

როგორ შეუძლიათ ბუღალტრებს კლიენტების სირთულეების მქონე ფირმების დახმარება COVID-19 პანდემიის პერიოდში

ანიტა დევისი
19 ნოემბერი, 2020

COVID-19 -ის პანდემიის პირობებში, ბიზნესგარემოს ცვლილების ფონზე, კლიენტები დახმარებისთვის და საწარმოების გადასარჩენად თავიანთ ბუღალტრებს მიმართავენ. სერტიფიცირებული ბუღალტრები, რომლებიც კლიენტებს საკონსულტაციო სერვისებს სთავაზობენ, კარგ მდგომარეობაში იმყოფებიან საიმისოდ რომ დახმარება აღმოუჩინონ პრობლემების მქონე მომხმარებლებს სტაბილიზაციის მიღწევაში და საკუთარი ბიზნესის ხელახალ პოზიციონირებაში. ქვევით წარმოდგენილია სერტიფიცირებული ბუღალტრის კლიენტებთან მუშაობის სამი მაგალითი ისეთ სექტორებში, რომლებზეც პანდემიამ მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია. მათში განხილულია, თუ როგორ იყენებენ კლიენტები საკონსულტაციო სერვისებს, რომ გაარკვიონ თუ რისი გაკეთებაა შესაძლებელი:

როგორ გააგრძელონ რესტორნებმა თავისი საქმიანობა

სერტიფიცირებული ბუღალტრის ნიკ სვედბერგის კლიენტების დაახლოებით 75% -ს მინესოტაში რესტორნები და მცირე ლუდსახარშები წარმოადგენენ. მისი თქმით, ამ ტიპის ბიზნესებს პანდემიამ დახურვის შედეგად განსაკუთრებული დარტყმა მიაყენა. ისინი კვლავ რთულ მდგომარეობაში იმყოფებიან და უწევთ ბრძოლა გადარჩენისთვის მიუხედავად იმისა, რომ შტატის ხელისუფლებამ შეზღუდული მასშტაბით დაუშვა საწარმოების გახსნა ინფექციის შემთხვევების ბოლოდროინდელ მატებამდე. მინესოტამ შეზღუდვები 18 ნოემბერს განაახლა და რესტორნებში ადგილზე მომსახურება 20 ნოემბრიდან 18 დეკემბრამდე აკრძალა.

ბიზნესში დასარჩენად ამ ტიპის კლიენტებს სვედბერგმა შესთავაზა კონსულტაცია სხვადასხვა გადაწყვეტების სახით, როგორებიცაა გატანის სერვისი ან ადგილზე მიტანის მომსახურება. დაგეგმილი მიწოდების შემთხვევაში კონსულტანტს უწევდა პასუხის გაცემა მომგებიანობასთან და ახალ სერვისზე გადასვლასთან დაკავშირებით, თანამშრომლების ანაზღაურების, მანქანის დაზღვევის და მომსახურებისთვის ნაჩუქარი თანხის მართვის შესახებ, რაც ამ შტატში მკაცრად რეგულირდება. სვედბერგმა ეს შეძლო Excel -ით, შეიმუშავა რამდენიმე ფორმულა, რომ განესაზღვრა რამდენიმე ძირითადი სიდიდე, რომლის კორექტირებითაც შეძლო შედეგების ტესტირება სხვადასხვა სცენარების პირობებში.

სვედბერგი კლიენტებს ასევე დაეხმარა ადგილობრივი მთავრობის წარმომადგენლებთან ურთიერთობაში, კერძოდ, რეგულაციებიდან დროებითი შეღავათების მიღებაში. მაგალითად, რესტორნების მფლობელმა ზოგიერთმა კლიენტმა, ნებართვა მიიღო ადგილობრივი ხელისუფლებისგან რომ ღია ცის ქვეშ გაეგრძელებინა საქმიანობა. ერთ-ერთმა ქალაქმა რესტორანს უფლება მისცა გამოეყენებინა მუნიციპალური ავტოსადგომი, ხოლო მეორე ქალაქმა გადაკეტა

მთავარი ქუჩა, რომ შესაძლებელი გაეხადა რესტორნების ნაცვლად ქუჩაში სადილი. როდესაც ლუდსახარშის მფლობელმა ჯანდაცვის ადგილობრივ განყოფილებას ჰკითხა შესაძლებელი იყო თუ არა ლუდის მიწოდების ლეგალიზაცია, განყოფილებამ დაიწყო თანამშრომლობა საწარმოსთან რომ ეს შესაძლებელი გამხდარიყო.

სვედბერგმა მონაწილეობა მიიღო ამ პროცესში და რაოდენობრივად შეაფასა თუ როგორ შეეძლოთ სპეციალურ ნებართვებს, რომელთა მიღებასაც ცდილობდნენ კლიენტები, მათი რესტორნების და თანამშრომლების სამუშაო ადგილების გადარჩენა და დაეხმარა მათ ადგილობრივი ხელისუფლებისთვის დასაბუთების მომზადებაში.

რამდენადაც კლიენტები სულ უფრო კრეატიულები ხდებიან, სვედბერგი მათ ეხმარება ახალი იდეების დამუშავებაში. მაგალითად, მექსიკური რესტორნის მფლობელი განიხილავს თავისი ფართობის გარდაქმნას მარკეტად, სადაც მომხმარებლები შეძლებენ სალსას, ხორცის და სხვა ინგრედიენტების შექმნას, რომლებსაც შინ საკვების მოსამზადებლად გამოიყენებენ. მეორე რესტორნის მფლობელი ფიქრობს ფართობის გადაკეთებას ოთხი სხვადასხვა ტიპის რესტორნის განსათავსებლად. რამდენად რეალიზებადია ეს იდეები?

“ჩემი სამუშაო მათ დახმარებაში მდგომარეობს, რომ მოახდინონ საკუთარი აზრების ორგანიზება და შემდეგ ჩვენ შევძლებთ ნამდვილი ფინანსური პროგნოზის მომზადებას რომ ვნახოთ რამდენად სიცოცხლისუნარიანია გეგმა“ ამბობს სვედბერგი. „გახსოვთ ალბათ მათემატიკიდან, როგორ დგება არითმეტიკული ტოლობა, სწორედ ამას ვაკეთებ მე“.

მომსახურებასთან დაკავშირებული პრაქტიკის სიჯანსაღის შენარჩუნება

სერტიფიცირებული ბუღალტერი სენდი შეკტერი, CGMA, „რემან სოლუმენის“ დირექტორია, რომელსაც ოფისები სამ შტატში აქვს. სენდის კლიენტებს შორის არიან ექიმები, სტომატოლოგები, და ქირურგიული ცენტრები, სადაც დასაქმებული ადამიანების რაოდენობა ერთიდან სამასორმოცდაათამდე მერყეობს. მარტში მიჩიგანის შტატის ბრძანებამ დახურვასთან დაკავშირებით გავლენა იქონია სენდის კლიენტი სამედიცინო დაწესებულებების პაციენტების რაოდენობაზე და მოგვიანებით, „ლოკდაუნის“ დასრულებისას მათი გახსნის უნარზე. სენდი კლიენტებს ეხმარებოდა სახელფასო დაცვის პროგრამაში მონაწილეობის მისაღებად განაცხადების შეტანაში და სხვა სესხების და გრანტების მოპოვებაში. მისი ფორმა კლიენტებს აწვდის მონაცემებს და პროგნოზებს, რომლებიც აუცილებელია გადაწყვეტილების მისაღებად მართვის ისეთ საკითხებზე, როგორებიცაა თანამშრომლების უხელფასო შვებულება; პაციენტებთან ურთიერთობის ახალ ფორმებზე დაფიქრება, როგორიცაა მაგალითად ტელემედიცინა; და კრიტიკულ საკითხებზე რეაგირება, რომლებიც უკავშირდება კიბერუსაფრთხოებას ან კლიენტის ი.ტ. დეპარტამენტის სრულ „აუთოსორსინგს“ (მესამე მხარისთვის გადაცემა).

სენდის ფორმა კლიენტებს უწევს „აუთოსორსინგით“ გადაცემულ სერვისებს, მათ შორისაა საკადრო რეკომენდაციები პერსონალის ხარჯების შემცირებასთან

დაკავშირებით, ტექნოლოგიებთან დაკავშირებით საექსპერტო მომსახურების გაწევა რომელიც შესაძლებელს გახდის ტელემედიცინას და ბუღალტრული აღრიცხვის მომსახურება. „ასეთი სერვისების „აუთოსორსინგის“ საფუძველზე გაწევა კლიენტებს აძლევს მომსახურების გამოყენების გაფართოების ან შემცირების შესაძლებლობას“ - აღნიშნა მან.

სექტემბრის ბოლოსთვის სენდის მომსახურებით მოსარგებლე კლიენტების რაოდენობა თითქმის პანდემიამდე არსებულ დონეს დაუბრუნდა, მაგრამ მისი პროგნოზის მიხედვით ცვლილება გაგრძელდება. მისი სტრატეგიული დაგეგმვა კლიენტებთან სწავლობს ვარიანტებს როგორებიცაა პაციენტების პორტალების გამოყენება კომუნიკაციისთვის.

სენდი სერტიფიცირებულ ბუღალტრებს ურჩევს რომ დაფიქრდნენ კანონშესაბამისობის მიღმა არსებულ საკითხებზე და ფოკუსირება მოახდინონ კლიენტებისთვის ბიზნესრჩევების მიწოდებაზე. „პანდემიამ ხაზი გაუსვა კლიენტებისთვის რეალურ დროში მიღებული ინფორმაციის მნიშვნელობას, რომლის გამოყენებასაც ისინი საკუთარი ბიზნესის სამართავად შეძლებენ, ეს კრიტიკული მნიშვნელობისაა.“ მისი კლიენტები მაგალითად ხშირად ცდილობენ დახმარების მიღებას ფულადი ნაკადების მართვასთან, დებიტორული დავალიანების ხანდაზმულობის ანალიზთან და ბიუჯეტის გადაანგარიშებასთან და მონიტორინგთან დაკავშირებით.

გზების გამონახვა უძრავი ქონების სექტორის მდგრადობის უზრუნველსაყოფად

რამდენადაც პანდემიის პერიოდში გაქირავებიდან მიღებული შემოსავალი შემცირდა, სერტიფიცირებულმა ბუღალტერმა ბრენდონ ჰოლმა, რომელიც თავისი კლიენტებისთვის „აუთოსორსინგით“ მომუშავე ფინანსური დირექტორის ფუნქციას ასრულებდა უძრავი ქონების პორტფელის ანალიზი განახორციელა ამ სექტორში ინვესტორი კლიენტებისთვის ეფექტიანობის ამაღლების შესაძლებლობების განსასაზღვრად. მან ასევე შეიმუშავა გადასახადების მინიმიზაციის და ხარჯების განცალკევების სტრატეგიები ფულადი ნაკადების გაზრდაში დასახმარებლად.

ჰოლი, სერტიფიცირებული ბუღალტერი და უძრავი ქონების სექტორში მოქმედი ფირმის დირექტორია, რომელშიც 17 ადამიანი მუშაობს. ის კლიენტებისთვის მორგებულ საინფორმაციო პანელებს ქნის, რომლებიც Google -ს ცხრილებს იყენებს და შესაძლებელს ხდის მარტივ წვდომას და თანამშრომლობას როგორც მისთვის, ისე კლიენტებისთვის. შესაძლებელია ამ პანელში კლიენტის ბუღალტრული აღრიცხვის ონლაინ მონაცემების შეტანა QuickBooks-იდან. „პანელი შეამოწმებს თუ რა არის მნიშვნელოვანი კლიენტისთვის“ აღნიშნა ჰოლმა, მაგალითად ინფორმაცია თანამშრომლების რაოდენობის შესახებ, ბიუჯეტის ხარჯებთან ფარდობა, რეაბილიტაციის ხარჯები, უძრავ ქონებაში ინვესტიციიდან გამომდინარეული შემოსავალი, უკუგება კაპიტალზე და უკუგების შიდა ნორმა.

ჰოლს, როგორც დამოუკიდებელ პრაქტიკოსს, თავიდან აწუხებდა ეკონომიკური გაურკვევლობა რომელიც პანდემიამ გამოიწვია, რამდენადაც მას მსგავსი გამოცდილება წარსულში არ ჰქონია. მას კარგად ახსოვს თავისი მასწავლებლის რჩევა, რომელსაც ის თავის კლიენტებს და სხვა პრაქტიკოსებსაც უზიარებს: „ შეიმუშავეთ ფინანსური გეგმა მომდევნო 12 თვისთვის, რომელიც დაყოფილი იქნება ერთ ან ორთვიან ტრანშებად და განსაზღვრეთ მოსალოდნელი ფინანსური ეფექტიანობის საზომი თითოეული ტრანშისთვის. თუ თქვენი შედეგი დაემთხვევა აღნიშნულ საზომს, განაგრძეთ რასაც აკეთებთ, ხოლო თუ დადგენილ მაჩვენებელს აცდით 10%-ით, 20%-ით და ა.შ. გაარკვიეთ თუ რა მოქმედებები უნდა განახორციელოთ. ეს ღონისძიებები შეიძლება გულისხმობდეს პერსონალის ან იდენტიფიცირებული ხარჯების შემცირებას“.

„მხოლოდ გეგმის განსაზღვრას, რომელიც ითვალისწინებს თუ რა უნდა გაკეთდეს კარგი და ცუდი შედეგების შემთხვევაში, შეუძლია სტრესის შემცირება და თქვენი რეაგირების უნარის გაუმჯობესება“, აღნიშნავს ჰოლი. „თქვენ ვერ აკონტროლებთ ეკონომიკას, მაგრამ შეგიძლიათ აკონტროლოთ მის მიმართ თქვენი რეაქცია“ - ამბობს ის.

სერტიფიცირებულ ბუღალტრებს შეუძლიათ ჩართვა როცა მათ კლიენტებს პრობლემები აქვთ

მაშინ როცა საწარმოები სირთულეებს აწყდებიან პანდემიის შედეგებთან ბრძოლაში, ბუღალტრებს შეუძლიათ მათი დახმარება კლიენტების საჭიროებების განსაზღვრით, ბიზნესის შესახებ არსებული ცოდნის საფუძველზე. „შეგვიძლია შესწავლა თუ რა პრობლემები აქვთ კლიენტებს და რით შეიძლება შევუმსუბუქოთ მათ მდგომარეობა“ - აღნიშნა შექტერმა.

აღნიშნულის მსგავსად, ჰოლის რეკომენდაციაა პროაქტიურობა, იმ განმავითარებელი ზემოქმედების გააზრება, რომელიც პანდემიას აქვს და მზადყოფნა კლიენტებისთვის საჭირო სერვისების შესათავაზებლად ან შესაქმნელად. „სერტიფიცირებული ბუღალტრები საუკეთესო პოზიციაში იმყოფებიან ახლა კლიენტების დასახმარებლად,“ აღნიშნა ჰოლმა, რადგან ბევრი არა მარტო საგადასახადო და საბუღალტრო დახმარებას ეწევა, არამედ ბიზნეს კონსულტაციასაც დღევანდელ გაურკვეველ პერიოდში.