

# Grāmatvedības klientu loka paplašināšanas laikā gūtās mācības 1/35/20

Šajā rakstā – neliels ieskats mūsu pieredzē.

## Būt uzņēmuma finanšu konsultantam

No malas skatoties, grāmatvedības pakalpojums šķiet vienkāršs un vienvēidīgs process – kārtot finanšu uzskaiti, veicam aprēķinus, sagatavojam atskaites un iesniedzam tās attiecīgajām iestādēm. Kāda nozīme ir darba izpildītājam? Vai ir kāda atšķirība, vai to dara uzņēmuma grāmatvedis, kāds cits liels uzņēmums vai kāds vietējais ārpakalpojuma grāmatvedis?

Laika gaitā esam sapratuši, ka lielākā nozīme ir konsultatīvajai funkcijai. Visi grāmatveži spēj kārtot finanšu uzskaiti un sagatavot vajadzīgās atskaites, taču ne visi spēj būt vērtīgi padomdevēji un problēmu risinātāji. Piemēram, pievienotā vērtība, ko var sniegt PwC, ir mūsu plašais grāmatvežu, nodokļu konsultantu, juristu un citu ekspertu klāsts – mēs spējam atrast risinājumu jebkurai problēmai, kas varētu rasties mūsu klientam.

Mēs pastāvīgi strādājam pie iekšējo procesu un grāmatvedības automatizācijas. Šo procesu optimizēšana un automatizēšana ļauj mums veltīt vairāk laika konsultatīvajai funkcijai, turklāt spējam nodrošināt konkurētspējīgākas cenas grāmatvedības pakalpojumam.

Ko klients uzskatīs par vērtīgāku – uzskaitvedību vai konsultācijas, piemēram, par nodokļu plānošanu? Klients novērtēs konsultanta atvēlēto laiku un, ja konsultācijā sniegtie secinājumi būs vērtīgi, uzņēmējs to noteikti atcerēsies kā labāko pieredzi.

Uzņēmuma vērtīgākais klients ir esošs klients, jo jaunu klientu piesaistīšana ir gan dārgs, gan lēns process. Šā pakalpojuma pievienotā vērtība – konsultācijas – noteikti palīdzēs noturēt klientus.

## Specializēties un būt kompetentam konkrētā nozarē

Biznesa pasaule ar katru dienu kļūst sarežģītāka. Dati, analītika, specializācija un pieredze katrā nozarē kļūst arvien specifiskāka. Lai gan katram grāmatvedības speciālistam neapšaubāmi jāsaprot vispārīgie ekonomikas, biznesa un grāmatvedības principi, visu pārzinošs grāmatvedis nebūs tik noderīgs kā tas, kurš ir padziļināti specializējies kādā nozarē. Nozares specializācija papildus ierastajiem procesiem ļauj automatizēt un optimizēt nozarei specifiskos procesus tieši grāmatvedībā un datu analizē.

## Izvēlēties pareizās tehnoloģijas

Retais nebūs dzirdējis, ka grāmatvežiem jāpieņem un jāapgūst jaunās tehnoloģijas. Sarunās arvien biežāk dzirdami tādi atslēgvārdi kā mākslīgais intelekts, mašīnmācīšanās, blokķēde, mākonis un robotikas procesu automatizācija, kā arī tas, kā šīs tehnoloģijas teorētiski varētu pārveidot grāmatvedības nozari.

Šīs tehnoloģijas noteikti atstās iespaidu uz grāmatvedību, taču pāreja nenotiks vienā brīdī – tā būs lēna un pakāpeniska, nevis revolūcija. Tātad nav jāsteidz investēt dārgās tehnoloģijās, kas praksē sevi vēl nav paspējušas pierādīt. Katra iespējamā investīcija jāizvērtē pēc izmaksu-ieguvumu principa – kādu vērtību nesīs šis jaunais produkts? Vai iespējamie ieguvumi būs novērojami uzreiz? Vai no investīcijas ir kādas

nemateriālas izmaksas/ieguvumi?

Grāmatvedības uzņēmumi, kas izprot vērtību, ko nes tehnoloģiju pieeja kopā ar biznesa konsultācijām, novērtēs ieguvumu no optimizētiem grāmatvedības procesiem un apmierinātākiem klientiem. Pareizās tehnoloģijas padara jūsu uzņēmumu un personāla darbu efektīvāku.

Visu grāmatvedības darbu nodošana "robotiem" nav reāls risinājums. Ar automatizētu rīku palīdzību ļoti labi var veikt vienkāršus uzdevumus, taču tehnoloģijas nekādā ziņā neaizvieto grāmatvežus kā profesionāļus un konsultantus. Tehnoloģijas jāizmanto, lai uzlabotu un atvieglotu savu un kolēģu darbu. Vispirms jāveicina digitālo rīku izmantošana kolēģu lokā, un jāmeklē vislabākie risinājumi, lai sniegtu atbalstu grāmatvedības klientam.

Vairāk par praktisku grāmatvedības automatizēšanu [MindLink rakstā](#).