



International
Federation
of Accountants

რატომ არის საერთაშორისო ქსელში გაერთიანება კარგი სვლა მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის

მომზადებულია
პეტა ტომლინსონის მიერ

ბუღალტრული ქსელის წევრობა ფირმებს აძლევს თავიანთი კლიენტების დახმარების საშუალებას საქმიანობის საზღვარგარეთ გაფართოებაში, სპეციალიზებული სერვისების განწევაში და ნიჭის მოზიდვაში, მაგრამ მისი წევრები პროაქტიური უნდა იყვნენ.

ამ ტექნიკური სტატიის გაცნობა და დაკავშირებულ კითხვებზე პასუხის გაცემა შეიძლება ჩაითვალოს თქვენს შეუმონებად უწყვეტ პროფესიულ განვითარებად თუ არჩეული გაქვთ პროფესიული განვითარების განსაზღვრული გზა და სტატიაში წარმოდგენილი ინფორმაცია თქვენი სასწავლო და განვითარებითი საჭიროებების შესაბამისია. ერთი სასწავლო საათი უდრის უწყვეტი პროფესიული განვითარების ერთ ერთეულს. გირჩევთ ეს მიდგომა გამოიყენოთ სახელმძღვანელოდ საკუთარი თავისთვის უწყვეტი პროფესიული განვითარების ერთეულების მინიჭებისას.

ეს სტატია პირველად 2019 წელს ჟურნალ „ბუღალტრული აღრიცხვის და ბიზნესის“ ჩინური გამოცემის ივლისი /აგვისტოს ნომერში გამოქვეყნდა.

წლების განმავლობაში ერთგული სამსახურის მიუხედავად კვიპროსში მოქმედმა საშუალო სიდიდის ბუღალტრულმა ფირმამ არა ერთი, არამედ სამი კლიენტი ერთმანეთის მიყოლებით საკმაოდ სწრაფად დაკარგა. ფირმა კომპანიების საიმედო მრჩეველი იყო ადრეული ზრდის ეტაპზე, მაგრამ როდესაც საქმე ეხებოდა საზღვარგარეთ ბიზნესის გაფართოებას, კლიენტები გლობალურ ფირმებს ირჩევდნენ. სწორედ ამ მიზეზის გამო აღნიშნული ფირმა Kreston -ის ქსელს დაუკავშირდა.

მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს (SMPs) სხვადასხვა მიზეზი ამოძრავებთ სხვა ქვეყნების მსგავს ფირმებთან გაერთიანებისას. თითოეული ფირმა ამ დროს დამოუკიდებლობას ინარჩუნებს ბრენდის დასახელების „შეძენის“ პარალელურად. Kreston International -ის გენერალური დირექტორის ლიზა რობინსის აზრით, სწორედ კვიპროსული ფირმის გამოცდილების მსგავსი შემთხვევები განაპირობებს პირველ რიგში ქსელების ფორმირებას.

„თუ დააკვირდებით აღნიშნული ორგანიზაციების ისტორიას, ეს ერთგვარი დამცავი მექანიზმია“ - განმარტავს ის. მისივე თქმით: „ როდესაც თქვენი კლიენტები საქმიანობას საერთაშორისო დონეზე აფართოებენ, უცხოეთში კონტაქტების ქონა საკმარისი არაა. საჭიროა შეგეძლოთ მათი დარწმუნება რომ სერვისი რომელსაც ისინი ადგილობრივად მიიღებენ იგივე იქნება რის მიღებასაც ისინი სხვა ქვეყნებში ცდილობენ.“

რობინსის თანახმად, კვიპროსულმა ფირმამ არა მარტო ვერ შეძლო თავისი კლიენტების დახმარება საზღვარგარეთ, არამედ ადგილობრივი სამუშაოც დაკარგა. განსაკუთრებით საწყენია, რომ მათ წარსულში უდიდესი სამსახური გაუწიეს თავის კლიენტებს.

ის ასევე განმარტავს ფირმებისთვის, რომ ქსელში გაერთიანება არ არის მხოლოდ საწევროს გადახდა და სარგებლის მიღება, ისინი გაცილებით პროაქტიურები უნდა გახდნენ.

ეს შეიძლება ნიშნავდეს ჯგუფის წევრი ფირმების გაერთიანებას ქვეკლასტერის შესაქმნელად სპეციალიზებული გამოცდილების ირგვლივ. „ეს შესაძლოა იყოს მომსახურების მიმართულება კორპორაციულ გადასახადთან ან კიბერუსაფრთხოებასთან, ან რომელიმე დარგთან, მაგალითად, გადაზიდვებთან ან ქველმოქმედებასთან დაკავშირებით. თავისი კოლექტიური სიძლიერის საფუძველზე ფირმებს შეუძლიათ პროაქტიურობა და სამუშაოს მიღება“ - აღნიშნავს რობინსი.

ფირმებს ასევე შეუძლიათ ძვირადღირებული სერვისების მიწოდება, როგორცაა მაგალითად საერთაშორისო დამოკიდებული ტრანზაქციების განხორციელება (სამუშაო დატვირთვის ერთმანეთს შორის საკმაოდ ეფექტურად განაწილებით). როგორც რობინსი ამბობს, ერთი ფირმა ამზადებს კვლევით ანგარიშებს, ხოლო პარტნიორი ფირმა ამყარებს ურთიერთობებს კლიენტებთან.

ნიჭის მოზიდვა

ბრენდის კიდევ ერთი სარგებელია ნიჭის მოზიდვა. ლიზა რობინსს სჯერა, რომ არასოდეს ასეთი რთული არ ყოფილა მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის იმედისმომცემი პერსპექტიული პროფესიონალების მოზიდვა და შენარჩუნება, განსაკუთრებით იმის გათვალისწინებით, რომ საკმაოდ ბევრი კურსდამთავრებული ინყებს ამ დარგში საქმიანობას. „აუდიტის ირგვლივ საჭაროობა არ არის ყოველთვის საუკეთესო და საათებიც საკმაოდ ბევრია. ეს ნამდვილად რთული ბიზნესია“ - ასკვნის ის.

რობინსის თქმით, ერთ-ერთი საკითხი, რაც რეალურად აინტერესებთ მომავალ ლიდერებს და ნიჭიერ ახალგაზრდებს არის საერთაშორისო გამოცდილება.

საზღვარგარეთ მივლინების შესაძლებლობა სამკაოდ მიმზიდველი შეიძლება იყოს, რასაც ფირმებისთვისაც შეუძლია სარგებლის მოტანა. აუდიტის დასრულების ვადები მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულია, ასე რომ თუ მაგალითად გაერთიანებული სამეფოს ან აშშ -ის ფირმა თავისთვის თავისუფალ დროს თავის გამორჩეულ პერსონალს გააგზავნის ავსტრალიაში ან ახალ ზელანდიაში წვერი ფირმის დასახმარებლად პიკური სეზონის დროს ეს ორმხრივად სასარგებლო თანამშრომლობა იქნება.

PKF International -ის სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე სებასტიან ვოლდორფი ეთანხმება მოსაზრებას, რომ მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს უპირატესობა აქვთ ნიჭის მოზიდვის და გამოყენების თვალსაზრისით. „ჩვენ ვნახეთ თუ რას აკეთებს დიდი ოთხეული და შევეცადეთ გაგვეუმჯობესებინა მათი მიდგომა - მაგალითად ჩვენი მივლინების გლობალური პროგრამით“. თანამშრომლებს შეუძლიათ პროფესიული განვითარების მიმართულებით ტრენინგის გავლა PKF აკადემიაში გერმანიაში ან ნებისმიერ სხვა ქვეყანაში მსოფლიოს ირგვლივ, ისევე როგორც ელექტრონული სწავლის და ვებინარების მეშვეობით.

„ამასთან ერთად, ჩვენ ვამზადებთ დიდი მოცულობის ტექნიკურ მასალას, რომელიც მათ სჭირდებათ თავიანთი კლიენტებისთვის სათანადო მომსახურების გასაწევად“ - აღნიშნავს ვოლდორფი. პრაქტიკული მხარდაჭერა, როგორცაა ვებგვერდის შექმნა, წინადადების შაბლონების მომზადება და ფასს-ის მიმართულებით დახმარება ასევე ხელმისაწვდომია.

ციფრებით გამოხატული სიძლიერე

ციფრებით გამოხატული სიძლიერის მაგალითად ვოლდორფს მოჰყავს გერმანული კონგლომერატის Siemens -ის ქარის ელექტროსადგურების ბიზნესის 2017/ 18 წლის შერწყმა ესპანური განახლებადი ენერჯის წყაროებზე მომუშავე ფირმა Gamesa -სთან.

ევროპის ამ ორ ქვეყანას კანონმდებლობის განსხვავებული მოთხოვნები აქვთ, მაგრამ ერთმანეთთან თანამშრომლობით PKF -ის წევრმა ფირმებმა ჰამბურგსა და ბილბაოში შერწყმის მიმართულებით მკაფიო გზის დასახვა შეძლეს.

‘კლიენტები კმაყოფილნი არიან, რომ ჩვენ ადგილზე ესპანეთში გვყავს წარმომადგენელი - PKF Attest და ასევე ჩვენი გუნდი ჰამბურგში - PKF Industrie- und Verkehrstreuhand პრობლემებთან გასამკლავებლად მათი წარმოქმნისთანავე“ - განაცხადა ვოლდორფმა და მიუთითა, რომ ეს ურთიერთობა მუდმივია.

ვოლდორფი PKF IVT -ის პარტნიორია, რომელიც PKF -ის საერთაშორისო ქსელს 1981 წელს შეუერთდა. მას სჯერა, რომ დამოუკიდებელი ბუღალტრული ფირმებისთვის, რომლებსაც კლიენტებისთვის საზღვარგარეთ მომსახურების განწვევა სურთ, ამის მიღწევა შეუძლებელია ხარისხიანი ქსელის წევრობის გარეშე.

თუმცა, ქსელები კვლავ დგანან საკუთარი გამოწვევების წინაშე. Nexia International -ის გენერალური დირექტორი კევინ არნოლდი მიუთითებს, რომ ქსელი აფრიკაში გაფართოებას მაღალ პრიორიტეტად მიიჩნევს, მაგრამ ზოგიერთ ქვეყანაში სათანადო კალიბრის ფირმების გამოძებნა შესაძლოა რთული იყოს. „ამდენად ჩვენ შევიმუშავეთ მენტორობის სისტემა ფირმებისთვის, რომლებიც სრულად ვერ აკმაყოფილებენ ჩვენი წევრობის სტანდარტებს მაგრამ აქვთ გაუმჯობესების ამბიციის და უნარი“ - აღნიშნა მან. ეს გულისხმობს თანამშრომლობის განვითარებას ფირმებს შორის და მათ დახმარებას ბაზარზე გასვლაში ერთიანი ფორმით, რეგიონში არსებული შედარებით მსხვილი ფირმების უნარების გამოყენებით.

თავისი 41 წევრით Nexia Asia Pacific რეგიონის მასშტაბით უზრუნველყოფს მითითებების მიწოდებას სხვადასხვა ქვეყნებში საქმიანობის გაფართოებასთან დაკავშირებით.

„მცირე და საშუალო სიდიდის ფირმები მაღალ შეფასებას აძლევენ Nexia -სთან თანამშრომლობას და მის მიერ უზრუნველყოფილ რესურსებს“ - აღნიშნავს არნოლდი. „როდესაც არსებობს მოთხოვნა წევრი ფირმისგან Nexia Global -ის ოფისი დახმარებას უწევს მას მთელი პერიოდის განმავლობაში. მაგალითად, ერთხელ ჩვენი ფირმა კორეაში მონაწილეობას იღებდა დიდი საბანკო ჯგუფის აუდიტის ტენდერში. გლობალურმა ოფისმა მოკლე ვიდეო მოამზადა ტენდერის მხარდასაჭერად. ბოლოს Nexia კორეამ მოიგო ტენდერი.“

Nexia -სთვის საინტერესო კიდევ ერთი რეგიონია ლათინური ამერიკა, სადაც მან ახლახან რეგიონული აღმასრულებელი დირექტორი დანიშნა წევრი ფირმების გაძლიერების მიზნით და მათი რეგიონული დაფარვის გასაუმჯობესებლად.

რობინსი აღნიშნავს, რომ ქსელის წევრობა შეიძლება უპირატესობის მომტანი იყოს დამოუკიდებელი მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის, განსაკუთრებით განვითარებად ქვეყნებში მოქმედი ფირმებისთვის- მაგალითად, მათ შეუძლიათ სარგებლის მიღება ინიციატივიდან „ერთი სარტყელი, ერთი გზა“ . და სწორედ ახლათ მოქმედების დრო. „თუ თქვენ ხედავთ გამარჯვებულ მხარეს ეს ნიშნავს რომ დაიგვიანეთ“ - ამბობს ის - „თქვენ მოწინავე უნდა იყოთ“.

ელმონდ ჩანი ჰონ-კონგში ქსელის წევრი ფირმის წევრი Kreston CAC CPA -ს პარტნიორია, ის ეთანხმება მოსაზრებას რომ კლიენტების მომსახურება ბევრ ქვეყანაში რთული იქნება ნებისმიერი პრაქტიკისთვის. „თანამშრომლობით ჩვენ შეგვიძლია მათი ხელშეწყობა ბიზნესის შექმნაში იმ ქვეყნებში, ან საგადასახადო საკითხების მოგვარებაში. ეს მეტად გვეხმარება“ - აღნიშნა მან.

„ჩვენ გვყავს კლიენტები, რომლებიც ჯერ საცდელად ჰონ-კონგში ჩამოდიან რეგიონში საქმიანობის მიზნით. ისინი საერთაშორისო ბრენდს ენდობიან და იციან რომ ჩვენ შეგვიძლია მათი დახმარება“.

პეტა ტომლინსონი

ჟურნალისტი