



کلینیک مالی؛ رویکرد نوین در توسعه اکوسیستم مالی و حسابداری

فاطمه صراف^۱

دانشیار گروه حسابداری و مالی، دانشکده اقتصاد و حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران جنوب، تهران، ایران

میثم کرملو

دانشجوی دکتری حسابداری، دانشکده اقتصاد و حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علوم و تحقیقات، تهران، ایران

سمیر والی پی

کارشناس تحقیق و توسعه شرکت دانش بنیان موج انرژی آزمای کاسپین

فاطمه بشارت پور

دانشجوی دکتری حسابداری، دانشکده اقتصاد و حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علوم و تحقیقات، تهران، ایران

(تاریخ دریافت: ۲۲ اسفند ۱۴۰۳؛ تاریخ پذیرش: ۲۷ مرداد ۱۴۰۴)

در دهه‌های اخیر، توسعه اکوسیستم مالی و حسابداری با تحولات عظیمی مواجه شده است که نیاز به رویکردهای نوین و کارآمد در مدیریت مسائل مالی را مطرح می‌کند. در این بین، مفهوم "کلینیک مالی" به عنوان یک رویکرد نوین توجهات بسیاری را به خود جلب کرده است. کلینیک مالی، یک مرکز تخصصی جهت تشخیص و درمان مشکلات و پیچیدگی‌های مالی و حسابداری برای اشخاص حقیقی و حقوقی، در حوزه‌های مختلف است. کلینیک مالی به افراد و سازمان‌ها امکان می‌دهد تا با مشاوران مالی متخصص در موارد مختلف مالی ارتباط گرفته و به راه‌حل‌های مدیریتی متناسب با نیازهای خود دست پیدا کنند. با توجه به نوظهور بودن مفهوم کلینیک مالی، مطالعه حاضر به ظهور مفهوم کلینیک مالی به عنوان یک رویکرد نوین در توسعه اکوسیستم مالی و حسابداری در عصر جدید می‌پردازد. نتایج نشان می‌دهد کلینیک مالی در افزایش آگاهی مالی افراد و سازمان‌ها، بهبود مدیریت مالی، کاهش ریسک‌های مالی و تصمیم‌گیری‌های مالی استراتژیک دارای اهمیت می‌باشد.

واژه‌های کلیدی: اکوسیستم مالی و حسابداری، کلینیک مالی، مدیریت ریسک، فناوری‌های نوظهور.

¹ aznyobe@yahoo.com

مقدمه

در دهه‌های اخیر، جهان با تغییرات چشم‌گیری در مسائل مالی و اقتصادی روبرو شده است. تکنولوژی‌های نو ظهور، دسترسی آسان به اطلاعات و ارتباطات، و تحولات در بازارهای مالی، موضوعات نوین و چالش‌های بی‌شماری برای افراد و سازمان‌ها ایجاد کرده است. تحولات عمده در محیط کسب و کار مانند جهانی شدن و سرعت بالای تغییرات فناوری، باعث افزایش رقابت و دشواری مدیریت در سازمان‌ها گردیده است [۱۱]. این تغییرات همراه با مسائل و مشکلاتی هستند که نیاز به راه‌حل‌های نوین دارند. یکی از مسائل اصلی که در عصر جدید به آن برخورد می‌شود، مسائل مالی است. افراد و خانواده‌ها، به عنوان اجزای اصلی اقتصاد جوامع، با مسائلی چون مدیریت بودجه، مدیریت بدهی، سرمایه‌گذاری و مدیریت مالی مواجه هستند. همچنین، کسب و کارها و سازمان‌ها نیز با چالش‌های مالی گسترده‌تری مثل مدیریت مالی سازمانی، سرمایه‌گذاری استراتژیک و پیش‌بینی ریسک‌های مالی روبرو هستند. در این شرایط درک صحیح مسائل اقتصادی و مالی می‌تواند برای افراد و سازمان‌ها از اهمیت بسیاری برخوردار باشد. اما در عین حال، مهارت‌های مالی و دسترسی به مشاوره‌های کیفی در این زمینه ممکن است برای بسیاری از افراد دشواری‌هایی ایجاد کند. در این موقعیت، مفهوم "کلینیک مالی" به عنوان یک راه‌حل نوین در واژگان اقتصادی به میان آمده است. کلینیک مالی به افراد و سازمان‌ها فرصت می‌دهد تا با مشاوران مالی متخصص در یک محیط تخصصی و محرمانه مسائل مالی خود را بررسی کرده و راه‌حل‌های مناسبی برای آنها پیدا کنند. این خدمات شامل مدیریت بودجه، مدیریت بدهی، مشاوره سرمایه‌گذاری و آموزش مالی و ... می‌شود.

در پژوهش حاضر به بررسی مفهوم کلینیک مالی به عنوان یک راه‌حل مسائل مالی در عصر جدید پرداخته شده است. در این پژوهش مفهوم کلینیک مالی را جزء جدیدی از فرهنگ مالی مدرن معرفی می‌کنیم و اهمیت آن را در افزایش آگاهی مالی، کاهش تنش‌های مالی و بهبود تصمیم‌گیری‌های مالی بیان خواهیم نمود.

کلینیک مالی چیست؟

فردی را تصور کنید که دارای علائمی از بیماری بوده و یا به دلایل گوناگون نگران سلامت جسمانی خویش می‌باشد و در عین حال، اطلاعاتی از نام و نوع بیماری‌های ظاهری یا پنهانی خویش ندارد. در چنین شرایطی، معقولانه‌ترین رفتار برای شخص، مراجعه به یک کلینیک درمانی جهت تشخیص و شناسایی بیماری و یا کسب اطمینان از سلامت خویش است. یک کلینیک درمانی، مرکزی متشکل از پزشکان، پرستاران، کادر درمان و اشخاصی با تخصص‌های مختلف است که در یک مرکز کنار هم قرار گرفته و وظیفه ارائه خدمات درمانی، تشخیص و پیشگیری از بیماری‌ها را عهده دار می‌باشند. ساختار طراحی شده برای یک کلینیک درمانی به نحوی است که اشخاص با مراجعه به آنها کلیه خدمات درمانی موردنیاز خود را دریافت کرده و از مراجعه به مکان‌های دیگر بی‌نیاز می‌گردند. در یک کلینیک درمانی، ابتدا از طریق مشاوره و گفت و گو با مراجعین، اقدامات اولیه جهت تشخیص نوع بیماری و یا خدمات موردنیاز فرد به عمل آمده و با توجه به نیاز افراد، آنها به پزشکان متخصص موجود در کلینیک ارجاع شده و کلیه

فرآیندهای بعدی از مرحله تشخیص بیماری، انجام آزمایش‌ها تا مرحله درمان و ترخیص بیمار در همان مکان کلینیک صورت می‌پذیرد. در چنین شرایطی از تحمیل هزینه‌های گزاف به بیمار و صرف زمان از سوی وی برای یافتن متخصصان موردنیاز جلوگیری به عمل می‌آید.

از آنجا که مفهوم کلینیک مالی برگرفته از مفهوم کلینیک درمانی می‌باشد، فردی را تصور نمایید که قصد دارد یک کسب و کار جدید راه اندازی نماید ولی تصویری از مسائل مالی پیش رو ندارد و یا فردی که دارای کسب و کاری بوده و با مسائلی نظیری مشکلات حسابرسی و مالیاتی، ریسک‌های مالی و غیرمالی، مشکلات فروش و بازاریابی، تامین سرمایه و ... مواجه شده است، چنین فردی با توجه به موضوعات درگیر با آن می‌بایست به اشخاص و موسسات مالی مختلفی جهت شناسایی و تشخیص مشکل، مشاوره و دریافت کمک مراجعه کند، این امر با توجه به گستردگی و تعدد موسسات مالی مختلف ممکن است ضمن زمانبردن، به شخص هزینه‌های زیادی تحمیل کرده و از سویی در عمل نیز به دلیل نبود کارشناسان و متخصصان ماهر، اثربخشی لازم را نداشته باشد. در اینجا وجود مرکزی که بتواند تمام خدمات مورد نیاز مالی یک شخص یا کسب و کار را به طور یکجا ارائه کند، بسیار مفید خواهد بود. با توجه به این مطالب، می‌توان گفت یک کلینیک مالی، مرکزی متشکل از کارشناسان و متخصصان مالی دارای تجربه در زمینه‌های مالی و غیرمالی مختلف موردنیاز اشخاص یا کسب و کارها می‌باشد که خدمات مشاوره‌ای و حمایتی در زمینه مسائل مالی و اقتصادی ارائه می‌دهد. این خدمات می‌تواند شامل برنامه ریزی و تصمیم‌گیری‌های مالی، مدیریت سرمایه، مشاوره‌های حسابرسی و مالیاتی، کمک به حل مسائل و مشکلات مالی، مدیریت ریسک کسب و کارها، بازاریابی و بهبود ارتباط با مشتریان و ... باشد. براین اساس، کلینیک مالی به مراکز گفته می‌شود که خدمات مشاوره مالی و سرمایه‌گذاری به افراد، کسب‌وکارها و سازمان‌ها ارائه می‌دهند. این مراکز به افراد کمک می‌کنند تا وضعیت مالی خود را بهبود بخشند، تصمیمات مالی بهتری بگیرند و استراتژی‌های مناسب برای رسیدن به اهداف مالی‌شان اتخاذ کنند. کلینیک‌های مالی با ارائه راهکارهای بهینه برای مدیریت منابع مالی، بهبود بهره‌وری مالی افراد و کسب‌وکارها را تضمین می‌کنند. این بهبود می‌تواند شامل کاهش هزینه‌ها، افزایش درآمد و استفاده بهینه از سرمایه باشد.

در نتیجه کلینیک مالی، یک مرکز تخصصی جهت تشخیص و درمان مشکلات و پیچیدگی‌های مالی و حسابداری برای اشخاص حقیقی و حقوقی، در حوزه‌های مختلف است. افراد ممکن است قبل از وقوع مشکل، برای بررسی وضعیت خود به کلینیک مالی مراجعه نمایند (استفاده از خدمات مشاوره‌ای) و یا اینکه با بروز مشکلات در حوزه‌های مختلف مالی و حسابداری، جهت درمان آنها به کلینیک مالی مراجعه کنند.

تبیین مفهوم و ساختار کلینیک مالی

همانطور که در یک کلینیک درمانی، ارائه خدمات پزشکی و غیرپزشکی با انجام مشاوره و درمان اولیه شروع شده و پس از انجام آزمایش‌های اولیه و تشخیص نوع خدمات موردنیاز مراجعین، اشخاص به متخصصان ذیربط ارجاع داده می‌شوند، در یک کلینیک مالی نیز ساختار و بخش بندی واحدها، مشابه با

یک کلینیک درمانی قابل تقسیم بندی می‌باشد. براین اساس، ساختار قابل طراحی برای یک کلینیک مالی می‌تواند شامل موارد زیر باشد. قابل ذکر است، این ساختار، حداقل واحدهای موردنیاز برای ایجاد یک کلینیک مالی بوده و باتوجه به اهداف ایجاد کنندگان کلینیک مالی و نیز تخصص‌های موجود، ساختار مذکور قابل تغییر و توسعه خواهد بود.

– واحد مشاوره و پذیرش اولیه: نخستین بخش مورد نیاز برای کلینیک مالی، واحد پذیرش و مشاوره اولیه می‌باشد. این واحد از کارشناسان باتجربه و با دانشی ایجاد می‌گردد که توانایی برقراری ارتباط اولیه با مراجعه کنندگان را داشته و با انجام مصاحبه و گفت و گو، مشکل یا نیاز اشخاص را شناسایی کرده و با تشکیل پرونده مختص هر شخص، آنها را به واحدهای تخصصی ذیربط، برای دریافت مشاوره‌های تخصصی و یافتن بهترین راه حل برای رفع نیازهایشان ارجاع می‌دهند. به طور کلی، اولین واحدی که اشخاص در مراجعه به یک کلینیک مالی با آن سر و کار دارند، واحد مشاوره و پذیرش اولیه است. در این واحد به طور کامل مشکل و مساله اشخاص مراجعه کننده شناسایی شده و مراحل بعدی براساس پرونده تشکیل شده در این واحد طی می‌شود. می‌توان اینگونه بیان کرد که مهمترین واحد یک کلینیک مالی، واحد مشاوره و پذیرش اولیه است، زیرا این واحد با شناسایی و تشخیص صحیح نیاز افراد، ضمن جذب و ایجاد تمایل در افراد برای انعقاد قرارداد، زمینه را برای ارائه خدمات بهینه و مناسب بعدی فراهم می‌سازد. این واحد را می‌توان به واحد تریاژ در کلینیک‌های درمانی نیز تشبیه نمود.

– واحد تشخیص کلینیک مالی: یکی از موضوعات مهم درباره تداوم فعالیت بنگاههای اقتصادی شناسایی و تحلیل وضعیت مالی آن است [۲]. درماندگی مالی یک شرکت از نشانه‌های حرکت به سمت نقض اصل تداوم فعالیت و نزدیک شدن به ورشکستگی است، بنابراین پیش بینی به هنگام درماندگی مالی، به ویژه در مراحل اولیه آن ممکن است ذی نفعان شرکتها را از زیانهای احتمالی آنها در آینده آگاه کند [۲۱]. امروزه کسب و کارها برای بقا، به مدیریت صحیح منابع و مصارف خود نیازمندند، در عرصه رقابتی انعطاف پذیری شرکت‌ها به شدت کاهش یافته و این عامل موجب شده که آنها در شرایط اقتصادی مختلف توانایی عکس العمل صحیح و مناسب را نداشته و با خطر ورشکستگی روبرو شوند. پیش بینی ورشکستگی شرکت‌ها از موضوعات مهمی است که به موفقیت و تداوم شرکتها کمک شایانی می‌کند [۳]. قابل ذکر است، دامنه گسترده‌ای از ویژگی‌ها از جمله متغیرهای حسابداری تعهدی، حسابداری نقدی، بازار سهام، مکانیسم‌های حاکمیت شرکتی و شاخص‌های اقتصاد کلان برای پیش‌بینی درماندگی مالی شرکت‌های نمونه شناسایی شده‌اند [۱۸]. براین اساس، ارزیابی وضعیت سلامت مالی شرکتها نه تنها در شرایط عادی مهم است بلکه پس از بحرانها اهمیت بیشتری دارد؛ زیرا ممکن است عملکرد شرکتها به خصوص شرکت‌های کوچک و متوسط در طول دوره بحران به طور چشمگیری تضعیف شده باشد [۲۰]. از اینرو، در یک کلینیک مالی، پس از پذیرش اولیه، اصلی‌ترین و مهمترین مرحله، تشخیص وضعیت مالی، پیش‌بینی درماندگی مالی، تعیین میزان سلامت و انضباط مالی و سایر مواردی می‌باشد که بر عملکرد مراجعه کننده (اشخاص حقیقی و حقوقی) تاثیرگذار بوده و موجب بروز اخلاق در انجام عملیات و لزوم

مراجعه به کلینیک مالی شده است. باید توجه کرد سلامت مالی به مفهوم توان سودآوری و تداوم فعالیت واحد اقتصادی می‌باشد که برای کلیه سهامداران و ذینفعان از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و اساساً همه‌ی ذینفعان در واحدهای اقتصادی به داشتن ابزارهای مناسبی که بتوانند سودآوری و تداوم فعالیت واحدها را ارزیابی و پیش‌بینی کنند، علاقه‌مندند [۴]. بنابراین در این مرحله، واحد تشخیص کلینیک مالی با استفاده از تکنیک‌های گوناگون نظیر دریافت شرح حال مراجعه‌کننده با انجام مصاحبه، آنالیز صورتهای مالی و بررسی نسبت‌های مالی و غیرمالی، سنجش میزان اثرگذاری مساله یا آسیب واقع شده بر عملیات اجرایی، ارزیابی فاکتورهای مرتبط با درماندگی مالی و ورشکستگی و غیره، مشکل را به درستی شناسایی کرده و مراجعه‌کننده را به واحد ذیربط جهت آغاز و انجام امور درمانی (مالی) هدایت می‌نماید. به طور کلی ممکن است مراجعه‌کننده به کلینیک مالی نیازمند دریافت دو نوع از خدمات، شامل خدمات مشاوره‌ای و خدمات پروژه‌ای باشد. خدمات مشاوره نظیر مشاوره تامین مالی و سرمایه‌گذاری، مشاوره‌های بیمه‌ای و مالیاتی، کسب و کار، استفاده از فناوری‌های نوین، حقوق مالی و قراردادهای، پیشگیری از ورشکستگی، مسائل مرتبط با بازنشستگی و مزایای مرتبط با آن و ... را شامل می‌شود. خدمات پروژه‌ای نیز می‌تواند شامل مواردی مانند مدیریت نقدینگی، حسابرسی، طراحی و استقرار سیستم‌های کنترل داخلی و مالی، تهیه طرح‌های تجاری و توسعه‌ای، آموزش نیروی انسانی و ... باشد. برخی از واحدهایی که در یک کلینیک مالی می‌تواند طراحی و اجرا گردد، در ادامه تشریح شده است.

- واحد مدیریت دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها: پیچیدگی و رشد سریع اقتصاد جهانی، موجب ایجاد رقابت شدید در عرصه کسب‌وکار شده است. در این شرایط شرکت‌ها برای بقا و گسترش فعالیت‌های خود نیاز به انجام سرمایه‌گذاری‌های مناسب و بهنگام دارند. از سوی دیگر تنوع فرصت‌های سرمایه‌گذاری و محدودیت منابع مالی، ایجاب می‌نماید که تصمیم‌منطقی در خصوص سرمایه‌گذاری بهینه صورت پذیرد. از این‌رو حفظ توان سرمایه‌گذاری برای شرکت‌ها ضرورت دارد [۸]. در نتیجه به طور معمول یکی از بیشترین تقاضاها برای خدمات مالی از سوی اشخاص حقیقی و حقوقی، موضوع نحوه مدیریت دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها است. افراد عادی معمولاً به دنبال حفظ و افزایش ارزش دارایی‌های خویش از طریق سرمایه‌گذاری آن در بازارهای مالی و یا دارایی‌های پربازده هستند. واحدهای تجاری نیز برای افزایش سود قابل تقسیم به سهامداران و مالکان خویش، همواره درصدد سرمایه‌گذاری وجوه مازاد خود در پروژه‌های دارای بازده بالا می‌باشند. از آنجاکه تحلیل بازارها و شناسایی پروژه‌های پربازده، برای عموم افراد و شرکت‌ها دشوار بوده و نیازمند تخصص، صرف زمان و هزینه‌های زیاد می‌باشد، واحد مدیریت دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها در یک کلینیک مالی، با ارائه خدمات مشاوره‌ای لازم می‌تواند این امکان را برای اشخاص به وجود آورد.

- واحد مدیریت تامین مالی: یکی از دغدغه‌های مداوم مدیران مالی شرکت‌ها، تامین منابع مالی موردنیاز با هزینه معقول می‌باشد و به دلیل در دسترس بودن تامین مالی از محل بدهی، این منبع مقصد و گزینه اول تامین مالی شرکت‌ها می‌باشد، ولی مدیران با ملاحظه موقعیت‌های آتی، می‌بایست شرایطی

را در شرکت فراهم آورند که بتوانند در کنار تامین مالی ارزان، انعطاف پذیری مالی شرکت را نیز حفظ نمایند. برپایه نظریه سلسله مراتب تامین مالی، مدیران شرکتها جهت تامین مالی منابع موردنیاز خود جهت سرمایه گذاری و افزایش ظرفیت‌های عملیاتی شرکت، ابتدا به منابع داخلی رجوع می نمایند که اغلب به دلیل عدم تکافوی منابع داخلی شرکت، برای تامین کسری وجوه موردنیاز، ناگزیر به روی آوردن به استفاده از منابع برون سازمانی هستند [۱۰، ۱۹]. بررسی پژوهش‌های مختلف نشان می دهد این تامین مالی می‌تواند از طریق انتشار سهام، استقراض یا روش‌های جدید مانند جذب سرمایه‌گذاران خطرپذیر یا سرمایه گذاری جمعی صورت پذیرد. با توجه به اینکه انتخاب هریک از این روش‌ها می‌تواند مخاطرات و تاثیرات مختلفی بر آینده و سودآوری کسب و کار داشته باشد، واحد مدیریت تامین مالی در یک کلینیک مالی می‌تواند، با انجام بررسی و تحلیل شرایط کسب و کار، مشاوره لازم جهت انتخاب از بین طرح‌های مختلف تامین را ارائه دهد. علاوه بر این، از آنجاکه اشخاص دارای سرمایه به کلینیک مالی جهت دریافت مشاوره‌های سرمایه گذاری مراجعه می‌نمایند، این واحد می‌تواند با مشارکت واحد مدیریت دارایی‌ها و سرمایه گذاری‌ها، اشخاص دارای سرمایه را به اشخاص نیازمند سرمایه مرتبط کرده و امکان مشارکت آنها را با کمترین هزینه ممکن فراهم سازد.

- واحد مدیریت ریسک کسب و کارها: ریسک با مفهوم احتمال تحمل زیان یا عدم اطمینان شناخته می شود که انواع و طبقه بندی‌های متنوع دارد [۱۷]. مدیریت ریسک، فرآیند شناسایی، ارزیابی و انجام اقدامات کنترلی و اصلاح ریسک‌های بالقوه ای است که مشخصاً پیشامدهای ممکن آن، خسارت یا عدم تغییر در وضع موجود می باشد [۱۰]. با توجه به تعاریف مختلفی که برای مدیریت ریسک وجود دارد، می توان گفت ریسک کسب و کار به هر گونه حادثه یا موقعیتی اطلاق می‌شود که می‌تواند بر عملکرد، سودآوری، یا پایداری یک سازمان تأثیر بگذارد. امروزه با رشد و توسعه سریع کسب و کارها، جهانی شدن کسب و کارها، ظهور مسائل و موضوعات جدید از جمله در حوزه فناوری‌های نوین و ... واحدهای تجاری با ریسک‌های زیادی مواجه شده‌اند که شناسایی و برخورد با هریک از آنها نیازمند برخورداری مدیران سازمانی از دانش و تجربه‌های فنی و تخصصی می‌باشد. از آنجاکه در عمل امکان تسلط مدیران بر تمام حوزه‌های کسب و کار و مدیریت ریسک‌های موجود فراهم نمی باشد، واحد مدیریت ریسک کسب و کار در یک کلینیک مالی، می‌تواند خدمات مودنیاز را به واحدهای تجاری ارائه دهد. قابل ذکر است ریسک کسب و کارها را می‌توان به ریسک‌های مالی (بازار، نرخ بهره، اعتباری، نقدینگی)، ریسک استراتژیک (رقابتی، شهرت، نوآوری و ...)، ریسک عملیاتی، ریسک قانونی و ... تقسیم بندی نمود. همچنین مدیریت ریسک شرکت که توسط کمیته سازمانهای حامی (COSO) مربوط به کمیسیون تردوی ارائه گردیده است، بر پایه مدل کوزو که ۴ هدف مدیریت ریسک‌های استراتژیک، مدیریت ریسک‌های عملیاتی، مدیریت ریسک‌های گزارشگری و مدیریت ریسک‌های عدم رعایت قوانین ومقررات برای مدیریت ریسک شرکت تعریف کرده، تعیین می گردد [۱۱]. در یک کلینیک مالی، با توجه به تخصص‌های موجود، امکان ارائه کمک و مشاوره در خصوص هریک از ریسک‌های مذکور وجود دارد.

- **واحد خدمات مشاوره مالی، مالیاتی و حقوقی:** با تغییرات روزافزون قوانین و مقررات در حوزه‌های مختلف مرتبط با کسب و کارها، از جمله قوانین مالیاتی، قوانین کار و ... و همچنین پیچیده و دشوار شدن فهم قوانین مذکور، واحدهای تجاری می‌بایست تمهیدات لازم جهت اعمال قوانین جدید در عملیات خود را به عمل آورده و از تحمیل جرائم سنگین و بعضاً غیرقابل گذشت، جلوگیری نمایند. در این بین، واحد خدمات مشاوره مالی و مالیاتی در یک کلینک مالی، با رصد روزانه قوانین و مقررات حوزه کسب و کار و با بهره‌گیری از مشاوران مالیاتی مجرب و با دانش، این امکان را برای کسب و کارها فراهم می‌آورد تا با صرف هزینه ناچیز، مسائل و مشکلات مالی، مالیاتی و حقوقی خویش را برطرف سازند. واحد خدمات مشاوره مالی و مالیاتی از متخصصان حوزه مالی و حقوقی جهت ارائه بهتر خدمات، بهره‌می‌گیرد.

- **واحد خدمات آموزشی در حوزه مالی و سرمایه‌گذاری:** در دنیای امروز روشهای متفاوتی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد. یکی از این راهکارها سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی است [۱۲]. با توجه به گستردگی روش‌های تامین مالی و سرمایه‌گذاری، مراکز دانشگاهی و حرفه‌ای متعددی در سطح جوامع برای ارائه خدمات آموزشی در حوزه مالی ایجاد شده‌اند که بعضی از آنها با اعطای گواهی‌نامه‌های حرفه‌ای، دستیابی به مشاغل سطح بالا را برای افراد تسهیل می‌نمایند. در این بین، فقدان آموزش‌های عملی لازم برای افراد که آنها را با محیط واقعی کسب و کار آشنا ساخته و برای قبول مسئولیت آماده سازد، باعث شده واحدهای تجاری پس از استخدام و بکارگیری افراد، هزینه‌های زیادی را برای ارتقا سطح حرفه‌ای و شغلی پرسنل صرف نمایند. از آنجاکه کلینک‌های مالی با مشاغل و موضوعات گوناگونی سروکار دارند، واحد خدمات آموزشی در یک کلینک مالی، با گردآوری اساتید مجرب و کارآموده در حوزه‌های مختلف مالی، خدمات موردنیاز واحدهای تجاری و اشخاص نیازمند آموزش‌های حرفه‌ای را در زمینه‌های مالی و سرمایه‌گذاری فراهم می‌نماید. این واحد، با آموزش کاربردی و عملی مفاهیم و موضوعات مالی، از اتلاف وقت اشخاص جلوگیری کرده و آنها را برای انجام عملی مشاغل آماده می‌سازد.

- **واحد خدمات مشاوره ای برای کسب و کارهای کوچک و متوسط:** کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs) و شرکت‌های تازه‌تأسیس به عنوان موتورهای رشد اقتصادی، نقش مهمی در ایجاد اشتغال و نوآوری دارند [۱۴]. با این حال، این کسب‌وکارها اغلب با چالش‌های مالی متعددی مواجه هستند که می‌تواند رشد و پایداری آنها را تهدید کند [۷]. کلینک‌های مالی به عنوان مراکز ارائه‌دهنده خدمات مشاوره مالی و سرمایه‌گذاری، می‌توانند به این کسب‌وکارها در مدیریت بهتر منابع مالی، کاهش ریسک‌ها و بهبود عملکرد اقتصادی کمک کنند. کلینک‌های مالی به کسب‌وکارهای کوچک و تازه‌تأسیس کمک می‌کنند تا برنامه‌های مالی دقیق و بودجه‌بندی مناسبی برای منابع مالی خود تدوین کنند. این مشاوره‌ها شامل تحلیل جریان نقدی، برنامه‌ریزی مالی کوتاه‌مدت و بلندمدت و مدیریت هزینه‌ها است. تدوین بودجه‌بندی دقیق به این کسب‌وکارها کمک می‌کند تا از هزینه‌های غیرضروری پرهیز کرده و منابع خود را به صورت بهینه تخصیص دهند. مشاوره‌های مالیاتی، تامین مالی و تسهیل دسترسی به منابع مالی،

مدیریت ریسک، استخدام و بکارگیری نیروی انسانی، افزایش بهره‌وری، بازاریابی، افزایش دانش مالی و .. از سایر خدماتی است که در کلینیک مالی به شرکت‌های کوچک و متوسط نوظهور ارائه می‌شود.

- واحد مشاوره در خصوص فناوری‌ها و مسائل نوظهور: در دنیای امروز، در عصر گسترش روزافزون جهانی شدن، رقابت پذیری موضوعی مهم در بین سیاست‌گذاران سطوح مختلف (کشور، صنعت و شرکت) در بخش‌های مختلف دنیا تلقی می‌شود [۹]. توسعه فناوری اطلاعات یکی از ارکان جدایی‌ناپذیر دنیای امروز است [۶]. آنچه در رقابت‌پذیری یک سازمان حایز اهمیت است، توانایی سازمان در عمل و عکس‌العمل در درون محیط رقابتی است، عملکرد کسب و کار شامل عملکرد مشتری (رضایت و وفاداری مشتریان)، عملکرد بازار (حجم فروش و سهم بازار بالا) و عملکرد مالی (سود و بازگشت سرمایه در مقایسه با رقبای) است. در عصر اطلاعات فضای کسب و کار از اساس تغییر کرده است. کسب و کارها از یک دنیای دیجیتال به یک دنیای صرفاً دیجیتال منتقل شده‌اند [۲۰]. به طور کلی می‌توان بیان داشت شرکت‌ها و مدیران واحدهای تجاری با محیط‌های اقتصادی پیچیده و پویا روبرو هستند که به سرعت در حال تغییر و تحول‌اند. ظهور فناوری‌های جدید، تغییرات اقتصادی، مقررات و قوانین نوین و تغییرات در رفتار مصرف‌کنندگان، همگی چالش‌هایی هستند که نیاز به مدیریت هوشمندانه دارند [۱۵، ۱۶]. کلینیک‌های مالی به عنوان مراکزی تخصصی در ارائه مشاوره مالی و راهکارهای مدیریتی، می‌توانند نقشی حیاتی در کمک به شرکت‌ها و مدیران در مواجهه با این مسائل نوظهور ایفا کنند. پذیرش و پیاده‌سازی فناوری‌های مالی (فین‌تک)، امنیت سایبری و حفاظت از داده‌ها، مدیریت تغییرات اقتصادی، پایداری و مسئولیت اجتماعی، تدوین استراتژی‌های مسئولیت اجتماعی شرکت، بازاریابی و تبلیغات، ظهور هوش مصنوعی، مسائل مرتبط با رمز ارزها و دارایی‌های دیجیتال و ... از جمله مسائل نوظهوری می‌باشند که در کلینیک مالی امکان ارائه خدمات (اعم از مشاوره‌ای و عملیاتی) برای آنها می‌باشد و واحدهای تجاری با مراجعه به یک کلینیک مالی می‌توانند خدمات موردنیاز خود را دریافت‌دارند.

- واحد احیاء و درمانگری در کلینیک مالی: درماندگی مالی زمانی اتفاق می‌افتد که شرکت در بازپرداخت بدهی‌های خود دچار مشکل باشد و در این زمینه دارای محدودیت مالی است و در این مواقع ریسک شرکت افزایش خواهد یافت. اگر شرکت برنامه مدون مدیریت ریسک را در برنامه‌های خود از قبل قرار داده باشد، در چنین مواقعی غافلگیر نخواهد شد [۱]. لیکن در برخی مواقع ممکن است وضعیت مراجعه‌کننده به کلینیک مالی اضطراری بوده و نیازمند اقدامات فوری باشد. در این مواقع، واحد احیاء و درمانگری نقش حیاتی داشته و با اتخاذ اقدامات موردنیاز، بازسازی و توانبخشی مالی را انجام داده و با ارائه همزمان خدمات مشاوره‌ای و خدمات پروژه‌ای، ترمیم مالی و اعتباری و همچنین بازیابی و تشبیت مالی را انجام می‌دهد.

- کلینیک مالی و خدمات حسابرسی: امروزه خدمات حسابرسان در سطح بین‌المللی در حوزه‌های مختلف بکارگرفته می‌شود و محدود به اظهارنظر حسابرسان مستقل نسبت به مطلوبیت گزارش‌های مالی نیست. دامنه خدمات حسابرسان شامل اعتباربخشی رویدادهایی مانند عرضه اولیه سهام، تغییر مدل کسب

و کار، سرمایه‌گذاری‌های مشترک، خدمات اطمینان‌بخشی، خدمات مشاوره‌ای مانند ادغام، استانداردهای جدید، تعدیلات و اصلاحات پردازش معاملات، مشاوره حسابداری و گزارشگری مالی براساس اجرای استانداردهای جدید، مشاوره مدیریت، طراحی و استقرار سیستم‌ها و نرم افزارهای مالی، اصلاح و طراحی ساختار کنترل‌های داخلی مناسب و اثربخش، مشاوره مالیاتی و سایر خدمات است [۵]. از سویی گسترش روزافزون فناوری اطلاعات، با سرعت فزاینده آن، برای رفع نیاز به دسترسی سریع، کارا و اثربخش به اطلاعات با کیفیت، بر تمام جنبه‌های عملیات سازمان‌های امروزی و بیش‌تر، بر سامانه‌های اطلاعاتی حسابداری و مدیریت سازمان‌ها تاثیر داشته است. حسابرسان سامانه‌های نوین نیز از راه‌آورد‌های این فناوری برای بهبود اثربخشی و کارایی بهره می‌گیرند. فناوری اطلاعات عنصری کلیدی در حذف محدودیت زمانی و مکانی و دسترسی بهتر و سریع‌تر به اطلاعات به روز توسط حسابرسان است [۱۳]. در این میان باتوجه به خدمات متنوع حسابرسی، کلینیک‌های مالی با گرد هم آوردن افراد حرفه‌ای و دارای صلاحیت (حسابداران رسمی) کنار یکدیگر و با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین می‌تواند کلیه خدمات حسابرسی موردنیاز اشخاص حقیقی و حقوقی را ارائه نمایند. خدمات حسابرسی ارائه شده در کلینیک مالی، به شرکتها کمک می‌کند تا اطمینان حاصل نمایند که صورت‌های مالی شان دقیق و مطابق با استانداردهای حسابداری تهیه شده و همچنین عاری از اشتباهات و تقلب‌ها می‌باشند. علاوه براین کلینیک مالی با ارائه خدمات حسابرسی داخلی به شرکت‌هایی که قصد برون سپاری خدمات مذکور را دارند، کمک می‌کند تا یک مجموعه خدمات مرتبط با یکدیگر را در قالب یک مجموعه دریافت نمایند.

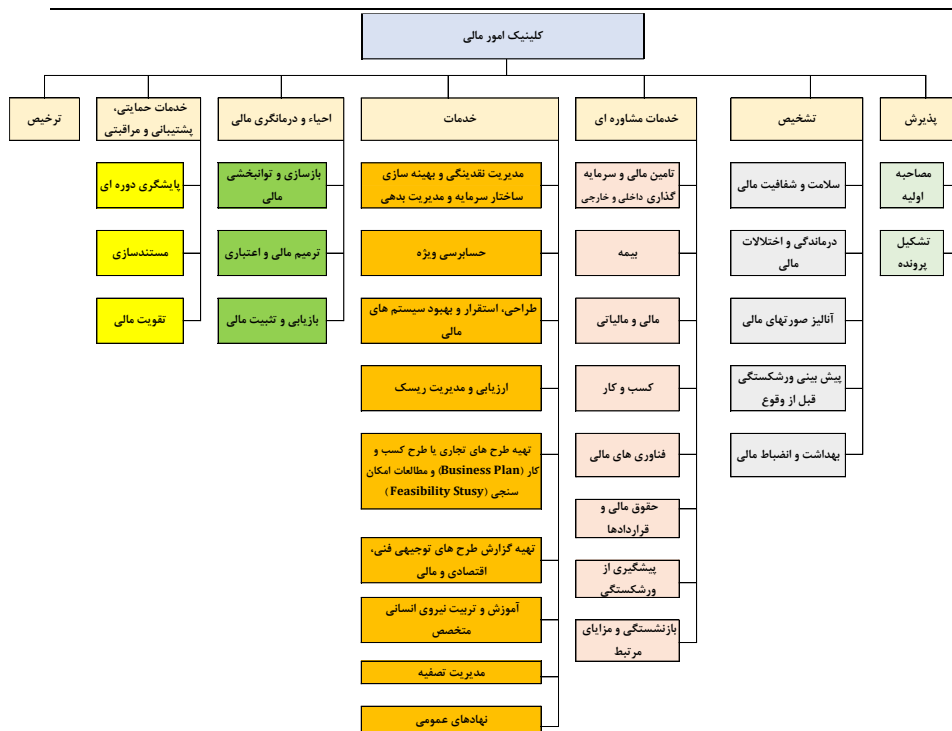
کلینیک مالی و توسعه اکوسیستم مالی و حسابداری

در دهه‌های اخیر، با پیچیده‌تر شدن فرآیندهای مالی و اقتصادی، نیاز به ابزارها و سازوکارهای جدید برای بهبود کارایی و پایداری سیستم‌های مالی افزایش یافته است. اکوسیستم مالی و حسابداری شامل مجموعه‌ای از عناصر مختلف از جمله نهادهای مالی، حسابرسان، مشاوران مالی، و شرکت‌های مختلف است که با هم تعامل دارند تا سیستم مالی یکپارچه و پایداری را ایجاد کنند. در این میان، کلینیک‌های مالی به عنوان نهادهایی تخصصی، با هدف ارائه خدمات مشاوره‌ای و حل مشکلات مالی شرکت‌ها و افراد، نقش مهمی در این اکوسیستم دارند. یکی از چالش‌های بزرگ در اکوسیستم مالی، شفافیت مالی است. کلینیک‌های مالی می‌توانند با ارائه مشاوره‌های دقیق و آموزشی، به شرکت‌ها کمک کنند تا فرآیندهای مالی خود را شفاف‌تر کنند و به این ترتیب اعتماد سرمایه‌گذاران و سهامداران را جلب کنند. این شفافیت مالی می‌تواند به کاهش فساد مالی و افزایش اعتبار شرکت‌ها منجر شود. شرکت‌هایی که از خدمات کلینیک‌های مالی استفاده می‌کنند، معمولاً عملکرد بهتری در مدیریت منابع مالی خود دارند. این شرکت‌ها با بهره‌گیری از مشاوره‌های تخصصی می‌توانند به بهبود مدیریت نقدینگی، کاهش هزینه‌ها، و افزایش سودآوری دست یابند. همچنین، کلینیک‌های مالی می‌توانند با آموزش مهارت‌های مالی به کارکنان شرکت‌ها، به ارتقاء دانش مالی و بهبود تصمیم‌گیری‌های مالی کمک کنند.

علاوه بر این، بروز مسائل نوظهور در حوزه حسابداری مانده نحوه شناسایی، اندازه گیری و افشا دارایی‌های دیجیتال، انتشار استانداردهای حسابداری متعدد، پیچیده و جهانی شدن مسائل، ارتباط و به هم تنیدگی خدمات و موضوعات مالی و حسابداری و ... باعث احساس نیاز به وجود مراکز یکپارچه ای شده است که خدمات موردنیاز کسب و کارهای مختلف در حوزه مالی و حسابداری را به طور یکجا ارائه دهند. لذا کلینیک‌های مالی با توجه به ماهیت فعالیت خود، ضمن پاسخ گویی به نیازهای بی شمار اشخاص و واحدهای تجاری، به توسعه اکوسیستم مالی و حسابداری نیز کمک می‌کنند.

با توجه به مطالب فوق و بررسی پژوهش‌های پیشین و همچنین براساس تجزیه و تحلیل ساختار کلینیک‌های مالی در کشورهای مختلف، ساختار و خدمات پیشنهادی برای یک کلینیک مالی به شرح شکل شماره ۱ می‌باشد. همانطور که مشاهده می‌شود، فعالیت و ارائه خدمات در کلینیک مالی با پذیرش و تشکیل پرونده شروع می‌شود. در این مرحله از طریق مصاحبه، ارتباط اولیه با مراجعه کننده (اشخاص حقیقی و حقوقی) برقرار شده و متناسب با شرایط و نیاز اولیه، به مرحله بعدی ارجاع داده می‌شود. در مرحله دوم، اقدامات لازم جهت تشخیص مساله و مشکل انجام می‌گردد. در این مرحله با بررسی اطلاعات دریافتی از مراجعه کننده، وضعیت شفافیت و سلامت مالی، میزان درماندگی و اختلالات مالی، وضعیت نسبت‌های مالی و ساختار صورتهای مالی، احتمال وقوع ورشکستگی و ... سنجیده شده و برنامه ریزی لازم برای ارائه اقدامات درمانی به عمل می‌آید. ارائه اقدامات درمانی که شامل خدمات مشاوره ای و یا خدمات پروژه ای است، در مراحل بعدی صورت می‌پذیرد. خدمات مشاوره ای می‌تواند شامل ارائه راهکارهایی برای تامین مالی و جذب سرمایه گذاری، امور بیمه ای و مالیاتی، توسعه کسب و کار، استفاده از فناوری‌های نوین، خدمات حقوق مالی و ... باشد. همچنین خدمات پروژه ای نیز مواردی از قبیل مدیریت نقدینگی و اصلاح ساختار بدهی، طراحی و استقرار سیستم‌های مالی، ارزیابی و مدیریت ریسک، آموزش و تربیت نیروی انسانی، حسابرسی ویژه، تهیه گزارش‌های مالی و غیرمالی موردنیاز و ... را شامل می‌شود. قلب کلینیک مالی، واحدهای خدمات مشاوره و پروژه ای می‌باشند که عملیات اصلی کلینیک مالی در آنها انجام شده و موجب درمان رضایت بخش مراجعین می‌گردد.

پس از احیاء و درمان مراجعین در کلینیک مالی، ارتباط با آنها خاتمه نیافته و در یک بازه زمانی بلند مدت و در فواصل زمانی منظم و منطقی، وضعیت مراجعه کننده به طور مستمر از منظر شاخص‌های مالی و غیرمالی، مورد سنجش قرار می‌گیرد تا ثبات در شاخص‌ها ایجاد شده و از وقوع مسائل و مشکلات مالی بعدی پیشگیری به عمل آید.



شکل شماره ۱ - ساختار و خدمات پیشنهادی برای کلینیک مالی

نتیجه گیری

کلینیک مالی یک مرکز تخصصی است که خدمات مشاوره‌ای مالی، آموزشی و پشتیبانی را به شرکت‌ها و افراد ارائه می‌دهد. این کلینیک‌ها با تحلیل وضعیت مالی، ارائه راهکارهای بهبود و آموزش مهارت‌های مالی، به افزایش کارایی مالی و تصمیم‌گیری‌های کسب و کارها و اشخاص کمک می‌کنند. همچنین کلینیک‌های مالی به عنوان نهادهای تخصصی می‌توانند نقش مهمی در توسعه و پایداری اکوسیستم مالی و حسابداری ایفا کنند. این کلینیک‌ها با ارائه خدمات مشاوره‌ای، آموزشی و عملیاتی، به واحدهای تجاری در حوزه‌های مختلف مالی و حسابداری کمک می‌کنند، شفافیت مالی را افزایش دهند و برخورد با مسائل نوظهور را تسهیل می‌نمایند و به این ترتیب به پایداری و توسعه اکوسیستم مالی کمک کنند. برای بهره‌برداری کامل از پتانسیل کلینیک‌های مالی، باید چالش‌های موجود را مدیریت کرد و آگاهی عمومی را نسبت به اهمیت این نهادها افزایش داد.

فهرست منابع

۱. احمدی فارسانی، فرشید، آبرود، علیرضا، درخشان، عبدالناصر. (۱۴۰۳). "تاثیر مدیریت ریسک کسب و کار در کاهش شرایط درماندگی مالی با لحاظ کردن نقش مکانیزم نظارتی شرکت". **پژوهشهای کاربردی در گزارشگری مالی**. ۱۳ (۱)، ۱۲۳-۱۵۰.

۲. انواری رستمی، علی اصغر. (۱۴۰۳). "مروری بر نظریه‌ها، مدل‌ها و تکنیک‌های پیش‌بینی در ماندگی مالی و ورشکستگی شرکت‌ها". **مدیریت دارایی و تامین مالی**، ۱۲ (۱)، ۵۹-۱۱۰.
۳. تقی ملایی، مصطفی، مسلمی، آذر، مقدم، عبدالکریم. (۱۴۰۳). "طراحی و تبیین الگوی پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌ها با استفاده از مدل یادگیری عمیق بهینه شده با الگوریتم فراابتکاری نهنگ". **مطالعات حسابداری و حسابرسی**، انجمن حسابداری ایران، ۱۳ (۵۱)، ۸۳-۱۰۰.
۴. پازوکی، پریسا، صراف، فاطمه، جعفری، محبوب، باغانی، علی. (۱۴۰۲). "پیش‌بینی سلامت مالی با رویکرد هوش مصنوعی قانون‌گرا با تأکید بر نقش معیارهای نظام راهبری". **پژوهش‌های تجربی حسابداری**، ۱۳ (۳)، ۲۳۷-۲۶۰.
۵. تصدی کاری، محمدجواد، آزادی، کیهان، رضازاده، جواد، خردیار، سینا. (۱۴۰۲). "تبیین الگویی برای توسعه بازار خدمات حسابرسی". **حسابداری و منافع اجتماعی**، ۱۳ (۱).
۶. ثقفی، علی، جمالیان‌پور، مظفر. (۱۳۹۷). "بلاکچین و آینده حسابداری و حسابرسی". **مجله حسابداری**، ۳۱۴ (۳)، ۹-۱۵.
۷. حسین پور، مهدی، جمشیدی، محمدجواد، کریمی، حسین، بخشیم، میلاد. (۲۰۲۰). "طراحی الگوی عوامل مؤثر بر موفقیت کسب‌وکارهای کوچک و متوسط با استفاده از رویکرد تفسیری ساختاری". **مدیریت کسب و کار نوآورانه**، ۴۸ (۱۲)، ۹۴-۱۱۸.
۸. رازانی، سارا، رحمانی، علی. (۱۴۰۳). "بررسی تأثیر انعطاف‌پذیری مالی، نقدینگی و فرصت‌های رشد بر توانایی سرمایه‌گذاری". **تحقیقات حسابداری و حسابرسی**، انجمن حسابداری ایران، ۱۶ (۶۴)، ۲۲-۵.
۹. رحیمی، موسی، رحیمی، الهه. (۱۳۹۸). "بررسی تأثیر بازاریابی دیجیتال بر عملکرد فروشگاه‌های زنجیره‌ای، از طریق نقش میانجی قابلیت‌های بازاریابی". **رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری**، ۱ (۲۲)، ۲-۲۵.
۱۰. رستمی، وهاب، محمدی، مهدی، کارگر، حامد. (۱۴۰۲). "تأثیر مدیریت ریسک کسب و کار و چرخه عمر بر ظرفیت بدهی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران". **چشم‌انداز مدیریت مالی**، ۱۳ (۴۲)، ۱۴۵-۱۷۱.
۱۱. رهنمای رودپشتی، فریدون، نوروزی، محمد، امینی، هادی، عزیزی، فرهاد. (۱۴۰۰). "ارزیابی مدیریت ریسک شرکت با استفاده از کاربرد تصمیم‌گیری چند معیاره خاکستری با وزن آنتروپی". **مهندسی مالی و مدیریت اوراق بهادار**، ۱۲ (۴۶)، ۴۹۵-۵۱۶.
۱۲. صراف، فاطمه، منصوریان، رضا، مشتاقی، یوسف. (۱۴۰۲). "نقش آسترولوژی مالی در بازارهای مالی بین‌المللی". **مطالعات حسابداری و حسابرسی**، انجمن حسابداری ایران، ۱۲ (۴۸)، ۱۰۱-۱۱۴.

۱۳. علوی، سید کمال، جعفری، محبوبه، نعمتی، علی، دارابی، رویا. (۱۴۰۳). "الگوی بهینه و کاربردی فناوری اطلاعات در حسابرسی با رویکرد عمل‌گرایانه". **مطالعات حسابداری و حسابرسی**، انجمن حسابداری ایران، ۱۳ (۵۰)، ۲۷-۵۰.
۱۴. فتوحی اردکانی، محمد، خجسته‌آورگانی، راضیه. (۱۴۰۳). "واکاوی عوامل مؤثر بر تصمیم‌گیری کارآفرینان در کسب‌وکارهای کوچک و متوسط شهر زاهدان". **آموزش و مدیریت کارآفرینی**، ۳ (۲)، ۴۱-۶۰.
۱۵. قدم‌زن جلالی، اصغر، حسنقلی‌پور یاسوری، طهمورث، قلی‌زاده، محمدحسن، سید جوادین، سید رضا. (۱۴۰۲). "ارائه مدل و شناسایی ابعاد اصلی تاثیر ارزهای دیجیتال بر مدیریت استراتژی‌های کسب و کار با رویکرد آمیخته". **مدیریت کسب و کارهای بین‌المللی**، ۶ (۳)، ۱۷۵-۱۹۷.
۱۶. مجیدی خامنه، شیوا، داوری، علی، محمدزاده، امیر. (۱۴۰۲). "الگوی سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی با رویکرد فین‌تک در نظام بانکی کشور". **توسعه تکنولوژی صنعتی**، ۲۱ (۵۲)، ۴۱-۶۲.
۱۷. محمود آبادی، حمید، زمانی، زینب. (۱۳۹۵). "بررسی رابطه بین ریسک‌پذیری شرکت و عملکرد مالی با تاکید بر سازوکارهای راهبری شرکتی". **مطالعات تجربی حسابداری مالی**، ۱۳ (۴۹)، ۱۴۱-۱۷۰.
۱۸. نوجوان، مهناز، لاری، محمود. (۱۳۹۷). "پیش‌بینی تله‌نقدینگی در شرکت‌ها با رویکرد کلینیک مالی". **دانش سرمایه‌گذاری**، ۷ (۲۸)، ۲۳۳-۲۴۶.
۱۹. نیکومرام، هاشم، رهنمای رودپشتی، فریدون، هیبتی، فرشاد. (۱۳۹۸). **مبانی مدیریت مالی جلد اول**. چاپ ششم، انتشارات ترمه.
20. Lewnes, A. (2021). "Commentary: The future of marketing is agile". **Journal of Marketing**, 85 (1), 64-67.
21. Papik, M., Papikova, L. (2023). "Impacts of crisis on SME bankruptcy prediction models' performance". **Expert Systems with Applications**, 214, 119072.
22. Zhao, Q., Xu, W., Ji, Y. (2023). "Predicting financial distress of Chinese listed companies using machine learning: to what extent does textual disclosure matter?". **International Review of Financial Analysis**, 89, 102770.



Financial Clinic: A Novel Approach to the Development of the Financial and Accounting Ecosystem

Fatemeh Sarraf¹©

Assistant Prof., Faculty of Economics and Accounting, Islamic Azad University, South Tehran Branch, Tehran, Iran

Meysam Karamloo

Ph.D. Student in Accounting, Faculty of Economics and Accounting, Islamic Azad University, Science and Research Branch, Tehran, Iran

Samir Valihey

R&D Specialist, Mouj Energy Azmay Caspian Company

Fatemeh Besharatpour

Ph.D. Student in Accounting, Faculty of Economics and Accounting, Islamic Azad University, Science and Research Branch, Tehran, Iran

(Received: March 12, 2025; Accepted: August 18, 2025)

In recent decades, the development of the financial and accounting ecosystem has undergone significant transformations, highlighting the need for innovative and efficient approaches to financial management. Among these approaches, the concept of the “Financial Clinic” has emerged as a novel model attracting considerable attention. A Financial Clinic serves as a specialized center dedicated to diagnosing and addressing financial and accounting challenges faced by individuals and organizations across various sectors. These clinics enable clients to consult with financial experts on diverse matters, facilitating tailored managerial solutions that align with their specific needs. Given the emerging nature of Financial Clinics, this study explores their role as a contemporary approach in advancing the financial and accounting ecosystem in the modern era. The findings indicate that Financial Clinics play a pivotal role in enhancing financial literacy, improving financial management, reducing financial risks, and supporting strategic financial decision-making for both individuals and organizations.

Keywords: Financial and Accounting Ecosystem, Financial Clinic, Risk Management, Emerging Technologies.

¹ aznyobe@yahoo.com© (Corresponding Author)