 წლის 15 დეკემბერს და მოგვიანებით დაწყებული პერიოდებისთვის. დამატებითი ინფორმაციის შესახებ მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებისთვის განკუთვნილი IESBA კოდექსის უახლესი ცვლილებების შესახებ მიყევით [ბმულს](#).

პრაქტიკის გარდაქმნა

IFAC -მა პრაქტიკის გარდაქმნის ვებგვერდი შეიმუშავა, სადაც წარმოდგენილია ინოვაციური პრაქტიკოსების სტატიები, რესურსები და მაგალითები. აღიარებულია, რომ თითოეული ფირმა განსხვავებულია და „გარდაქმნისთვის“ საჭირო ღონისძიებების დონე დამოკიდებული იქნება ფაქტორების ფართო სპექტრზე, მათ შორის, პრაქტიკაზე, პარტნიორების მოტივაციაზე, ფირმის ადგილმდებარეობასა და კლიენტთა რაოდენობაზე. თითოეული ფირმის მიერ განხორციელებული ღონისძიებები მორგებული უნდა იყოს ინდივიდუალურ გარემოებებზე და ამოცანებზე.

მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებს მომავალი მნიშვნელოვან შესაძლებლობებს სთავაზობს, რომ გაფართოვდნენ და მოახდინონ ადაპტაცია სწრაფად ცვლებად მსოფლიოსთან. ფირმები, რომლებიც წარმატებას მიაღწევენ, ფოკუსირებული იქნებიან ცვლილებების დანერგვაზე, ტექნოლოგიების გამოყენებაზე და თავიანთი კლიენტებისთვის რელევანტური დამატებითი ღირებულების მქონე სერვისების შეთავაზებაზე.

სწრაფი გამოკითხვა

გაწეული სერვისების სპექტრის შესაფასებლად გვაინტერესებს შევითქოთ თუ რა ტიპის ბიზნესს და საკონსულტაციო სერვისებს ეწევიან ამჟამად მცირე და საშუალო პრაქტიკოსები.

გსურთ შეიტყოთ უფრო მეტი?

SMPAG -მა განიხილა საკონსულტაციო სერვისების განვითარება წინა შეხვედრებზე და ბევრი სტატია და ვიდეო გამოქვეყნდა ცოდნის პორტალზე მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების დასახმარებლად მათ შორის:

- [„როგორ შეუძლიათ პროფესიონალ ბუღალტერთა ორგანიზაციებს მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების დახმარება ბიზნესის დაგეგმვაში მინიმალური ხარჯებით და ძალისხმევით“](#) სტატიაში ხაზგასმულია ექვსი მიმართულება: 1. დივერსიფიკაციის განხორციელებამდე დიგიტალიზაცია, 2. სერვისების დივერსიფიკაცია მარეგულირებელი კანონშესაბამისობის მიღმა, 3. შესწავლა და მოლოდინი თუ საიდან მომდინარეობს მოთხოვნა პროფესიულ სერვისებზე, 4. შიდა უნარების და კომპეტენციების შეფასება და

შიდა უნარების და კომპეტენციების გამოყენება; 5. საკუთარი ძლიერი მხარეებით დაწყება, 6. თანდათანობით გადასვლა უფრო ძლიერ დივერსიფიკაციაზე.

- „[საკონსულტაციო სერვისებზე გადასვლა - პარტნიორობების და ქსელების გამოყენება](#)“ - სტატია აშუქებს მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების მიერ დივერსიფიკაციის სხვადასხვა სტრატეგიების გამოყენების შესაძლებლობებს. ეს მოიცავს ინვესტირებას განათლებაში და ტრენინგში გარკვეულ სფეროებში კომპეტენტური პერსონალის განვითარებისთვის, სპეციალისტების დასაქირავებლად ან მეორე ფირმასთან პარტნიორობისთვის, რომელსაც აქვს უნარების ისეთი ნაკრები რომლის უზრუნველყოფაც სურს ფირმას.
- „[პრაქტიკის გარდაქმნა სამომავლოდ](#)“ ამ სტატიაში მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების სამმა ხელმძღვანელმა გააზიარეს თავიანთი მოსაზრებები თუ როგორ შეუძლიათ მცირე პრაქტიკოსებს თავიანთი საქმიანობის გარდაქმნა „ხვალინდელი დღის პრაქტიკად“.
- „[ხვალინდელი დღის პრაქტიკა - როგორ შევინარჩუნოთ აქტუალურობა](#)“ ამ ნაშრომში აღნიშნულია თუ როგორ უნდა მოხდეს პასუხის გაცემა კლიენტის მოთხოვნაზე სამ მნიშვნელოვან სფეროზე ფოკუსირებით - პროფესიონალიზმი, ფირმის სტრუქტურა და ბიზნესმოდელი, და ტექნოლოგიური ინსტრუმენტები.
- „[მომავლის ფირმები-საკონსულტაციო სერვისების განვითარება](#)“ სტატია განიხილავს მომავალზე ორიენტირებულ სერვისებს, რომლებიც სჭირდებათ მცირე და საშუალო საწარმოებს - ბიუჯეტის შედგენა, ფულადი ნაკადების დაგეგმვა, საბაზრო ფასის განსაზღვრა მცირე და საშუალო ბიზნესის მიერ შეთავაზებულ პროდუქტებზე და სერვისებზე და ბიზნესის სიჯანსაღის შემოწმება. ხაზგასმულია, რომ ავტომატიზაციას უნდა მოჰყვეს უფრო მეტი დროის გამოყოფა მონაცემთა ანალიზზე და პროაქტიურ, რეალურ დროში განხორციელებულ დამატებითი ღირებულების მქონე სერვისებზე.
- „[მცირე პრაქტიკა: ტრადიციული სერვისების გამოყენება კლიენტთა ახალ საჭიროებებზე სერვისების ადაპტაციისთვის](#)“ სტატია იძლევა მიმოხილვას მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებისთვის, თუ როგორ განვითარდეს სერვისები, რამდენადაც ტექნოლოგია მიმდინარე ბიზნესმოდელს გამოწვევის წინაშე აყენებს.
- „[თქვენი ფირმის სააღრიცხვო და საკონსულტაციო სერვისები](#)“ ნაშრომი აღწერს ორ ძირითად ხარჯს კლიენტის ბუღალტრული აღრიცხვის საკონსულტაციო სერვისებს - ტექნოლოგიას და ადამიანებს.
- „[გამოწვევების გარდაქმნა შესაძლებლობებად: კონკურენცია](#)“ ეს სტატია იძლევა მინიშნებებს მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებისთვის, რომ შექმნან საფუძველი საკონსულტაციო პრაქტიკისთვის - განახორციელონ მისიის, ხედვის და გეგმის მოდიფიკაცია; პერსონალის განათლება და ტრენინგი; ფოკუსირება ნიშაზე; ურთიერთობის დამყარება სხვა ფირმებთან; პრაქტიკის ხელშეწყობა; ბიზნესმოდელის ცვლილება და ტექნოლოგიების დანერგვა.
- „[რა ქმნის წარმატებულ საბუღალტრო საკონსულტაციო ფირმას?](#)“ ნაშრომში ხაზგასმულია „სოფტ“ უნარების ფართო სპექტრის განვითარების მნიშვნელობა იმისათვის, რომ ფირმა გაიზარდოს და დამატებითი ღირებულება შესძინოს კლიენტთან ურთიერთობებს.
- „[5 ნაბიჯი იმისათვის რომ ბუღალტერი წინდახედული იყოს](#)“ ნაშრომი ხაზს უსვამს ხუთ ძირითად ნაბიჯს, რომ პრაქტიკა მომავლისთვის მზად იყოს: ცვლილების ინიცირება; დიგიტალიზაცია; უნარების ამაღლება; არსის დაცვა; და ცვლილების განხორციელებიდან სიამოვნების მიღება.
- „[მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებს შეუძლიათ დამატებითი ღირებულების შექმნა ახალი სერვისებისთვის](#)“ ნაშრომში ხაზგასმულია შესაძლებლობები მცირე და საშუალო

პრაქტიკოსებისთვის, რომ ისინი თავიანთი კლიენტებისთვის ვირტუალური ფინანსური დირექტორები გახდნენ.

- „ხვალინდელი ფირმა — იფიქრეთ ფართოდ, და როგორც კონსულტანტმა“ ნაშრომში ხაზგასმულია ხუთი ნაბიჯი საკონსულტაციო სერვისებზე გადასასვლელად - 1. ლიდერის გამოძებნა, 2. შესაფერისი პერსონალის იდენტიფიკაცია, 3. ახალი სერვისების ხელშეწყობა, 4. მონაწილეობის წახალისება, და 5. გარე დახმარების მოთხოვნა.
- „ახალი სერვისები ბუღალტრული ფირმებისთვის: ეს ეხება დამოკიდებულებას და არა კანონშესაბამისობას“ ნაშრომში განხილულია რომ ფირმები უნდა აცნობიერებდნენ რომ მათი კლიენტები ახალ სერვისებს ეძებენ და მათ უნდა აინტერესებდეთ კლიენტთა სურვილებზე და საჭიროებებზე ფოკუსირება (მათ ოცნებებზე, ხედვებზე და ინოვაციებზე) და შესთავაზონ მათ სერვისები, რომლებიც მათ მიზნების მიღწევაში დაეხმარება.
- „მცირე პრაქტიკოსების მომავალი და მომსახურების შეთავაზება“ ეს სტატია განიხილავს თუ რომელი საკონსულტაციო სერვისები უნდა იყოს შეთავაზებული მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების მიერ და რა ნაბიჯები უნდა გადადგან მათ.

ბისნესის საკონსულტაციო სერვისები

1. ტრადიციულ სერვისებთან ერთად როგორებიცაა აუდიტი, აღრიცხვა და გადასახადები (კანონშესაბამისობის და დაგეგმვის ჩათვლით) რომელ ქვევით ჩამოთვლილ საკონსულტაციო მომსახურებას უწევს თქვენი ფირმა კლიენტებს?

*აირჩიეთ ყველა შესაბამისი პასუხი.**

- კონსულტაცია ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროში
- ბიზნესის განვითარება
- ფულადი ნაკადების დაგეგმვა/ ბიუჯეტის შედგენა
- კორპორაციული საკონსულტაციო მომსახურება
- კორპორაციული ფინანსები /ყიდვა-გაყიდვის მანდატი/ტრანზაქციული სერვისები /შეფასება
- კორპორაციული მდივნის მომსახურება
- კორონავირუსთან დაკავშირებული სერვისები
- საოჯახო ოფისი
- სასამართლო აღრიცხვა/ თაღლითობის გამოძიება
- ადამიანური რესურსების მართვის პოლიტიკა და პროცედურები/ დასაქმების რეგულაციები/ სახელფასო სერვისები
- ინფორმაციული ტექნოლოგიები

- მხარდაჭერა სასამართლო პროცესზე /ექსპერტი მოწმე
- მენეჯერული აღრიცხვა
- რესტრუქტურიზაცია /გადახდისუუნარობა /ლიკვიდაცია /გადახდისუუნარო მოვალის ქონების მართვა
- რისკთან დაკავშირებული კონსულტაციები
- ჩანაცვლების დაგეგმვა /ბიზნესის გადაცემა
- მდგრადი განვითარების ანგარიშგება და/ ან კონსულტაცია
- დაგროვილი ქონების მართვა /საპენსიო მართვა
- სხვა, თუ შეიძლება მიუთითეთ კომენტარის გრაფაში ქვევით

კომენტარები

