

PLANI I VEPRIMIT
MBI TRANSFORMIMIN E
PRAKTIKAVE



UDHËZUES PËR
TË ARDHMEN

International
Federation
of Accountants

FNK, me organizatat e saj anëtare, i shërben interesit publik duke rritur rëndësinë, reputacionin dhe vlerën e profesionit të kontabilitetit në nivel global. Tri objektivat strategjike të FNK-së janë:

Kontribuimi në dhe promovimi i zhvillimit, adoptimit dhe zbatimit të standardeve ndërkombëtare me cilësi të lartë;

Përgatitja e një profesioni të gatshëm për të ardhmen; dhe

Të shërbyerit si zë për profesionin në nivel global

'Plani i Veprimt për Transformimin e Praktikave Profesionale - Udhëzues për të Ardhmen' u përgatit nga FNK me mbështetje dhe njohuri nga Komisioni i saj i Praktikave të Vogla dhe të Mesme.

Për informata më të hollshme, ju lutemi kontaktoni christopherarnold@ifac.org

MIRËSEVINI NË TË ARDHMEN E AFËRT

"Ne nuk do ta njohim profesionin e kontabilitetit në 10 vitet e ardhshme. Në fakt, çështja është se kjo mund të ndodhë në 5 vitet e ardhshme."

– Barry Melancon, President dhe Kryeshef Ekzekutiv, Instituti Amerikan i CPA-ve dhe Kryeshef Ekzekutiv, Shoqata e Kontabilistëve Profesionistë të Çertifikuar Ndërkombëtarë

Koha është e ngjeshur në botën e sotme komplekse dhe shpejt të ndryshueshme. Një studim, nga Accenture, [parashikoi](#) që përparimet në robotikë do të automatizojnë ose eliminonin 40% të roleve themelore të kontabilitetit deri në vitin 2020.

Është plotësisht e mundur që brenda 10 viteve robotët do të kenë një njohuri të mjaftueshme për standardet e kontabilitetit dhe auditimit që të jenë në gjendje t'i përgjigjen të gjitha pyetjeve teknike në lidhje me to. A është profesioni i kontabilitetit gati për një ndryshim të tillë me një ritëm të tillë?

[Komisioni i PVM-ve i FNK-së](#) beson se ekziston një nevojë e madhe për të rritur vetëdijen për atë që mund të sjellë e ardhmja, kështu që praktikuesit mund të marrin vendime të informuara në lidhje me planet e tyre strategjike. Firmat shpesh i japin përparësi shërbimit të klientëve në kurriz të planifikimit për ndryshime të shpejta që prekin profesionin.

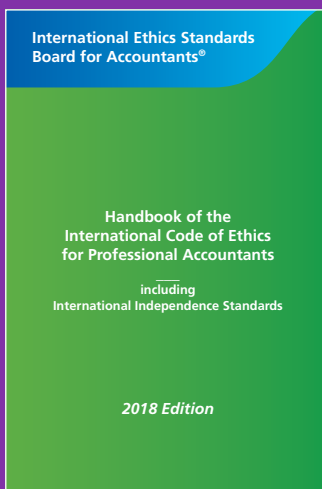
Ajo që ka ndikuar në suksesin e një firme në të kaluarën nuk do të jetë ajo që do të ndikojë në suksesin e firmës në të ardhmen. Është kritike që udhëheqësit të ndajnë kohë tani për të marrë në konsideratë të ardhmen e firmës së tyre dhe për të pranuar mundësi të reja.





Praktikat e vogla dhe të mesme (PVM) janë në pozicion të mirë të mbështesin klientët e tyre ndërsa ata veprojnë në këtë mjedis të paparashikueshëm. Pavarësisht nga juridiksioni, kontabilistët dhe auditorët, dhe veçanërisht PVM-të, vazhdojnë të jenë **këshilltarët** e preferuar për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM). Këshillat profesionale që kontabilistët dhe auditorët ju ofrojnë NVM-ve **shoqërohen** me performancë më të mirë nga ndërmarrjet siç dëshmohet nga: përmirësimi i niveleve të vijimësisë, rritjes, procedurave të përmirësuara të vendimmarrjes dhe performancës financiare më të mirë.

Për të shfrytëzuar sa më shumë këtë avantazh unik, PVM-të duhet të përdorin besimin e krijuar me klientët e tyre për të promovuar rëndësinë e tyre dhe të vazhdojnë t'u ofrojnë klientëve shërbimet që ata kërkojnë, duke ruajtur standardet ndërkombëtare etike.



Kontabilistëve dhe auditorëve në praktikën publike u kërkohet të respektojnë standardet më të larta etike. Organizatat anëtare të FNK-së janë të detyruara të miratojnë dhe zbatojnë standarde etike të cilat nuk janë më pak të rrepta sesa ato të përcaktuara në "Kodin Ndërkombëtar të Etikës për kontabilistë dhe auditorë (përfshirë Standardet Ndërkombëtare të Pavarësisë)" të lëshuar nga Bordi i Standardeve Ndërkombëtare të Etikës për Kontabilistët (BSNEK).

CILI ËSHTË UDHËRRËFYESI I SË ARDHMËS?

Firmat e vogla mund të jenë relativisht të shpejta për të përfituar nga mundësitë e reja. Sfida kryesore është ti shohin këto mundësi të reja dhe të jenë të gatshëm për t'u përshtatur. Transformimi përfshin udhëheqje të mirë, përdorimin e teknologjisë, rekrutimin dhe mbajtjen e gjeneratës së ardhshme të kontabilistëve, ofrimin trajnimeve dhe edukimit të vazhdueshëm në mënyra të reja dhe identifikimin dhe plotësimin e nevojave të një tregu në zhvillim e sipër.

Nuk ka asnjë model të vetëm se si do të duken praktikat e vogla të suksesshme në të ardhmen, por katër fushat kryesore për transformimin e praktikës janë:



1 Prano Ndryshimin

2 Përfito nga teknologjia

3 Përqendrohu në menaxhimin e talentëve

4 Përpuno modelin e operimit të firmës dhe zhvillo shërbime këshilluese

1

PRANO
NDRYSHIMIN

"Ndryshimi pothuajse kurrë nuk dështon sepse është shumë herët. Pothuajse gjithmonë dështon sepse është tepër vonë"

— Seth Godin, Autor dhe Sipërmarrës

Është e vështirë të shpëtosh pa ndëgjuar ngjarje mbi kërcënimin e përçarjes dhe ndikimin e teknologjive të tilla si inteligjenca artificiale (AI), të dhëna shumë të mëdha, blockchain etj. Ndryshimi është i vazhdueshëm. Ndërsa pasiguria do të jetë gjithmonë me ne, e ardhmja kërkon një mentalitet të hapur dhe të shkathët, një theks të ri dhe të rritur në përmirësimin e vazhdueshëm dhe një mentalitet për të pranuar ndryshimet e shpejta.

Pritjet, kërkesat dhe nevojat e klientëve po ndryshojnë. Një kompetencë kryesore në të ardhmen do të jetë aftësia për të parë dhe [parashikuar tendencat](#) e ardhshme dhe të këshilloni klientët për implikimet e këtyre tendencave. Avantazhi i praktikave të vogla janë marrëdhëniet e ngushta me klientët; ata janë të pozicionuar mirë për të identifikuar nevojat dhe rregulluar shërbimet për të përmbushur kërkesat dhe rrethanat.

Çdo organizatë duhet të transformohet, pavarësisht nga madhësia e saj. Mosarritja e transformimit do të rezultojë në humbje të rëndësishë së profesionit. Për të qenë "gati për të ardhmen", praktikuesit duhet të përshtaten me këtë mjedis të ri dhe të evoluojnë duke fituar aftësi shtesë dhe thellimin e njohurive të tyre për zhvillimet teknologjike. Të gjitha firmat do të duhet të përshtaten për të qëndruar në hapë me kohën. Për të pasur sukses, ata duhet ta bëjnë këtë me qëllim - me anë të projektimit - në një drejtim të rënë dakord. Mund të lindin rreziqe dhe sfida gjatë procesit, por mosveprimi do të ketë pasoja më të këqija afatgjata sesa të ndërmerret edhe hapi më i vogël përpara.



2

PËRFITO NGA
TEKNOLOGJIA

Themelore për të gjitha firmat e ardhshme të suksesshme do të jenë prani dhe përdorimi i zhvillimeve të teknologjisë për të përmirësuar efikasitetin e punës, forcimin e shërbimit të klientëve dhe zgjerimin e gamës së shërbimeve të ofruara. Praktikuesit duhet të shohin zhvillimin e Inteligjencës Artificiale, për shembull, jo në drejtim të humbjes së mundshme të punës, por eliminimit ose evolucionit të detyrave; kjo qasje do t'i bëjë ata të përqendrohen në mundësitë që sjellin teknologjitë e reja. Gjykimi profesional do të mbetet thelbësor në këshillimin e klientëve dhe shtimin e vlerës.



PESË INICIATIVAT KRYESORE PËR PËRFSHIRJEN E SUKSESSHME TË TEKNOLOGJISË JANË :

A. Kryeni një kërkim mjedisor:

Hapi i parë është të shohim nga jashtë - jo nga brenda. Shqyrtoni se çfarë po ndodh në botë dhe si do të ndikojë në praktikë. Ekziston një gamë e gjerë çështjesh që duhet të merren parasysh kur poziciononi firmën për të ardhmen, dhe teknologjia mbështet shumë nga këto. Mendoni se si teknologjia mund të ndihmojë në përmirësimin e efikasitetit, produktivitetit dhe cilësisë, kostot më të ulëta, tërheqjen e stafit dhe mirëmbajtjen dhe shtimin e klientëve të rinj - çfarë mund të automatizohet?

Firmat duhet të marrin kohën për të bërë një shqyrtim mjedisor të teknologjisë që ata kanë dhe teknologjisë që ata dëshirojnë, përfshirë angazhimin me klientët

për të kuptuar se si proceset e firmës mund të jenë më efikase. Kjo mund të përfshijë pjesëmarrjen në panairë për të mësuar se çfarë teknologjie e re është në dispozicion dhe duke marrë parasysh se si firma mund të bashkëpunojë me specialistë të jashtëm të IT.



B. Përputh me Strategjinë Afatgjatë dhe Formuloni Plan realist të Implementimit

Firmat duhet të identifikojnë se cila teknologji është në përputhje më të mirë me strategjinë e tyre (p.sh., objektivat e rritjes dhe ofertat e shërbimeve) dhe të konsiderojnë nevojën përkatëse të biznesit, buxhetin në dispozicion dhe mundësitë e tregut. Firma mund të kërkojë të shfrytëzojë zhvillimet e teknologjisë për të përmirësuar efikasitetin, shërbimin e klientit ose fitimin e saj. Kjo mund të përfshijë qasje në distancë, menaxhimin e dokumenteve dhe skanimin, përdorimin e shumë ekraneve, përmirësimet në uebfaqe dhe përdorimin e paketave softuerike për dokumentimin e kohës së punës, faturimin dhe monitorimin e niveleve të rikuperimit.

Është e rëndësishme që ekziston një rast i fuqishëm biznesi për miratimin e ndonjë teknologjie të re. Kthimi i investimit (ROI) duhet të llogaritet, por rreziku i mos investimit në teknologji të re (RONI) duhet të konsiderohet gjithashtu.

Nisur nga shumëllojshmëria e produkteve, mund të jetë e vështirë për të përcaktuar se cila është më e mira dhe do të jetë një zgjidhje afatgjatë. Shkëmbimi i përvojave me firma të tjera të ngjashme mund të jetë e dobishme.

Çështjet që duhet të merren parasysh gjatë zgjedhjes së një furnizuesi përfshijnë cilësinë e drejtuesve të tij, historikun e tij, fitimin, investimin në kërkime dhe zhvillim, dhe angazhimin me klientët e tij. Furnizuesi i teknologjisë së një praktike duhet të konsiderohet si një investim i marrëdhënieve afatgjata. Një plan real duhet të zhvillohet në mënyrë që firma të menaxhojë në mënyrë efektive procesin. Ekzistojnë mundësi të ndryshme për të menaxhuar investimin, duke përfshirë eksplorimin e një modeli të bazuar në abonim ose rinovim mujor për të menaxhuar kostot dhe për të marrë parasysh transferimin e koston tek klientët.

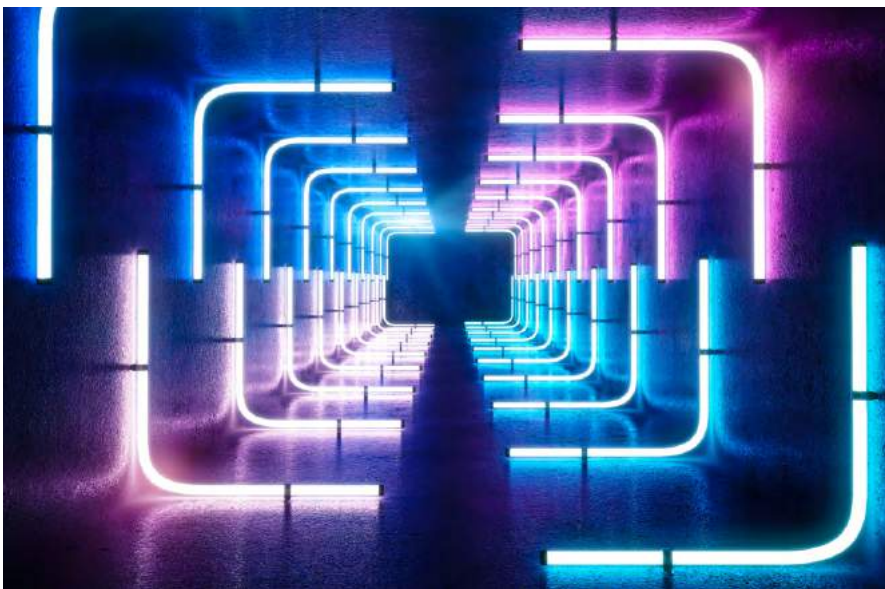


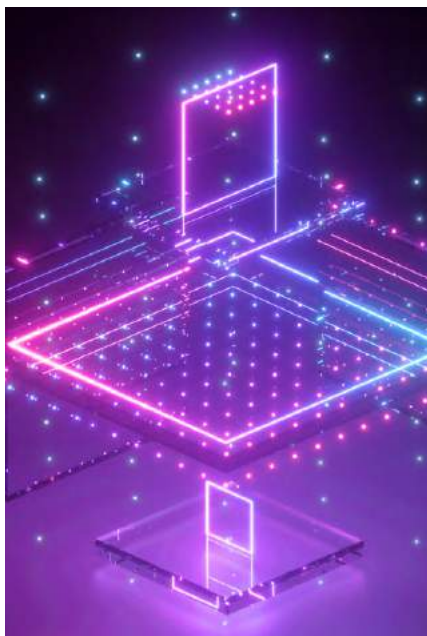
C. Adoptoni sistemin Cloud

Teknologjia Cloud është bërë pjesë kryesore e industrisë së kontabilitetit. Praktikuesit tani mund t'u shërbejnë klientëve nga kudo (përfshirë shtete tjera).

Firmat me zyra të shumta mund të përdorin cloud për t'i siguruar stafit një mënyrë të thjeshtë për të punuar virtualisht në të njëjtin klient njëkohësisht në zyra të ndryshme. Ai gjithashtu lejon klientët të shohin financat e tyre në "kohë reale", dhe praktikuesi mund ta përdorë atë për t'u angazhuar dhe ofruar shërbime (siç është një CFO virtuale) me kosto efektive.

Sistemi Cloud eliminon disa kosto shtesë: për shembull, kostoja e një kontraktori IT që vjen në dy herë në muaj për të bërë azhurnime dhe rezervime do të jetë e panevojshme nëse shërbimet online azhurnohen dhe mbështeten automatikisht. Është gjithashtu më i sigurt se serverët në shtëpi — por menaxhimi i të dhënave është thelbësor. Firma duhet të njohë ofruesit dhe ku janë ruajtur të dhënat për të gjetur se si po sigurohen. Ekziston gjithashtu një nevojë për t'u informuar për çdo ligj dhe rregullorë përkatëse, siç është legjislacioni për mbrojtjen e të dhënave.





D. Identifikoni dhe mbështesni një kampion të brendshëm të teknologjisë

Stafi duhet të inkurajohet të ndjekë trendet e teknologjisë dhe të informojë firmën për mundësitë dhe sfidat e mundshme në të ardhmen. Firma duhet të identifikojë dhe pozicionojë një anëtar të pasionuar si lider të ekipit në zbatimin e një nisme të re teknologjike. Ky "kampion i teknologjisë" mund të jetë një "yll në rritje" të cilit mund t'i ofrohen përgjegjësi shtesë.

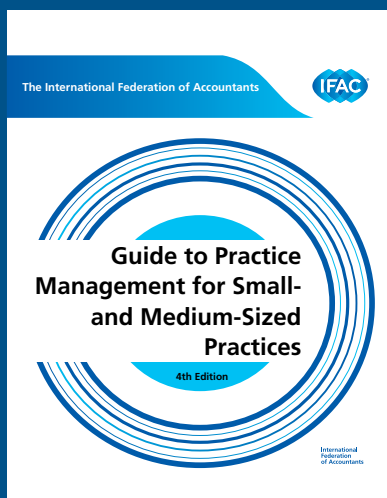
Firmat duhet të favorizojnë investimet në zgjidhje teknologjike që krijojnë një mjedis efikas dhe të këndshëm për stafin për të punuar. Stafi duhet të inkurajohet të mendojë përmes opsioneve të ndryshme të teknologjisë dhe proceseve dhe trajnimeve të brendshme që do të kërkojnë. Kampioni i teknologjisë do të ketë nevojë për mbështetje dhe udhëzim nga udhëheqja e firmës për të vazhduar me ndryshimin sepse mund të ketë sfida me zbatimin. Mund të kërkojë kohë dhe përpjekje, kështu që durimi dhe këmbëngulja janë parakushte, por përfitimet do të tejkalojnë kostot.

E. Përfshini klientët në vendimet e teknologjisë

Klientët duan të dëgjojnë për zhvillimet që mund të ju kursejnë kohën dhe paratë. Përfshirja e klientëve në teknologji të reja dhe përmirësime përmes takimeve virtuale dhe portaleve të klientit do të ndërtojë siguri dhe besim gjatë gjithë rrugëtimit pa udhëtim ose kosto shtesë kohore. Kjo qasje krijon transparencë dhe reflekton një vizion afatgjatë për të gjithë të përfshirët.

Një nga avantazhet e firmave të vogla është marrëdhëniet e tyre relativisht të afërta dhe afatgjata me klientët dhe aftësia për të diskutuar dhe shqyrtuar opsionet (p.sh. "çfarë nëse unë kam ndërmarrë këtë kurs veprimi ..."), në mënyrë që ata të informohen dhe të kuptojnë se si ata mund të përfitojë drejtpërdrejt nga teknologjia. Firmat duhet t'i inkurajojnë klientët e tyre ti pranojnë ndryshimet. Teknologjia është një përshpejtues, por përdorimi i tij kërkon në mënyrë efektive një plan strategjik të qartë dhe njerëzit dhe klientët e duhur.

Udhëzuesi i FNK-së për Menaxhimin e Praktikës për PVM-të përfshin një modul mbi teknologjinë që mbulon zhvillimin e një strategjie teknologjike, opsione harduerike dhe softuerësh, rreziqe teknologjike, teknologji të reja dhe në zhvillim dhe teknologji nxitëse për inovacionin e praktikave.





Stafi është pasuria më e vlefshme e çdo firme. Investimi në menaxhimin e talentëve duhet të jetë një përparësi kryesore.

Zhvillimet e teknologjisë kanë një ndikim në mënyrën se si firmat rekrutojnë dhe mbajnë talentin. Ekziston një diversitet i ri në të cilën firmat punësojnë: për shembull, disa tani rekrutojnë shkencëtarë të të dhënave dhe zgjerojnë shtrirjen e tyre përtej lëndëve tradicionale akademike. Praktikrat duhet të mendojnë se si i pajisin stafin e tyre dhe trainojnë kontabilistët për të ardhmen përmes zhvillimit të aftësive dhe kompetencave të reja për ekonominë dixhitale.



Në periudhën deri në vitin 2022, Forumi Ekonomik Botëror parashikon që punonjësit do të kenë nevojë për **101 ditë rikualifikim dhe përsosje**.

Ndërsa kompetenca teknike mbetet vendimtare, aftësi të tjera, siç është ndjeshmëri dhe aftësia për të komunikuar në mënyrë efektive dhe për të bashkëpunuar si me kolegët, ashtu edhe me klientët po bëhen gjithnjë e më të rëndësishme për performancën e ardhshme. Ndërveprimi i stafit me klientët, përfshirë takimet ballë për ballë, janë thelbësore për suksesin.

Tani ka katër gjenerata që punojnë në firma - secila me aftësi dhe personalitete të ndryshme. Firmat e suksesshme do të njohin tendencat demografike në forcën e punës, përfshirë udhëheqjen e moshuar dhe ngritjen e mijëvjeçarëve dhe Gjeneratës Z, dhe do të përfitojnë nga dallimet mes brezave.





Forumi Ekonomik Botëror përshkroi 10 aftësitë e nevojshme për të pasur sukses në vitin 2020: Zgjidhja komplekse e problemeve, të menduarit kritik, krijimtaria, menaxhimi i njerëzve, koordinimi me të tjerët, inteligjenca emocionale, gjykimi dhe vendimmarrja, orientimi i shërbimit, negociatat dhe fleksibiliteti njohës (kognitiv)

PESË INICIATIVAT E MENAXHIMIT TË TALENTEVE PËRFSHIJNË:

A. Ofroni mësim dhe zhvillim të vazhdueshëm (të mësuarit gjatë gjithë jetës)

I gjithë stafi duhet të inkurajohet ti kushtojë kohë çdo javë vetes për tu azhurnuar me të reja e fundit, veçanërisht me aftësi dixhitale: për shembull, teknologjia e lejuar për të përfunduar detyra të caktuara dhe të kuptuarit se si teknologjitë dixhitale po përçajnë modelet e biznesit — dhe jo vetëm duke u përqëndruar në ndërtimin e njohurive teknike. Programet e trajnimit të vazhdueshëm dhe të zhvillimit personal duhet të jenë të disponueshme për të gjithë stafin në të gjitha nivelet, me një staf me përvojë të autorizuar për të trajnuar dhe mentoruar punonjës të rinj.



Punonjësit kërkojnë zhvillim të personalizuar, trajnim dhe mundësi të tjera mësimore. Firmat duhet të marrin në konsideratë metodat e trajnimit përveç ambienteve tradicionale në klasë ose në internet. Këto mund të përfshijnë grupe studimi, studime të rasteve, përdorim të simuluesve dhe gamifikim dhe mësim nano (10 minuta).

Firmat duhet të bëjnë publike iniciativat dhe investimet që ata po bëjnë për trajnime dhe zhvillim personal.

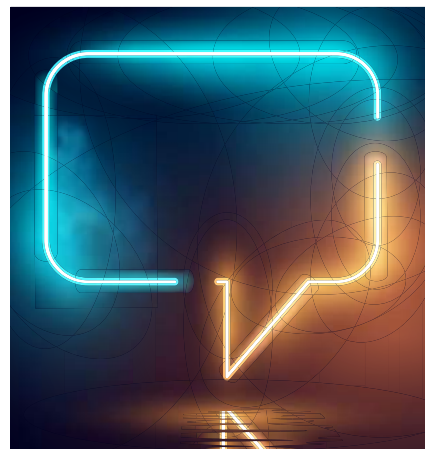
Kjo mund të dërgojë një mesazh të fuqishëm në treg dhe të tërheq gjeneratën e ardhshme të punëkërkesve.

B. Fuqizoni stafin për inovacion

Stafi i gjeneratës tjetër duhet të besojë se mund të bëjnë ndryshime shpejt dhe të fuqizohen. Stafi i ri i ri duhet të ketë menjëherë një mundësi për bashkëveprimin me klientët ballë për ballë dhe të përfshihet në detyra sfiduese.

Drejtuesit e firmave duhet t'i demonstrojnë stafit se mendimi i tyre ka rëndësi. Të gjithë punonjësit duhet të jenë në gjendje të bëjnë sugjerime. Një politikë bisede ndihmon në krijimin e një kulture të përfshirjes në të gjithë firmën dhe tregon që udhëheqja e firmës është e gatshme të dëgjojë, të sfidojë normat, të jetë e hapur për të ndryshuar dhe të ndërmarrë veprime të përshtatshme.

Anëtarët e stafit duhet të inkurajohen të japin sugjerime për linja të reja të mundshme shërbimi ose ide të tjera, përfshirë personelin më pak të moshuar, të cilët shpesh janë më të afërt me klientët. Risia është thelbësore për aftësinë e një firme dhe aftësinë e saj për të diversifikuar shërbimet. Trajnimi për komunikim dhe inkurajimi i një mentaliteti me fokusim në klient shpesh mund të ndihmojnë personelin të dëgjojë dhe të kuptojë plotësisht nevojat e klientit, kështu që mund të ofrohet shërbimi i duhur. Ky ndryshim mund të ndihmojë stafin të përqëndrohet në propozimin e vlerës së praktikës dhe nivelin e tarifave të ngarkuara, dhe mund të krijojë kreativitet dhe lidhje me klientët.



C. Angazhohuni në biseda transparente për përparim të karrierës

Brezi i ardhshëm i profesionistëve të kontabilitetit është përqëndruar në zhvillimin e karrierës së tyre dhe arrijten e aftësive të reja. Firmat e vogla mund të ofrojnë një përparim më të shpejtë, më pak konkurrues të karrierës. Stafi duhet të besojë se ka një plan për ta kur ata të bashkohen, në mënyrë që ata të shohin të ardhmen e tyre. Transparenca rreth shtigjeve të karrierës është kritike.

Stafi i gjeneratës së ardhshme pranon rëndësinë e reagimeve të vazhdueshme në vend të rishikimeve më zyrtare vjetore. Udhëheqësia e firmës duhet të veprojë mbi këtë preferencë me një ton pranues dhe sinjeritet në reagime (feedback). Kjo do të jetë veçanërisht e rëndësishme në të ardhmen, mjedisi i qëndrueshëm i firmës. Udhëheqësit duhet të pranojnë fleksibilitetin, për shembull, duke ndërmarrë programe pilot dhe të jenë të përgatitur të pranojnë dështimin nëse nuk funksionojnë.

IFAC GLOBAL SMP SURVEY: 2018 SUMMARY



International Federation of Accountants

D. Ofroni orar pune fleksibil

Gati gjysma e të anketuarve në **Sondazhin Global të FNK-së për PVM 2018** (Anketimi) kanë prezantuar ose planifikuar të prezantojnë ditë ose orë fleksibël pune. Mënyra se si një firmë i qaset bilancit të punës dhe jetës dhe përqendrimi i saj në mirëqenien e stafit është jetike për një model të ri të menaxhimit të talenteve që është fleksibël dhe i larmishëm. Çelësat kryesor janë besimi dhe administrimi i pritjeve dhe i dorëzimit. Koha fleksibile dhe mundësia për të punuar nga distanca nuk është më pak punë; është fitim-fitim për stafin, firmën dhe klientin.



E. Përdorni një shumëllojshmëri të teknikave të rekrutimit

Transformimi përfshin ndryshimin e qasjeve të rekrutimit dhe theksimin se anëtarësimi në profesionin e kontabilitetit është një mundësi tërheqëse e karrierës. Firmat duhet të krijojnë dhe ndërtojnë marrëdhënie me shkollat lokale dhe institucionet e arsimit të lartë. Kjo mund të përfshijë organizimin e prezantimeve nga ish studentë në panairë të karrierës dhe ofrimin e praktikës për studentët pas diplomimit në kolegji ose universitet. Iniciativat mund të përfshijnë bursa për të mbuluar koston e arsimit, kohën e paguar të studimit dhe çmimet për studentët që shkëlqejnë në provime.

Përparësitë për individët e rinj që bashkohen me praktikantët duhet të theksohen dhe promovohen. Këto avantazhe përfshijnë një ekuilibër më të mirë të punës dhe jetës, shumëllojshmërinë e punës dhe një lidhshmëri më të lartë në mes përpjekjeve të punës dhe fitimeve. Në një fazë të hershme të karrierës së tyre, stafi ka më shumë mundësi të punojë ngushtë me klientët, të ndërmarrë një sërë shërbimesh

dhe të mësojë nga stafi i vjetër, si dhe mundësi më të mëdha për promovim.

Sot të gjitha firmat pritët të jenë aktive në mediat sociale. Të mos jesh i pranishëm është një mundësi e rëndësishme e humbur. Praktikantët duhet të zgjedhin kanalin më të përshtatshëm (p.sh., LinkedIn, Facebook dhe Twitter) dhe të promovojnë nismat e tyre të menaxhimit të talentit.

Një strategji e qartë e përgjithshme e mediave sociale është e rëndësishme. Përmbajtja duhet të jetë aktuale dhe e saktë. Mediat sociale paraqesin një rrezik për reputacionin e firmës, i cili duhet të menaxhohet: firma duhet të vendosë se cili lloj i përmbajtjes është i përshtatshëm dhe të hartojë udhëzime të qarta për mënyrën e trajtimit të komenteve.

Udhëzuesi i FNK-së për **Menaxhimin e Praktikës për PVM-të** përfshin një modul mbi "Fuqia e Njerëzve: Zhvillimi i një Strategjie për Njerëzit", i cili përfshin strategjinë e menaxhimit të njerëzve, ekuipë udhëheqëse, menaxhimin dhe mbajtjen e punonjësve, trajnime dhe zhvillime, shpërblime dhe njohje. Ajo ka një listë kontrolli për udhëheqësinë e firmës dhe përshkrime të punës, planet e zhvillimit personal dhe marrëveshjet e performancës.





Pjesa më e madhe e të ardhurave të PVM-ve gjenerohen nga shërbimet tradicionale, përfshirë pajtueshmërinë, auditimin dhe taksat, por ka pasur një rritje dhe diversifikim në ofrimin e shërbimeve këshilluese të biznesit - në disa juridiksione më shumë se të tjerët. PVM-të kanë njohuri dhe kuptim të thelluar të klientëve të tyre të NVM-ve dhe për këtë arsye janë të pozicionuar mirë për të ofruar një sërë shërbimesh.

Modeli tradicional i piramidës së firmës ka të ngjarë të ndryshojë pasi burimet e jashtme dhe automatizimi krijojnë efikasitete. Kjo mund të rezultojë që firmat të punësojnë dhe mbajnë më pak staf të ri, por gjithashtu një rritje të stafit të nivelit të mesëm me aftësi dixhitale. Rezultati do të ishte një strukturë më e sheshtë, më shumë e bazuar në projekt. Vendndodhja fizike e firmave gjithashtu mund të ndryshojë si rezultat i rritjes të punës virtuale/ nga distanca në më pak nevojë për hapësirë fizike për zyra.

Praktikat e vogla (p.sh. praktikuesit e vetëm) mund të mos dinë përgjigjen për çdo pyetje ose çështje, por si këshilltarë të

besuar ata janë akoma në gjendje të dëgjojnë dhe të identifikojnë nevojat e klientit dhe, nëse është e nevojshme, lehtësojnë mundësinë e alokimit të profesionistëve të tjerë për të gjetur zgjidhje.

5 NISMAT PËR TË ADOPTUAR MODELIN E FIRMËS DHE PËR TË KRIJUAR SHËRBIME TË KËSHILLIMIT JANË:

A. Kaloni nga Shërbimet Transaksionale në Shërbimet Strategjike

Firmat duhet të jenë më proaktive sesa reaktive dhe të zhvendosen nga pasqyrimi në parashikim duke përdorur njohuri të drejtuara nga të dhënat. Puna me vlera më të lartë në të ardhmen do të jetë e përqendruar në analiza dhe interpretim, jo detyra me vlera më të ulëta, siç janë futja e të dhënave, verifikimi dhe raportimi konvencional. Meqenëse detyra më të përsëritura janë të automatizuara (p.sh., deklaratat e taksave janë elektronike në disa vende dhe softveri tani mund të automatizojë faturat dhe pranimet), do të krijohen mundësi që firma të analizojë të dhënat për të ofruar këshilla strategjike të vlerës së shtuar për klientët.

"Praktikuesit mund të jenë partnerë të çmuar të biznesit për ekspertizën dhe njohjen e tyre për interpretimin e të dhënave në informacion të vlefshëm për të mbështetur vendimmarrjen e klientëve të tyre."

– Monica Foerster, Kryetare e Komisionit të PVM-ve të FNK-së

Mjetet e teknologjisë krijojnë një mundësi për të ofruar informacion për klientët në kohë reale. Për shembull, raportet vizuale të tabelave mund të gjenerohen lehtë dhe shpejt për diskutime mujore me klientët mbi shifrat aktuale. Këto diskutime mund të ndihmojnë klientët të parashikojnë vështirësi financiare dhe të kuptojnë se si të ndërmarrin veprime dhe vendime të përshtatshme. Firmat duhet të punojnë më shumë me të dhënat për të mbetur relevante.

B. Rivlerësoni shërbimet e ofruara dhe strategjitë e marketingut

Në Anketim, 86% e praktikuesve ofruan një formë të shërbimeve këshilluese/konsulence dhe kjo është linja e shërbimit me rritjen më të lartë të parashikuar në të ardhmen. Firmat duhet të shohin mundësi dhe të reagojnë. Për shembull, shpenzimet për sigurinë e TI priten të rriten nga \$101 miliardë në 2018 në **\$170 miliardë deri në vitin 2020**. Trendet e dukshme globale përfshijnë shërbime të teknologjisë së informacionit, politikat dhe procedurat e burimeve njerëzore (p.sh. rregulloret e punësimit) dhe raportimin e korporatave të zgjeruara (p.sh., raportimi i integruar dhe raportimi i përgjegjësisë shoqërore të korporatave). Ky diversifikim dhe zgjerim i ofertës së shërbimeve është thelbësor për PVM-të të "gatshme për të ardhmen" dhe është një taktikë kryesore për të qenë konkurrues.

Si pjesë e procesit për të filluar ndryshimin, SMP duhet së pari të vlerësojnë profilin e klientit të tyre ekzistues. Roli i kontabilistit (si këshilltar, mentor dhe trajner) është të punojë si 'partner biznesi' dhe këshilltar i besueshëm i biznesit. Praktikuesit duhet të krijojnë një komunikim më të rregullt dhe të vazhdueshëm me klientët, t'i ndërtojnë

marrëdhëniet dhe të komunikojnë qartë dhe promovojnë gamën e shërbimeve që mund të ofrohen. Njohja e klientit do të thotë të kuptosh punët e biznesit të tyre dhe atë që i motivon ata, dhe të dëgjosh pikat e tyre të dobëta, vizionin dhe planet afatgjata për biznesin dhe nevojat e tij. Për shembull, a po zgjerohen dhe a kanë nevojë për më shumë mbështetje?

Klientëve ekzistues mund t'u kërkohej të vlerësojnë kënaqshmërinë e tyre me punën e kaluar të firmës. Ky reagim i mundëson firmës të identifikojë pikat e forta dhe të dobëta të saj. Përmes profilizimit të klientit dhe njohjeve të brendshme, një firmë mund të zbulojë shërbime që janë dorëzuar falas në të kaluarën që mund të jenë të faturueshme si këshilluese në të ardhmen. Ndërprerësit që ndikojnë në profesion, përfshirë teknologjinë dhe komodifikimin e shërbimeve themelore do të shtyjnë diskutime rreth zhvendosjes së paradigmes ekzistuese të klientit / firmës drejt vlerësimit të kontributit të shërbimit, jo thjesht kohën e kaluar.



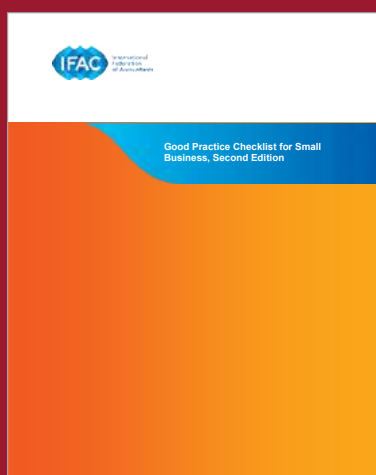
C. Kaloni në një Treg Niche

Modeli tradicional i firmës PVM-ve mund të ketë nevojë të ndryshojë. Disa firma kanë përcaktuar që nuk është më e mundur - të jenë gjithçka për të gjithë klientët. Specializimi në një ofertë të tregut Niche mund të jetë një rrugë përpara. Kjo mund të jetë një fushë ku firma ka një shkallë të lartë të industrisë dhe /ose teknik dhe njohuri teknike të specializuar.

Një firmë mund të vendosë të rekrutojë një partner të ri i cili është i specializuar dhe ka përvojë të madhe në një sektor të industrisë. Ky partner i ri mund të kuptojë çështjet e klientëve në fushën e tyre të specializimit dhe të sjellë vlerë të shtuar nga ekspozimi i tyre në një gamë biznesesh të ngjashme ndër vite. Është duke u bërë më e zakonshme në juridiksione të caktuara që partnerët të rrethojnë veten me ekspertë (brenda ose jashtë përmes marrëdhënieve) për t'u ofruar klientëve shërbime më holistike këshilluese.

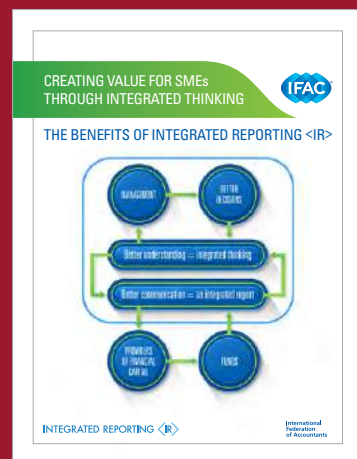
Përqendrimi në specializim mund të tërheqë edhe klientë të rinj, pasi firmat e tjera mund të kenë nevojë për ekspertizë specifike të specializuar.

Lista e kontrollit të praktikës së mirë të IFAC për biznesin e vogël mund të përdoret për të ndihmuar në përcaktimin e llojit të ndihmës që një klient mund të ketë nevojë dhe mbulon detyrat financiare, menaxhimin strategjik dhe mjedisor dhe kërkesat rregullatore.



PVM-të po specializohen në ofrimin e këshillave të mendimit të integruar dhe raportimit për të përmirësuar mënyrën se si organizatat mendojnë, planifikojnë dhe raportojnë historinë e tyre të biznesit. Mund të ndihmojë bizneset të mendojnë në mënyrë holistike në lidhje me strategjinë dhe planet e tyre, të marrin vendime të informuara dhe të menaxhojnë performancën e organizatës.

Publikimi i FNK dhe Këshillit Ndërkombëtar për Raportimit të Integruar '**Krijimi i vlerës për NVM-të përmes Mendimit të Integruar**' ndihmon organizatat të miratojnë raportim të integruar dhe të realizojnë përfitimet e tij.



D. Përdorni rrjete, shoqata dhe aleanca për të shtuar vlerë

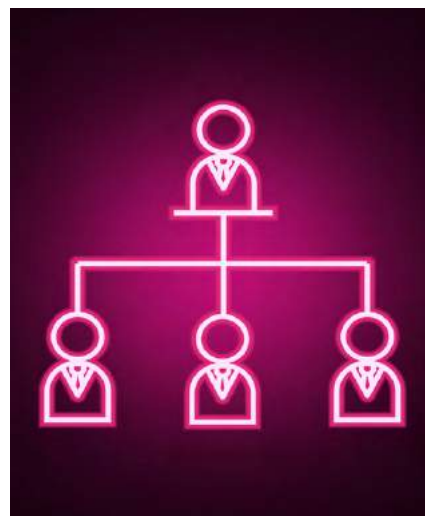
Rrjetet, shoqatat dhe aleancat luajnë një rol të rëndësishëm në ofrimin dhe lehtësimin e shërbimeve përkatëse për klientët. Ka **përfitime** nga bashkimi i rrjeteve, shoqatave ose aleancave të tilla si qasja te klientët e rinj, një përvojë më e gjerë e klientit, mundësitë e bashkëpunimit ndërkombëtar, trajnimi dhe zhvillimi, mjetet dhe burimet, si dhe markës dhe marketingut.

Ekziston një vlerë e konsiderueshme në ndërtimin e rrjeteve të fuqishme të referimit me firma dhe këshilltarë të tjerë (p.sh., avokatë, konsulentë dhe firma IT). Për shkak të nivelit të besimit në mes kontabilistëve dhe klientëve të tyre, kontabilistët janë në një pozicion ideal për t'i drejtuar bizneset drejt burimeve të tjera të besueshme të këshillave. Është e rëndësishme të keni një grup të kriterëve dhe procedurave kur nënkontraktoni punën për ofruesit e tjerë për të siguruar që kjo punë të rezultojë në një shërbim me cilësi të lartë. Ai duhet të përfshihet si pjesë e strategjive të firmës për administrimin e rrezikut.

Formimi i një rrjeti njohurish i mundëson personelit në të gjitha nivelet të përdorin bashkëmoshatarët për të ndihmuar në zgjidhjen e sfidave dhe për të fituar qasje në këshilla të ekspertëve. Me rrjetet virtuale ekziston mundësia e rrjetit me këdo në çdo kohë, pa kufizime gjeografike.

E. Kryeni një rishikim të rregullt strategjik

Është e rëndësishme për udhëheqësit e firmës të caktojnë kohë për të rishikuar në mënyrë periodike strategjinë, strukturën, shërbimet, kulturën dhe modelin e firmës. Dedikimi i kohës rregullisht për t'iu kushtuar të menduarit për të ardhmen duhet të jetë përparësi.



Vetëm një përmblendhje reale e firmës si qëndron aktualisht, do t'i lejojë udhëheqësit të drejtohen në drejtimin e duhur strategjik. Duke pasur parasysh ritmin e tanishëm të ndryshimit, është e rëndësishme për firmat që duan të zhvillohen për të ndërmarrë këtë rishikim sot.

Rishikimi mund të përfshijë të gjitha fushat e firmës. Mund të merret në konsideratë nëse firma duhet të riorganizojë personelin dhe të adaptojë strukturën e organizatës për të ofruar shërbime. Për shembull, ndërthurja e praktikës me një tjetër, qoftë përmes bashkimit zyrtar ose joformalisht përmes një procesi të referimit dhe "partneritetit të biznesit" mund të sigurojë një burim të disponueshëm menjëherë për klientët ekzistues dhe një rrjedhë të re të të ardhurave.

Rishikimi mund të eksplorojë qasje të reja për çmimet: për shembull, në vend që të faturojë një normë orë, firma mund të vendosë çmime për shërbimet këshilluese të biznesit mbi vlerën e perceptuar ose të vlerësuar për klientin. Mund të përfshijë gjithashtu një fokus të zgjeruar në promovimin e praktikës ndaj klientëve ekzistues dhe të ri. PVM-të e së ardhmes do të ketë një markë të qëndrueshme dhe klientët e saj do të jenë plotësisht të vetëdijshëm për gamën e shërbimeve që mund të ofrojnë me një komunikim të qartë përmes faqes së të internetit, gazetave tremujore, mediave sociale dhe pranisë në ngjarje.

MIRËSEVINI NË TË ARDHMËN E AFËRT

E ardhmja i ofron profesionit të kontabilitetit dhe PVM-ve mundësi të konsiderueshme për t'u rritur dhe përshtatur për t'i shërbyer një bote që ndryshon me shpejtësi.

Transformimi i praktikës do të ketë sukses me përqendrimin në pranimin e ndryshimit, përdorimin e teknologjisë, qasjet e reja për zhvillimin dhe aftësimin e njerëzve dhe një theks të përtërirë në ofrimin e shërbimeve përkatëse dhe të vlerës së shtuar në treg.

RESURSE TË TJERA

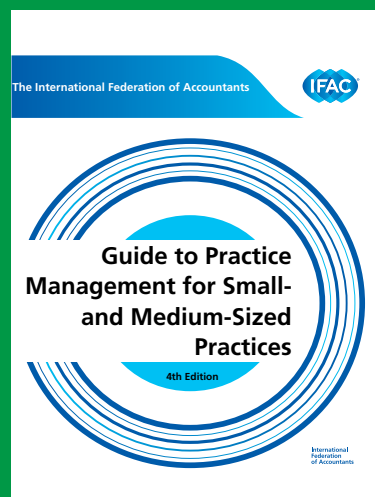
Vizitoni **IFAC Global Knowledge Gateway** për të gjetur artikuj, video dhe burime përkatëse që ndikojnë në profesionin global dhe regjistrohuni për të marrë gazetën më të fundit dy-javore që përmbledh përmbajtjen e shtuar çdo dy javë.

NJOHJA E DIVERSITETIT TË FIRMËS

Është e njohur që çdo firmë do të jetë e ndryshme, dhe niveli i veprimit për t' u "shndërruar" do të varet nga një sërë faktorësh, duke përfshirë ciklin jetësor të praktikës, motivimin e partnerëve, madhësinë dhe shërbimet e ofruara, vendndodhjen e firmës dhe llojin dhe numrin e klientëve të shërbyer. Veprimet e ndërmarra nga secila firmë do të duhet të përshtaten me rrethanat dhe objektivat e saj individuale.

MENAXHIMI I RESURSEVE TË PRAKTIKËS

Udhëzuesi i FNK-së për **Menaxhimin e Praktikës për Praktikant e Vogla dhe të Mesme** është një udhëzues gjithëpërfshirës për të ndihmuar PVM-të të operojnë më me efikasitet në tregun global gjithnjë e më kompleks dhe konkurrues për shërbime profesionale. Ai mbulon një sërë temash, duke përfshirë planifikimin strategjik, menaxhimin e personelit, teknologjinë e përdorimit, menaxhimin e marrëdhënieve me klientët, menaxhimin e rrezikut dhe planifikimin e suksesit.



Exposure Drafts, Consultation Papers, and other IFAC publications are published by, and copyright of, IFAC.

IFAC does not accept responsibility for loss caused to any person who acts or refrains from acting in reliance on the material in this publication, whether such loss is caused by negligence or otherwise.

The IFAC logo, 'International Federation of Accountants' and 'IFAC' are registered trademarks and service marks of IFAC in the US and other countries.

Copyright © 2020 by the International Federation of Accountants (IFAC). All rights reserved. Written permission from IFAC is required to reproduce, store or transmit, or to make other similar uses of, this document. Contact permissions@ifac.org

ISBN: 978-1-60815-440-1

"Plani i Veprimit mbi Transformimin e Praktikave" nga Komisioni i PVM-ve i publikuar nga Federata Ndërkombëtare e Kontabilistëve dhe Auditorëve në Maj 2020 në gjuhën angleze, është përkthyer në gjuhën shqipe nga Shoqata e Kontabilistëve të Certifikuar dhe Auditorëve të Kosovës në Maj 2020, dhe është riprodhuar me leje të IFAC. Teksti i aprovuar i të gjitha publikimeve të IFAC është ai i publikuar nga IFAC në gjuhën angleze. IFAC nuk merr asnjë përgjegjësi për saktësinë dhe plotësinë e përkthimit ose për veprimet që mund të vijnë si rezultat i tij. Teksti në gjuhën angleze "Plani i Veprimit mbi Transformimin e Praktikave" © 2020 nga IFAC. Të gjitha të drejtat e rezervuara.

Teksti në gjuhën shqipe "Plani i Veprimit mbi Transformimin e Praktikave" © 2020 nga IFAC. Të gjitha të drejtat e rezervuara.

Titulli original: "Practice Transformation Action Plan" ISBN: 978-1-60815-440-1

Kontakttoni Permissions@ifac.org për leje për të riprodhuar, ruajtur ose transmetuar ose për të bërë përdorime të tjera të ngjashme me këtë dokument



IFAC SMP Community



@IFAC_SMP



International Federation of Accountants

International Federation of Accountants
529 Fifth Avenue
New York, NY 10017
USA
T +1 212 286 9344
www.ifac.org



International
Federation
of Accountants