

对财务咨询公司业务发展的一些思考

韩 柱

(新疆银穗财税服务集团股份有限公司,新疆 乌鲁木齐 830000)

摘 要:随着我国市场经济的发展,涌现出越来越多的财务咨询公司,主要是提供一些信息与咨询服务。公司作为经济的主体构成部分,可以利用自身的资产或是知识进行市场竞争。财务咨询公司所面临的市场环境相当复杂,要想在激烈的市场竞争中脱颖而出,只有不断扩大公司的市场占有率,开拓财务咨询业务,及时发现并解决财务咨询公司业务发展过程中所存在的问题,才能有效推动财务咨询公司的稳定发展。本文对财务咨询公司的基本分类及相关操作流程进行了详细分析,并探究了当前财务咨询公司的现状及存在的问题,从而提出科学合理的发展建议,来推动财务咨询公司业务的稳定推广和发展。

关键词:财务咨询公司;业务发展;问题;发展建议

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2020.34.030

财务咨询业务工作的开展对于财务咨询公司的整体发展有着重大的意义,主要体现如下:首先,财务咨询公司通过业务的发展,能够获取一定的直接收益,比如咨询费用等;其次,通过业务的发展,能够有效整合财务咨询公司的资源,而推动财务咨询公司的战略转型,提高核心竞争力;最后,通过开展相关的业务,能够满足财务咨询公司客户的更多的要求,更好的为客户提供服务,进一步提高客户的满意度。所以财务咨询公司需要大力发展和拓展业务,才能保证财务咨询公司在激烈的市场竞争中占据一席之地。

1 财务咨询公司业务的基本分类以及相关操作流程

1.1 业务的基本类型

(1)财务整体服务。财务咨询公司的财务整体服务业务,在具体的开展过程中,为客户提供全方位的服务,从而获取与之等价的利益回报。财务咨询公司的业务人员会给客户提供一套科学且完善的财务运作管理建议,并对市场进行深入的研究和分析,在为客户提供全方位的服务之前,充分发挥自身业务的专长,充分结合客户的实际要求,为其量身定制相关的规划以及策略,总之,就是尽可能的满足客户的需求,进行贴身服务,确保客户享受到专业的服务,为财务咨询公司创造出良好的口碑。

(2)行业投资评价。财务咨询公司的行业投资评价业务,主要是从客观的角度出发,为客户提供一些可靠的建设性意见,不涉及任何一方的利益。财务咨询公司的业务人员需要对相关行业的数据信息进行收集和整理,并对这些信息进行分析,从而做出科学的判断,对该行业的未来发展趋势进行预测。行业投资评价业务开展过程中需要严格遵守诚实和专业的原则,不掺杂公司的利益,仅提供一些分析给相关人员或是客户。

(3)附属增值服务业务。财务咨询公司的主营业务就是附属增值服务。这项业务的开展,需要财务咨询公司的业务人员采用先进的理财工具,为客户提供客观且公正的财务分析,并给出专业水平较高的理财建议,在这一过程中,同时也会掺杂着公司产品的销售。财务咨询公司的附属增值服务业务主要是由金融机构的内部进行提供的。

1.2 具体的操作流程

(1)预咨询阶段。这一阶段首先就是进行初步的接触,主要由财务咨询公司的客户经理来开展,在业务的开发过程中,如果客户有财务咨询的需求,就需要尽可能的充分掌握客户的基本信息及情况,充分了解其具体的业务需求。其次,进行立项审查工作,由财务咨询公司的相关人员对项目的可行性进行全方位的分析与探究。再次,财务咨询公司需要组建相关的业务咨询项目组,充分结合项目

的实际情况来编制科学的建议书,尽可能涵盖多方面的内容,比如项目发展的关键问题、解决这些问题的有效措施、详细的工作计划以及费用等等。最后,签订合同,明确规定双方所拥有的权利以及所需承担的义务。

(2)诊断阶段。财务咨询公司对企业进行诊断之前,一定要充分结合企业的发展现状,比如运营管理目标表、实际需求等,构建科学合理的指标体系。制定的企业评价体系一定要尽可能的反映企业的真实情况。在对企业进行诊断时,通常所采取的方式为人工诊断法,具体的诊断人员需要对企业的内外市场环境进行详细的调研,以便获取到真实有效的信息,并根据成功的诊断经验及专业知识,对企业发展过程中的不足之处进行分析,从而保证企业诊断结果的准确性。通过系统的需求分析,对企业当前的需求进行严格的探究,尽可能的突破企业发展过程中的瓶颈,进而推动企业的发展,充分发挥财务咨询公司的作用。

(3)设计方案阶段。这一阶段主要包含研究判断、咨询报告和修订讨论三个方面的工作内容。研究判断主要是发现企业所存在的问题,并及时提出有效的解决措施,为客户选择合理的融资主体提供一定的帮助,抓住机遇,尽快解决问题。咨询报告就是向客户提供一些相关的报告内容。修订讨论就是加强和客户的沟通与交流,及时了解客户的态度,听取他们的意见,对设计的方案进行详细的探讨,确定出最终的优化方案。

(4)实施方案阶段。实施方案阶段就是要充分依据设计的优化方案来进行相关的活动。在项目的实施过程中,一定要对项目的实际实施情况进行动态监督和管理,保障所有相关活动能够有序的进行,并满足方案的设计规划要求。在项目竣工后的总结工作中,相关业务人员需要对合同的各项条款进行详细的核对,进而达到客户的要求。同时,业务人员需要对相关文件及数据信息进行存档及编号,为日后的查阅提供便利。除此之外,还要构建相应的信息反馈机制,将实际结果与预期效果进行比较,及时发现问题并解决,确保设计方案的顺利实施。

2 财务咨询公司的生存现状及存在的问题

从当前发展的实际情况来看,我国的财务咨询公司已经拥有了相对广阔的发展空间,能够在一定程度上带动我国市场经济的发展,但从我国经济的发展及税务业务数量的不断增加,使得财务会计管理过程中存在着诸多的问题,财务咨询公司如何才能进行科学的融资,如何对税务业务进行科学的管理,是当前急需解决的问题。当前部分财务咨询公司所代理的业务种类比较多且复杂,但是公司缺乏专业的财务人才,无法妥善处理其他业务的相关问题,也就无

法有效推动财务咨询公司业务的发展,在这样的背景下,进一步增加公司的成本支出,不利于财务咨询公司的业务发展。当前财务咨询公司所存在的问题主要体现如下:第一,财务咨询公司的整体发展不够合理,比如业务发展的方向不够明确,市场的定位不够清晰等等,还有的公司缺乏专业财务咨询水平,还是沿用的比较落后的技术方式,无法为客户提供更加专业的财务咨询服务;第二,财务咨询公司因为受到特殊行业规则的影响,往往都比较注重形象,而忽视了相应的宣传工作,使得外界对于财务咨询公司缺乏全面的认识。相关客户在进行财务咨询时,就是希望通过外界的力量,来引导自身的发展,但是还是存在着诸多的顾虑,比如担心出现恶意的评价。多数企业认为自己有能力处理各种财务相关的问题,并不需要财务咨询公司的服务,严重影响了财务咨询公司的业务发展;第三,随着经济的发展和时代的进步,财务咨询公司越来越多,但是能力较高且专业水平较高的财务咨询公司并不多见,由于极度缺乏财务咨询相关的人才,使得当前多数财务咨询公司无法独立的完成财务咨询工作,严重制约着财务咨询公司的发展。

3 财务咨询公司业务发展的相关策略

(1)加强对财务咨询行业的管理。国家需要加强对财务咨询行业的管理,需要严格按照制定的行业标准来进行,对财务咨询公司相关财务咨询人员的专业水平及综合素养进行全方位的考核,构建专业的财务咨询团队,定期组织培训活动,不断提升财务咨询工作人员的专业水平,并定期对咨询人员的专业水平进行考察。财务咨询行业具有知识密集性的特点,对相关从业人员的专业知识要求较高,还需要其充分的了解各方面的知识,确保能够提供更加专业的服务,以此为财务咨询公司吸引更多的客户,从而不断拓展自身的业务范围。

(2)提升财务咨询服务的专业水平。从当前财务咨询行业的发展实际情况来看,我国大多数的会计企业在大规模的企业或大项目市场中都存在着诸多问题,因此,财务咨询公司为了更好的发展,需要将目光转移到一些小规模的企业上,充分利用财务咨询的专业知识为这些企业提供更加专业的财务咨询服务,以此推动这些小规模企业的稳定可持续发,以此赢得这部分市场,在激烈的市场竞争中脱颖而出。

(3)财务咨询公司的业务推广策略。财务咨询公司在业务的推广过程中,需要进行不断的尝试及运作,通过频繁的开展推广活动,进一步积累经验,在遵循市场规律的前提下,逐步扩大市场,与此同时,财务咨询公司也要不断完善自身的产品,构建更加专业化的团队,确保公司的业务能够有效的推广。财务咨询公司业务推广时期的主要目标体现在以下几个反面的内容:①财务咨询公司需要重点研发几个产品,并对这些产品的进行一定的突破,以便吸引更多的客户;②财务咨询公司需要不断完善自身的财务咨询产品体系;③充分利用先进的科学技术及方法来构建科学合理的财务咨询业务制度;④不断完善自身的奖惩机制,进一步激发公司员工的积极性;⑤打造先进的团队,创造一支专业能力较强、财务咨询业务经验丰富的队伍,为财务咨询公司业务的发展打下坚实的基础。财务咨询公司在业务推广阶段所采取的措施是比较多元化的,主要体现如下:①财务咨询公司的全体员工均可协作业务的推广,同时自身也可以进行一些业务运作;②财务咨询公司需要对自身分散的产品进行有效的整合,从而不断完善自身的制度,对产品进行大力的宣传和推广;③财务咨询公司需要对产品的相关信息进行大力的宣传,让公司的每一位员工都充分了解产品的详细信息,加强对员工的培

训活动,确保员工的工作能力得到有效的提升;④财务咨询公司需要聘请一些专业水平较高的专家,为自身的业务发展提供宝贵的意见。同时也需要寻找一些志同道合的战略合作伙伴,在寻求合作对象的过程中,需要对合作的公司进行全方位的考核,在通过相关的审核过后,方可建立战略合作关系;⑤财务咨询公司需要充分结合自身发展的特点,建立科学合理的通报制度,对业务的推广情况进行定期通报;⑥财务咨询公司要注重品牌的策划,加大对品牌的宣传,不断提升品牌的知名度,并通过优质的财务咨询服务进一步提升公司自身的信誉度,为后续业务的拓展提供有力的条件;⑦财务咨询公司需要成立独立的市场调查组,对财务咨询市场的实际情况进行详细的调查和分析,并总结各方的信息,构建相对较完善的客户需求信息库,同时还需要大量收集客户的需求信息,对这些需求信息进行整理和分析,储备好客户资源。

(4)财务咨询公司业务全面开展策略。财务咨询公司业务全面开展所采取的方法主要体现如下:①财务咨询公司需要构建符合自身发展特点的财务咨询产品品牌,并对其进行大力的宣传,不断提升其知名度,进而提升财务咨询公司的信誉度;②在条件成熟的地区,市场发展行情比较好,财务咨询公司就可适当的进行财务咨询业务的拓展,不断扩大业务的发展规模,公司的员工需要引起高度的重视,确保业务拓展的顺利开进行,同时公司的管理层也需要全方位的跟进和监督,确保财务咨询公司提供的财务咨询业务能够更好的为客户服务,从而获得较好的反馈信息;③财务咨询公司需要充分利用自身所掌握的客户资源,通过全方位的分析 and 整理,充分保障客户资源的多层次特点,针对影响力较高的客户资源,财务咨询公司需要采取合理的方法和措施,与其建立稳定的财务咨询服务,从而稳定公司业务的来源;④财务咨询公司需要制定科学合理的财务咨询业务运作流程,成立专门的业务运作部门,做到合理的分工明确具体的职责,进而保证咨询业务完成的质量水平,为公司咨询业务的发展打下坚实的基础。财务咨询业务的全面发展肯定存在着一定的风险问题,财务咨询公司的相关领导者,需要对业务的发展引起高度的重视,做好风险的防控工作。同时也需要做好重要资料档案的管理工作,并采取严格的措施对其进行管理和核查,确保财务咨询业务工作的有序进行。

4 结束语

总之,财务咨询公司的业务发展,具有其独有的特征,从长远的发展战略来看,财务咨询行业有着较大的潜力,随着我国市场经济的飞速发展,社会各界对于财务咨询业务的认识度普遍升高,这将必定促进财务咨询业务的飞速发展。但其发展的过程并不是一帆风顺的,肯定会遇到大大小小的问题和考验。因此,财务咨询公司需要充分认识到自身业务发展过程中的问题,并采取科学有效的措施进行改进,从而不断提升财务咨询业务的专业水平,进一步推动财务咨询公司业务的稳定发展和推广,为客户提供更加高水平的服务。

参考文献

- [1]陈海霞.财务管理咨询行业的生存现状和走势探析[J].中国市场,2020(20):65+69.
- [2]邵定红.财务咨询服务助力企业管理升级探索[J].中国管理信息化,2020,23(13):15-16.
- [3]姚琳.“互联网+”财务咨询业三方公共服务平台构建[J].合作经济与科技,2020(17):175-177.