

ინდივიდუალური პრაქტიკის მქონე პირთა წინაშე არსებული გამოწვევები ორგანიზაციების მიერ და მათი პროფესიული დახმარების შესაძლებლობები

ჯორჯ უილი, ჯონი იონგი | 11 იანვარი, 2021

ინდივიდუალური პრაქტიკის მქონე პირები გლობალურად პროფესიის მთავარ საყრდენს წარმოადგენენ. 2018 წელს ბუღალტერთა საერთაშორისო ფედერაციის მიერ ჩატარებულმა მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმების გლობალურმა კვლევამ გამოავლინა, რომ დაახლოებით 6,000 რესპონდენტიდან 30% ინდივიდუალური პრაქტიკის მქონე პირი იყო. IFAC -ის მცირე და საშუალო პრაქტიკის საკონსულტაციო ჯგუფის (SMPAG) წევრების ბოლოდროინდელი არაოფიციალური კვლევის საფუძველზე ინდივიდუალური პრაქტიკოსები გამოკვლეულ ქვეყნებში პრაქტიკის 50%-დან 75%-მდე შეადგენენ.

SMPAG -ის ერთ-ერთი ბოლო შეხვედრის დროს წევრებმა აღნიშნეს, რომ არ არსებობს ინდივიდუალური პრაქტიკოსის რაიმე უნივერსალური განსაზღვრება. ბუღალტერთა საერთაშორისო ფედერაციის (IFAC) მიერ განხორციელებულმა მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმების გლობალურმა კვლევამ გამოიყენა ინდივიდუალური პრაქტიკის მქონე პირის ისეთი განსაზღვრება, რომლის თანახმად ასეთ პირს არ ჰყავს სხვა პარტნიორი ან პერსონალი. თუმცა, ზოგიერთ ქვეყანაში ინდივიდუალური პრაქტიკოსის განსაზღვრება გულისხმობს ისეთ პირს, რომელსაც ჰყავს დაქირავებული პერსონალი. SMPAG -ის კვლევის თანახმად, იმ ქვეყნებს შორის, სადაც განსაზღვრებაში გათვალისწინებულია ინდივიდუალური პრაქტიკოსების მიერ პერსონალის ყოლა, ნახევარზე მეტი 2-დან 5-მდე თანამშრომელს ასაქმებს, რომელსაც ხელფასს უხდის ან დაქირავებული ჰყავს როგორც ქვეკონტრაქტორი. პროფესიონალ ბუღალტერთა ზოგიერთი ორგანიზაცია მაგალითად ჰონკონგში და მალაიზიაში მიუთითებს ამ ქვეყნებში ინდივიდუალური პრაქტიკოსების შესახებ, რომლებსაც ნებისმიერ დროს დაახლოებით 30 თანამშრომელი ჰყავთ დასაქმებული.

ინდივიდუალური პრაქტიკის მოდელთან დაკავშირებული გამოწვევები და სარგებელი

ახლახან მოპოვებული არაოფიციალური მონაცემების მიხედვით, ინდივიდუალურ პრაქტიკოსებზე დიდი გავლენა იქონია Covid-19 -ის პანდემიამ, კლიენტებისთვის საჭირო მხარდაჭერის დონის, პრაქტიკის გაგრძელებასთან დაკავშირებული ხარჯების (რასაც ამძიმებს არსებული კლიენტების მხრიდან მომსახურების საფასურის

გადაუხდელობა) და იმის გამო, რომ ბევრი მცირე ბიზნესი იძულებული გახდა დახურულიყო. ეკონომიკური თანამშრომლობის და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) ბოლოდროინდელ ანგარიშში მითითებული მცირე და საშუალო საწარმოების კვლევა ასახავს აღნიშნულ გავლენას, კერძოდ კი იმას, რომ მცირე და საშუალო საწარმოების ნახევარზე მეტი შემოსავლების დაკარგვის წინაშე დგას, ერთ მესამედს ემუქრება ბიზნესის დაკარგვა შემდგომი მხარდაჭერის გარეშე ერთ თვეში, ხოლო დაახლოებით 50%-ს სამ თვეში. ინდივიდუალური პრაქტიკოსები, თვითონაც როგორც მცირე ბიზნესის წარმომადგენლები, ასევე ბევრი გამოწვევის წინაშე დგანან. IFAC-ის მიერ ჩატარებული მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმების გლობალური კვლევის უკანასკნელი ხელმისაწვდომი მონაცემების თანახმად, ქვევით ჩამოთვლილია ყველაზე მნიშვნელოვანი გამოწვევები, რომლებიც მცირე პრაქტიკოსებმა აღნიშნეს:

- რეგულაციების და სტანდარტების ცვლილებების დროული გათვალისწინება (ინდივიდუალური პრაქტიკოსების 59%, სხვა სეგმენტებში 45%-იან საშუალო მაჩვენებელთან შედარებით)
- ახალი კლიენტების მოზიდვა და არსებულის შენარჩუნება (50%, 46%-თან შედარებით)
- ზეწოლა მომსახურების საფასურის შესამცირებლად (45%, 48%-თან შედარებით)
- კონკურენცია (44%, 46% -თან შედარებით); და
- ხარჯების ზრდა და ფულადი ნაკადების მართვა (42%, 39% -თან შედარებით).

მიუხედავად იმისა, რომ ზეწოლა მომსახურების საფასურის შესამცირებლად და კონკურენციასთან დაკავშირებით შედარებით დაბალია ინდივიდუალური პრაქტიკის მქონე პირებისთვის, სამი დანარჩენი გამოწვევა გაზრდილია. არ არსებობს ეჭვის საფუძველი, რომ ეს გამოწვევები შემსუბუქდა პანდემიის არსებულ პირობებში.

ინდივიდუალური პრაქტიკოსების წინაშე არსებული გამოწვევები ჩვეულებრივ უფრო მნიშვნელოვანია, ამხანაგობის და სხვა ბიზნესმოდელების წინაშე არსებულ გამოწვევებთან შედარებით, რადგან:

- ინდივიდუალურ პრაქტიკოსებს არ შეუძლიათ იდეების მარტივად გაზიარება კოლეგებისთვის. ინდივიდუალური პრაქტიკოსის ტიპურ გარემოში არ არსებობს კოლეგა ორგანიზაციის სათავეში.
- ოპერაციები შეზღუდულია აქტივების შედარებითი ნაკლებობით, დაბალი საინვესტიციო დანაზოგებით და დაფინანსებასთან შეზღუდული წვდომით.
- ტექნოლოგიის, წესების და რეგულაციების სწრაფი ცვლილებების მიმართ ფეხის აწყობა შეიძლება განსაკუთრებით რთული იყოს ინდივიდუალური პრაქტიკოსისთვის პირადი იზოლაციის შეგრძნების გამო, და
- დროის ნაკლებობა. რამდენადაც საოპერაციო გარემო გაცილებით კომპლექსური გახდა, დროის არახელსაყრელმა ნაკლებობამ შეიძლება შეზღუდოს ინდივიდუალური პრაქტიკოსების უნარი ასეთ ცვლილებებზე რეაგირების უნარების შეძენის ან ხელახალი ათვისების თვალსაზრისით.

მცირე და საშუალო ფირმების პრაქტიკის მართვის სახელმძღვანელოს მე-2 მოდულში ჩამოთვლილია ინდივიდუალური პრაქტიკოსის ბიზნესის მოდელის ზოგიერთი სარგებელი ტრადიციულ ამხანაგობასთან შედარებით. ეს მოიცავს დასკვნითი გადაწყვეტილების მიღების ერთ წერტილს (პროცესი შეიძლება სწრაფი იყოს) მოგების გაზიარების, შიდა წესების სწრაფი ცვლილების მოქნილობის და საბაზრო მოთხოვნებთან ადაპტირების საჭიროების გარეშე. და ამასთან, ზოგიერთი ადამიანისთვის პირდაპირი ჩართულობის და კონტროლის შეგრძნება შეიძლება მიმზიდველი იყოს.

როგორ შეუძლია დახმარება პროფესიონალ ბუღალტერთა ორგანიზაციას?

ბოლოდროინდელი SMPAG შეხვედრის დროს საკონსულტაციო ჯგუფს დაუსვეს კითხვა მხარდაჭერის სამი ტიპის შესახებ, რომელთა შეთავაზებაც პროფესიულმა ორგანიზაციამ უნდა განიხილოს პროფესიის ამ მნიშვნელოვანი სეგმენტისთვის. პასუხები მრავალმხრივი გამოდგა. მათ შორისაა:

- ინფორმაციის გაზიარება ტექნოლოგიური ინსტრუმენტების და რესურსების შესახებ, რომელთა გამოყენებაც ინდივიდუალურ პრაქტიკოსებს შეუძლიათ. მაგალითად, SAICA -მ გამოაქვეყნა ყოვლისმომცველი სახელმძღვანელო პროგრამული უზრუნველყოფის ტიპების შესახებ, რომლებიც ხელმისაწვდომია სამხრეთ აფრიკის ბაზარზე.
- ინდივიდუალური პრაქტიკოსებისთვის განკუთვნილ საფინანსო პაკეტებთან დაკავშირებით მოლაპარაკებების წარმოება ტექნოლოგიური ინვესტიციების განსახორციელებლად. მაგალითად, მალტის ბუღალტერთა ინსტიტუტი (MIA) მუშაობდა საინფორმაციო ტექნოლოგიების მომწოდებლებთან თავისი პრაქტიკოსებისთვის პროგრამული უზრუნველყოფის პაკეტების შესათავაზებლად ფინანსური და იურიდიული კომპლექსური შეფასების სფეროში. მალაიზიის ბუღალტერთა ინსტიტუტი (MIA) თანამშრომლობდა სავალო ფაქტორინგულ კომპანიებთან აუდიტორული ფირმებისთვის ანგარიშფაქტურების ფაქტორინგული სერვისების შესათავაზებლად.
- მექანიზმების, ღონისძიებების და მოვლენების დიაპაზონის განხილვა ინდივიდუალური პრაქტიკოსების რეგულარული ჩართულობის უზრუნველსაყოფად იმისათვის, რომ მათ შეძლონ დახმარება და ინფორმაციასთან წვდომა, რომელიც მათ აუცილებლად სჭირდებათ.
- ინდივიდუალური პრაქტიკოსების წახალისება, რომ შეისწავლონ სოციალური მედიასაშუალებები და გამოიყენონ აღნიშნული პლატფორმები პერსონალის მოსაზიდად და შესანარჩუნებლად.
- არაოფიციალური ქსელური შეხვედრების ხელშეწყობა. მაგალითად, გერმანიაში IDW დახმარებას უწევს თავის ინდივიდუალურ პრაქტიკოსებს იურისტებთან

ბიზნესის რეფერალური ქსელების განვითარებაში ამ ორი პროფესიის სინერჯის გამო.

სამომავლო შესაძლებლობები ინდივიდუალური პრაქტიკოსებისთვის

კვლევის მიგნებები მიუთითებს, რომ ქვეყნის მიუხედავად ბუღალტრები კვლავაც მცირე და საშუალო საწარმოების უპირატეს მრჩეველებად რჩებიან. პროფესიული ბიზნესკონსულტაცია, რომელიც მცირე და საშუალო ბიზნესს მიეწოდება ეფექტიანობის ამაღლებას უკავშირდება, რაც ფირმების გადარჩენის, ზრდის, გადაწყვეტილებების მიღების უკეთესი მაჩვენებლებით და მაღალი დონის ფინანსური ეფექტიანობით გამოიხატება.

SMPAG-მა ინდივიდუალური პრაქტიკოსებისთვის სამომავლოდ მინიშნებები და რჩევები შეიმუშავა, რომელთა შორის აღსანიშნავია შემდეგი:

- ზედმეტად ნუ შეეწინააღმდეგებით ცვლილებებს, გამოიყენეთ შესაძლებლობა მაშინ, როცა ის გემლევათ. IFAC -მა ახლახან შეიმუშავა პრაქტიკის გარდაქმნის სამოქმედო გეგმა - მომავლის გზამკვლევი, რომელიც ხაზს უსვამს ცვლილების განხორციელების, ტექნოლოგიის გამოყენების, ნიჭის მართვის და საკონსულტაციო სერვისების შემუშავების მნიშვნელობას.
- ინდივიდუალური პრაქტიკოსების უმრავლესობას „ტრადიციული“ ბიზნესმოდელი აქვს. მათ უნდა განიხილონ საკუთარი კომფორტის ზონიდან გამოსვლა. სპეციალიზაცია არის გზა პრაქტიკისთვის, რომ მან ბაზარზე აქტუალურობა შეინარჩუნოს, მაგალითად, ფოკუსირება ისეთ კონკრეტულ სფეროებზე, როგორებიცაა საოჯახო ბიზნესი, საქველმოქმედო საქმიანობა და სხვ. ბუღალტრული პრაქტიკისთვის ასევე ზრდის მიმართულებაა საკონსულტაციო სერვისების გაწევა. საგანმანათლებლო სტატიები „*მომავლის ფირმები - საკონსულტაციო სერვისების განვითარება*“ და „*საკონსულტაციო სერვისებად გარდაქმნა - პარტნიორობების და ქსელების გამოყენება*“ მნიშვნელოვანი საგანმანათლებლო მასალაა ასეთი მისწრაფების მქონე ფირმებისთვის.
- ქსელების განვითარება და სხვა პრაქტიკოსებთან რეგულარული კომუნიკაცია შეიძლება არაოფიციალური მხარდაჭერის სასარგებლო მექანიზმი იყოს. ქსელების და კავშირების შექმნაში პროაქტიურობას მომავლისთვის მზადყოფნაში ფირმის დახმარება შეუძლია. ასეთი ქსელების მეშვეობით ინდივიდუალური პრაქტიკოსები შეძლებენ მსგავსი პრაქტიკის მქონე პირებისგან სწავლას, თავიანთი კლიენტების სხვა სპეციალისტებთან გადამისამართებას ისეთი მომსახურების მისაღებად, რომლის გაწევას თვითონ არ ახორციელებენ, და სანაცვლოდ მათგან გამოგზავნილ კლიენტებს მიიღებენ.

- გახსოვდეთ ბრენდინგის მნიშვნელობა. იმისათვის რომ შეინარჩუნოთ ბაზარზე დარჩენის უნარი, ფირმისთვის მნიშვნელოვანია თავისი უნიკალური გასაყიდი წინადადების შემუშავება.
- მკაფიო სტრატეგიის არსებობა (იქნება ეს შემოსავლებთან თუ ზრდასთან დაკავშირებული) შეიძლება წარმატების ან წარუმატებლობის მიზეზი იყოს. ინდივიდუალურ პრაქტიკოსებს უნდა შეეძლოთ ყველაზე მნიშვნელოვან კითხვაზე - „რა გსურთ რომ იყოს?“ პასუხის გაცემა. ის რომ ყველასთვის ყველაფერი იყოს გარკვეული დროის შემდეგ ეფექტური არ იქნება.
- სამუშაოსა და პირადი ცხოვრების ბალანსის დაცვის ცოდნა კრიტიკული მნიშვნელობისაა, რადგან პრაქტიკის ერთადერთი მამოძრავებელი ძალა ბიზნესის მფლობელია. იმ ინდივიდუალური პრაქტიკოსებისთვისაც კი რომელთაც დაქირავებული პერსონალი ჰყავთ, სათანადო ტონის განსაზღვრა სათავეში ხელს შეუწყობს პერსონალის გრძელვადიანი გადაღლის თავიდან აცილებას.
- ერთობლივ აუდიტში ჩართულობა შეიძლება სასარგებლო ნაბიჯი იყოს ფირმის შესაძლებლობების განსავითარებლად თუ აუდიტი ფირმის ძირითადი საქმიანობაა.

დამატებითი რესურსები

IFAC -მა მოამზადა მასალების კრებული, რომელიც ინდივიდუალური პრაქტიკის მქონე პირებისთვისაა განკუთვნილი. მე-7 და მე-8 მოდულები (PM სახელმძღვანელო) მოიცავს რისკის მართვას და ბიზნესიდან გასვლის შესაძლებლობებს ინდივიდუალური პრაქტიკოსებისთვის. IFAC -ის ხარისხის კონტროლის სახელმძღვანელოს (მე -3 გამოცემა) აქვს შესაბამისი ნიმუში ინდივიდუალური პრაქტიკოსებისთვის, რომელთაც არ ჰყავთ პროფესიონალი თანამშრომლები. IFAC - ის ცოდნის პორტალზე განთავსებული სტატიების რაოდენობის მიუხედავად, *„წარმატებული გასვლის სტრატეგიების წახალისება - ესტაფეტის გადაცემა“* ან *„როგორ განვახორციელოთ მომავლის მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების მხარდაჭერა“* მცირე და საშუალო საწარმოების და მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების ფირმების გათვალისწინებით დაიწერა, ბევრი რჩევა და ინიციატივა სათანადოდ გამოყენებადი იქნება ინდივიდუალური პრაქტიკოსებისთვისაც.

დასკვნა

ინდივიდუალური პრაქტიკოსის საქმიანობის მოდელი გააგრძელებს თავის არსებობას და სარგებლობის მომტანი იქნება მომავალში. პროფესიული ორგანიზაციის და სხვების (როგორებიცაა მსგავსი პრაქტიკის მქონე პირები და ქსელები) მხარდაჭერით და ხელმძღვანელობით ინდივიდუალურ პრაქტიკოსებს შეუძლიათ უკეთეს პოზიციაში ყოფნა და იქნებიან კიდევ, რომ გააგრძელონ მნიშვნელოვანი როლის

შესრულება მცირე ბიზნესის მხარდაჭერაში ამ რთული და გაურკვეველი პერიოდის ეფექტურად დასაძლევად.