

კრიზისის ჟამს — მცირე ბიზნესს მცირე საბუღალტრო ფირმები სჭირდება

ავტორი: კრისტოფერ არნოლდი
14 მაისი, 2020

მას შემდეგ, რაც COVID-19 მთელ მსოფლიოში გავრცელდა, ჩვენი ცხოვრებისა თუ მუშაობის წესი მკვეთრად შეიცვალა — ხშირად ამას მხოლოდ დღეები ან სულაც საათები დასჭირდა. ამგვარ გარემოში, ერთი თვე შეიძლება მარადისობად მოგვეჩვენოს. თუმცა, მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის (მსს), ერთი თვე თვალის დახამხამებაში იწურება. საშუალო ტიპის კომპანიას, რომელსაც 500-ზე ნაკლები თანამშრომელი ჰყავს, ფულადი რეზერვები მხოლოდ თვეზე ნაკლებ ხანს ჰყოფნის. ძნელბედობის ჟამს, ყოველი გასული დღე მორიგი ნახტომივითაა ფინიშის ხაზისკენ, რომლის გადაკვეთაც არც ერთ მათგანს სურს. ამიტომაცაა, რომ მცირე და საშუალო საწარმოებს, რომლებიც მსოფლიო ბიზნესის 90 პროცენტზე მეტს წარმოადგენენ, COVID-19-მა შეუსაბამოდ დიდი დარტყმა მიაყენა.

ეს მეწარმეები ძალიან რთულ გადაწყვეტილებებს იღებენ თავიანთი თანამშრომლებისა და მათი ხელფასების შესახებ. ცდილობენ მიმდინარე ხარჯების შენარჩუნებას შემცირებული ან შეწყვეტილი შემოსავლის პირობებში. ახლა კი, იმ დამაბნეველ ინფორმაციაშიც უწევთ გარკვევა — მთავრობის მიერ შემუშავებული, ეკონომიკური სტიმულირების რომელი პროგრამა დაეხმარებათ.

მათ ისეთ ბუღალტერთა მხარდაჭერა სჭირდებათ, რომელთაც იცნობენ და ენდობიან. უპირატესობა მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს (მსფ) უნდა მიანიჭონ. რატომ? იმიტომ, რომ, სამწუხაროდ, ბევრ ასეთ ფირმას უშუალოდ გამოუცდია ის, რისი გადატანაც დღეს მცირე და საშუალო საწარმოებს უწევთ. გულახდილი და გულისხმიერი დისკუსიებისა და მოქნილი მიდგომის წყალობით, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმები მცირე და საშუალო საწარმოებს უზრუნველყოფენ იმ საშუალებებით, რომლებიც საჭიროა კრიზისული ყოფიდან მოქმედებაზე გადასასვლელად. ყველა კომპანიამ საკუთარი გარემოებების გათვალისწინებით უნდა მიიღოს რთული გადაწყვეტილებები, თუმცა მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა უნდა იხელმძღვანელონ სამი ძირითადი პრინციპით, რათა დაეხმარონ კლიენტებს ამ დაბრკოლებების უკეთ დაძლევაში.

პირველი პრინციპია — სანდო ურთიერთობების გაღრმავება. მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმების ღირებულება იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი ხელმისაწვდომი მრჩეველები არიან, რომლებსაც კომპანიები ენდობიან. ენდობიან არა მხოლოდ ფინანსურ გარიგებებთან, მაგალითად საგადასახადო შემოწმებასთან დაკავშირებული მომსახურების საკითხებში, არამედ კლიენტთა გრძელვადიანი ბიზნეს პრობლემების მოგვარების საკითხშიც. დღესდღეობით, ემპათია ძალზედ მოთხოვნადი გახდა. რამდენადაც მუშახელის უმეტესობა დისტანციურად მუშაობაზე გადაერთო, ხოლო ციფრული სისტემები გაზრდილი სიმძლავრით ოპერირებენ, კლიენტებთან კავშირის დამყარება უბრალო სატელეფონო ზარით ან ელექტრონული ფოსტითაც კი გახდა შესაძლებელი. მკაფიო, ლაკონური

შეტყობინება, რომელიც იუწყება: „ეს ის მექანიზმებია, რომელთა წყალობითაც სახელმწიფო სესხს მიიღებთ“ — ძალიან ეფექტური იქნება. უნდა გავიაზროთ, რომ ადამიანები უკიდურეს სტრესს განიცდიან, როგორც პიროვნულად, ასევე თავიანთ საქმიანობაში. ეს შესაძლებლობას მოგვცემს გულწრფელი და გულახდილი საუბარი წამოვიწყოთ, რაც, სამომავლოდ კლიენტებისგან კიდევ უფრო მეტ ნდობას დაიმსახურებს.

მეორე პრინციპი — სწრაფად მოქმედებაა. ბევრი ბუღალტერი პერფექციონისტია, რაც ფინანსური ანგარიშგების სრულყოფილად მომზადებაში ეხმარებათ. მაგრამ ისეთ გარემოში, სადაც ინფორმაცია არასტაბილურია და ყველაფერი ყოველდღიურად იცვლება, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა კლიენტების საჭიროებები წინასწარ უნდა განჭვრიტონ და შესაბამისად იმოქმედონ. მაგალითად, აშშ-ში, Goldman Sachs-ის მიერ ჩატარებულმა გამოკითხვამ ცხადყო, რომ მცირე და საშუალო მეწარმეთა 67%-მა არ იცის, თუ როგორ მოიპოვოს ან მოითხოვოს გადაუდებელი ფინანსური დახმარება. ასეთ მდგომარეობაში მყოფ მცირე და საშუალო საწარმოებს პროაქტიური დახმარება სჭირდებათ. მაგალითად, ეს ნიშნავს, რომ მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა მათთვის ცნობილი ინფორმაცია კლიენტებს უნდა გაუზიარონ, მიუხედავად იმისა, რომ ეს ცნობები შეიძლება უეცრად შეიცვალოს. პროფესიონალმა ბუღალტრებმა ფინანსურ მონაცემებთან დაკავშირებული მოსაზრებები მკაფიოდ და გასაგებად უნდა შესთავაზონ კლიენტებს, ისე, რომ მეწარმეებმა გააცნობიერონ რაოდენ მნიშვნელოვანია მათი მომდევნო გადაწყვეტილებები.

მესამე პრინციპია — ახალ გარემოსთან ადაპტაცია. ფირმებმა დღესვე უნდა დაიწყონ ფიქრი იმაზე, თუ როგორ განავითარებენ თავიანთ საოპერაციო მოდელებს. იმის გამო, რომ თავადაც მცირე და საშუალო საწარმოებს წარმოადგენენ, ამ ეტაპზე, სისხარტე და მოქნილობა მათთვის გადამწყვეტი იქნება. აუცილებელია ისეთი ტექნოლოგიის ფლობა, რომელიც უზრუნველყოფს ფირმის წევრების კავშირს ერთმანეთთან და კლიენტებთან. ასევე მნიშვნელოვანია, მუშაობის განახლებული წესი, რაც შეიძლება გულისხმობდეს უფრო მოქნილ სამუშაო გრაფიკს და პროფესიული გადამზადებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების უფრო მეტ შესაძლებლობას. ამასთანავე, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა უნდა იფიქრონ თითოეულ ცალკეულ კლიენტზე მორგებული, ბიზნეს საკონსულტაციო მომსახურების რაოდენობის გაზრდაზეც.

დღეს, ბუღალტრები მთარგმნელებიც უნდა იყვნენ, რათა მცირე და საშუალო საწარმოებს დაეხმარონ მათთვის ხელმისაწვდომი რესურსების გაშიფვრაში და საოპერაციო მოდელების შეცვლაში. რესტორნებს, რომლებიც მზა კერძების გატანის სერვისზე გადადიან, სავარაუდოდ სჭირდებათ რჩევები ონლაინ გადახდებთან დაკავშირებით. საცალო მაღაზიებს შეიძლება დასჭირდეთ დახმარება ელექტრონული კომერციის გაძლიერებასა და ტრადიციულ ვაჭრობასთან დაკავშირებულ ხარჯთა შემცირებაში. მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს ინფორმაციის შეგროვებაზე გაცილებით მეტი შეუძლიათ — მაგალითად, ინდივიდუალურ კომპანიასა და შესაბამის

ინდუსტრიაზე მორგებული, პრაქტიკული რჩევების გაცემა. ეს საშუალებას აძლევს პროფესიონალ ბუღალტრებს ჭეშმარიტ ბიზნესპარტნიორებად იყვნენ აღქმულნი.

დღეს წარმოუდგენლად მძიმე პერიოდია ყველა ტიპის ბიზნესისთვის, მაგრამ მათთვის, ვინც მცირე და საშუალო საწარმოების კატეგორიას მიეკუთვნება, იგი განსაკუთრებით ბუნდოვანია. მაგალითად, ჩინეთის მრეწველობისა და საინფორმაციო ტექნოლოგიების სამინისტროს მონაცემების თანახმად, ჩინეთის მსხვილი საწარმოების 98.6%-მა აღადგინა მუშაობა, მაშინ, როდესაც ეს მცირე და საშუალო საწარმოების მხოლოდ 76.8%-მა მოახერხა. მთელ მსოფლიოში, მცირე და საშუალო ბიზნესს სანდო ბუღალტრების რჩევა-დარიგება სჭირდება, რომლებსაც შეუძლიათ თავიანთ კლიენტებს რეალურ დროში მიაწოდონ უახლესი ინფორმაცია და ამასთანავე, დაეხმარონ მათ სრულიად განსხვავებული კურსის დაგეგმვაში, მომავალი წლისათვის და მის შემდგომაც. ამ ეტაპზე, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისა და მათი კლიენტების, მცირე და საშუალო საწარმოების მიერ გულწრფელი ურთიერთობების განვითარებაზე ზრუნვა, სწრაფი, მაგრამ ჭკვიანი გადაწყვეტილებებისა და ახალი საოპერაციო მოდელების მიღება იმაზეც იმოქმედებს, თუ როგორ აღიქმება ეს ბიზნესი მომავალში.

წყარო: <https://www.accountingtoday.com/opinion/small-businesses-are-struggling-heres-how-accountants-can-be-trusted-partners-during-this-crisis>