

Как выбрать эксперта по решению проблем учета и контроля расходов бизнеса

Мы так часто произносим фразу «оптимизация расходов». Интересно, что каждый понимает ее по-своему. Бухгалтер компании считает, что оптимизация расходов – это их снижение. А, скажем, генеральный директор или собственник бизнеса зачастую ожидает роста эффективности (т.е. КПД) бизнеса.

Если теоретизировать и дальше, напрашивается вывод: когда доход бизнеса растет быстрее расходов – это тоже оптимизация. Хотя речь идет уже о бизнесе в целом, а не только о расходах. Как вам такой взгляд на вещи?

И все-таки мы стремимся выбирать инструмент не только исходя из цели, но и с учетом текущей ситуации, в которой мы находимся. Давайте исходить из того, что нас интересует в чистом виде снижение расходов бизнеса, а увеличение доходов оставим для тех, кто ищет именно это.

Кстати, почему предприниматели иногда отдают предпочтение именно снижению расходов, а про увеличение прибыли умалчивают или объясняют сами себе, что это вроде как невозможно, остается загадкой.

Наша практика консультирования малого и среднего бизнеса показывает, что обычно в основе такого убеждения лежат две причины: слабое понимание принципов прикладного маркетинга и нежелание создавать из бизнеса-болота систему.

Как подступиться к оптимизации расходов бизнеса? С чего начинается решение этой важнейшей бизнес-задачи, которая по-хорошему должна решаться не раз в три-пять лет, а системно и непрерывно?

При создании этой статьи мы пообщались с собственниками нескольких компаний, двумя бухгалтерами, аудитором и финансовым директором. Сразу скажем, мнения разошлись.

Одни считают, что нужно выбрать учетную программу, в которой «уже все есть». Другие предложили начать с проработки пошагового плана и выбора адекватной методики, которая «потянет проблему» и которую «потянут исполнители».

А мы убеждены, что решение задачи по оптимизации расходов бизнеса всегда начинается с выбора эксперта - специалиста, который является носителем необходимых компетенций и обладает внушительным опытом решения подобных задач.

Ближе к делу

Ниже вы найдете *контрольный список* (он же - чеклист), где приведены наиболее важные требования к специалисту по оптимизации расходов бизнеса. Под списком вы найдете пояснения, обязательно изучите их – корректное понимание поможет вам сэкономить время и деньги. Используйте этот чеклист, чтобы проверить экспертность того кандидата, которого вы рассматриваете для проведения оптимизации.

- Специалист внимательно и глубоко обследовал ваш бизнес и поделился сделанными выводами.
- По результатам обследования он предложил как минимум 2 возможных пути решения задачи.
- Специалист выделил один наилучший из предложенных им вариантов, и обосновал свой выбор понятным языком.
- Для выбранного пути решения он выстроил простой, понятный и логичный пошаговый алгоритм, приемлемый для вас.
- Специалист учел реалии текущего дня и состояние вашего бизнеса. С учетом этого он продумал и проработал возможность достижения сопутствующих целей (помимо основной цели) – по принципу «убить одним выстрелом двух (трех/четырёх/пяти/...) зайцев».

Для тех, кто не верит, что такое возможно, отметим: это возможно и часто почти без усилий. Нужно только захотеть увидеть такую возможность.

- Специалист обладает опытом и знаниями не только в области управления расходами, но и в других областях – маркетинге, продажах, управлении персоналом, автоматизации учета, а также развитые коммуникативные навыки. *Не требуется спрашивать его, чтобы это понять – такие навыки будут видны невооруженным взглядом по предложенному решению вашей задачи.*
- Специалист предоставил на результат своей работы гарантию, условия которой обоснованы и разумны.**

Этот контрольный список весьма емкий по сути, хотя и содержит всего 7 пунктов. Чтобы вы смогли максимально полно использовать этот чеклист, мы приводим пояснения. Вот они.

Пояснения

Адекватность восприятия. Обращайте внимание на то, насколько адекватно реагирует специалист на ваше мнение и ваше понимание целей и задач, независимо от того, согласен он с ними или нет. *К слову говоря, если специалист*

не разделяет вашу точку зрения, это нормально. Адекватное восприятие в таком случае – дополнительный плюс «в копилку» специалиста в ваших глазах.

Простая и понятная речь. Некоторые специалисты привыкли выражаться достаточно заумными фразами, которые не понятны окружающим. Это никак не характеризует их компетентность в поле оптимизации расходов, но значительно затрудняет ваше с ними общение в процессе работы над задачей. Возьмите на заметку.

Исходить из текущего контекста в жизни и бизнесе. Если вы обратились к стоматологу с жалобой «болит зуб», хороший специалист поставит пломбу или же посоветует удалить зуб. Выбранный путь решения проблемы может отличаться в разных ситуациях, хотя изначально жалоба одна и та же – «болит зуб». Важно, чтобы специалист понимал происходящее в вашем бизнесе и выстраивал пути решения задачи с учетом контекста, в котором эта задача будет решаться.

Экологичность выбранного пути решения. При починке одной штуковины не должны ломаться другие штуковины. Если это происходит, то выбранный способ починки мы считаем неприемлемым, поэтому ищем другой. Именно это мы и называем экологичностью.

Всегда смотреть шире текущей ситуации и отдельно взятой задачи. Чтобы принимаемые решения были по-настоящему эффективны, необходимо принимать их, учитывая не только текущие обстоятельства, связанные с задачей. Важно смотреть на проблему с некоторого расстояния, чтобы видеть ее в контексте бизнеса в целом, а также во временном контексте – какие последствия завтра и через год может иметь тот или иной запланированный шаг и его результаты.

Заключение

Приведенные выше рекомендации – не догма. Это критерии, которые мы вывели на основе собственного опыта успешного выполнения более чем сотни проектов. *Эти критерии помогут вам в достижении ваших целей кратчайшим путем и с наименьшими затратами.*

В своей 16-летней практике мы не раз убеждались: заказчик, который поторопился с выбором специалиста или стремился быть неоправданно экономным, в конечном итоге, заплатил вдвойне и своим временем, и своими деньгами. Мы ведь с вами понимаем, что квалифицированный труд не может стоить 3 копейки, иначе он не был бы квалифицированным.

Если вы решили оптимизировать расходы, не тратьте время зря и не пытайтесь что-то сделать «на коленке», а сразу ищите профессионала. Вложения в оплату его услуг могут показаться вам высокими, но именно благодаря высококвалифицированному решению вашей задачи вы очень скоро вернете свои вложения, причем неоднократно. И не забывайте применять контрольный список, приведенный выше.