

დიგიტალიზაციის და საქმიანობის
დივერსიფიკაციის მოკლე სახელმძღვანელო მცირე
და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის



დიგიტალიზაციის და
საქმიანობის დივერსიფიკაციის
მოკლე სახელმძღვანელო მცირე
და საშუალო პრაქტიკის მქონე
ფირმებისთვის

მოკლე სახელმძღვანელოს შესახებ

ეს მოკლე სახელმძღვანელო იძლევა მითითებებს
მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე
ფირმებისთვის თუ როგორ განახორციელონ მათ
თავიანთი საქმიანობის დიგიტალიზაცია და /ან
დივერსიფიკაცია უახლესი რესურსების
გამოყენებით და მზარდი და სისტემატური
ფორმით, ეტაპობრივი მიდგომის საშუალებით.

მიმოხილვას თან ახლავს ანგარიში:
„პროფესიული სერვისების განვითარების
გზები - მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე
ფირმებისთვის ბიზნესის დივერსიფიკაციის
და ტექნოლოგიების დანერგვის
ხელშეწყობა“; რომელიც იძლევა
ინფორმაციას ამ მიმოხილვაში
შემოთავაზებული განვითარების გზების
მხარდაჭერის მტკიცებულებებს და
დასაბუთებას. განვითარების ეს გზები
შერჩეულ იქნა შემოსავლების ზრდის და
ნაყოფიერების ასამაღლებლად ორი
განზომილების გამოყენებით, როგორებიცაა:
დივერსიფიკაცია და დიგიტალიზაცია. .

სინგაპურის ბუღალტრული აღრიცხვის კომისიის შესახებ

სინგაპურის ბუღალტრული აღრიცხვის კომისია (SAC) ხელმძღვანელობს
სინგაპურის ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროს სინგაპურის ბუღალტრული აღრიცხვის
გლობალურ ჰაბად გარდაჯმნის ხედვით.

SAC -ი აღნიშნულის მიღწევას ცდილობს ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროში საკადრო
პოტენციალის უნარების გაღრმავებით; დაგრის განვითარების შესაძლებლობების
გამოყენებით; და ჰაბის და ბირჟის შექმნით და სინგაპურის მოწინავე პრაქტიკის მქონე
ცენტრად გარდაჯმნით. SAC -ი წარმოადგენს კანონმდებლობის შესაბამისად შექმნილ ორგანიზაციის
ფინანსთა სამინისტროს დაქვემდებარებაში.

დამატებითი ინფორმაციისთვის იხ.: www.sac.gov.sg

ACCA - ს შესახებ

ACCA (სერტიფიცირებულ ნაფიც ბუღალტერთა ასოციაცია) არის პროფესიონალ
ბუღალტერთა გლობალური ორგანო, რომელიც ბიზნესისთვის რელევანტურ უმაღლეს
კვალიფიკაციას სთავაზობს უნარიან და ამზიცურ ადამიანებს მსოფლიოს მასტაბით,
რომლებიც ცდილობენ წარმატებული კარიერის შექმნას ბუღალტრულ აღრიცხვაში,
ფინანსებსა და მართვაში.

ACCA ახორციელებს თავისი **219,000** წევრის და **527,000** სტუდენტის (მათ შორის,
აფილირებული პირების) მხარდაჭერას 179 ქვეყანაში და მათ დამსაქმებლების მიერ
მოთხოვნალი უნარების განვითარებით ბუღალტერიის და ბიზნესის სფეროში წარმატებული
კარიერის შექმნაში ეხმარება. ACCA საქმიანობას აწარმოებს მსოფლიოს მასტაბით მოქმედი 110
ოფისის და ცენტრის და 7,571 აპრობირებული დამსაქმებლის და სასწავლო პროგრამების 328
აპრობირებული პროგრამების საშუალებით, რომლებიც სწავლის და განვითარების მაღალ
სტანდარტებს უზრუნველყოფენ.

საზოგადოებრივი ინტერესის საშუალებით ACCA ხელს უწყობს ბუღალტრული აღრიცხვის სათანადო
რეგულირებას და ატარებს შესაბამის კვლევას, ბუღალტრული აღრიცხვის პროფესიის რეპუტაციის და
გავლენის ასამაღლებლად.

ACCA- მ თავის ფლაგმანურ კვალიფიკაციასთან დაკავშირებით მირითადი ინოვაციები
დაწერება იმსათვას, რომ მის მოქმედი და მომავალი წევრები კვლავც იყვნენ ყველაზე
ფასეული, თანამედროვე და მოთხოვნადი პროფესიონალურ მსოფლიოს მასტაბით.
ACCA 1904 წელს შეიქმნა და მას შემდეგ განუხერელად იცავს თავის უნიკალურ მირითად
დირებულებებს. ესინა: შესაძლებლობა, მრავალფეროვნება, ინოვაცია, პროფესიული
ეთიკა და ანგარიშვალდებულება.

დამატებითი ინფორმაციისთვის იხ.: www.accaglobal.com



შესავალი

CFE -ს (მომავლის ეკონომიკის კომიტეტი) აწყარიშის რეკომენდაცია, რომ პროფესიონალი სერვისების მიმწოდებლებმა და აგრძოვონ ცოდნა რეგიონის ზრდაში მოქადაცების მისაღებად, აგრძელებული შეუწყონს სინგაპურში დარსებული კომპანიების გაფართოებას რეგიონში¹.

მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთმა მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფინანსურმა მოქადაცები და საქმიანობა რეგიონის მსტარების გაფართოვა, ბევრს კვლავ უჭირს სინგაპურის ფარგლებს გარეთ საქმიანობის წარმართვა. SAC- ის კვლევა², რომელიც ACCA -ს წარმომადგენელ მკვლევარ პარტნიორთან და საკრთავირისთან საწარმის (IE Singapore) წარმომადგენელ დამხმარე პარტნიორთან ერთად ჩატარდა³, მიუთითებს რომ რეაიონალიზაციის მცდელობები უფრო წარმატებულია მულტიდისცალინური პრაქტიკითვის. ამდენად, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმების ინტერნაციონალიზაციისა და რეგიონალიზაციისთვის უმნიშვნელოვანესია საქმიანობის დიფერენციაცია, რასაც, თავის მხრივ, ხელს უწყობს დიგიტალიზაცია.

ეს მუკლუ სახელმძღვანელო მცირე და საშუალო პრაქტიკის ფინანსურების შეცვას განვითარების თვალისაჩინო გზებს, რაც მაქსიმალურად ზრდის მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების ძირითად კომპეტენციებს იმისათვის რომ მათ შეძლონ თვისების ბიზნესის მოდელების განვითარება და საქმიანობის ბიზნესმოდელებში ინოვაციების შეტანა, ასევე, მზარდი ციფრული კავშირიდან და გლობალიზაციიდან გამომდინარე შესაძლებლობებით სარგებლობა. ის გამიზნულია მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფინანსურების მცდელებების მიერ პრაქტიკულ სახელმძღვანელოდ გამოაყენებლად გარემოს შეფასებაში, ისევე როგორც ფირმის ძლიერი და სუსტი მხარეების განსაზღვრაში, სხვადასხვა პროფესიონალ სერვისებზე არსებულ ცვალება და მოთხოვნაზე დაკვირვებით.

ის მფლობელისგან ასევე მოითხოვს შერჩევით დამოკიდებულებას პროგრესირების მიმართ; და არა დამორჩილებას პოპულარული ტენდენციებისადმი, არამედ ვარიანტების კლინიკურ შეფასებას მომგებაანობისა და პროდუქტიულობის გათვალისწინებით.

ამ სახელმძღვანელოში მოცემული რეკომენდაციები დადასტურებულია პრაქტიკოსებთან საუბრებით და ფოკუს - ჯგუფებით დისკუსიებით საუბრისა და ფიკუს ჯგუფის დისკუსიის საფუძველზე; მრგვალი მაგიდის ფირმატში ჩატარებული დისკუსიების შედეგად შეიქმნა მირითადი მონაბაზი.

“ მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებისთვის განკუთვნილი მუკლუ სახელმძღვანელო დაგენერირებათ თქვენი ამჟამინდელი მიზანების შეფასებაში თქვენს წინაშე არსებული გამოწვევების შესწავლაში და არსებული შესაძლებლობების და რესურსების გარკვევაში”
ჯეისონ ლი, CA.sg PAC

“ მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებისთვის განკუთვნილი მუკლუ სახელმძღვანელო დაგენერირებით გთანხმები დასკვნებს, მიღობებსა და სამომავლო ღონისძიებების გზამვლებს. ტაქტიკური გენერირების და დიგიტალიზაციის თავისებათან ერთად, მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებმა უნდა იცოდნენ თუ რას აკუთხებენ. არ არსებობს ერთი უნივერსალური პრიგრამული უზრუნველყოფა, რომელიც ყველა მცირე და საშუალო პრაქტიკის ფირმის საჭიროებებს მოუწება.

დესმონდ ანგა, აღმასრულებელი
დირექტორი, ფიკ დიკი Pte Ltd

“ მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებისთვის განკუთვნილი მუკლუ სახელმძღვანელო დაგენერირების წევაში მცირე ფირმებისთვის პროფესიონალი მუკლუ სახელმძღვანელო დაგენერირების შესაფასებლად და მათ გარდასაქმელად მიზნების პარტნიორებად და ღირებულებების მექანიზმებად უზომინებერი ცდლილებების პირობებში. მე დაფინანსების გარკვეული ნაწილი გვეუძირებ ჩემ კოლეგებს ფირმაში და ზოგადი რეპრეზენტატორების მიზნების მიზნების და მიღობების გაზიარებისთვის იმ რეალურდაციებთან ერთად თუ რა უნდა აკუთხო მომვალმა მუდალტებებმა...”
ლუარ ენგ ჰეა, Alliance Practice LLP

1 CFE (Committee on the Future Economy), Pioneers of the Next Generation, February 2017.

2 SAC (with research partner, ACCA), AE (Accounting Entities) Regionalisation Survey 2016, 2017.

3 ცნობილია როგორც Enterprise Singapore (ESG)

1-ლი ეტაპი: თქვენი ფირმის ტიპის განსაზღვრა

1- ლი ეტაპი – მატრიცის მიმოხილვა:
რომელ ტიპს მიკაუთვნება თქვენი ფირმა?

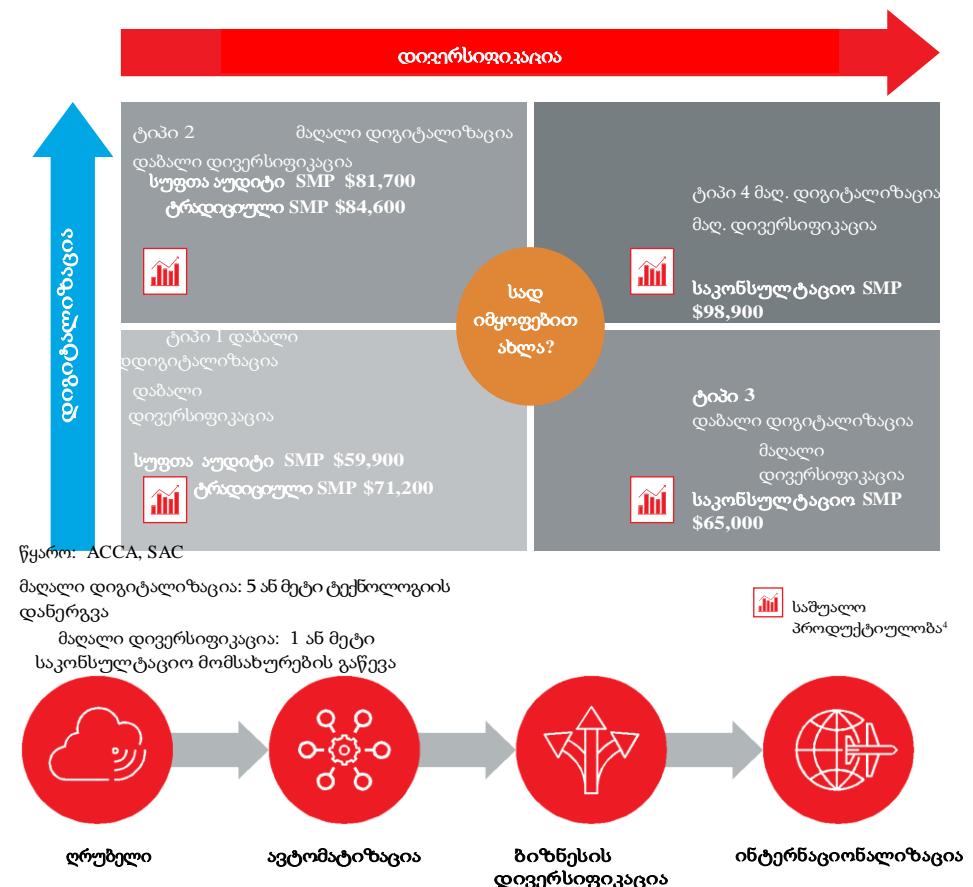
ნებისმიერ გზაზე გადადგმული პირველი ნაბიჯი გულისხმობს იმის დადგენას თუ აქამად სად იმყოფებით. ქვემოთ იხილეთ მოცემული აღწერილობები და დაასახლეთ ტიპი, რომელიც საკუთრივისოდ ახასიათებს თევზნს ფრმას.

1 - ლი ტიპისთვის, „სუფთა აუდიტორული ფირმა“ ნიშნავს რომ ფირმა ახდენს მხოლოდ სავალდებულია აუდიტის და დაკავშირებული სერვისების შეთავაზებას.

“ტრადიციული ფირმა” ახდენს არა მარტო აუდიტორული, არამედ კორპორაციული მდგვნის და საგადასახადო სერვისების შეთვაზებას.

ქეყმოთ მოცემული პიტტორამები მარცხნიდან
მარჯვნივ წარმოადგენენ თევენი ფირმის
შემოთავაზებულ განვითარებას -
დ- დოკუმენტურიზაციას: ესაა ღრუბელზე გადასვლა და
რობოტურიზაცია პროცესებს აკომიტეზაციის
გამოყენება (RPA); ბიზინეს მოდელის ინვაცია:
თქვენი სერვისების დივერსიფიკაცია: და ბოლოს,
რეკორდული ზურგი და ინტერნეტის განვითარება.

თქვენი ფირმის ტიპი





ფართო გზები

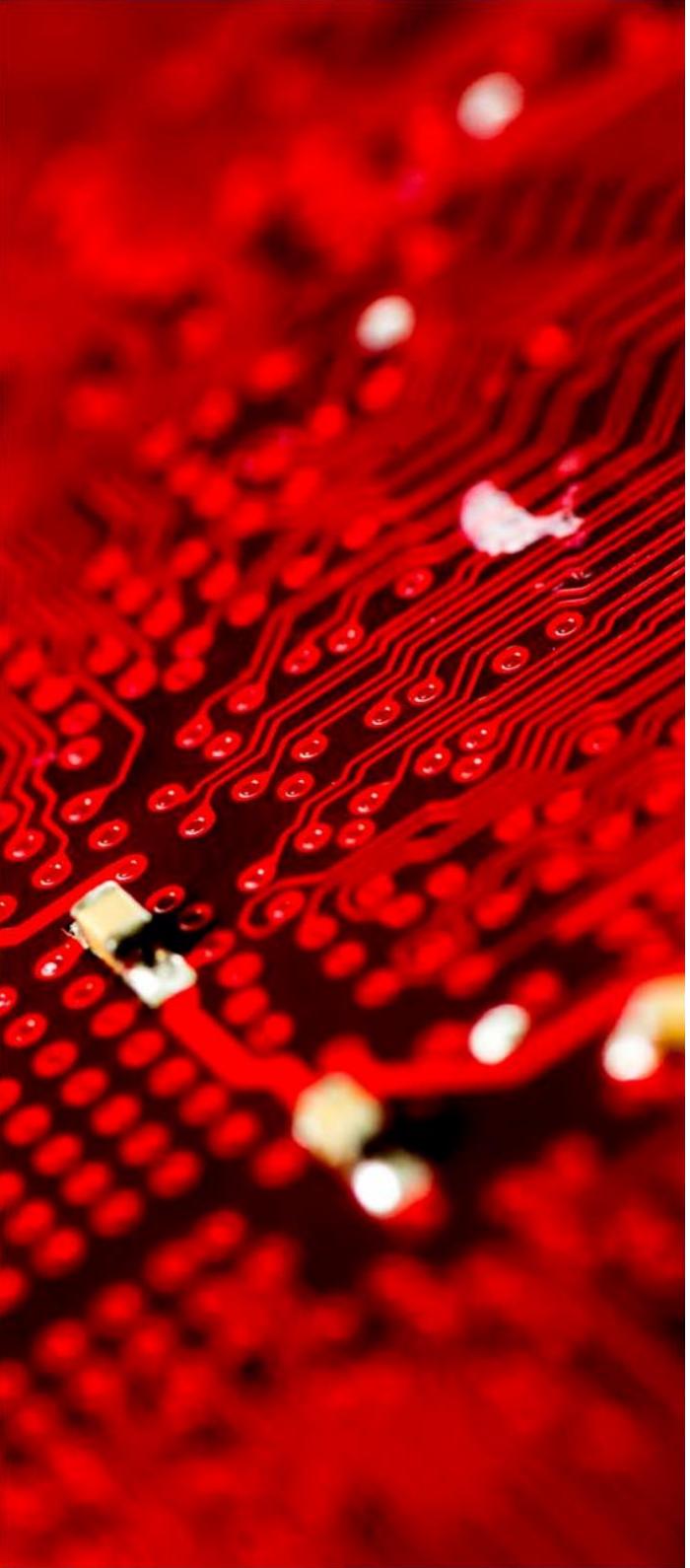
თუ თქვენი ფირმა 1-ლი ან მე -3 ტიპისაა,
განვითარების რეკომენდებული
გზაა დიგიტალიზაცია

გადადით მე -2 ეტაპზე

თუ თქვენი ფირმა მე- 2 ტიპისაა
განვითარების რეკომენდებული
გზაა დივერსიფიკაცია და/ ან ინოვაცია

გადადით მე - 3 ეტაპზე

თუ თქვენი ფირმა მე -4 ტიპისაა,
გააგრძელეთ
ინოვაცია,
ინტერნაციონალიზაცია და გააზიარეთ
თქვენი წარმატების ისტორიები, რომ
დააჩქაროთ სხვა SMP- ების ციფრული
განვითარება, შექმნათ სინერგიები და
შესაძლებლობები ყველასთვის..



მე -2 ეტაპი: დიგიტალიზაცია



მე- 2 ეტაპი – დიგიტალიზაციის განხილვა თქვენი სტრატეგიის საფუძველზე:
ხომ არ გჭირდებათ საბაზის ან უფრო ინოვაციური ტექნოლოგია თუ არ ხართ დარწმუნებული რა გააკეთოთ?

2.1 თუ თქვენ არ გაქვთ ჩამოყალიბებული თქვენი ფირმის დიგიტალიზაციის სტრატეგია და არ ხართ დარწმუნებული, თუ რა უნდა გააკეთოთ, შეგიძლიათ შემდეგნაირად მოიქცეთ:

- ა. გადახედეთ ბუღალტრული აღრიცხვის ინდუსტრიის ციფრულ გეგმას, რომ გაერკვეთ ციფრულ გადაწყვეტილებებს და ტრენინგებში. დამტებითი ინფორმაციის შეგიძლიათ ეწვიოთ ბუღალტრული აღრიცხვის ინდუსტრიის ციფრული გეგმის ვეგბაიტს.
- ბ. თუ დამტებითი დაბხარება გჭირდებათ, წევით SMP-ის (ვირტუალურ) ცენტრს დამტებითი ინფორმაციის მისაღებად.
- გ. თუ თქვენ გჭირდებათ ჟერსონალური სახელმძღვანელო, დარეგისტრირდით პროგრამებში, როგორებიცაა ბუღალტრული აღრიცხვის მომავალი ლიდერთა პროგრამას / და AccXelerator ვებგვერდს რეგისტრაციისთვის და მეტი ინფორმაციის მისაღებად.

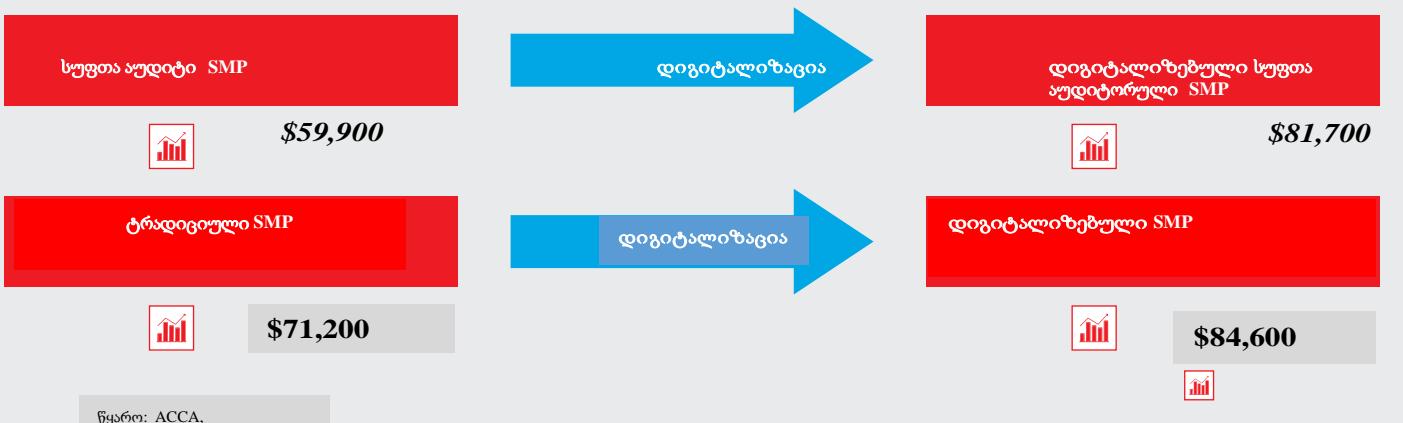
2.2 თუ საჭიროა საბაზის ტექნოლოგიის დანერგვა, გადახედეთ SAC -ის, ESG - ის და ISCA - ს მიერ მოწოდებულ დაფინანსების პროგრამებს

DTACT ან ციფრული ტრანსფორმაცია ბუღალტრული აღრიცხვის პროგრამისთვის, არის SAC -ის და Enterprise Singapore -ის (ESG) ერთობლივი ინიციატივა. DTACT SMP- ებს ებმრება საბაზის ტექნოლოგიების დანერგვაში 70% - მდე დაფინანსების უზრუნველყოფით, პროგრამული გადაწყვეტის დანერგვის პირველი წლისთვის პრაქტიკის მართვაში, გადასახადებში, და შიდა აუდიტში, რაც შემოიფარგლება თითოეულ ფირმაზე § 30,000 - ით პირველი წლის განმავლობაში. გთხოვთ ეწვიოთ DTACT -ის ვებგვერდს დამტებითი ინფორმაციისთვის..

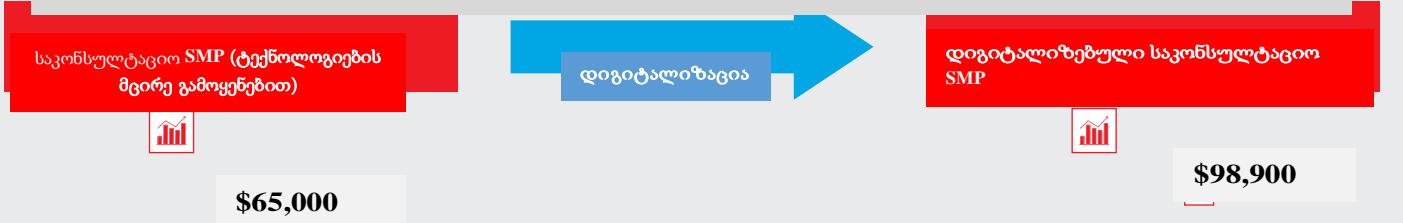
განვითარების სპეციფიკური გზების ილუსტრაცია დიგიტალიზაციისთვის

ქვემოთ მოცემულია განვითარების რამდენიმე კონკრეტული გზა დიგიტალიზაციისთვის და პოტენციური სარგებელი, რომელსაც ფირმა მიიღებს განვითარებისგან.

გზა 1 – საიდან: ტიპი 1 (დაბალი ტექნ. და დაბალი დივერსიფიკაცია) **სადამდე:** ტიპი 2 (მაღალი -ტექნ. და დაბალი დივერსიფიკაცია)



გზა 2 – საიდან: ტიპი 3 (დაბალი ტექნ. და მაღალი დივერსიფიკაცია) **სადამდე:** ტიპი 4 (მაღალი -ტექნ. და მაღალი დივერსიფიკაცია)



სუფთა აუდიტორული SMP დიგიტალიზებულ სუფთა აუდიტორულ SMP -ისთან შედარებით

1 -ლი ტიპი აღწერს სინგაპურის SMP – ების უმრავლესობას, რომელიც მირითადად ახდენს რეგულირებადი სერვისების გაწევას როგორებიცაა სავალდებულო აუდიტი და კორპორაციული მდივნის მომსახურება უმეტესწილად მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის. ამ მცირე პრატიკებებს ტექნოლოგიები წაკლებად აქვთ დანერგდი ბევრი მირითადად Microsoft Excel -ს იყენებს საქმიანობისთვის.

ბოლოდროინდედი კვლევის თანახმად⁷. სუფთა აუდიტორულ ფირმებში აღინიშნება პროდუქტიულობის დაახლოებით 20%-ით \$55,900 -დან \$81,700 -მდე ზრდა ერთ თანამშრომელზე მიღებული შემოსავლის მხედვით, როდესაც ისინი ახდენს ცოტოულ გარდაქმნას საკუთარი პროექტის დიგიტალიზაციის მიზნით.

ტრადიციული SMP დიგიტალიზებულ ტრადიციულ SMP -ისთან შედარებით

ტრადიციული ფირმები ის ფირმებია, რომლებიც ახდენენ სერვისების ფართო სპექტრის შეთავაზებას; ისინი ატარებენ არა მარტო სავალდებულო აუდიტს, არამედ კლინტებს სთავაზომენ კორპორაციული მდივნის და საგადასახადო სერვისებს. ამ ფირმებმა დიგიტალიზაციის შედეგად ადგილი აქვს პროდუქტიულობის ზრდას 19 % -ით \$ 71,200 -დან \$84,600 -მდე. ასევე აღნიშნევით, რომ დიგიტალიზებული მცირე და საშუალო პრატიკების მქონე ფირმები გამოიჩინებან უფრო მაღალი პროდუქტიულობით ვიდრე დიგიტალიზებული სუფთა აუდიტორული ფირმების პროდუქტიულობა შეიძლება კიდევ უფრო გაზიარდოს თუ ფირმა გააფართოებს და გამრავალფროვნებს შეთავაზებულ სერვისებს საგადასახადო და კორპორაციული მდივნის სერვისების ჩათვლით.

საკონსულტაციო SMP დიგიტალიზებულ საკონსულტაციო SMP -ისთან შედარებით

მიუხედავად იმისა, რომ ეს გზა არ ითავლის წინებს რა მეტ ახალი სერვისის შეთავაზებას, ის აძლევებს მომსახურებას ხარისხს და პროდუქტიულობას, რომელსაც შედეგად მოჰყება აღნიშნული სერვისების გაცილებით ეფექტური და ეფექტუანი შესრულება. მაგალითად, როგორც ზევით არის ნაჩვენები, ტრადიციულმა SMP -იმ, რომელმც უკვე გააფართოვა სერვისები საგადასახადო, რესტრუქტურიზაციის და გადახდისუნარიშის საკითხებთან დაკავშირებული სერვისებით, შეიძლება მიაღწიოს პროდუქტიულობის შემდგომ მნიშვნელოვან ზრდას 52%-ით \$98,900-მდე დიგიტალიზაციის შემდეგ. SMP- ებს, რომლებმაც განახორციელეს თავიანთი ბიზნესპროცესების დიგიტალიზაცია, შეუძლიათ მაღალშემოსავლიანი საქმიანობებიდან შემოსავლების გენერაციაზე უფრო მეტი დროს ფოკუსირება და პოტენციური ინტერნაციონალიზაცია.



მე -3 ეტაპი: დივერსიფიკაცია



მე-3 ეტაპი – დივერსიფიკაციის გზები

თუ თქვენი ფირმა უკვე არის დიგიტალიზებული საქმარის დონეზე და თქვენ წარმატებით გამოათავისუფლეთ დრო დამატებითი სერვისების გასაწევად, დაგჭირდებათ დაფიქრება, თუ როგორ შეგიძლიათ თქვენი სერვისების ნაკრების გაფართოება. აღნიშნულის ეფექტიანად და ოპერაციების ნაკლები წყვეტილობით განსახორციელებლად შესაძლებელია დივერსიფიკაციის როგორც ეტაპობრივი პროცესის მართვა. იმის გათვალისწინებით, თუ რა გამოსდის თქვენს ფირმას კარგად შეგიძლიათ ახალი სერვისის განვითარება შემდეგი ნაბიჯების გამოყენებით:

ეტაპი 3.1

მოთხოვნადი სერვისების იდენტიფიკაცია
თქვენი მიმდინარე სერვისის ანალიზი და თქვენი ძლიერი მხარეების იდენტიფიკაცია, სერვისის შემადგენელი კომპონენტების საფუძველზე

ეტაპი 3.3

მისი დაკავშირება მოთხოვნად სერვისებთან

ეტაპი 3.4

განსაზღვრა თუ აღნიშნული სერვისებიდან სავარაუდოდ რომელი აამაღლებს პროდუქტიულობის დონეს

ეტაპი 3.5

თქვენი სამიზნე სერვისის იდენტიფიკაცია.

ეტაპი 3.6

განიხილეთ თქვენი მიმდინარე და სამიზნე სერვისები დამაკავშირებელი განვითარების გზის გენერაციისთვის

ეტაპი 3.7

შესრულება იდენტიფიცირებული გზის შესაბამისად

ეტაპი 3.1 – მოთხოვნადი სერვისების იდენტიფიკაცია

აწყარიში საბაზრო მოთხოვნის შესახებ⁸ და სხვა კვლევები მკაფიოდ მიუთითებს სერვისებზე, რომლებზეც კომპანიების მხრიდან მაღალია მოთხოვნა. ჩვენ ჩამოვთვალეთ ეს სერვისები, რომლებიც კვლევებით დასტურდება:

მოთხოვნადი სერვისების პირველი ათეული

#1	სავალდებულო აუდიტი
#2	ი.ტ. ბიზნესგადაწყვეტები
#3	საერთაშორისო საგადასახადო კონსულტაცია
#4	შესაბამისობა კორპორაციულ და პერსონალურ საგადასახადო მოთხოვნებთან
#5	კონსულტაციები ვალთან და კაპიტალთან დაკავშირებით
#6	კორპორაციული მდივნის და იურიდიული სერვისები
#7	კონსულტაციული ტექნოლოგიებთან დაკავშირებით
#8	მონაცემთა ანალიზი
#9	სხვა მარწმუნებელი მომსახურება
#10	კონსულტაცია ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროში

წყრო: ACCA, SAC

ეტაპი 3.2 – თქვენი მიმდინარე სერვისის ანალიზი და თქვენი ძლიერი მხარეების იდენტიფიკაცია, სერვისის შემადგენელი კომპონენტების საფუძველზე

თითოეული სერვისი, რომლის გაწევასაც თქვენი ფირმა ამჟამად აწარმოებს სავარაუდო შედგება სხვადასხვა კომპონენტებისგან (სერვისისგან) რომლებიც შეიძლება განვითარდეს როგორც მომსახურების ცალკე ხაზი. მაგალითად, თქვენი ფირმა „სავალდებულო აუდიტი“ შეიძლება განიხილავდეს როგორც ერთ (მონოლითურ) სერვისს, თუმცა ეს სერვისი მოითხოვს თქვენგან ფაქტიურად სერვისების ნაკრების შესრულებას (როგორც განმარტებულია ცხრილში მარჯვნივ). პირველი ეტაპი თქვენი სერვისების დივირსიფიკაციაში არის მიმდინარე სერვისების ანალიზი, ჩაშლა ან კომპონენტების განმარტება.

ტრადიციული სერვისის მიმართულების კომპონენტები

მიმდინარე სერვისი	სერვისის კომპონენტი	სამუშაოს აღწერა
სავალდებულო აუდიტი	ა. რისკის შეფასება ბ. შიდა კონტროლის შეფასება გ. აღრიცხვა და ანგარიშწარმოება დ. ბუღალტრული საკონსულტაციო სერვისები ე. შესახებ	დაგეგმვის პროცესში შიდა სისტემური და კონტროლის რისკების დაგეგმვა მარაგების, მირითადი საშუალებების და შიდა კონტროლის შეფასება საბანკო ანგარიშების შეფასების და კომპანიათშორისი შედარების ანჩორ/ინიობა. შეფასება და დისკუსია კლიენტებთან სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ მარაგების და დებიტორული დავალიანების შეფასება
კოდასხდება	ა. საგდამსაღო/აღრიცხვა ბ. გდასხდების/მშედვების დაგენერაცია გ. საგადასახადო გამოთვლების შესრულება მოქმედი კანონმდებლობის და რეგულაციების საფუძველზე დ. საგდამსაღო/აღრიცხვა ე. საგადასახადო აუდიტის ჩატარება	სააღრიცხვო ჩანაწერების მომზადება საგადასახადო გამოთვლების შესაფარის საგადასახადო გამოთვლების შესრულება მოქმედი კანონმდებლობის და წესების საფუძველზე კლიენტებისთვის კონსულტაციების მიწოდება პოტენციური საგადასახადო დანაზღების და ტრანსაქციის დაგეგმვის შესახებ გადასახდის მინიმუმადე შესამცირებლად.
კორპორაც.	ა. სამეწარმეო და სხვა კანონმდებლობასთან და რეგულაციებთან შესაბამისობის უზრუნველყოფა მდივნის მომსახურება	საგადასახადო კანონმდებლობის განმარტება იურიდიული კონსულტაციის ეფექტური გაწევა. საგადასახადო დოკუმენტების და გამოთვლების შეფასება კანონებთან და წესებთან შესაბამისობის უზრუნველსაყოფა მარეცულირებლებისთვის კანონმდებლობით გათვალისწინებული დეკლარაციების წარდგენა, სამეწარმეო კანონმდებლობასთან შესაბამისობის და სავალდებულო რიცხვის მიმორიგობის უზრუნველსაყოფა
		გაგრძელება ■

ტრადიციული სერვისის მიმართულების კომპონენტები		
მიმდინარე სერვისი	სერვისის კომპონენტები	სამუშაოს აღწერა
კორპორაც. მდგრადი სერვისები	ბ. საბჭოს და აქციონერთა საერთო კრებების ორგანიზება	<p>კომპანიის ფორმალიზებული გადაწყვეტილებების მიღების და ანგარიშგების პროცესის კოორდინაცია; კრების დღის წესრიგის ფორმულირება თავმჯდომარესთან და/ან აღმასრულებელ დირექტორთან; კრებაზე დასწრება და ოქმის წარმოება; და დაკავშირებული ამოცანები.</p> <p>აქციონერებისთვის დოკუმენტაციის მისაწოდებლად შეიძა და გარე თანხმობის მოპოვება; ადმინისტრირების კოორდინაცია და კრებებზე დასწრება და ოქმების წარმოება; და სწორი პროცედურების დაცვის უზრუნველყოფა.</p>
გ. აქციონერებთან კომუნიკაცია		<p>აქციონერებთან კომუნიკაცია (ე.ი. პროსპექტების და სხვა საშუალებით) სხვადასხვა საკითხების შესახებ; დივიდენდების და პროცენტის გადახდის ჩათვლით; აქციონერებთან ზოგადი ურთიერთობები; და ურთიერთობები ინსტიტუციურ აქციონერებთან და მათი ინვესტიციების დაცვის კომიტეტებთან.</p>
დ. შერწყმის და შთანთქმის ღონისძიებებში მონაწილეობა		<p>მონაწილეობა კომპანიის გუნდის მირითადი წევრის სახით კორპორაციული შესყიდვების და გასხვისების განსახორციელებლად; კომპანიის ინტერესების დაცვა ყველა დოკუმენტაციის ეფექტურობის უზრუნველყოფით და კომპლექსური ფინანსური და იურიდიული შეფასება ტრანზაქციის დასრულებამდე.</p>
ე. კორპორაციული მართვა		<p>კორპორაციული მართვის მიმართულებით მოვლენების შეფასება; და კონსულტაციების გაწევა და დირექტორების დახმარება მთა მოვალეობების და პასუხისმგებლობების შესრულებაში სამეწარმეო კანონმდებლობის და მოქმედი საბირჟო მოთხოვნების შესაბამისად.</p>

წყარო: ACCA, SAC

მომსახურების კომპონენტების ჩაშლის შემდეგ, თქვენმა ფირმამ უნდა შეაფასოს და აღრიცხოს სფეროები, რომლებშიც მას აქვს განსაკუთრებით მაღალი კომპეტენცია. მაგალითად ფირმას, რომელიც ახორციელებს სავალდებულო აუდიტს შეიძლება ასევე ჰქონდეს რისკის შეფასების და/ან ბუღალტრული აღრიცხვის მიმართულებით კონსულტაციების გაწევის უნარი.

ეტაპი 3.3 – მისი დაკავშირება მოთხოვნად სერვისებთან

შემდეგ შეგიძლიათ ანალიზის განხორციელება თუ მოთხოვნადი სერვისები შეიცავს უნარებს და ცოდნას, რომლებიც ემთხვევა თქვენი ფირმის ძლიერ მსარეებს, რომლებიც იდენტიფიცირებულ იქნა (იხ. ეტაპი 3.2 ზევით). თუ ასეა მონიშნეთ ის როგორც სამიზნე სერვისი. თუ არა, თქვენ უნდა შეაფასოთ რა შუალედური სერვისები იქნება საჭირო მის დასაკავშირებლად სამიზნე სერვისებთან.

ეტაპი 3.4 – განსაზღვრა თუ აღნიშნული სერვისებიდან სავარაუდო რომელი ამაღლებს პროდუქტულობის დონეს

აღნიშნული სამიზნე ან შუალედური სერვისების იდენტიფიკაციის შემდეგ მიზანშეწინილ იქნება იმს შეფასება თუ რამდენად მოჰყვება აღნიშნული სერვისების დაწყებას პროდუქტულობის ზრდა. ბოლოდროინდელი კვლევას საფუძვლზე⁹, SMP -ებმა, რომლებმაც დაწყებს აღნიშნული სერვისების გაწევა, მნიშვნელოვნად გაზარდეს თავიანთი პროდუქტულობის დონე. თუ თქვენ წარმოადგენთ ტრადიტულ დივიტალიზებულ SMP -ის (რომელიც უკვე ახორციელებს სავალდებული აუდიტს (და სხვა მარწმუნებელ მომსახურებას), კორპორაციულ მდგრადის მომსახურებას (და იურიდიულ და საგადასახადო სერვისებას), ეს ყველაზე უფრო მოთხოვნადი სერვისებია, რომლებიც პროდუქტულობის მაღალი დონის მიღწევის შესაძლებლობას შექმნის.

მოთხოვნადი სერვისები პროდუქტულობის მოსალოდნელი უმაღლესი (%) ზრდით

- | | |
|-----|---|
| #2 | ი.ტ. გადაწყვეტების ბიზნესი* |
| #3 | საერთაშორისო საგადასახადო კონსულტაცია |
| #5 | კონსულტაციები ვალთან და კაპიტალთან დაკავშირებით** |
| #7 | კონსულტაცია ტექნიკური დაკავშირებით |
| #10 | კონსულტაცია ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროში |

წყარო: ACCA, SAC

შენიშვნები:

* მონიცემთა ანალიზი ჩვეულებრივ მოთხოვნილია ი.ტ. გადაწყვეტების ბიზნესთან დაკავშირებით

** ეს რელევანტური იქნება რესტრუქტურიზაციასთან და გადახდისუსართობასთან დაკავშირებული სერვისების გაწევისას.

ეტაპი 3.5 – თქვენი სამიზნე სერვისის იდენტიფიკაცია

თქვენ ახლა შეძლებთ განსაზღვროთ თქვენი სამიზნე სერვისი. სამიზნე სერვისი შერჩეულ უნდა იქნეს თუ ის აკაყოფილებს სამ კრიტერიუმს:

- a. ის თქვენი ერთ-ერთი ძლიერი მხარეა (მომსახურების მიმართულების მდგრადიბის უზრუნველსაყოფად)
- b. მასზე მოთხოვნა მაღალია (შემოსავლების ზრდის უზრუნველსაყოფად)
- c. ის განაპირობებს მაღალ პროდუქტიულობას (უზრუნველყოფს მომსახურების ერთულის ღირებულების შემცირებას)

ეტაპი 3.6 – შეაფასეთ თქვენი მიმდინარე და სამიზნე სერვისი განვითარების გზის შესამუშავებლად

თქვენ ახლა გექნებათ იდენტიფიცირებული მიმდინარე და სამიზნე სერვისი. გააგრძელეთ შეფასება თუ უნარების და რესურსების რომელი ნაკრები და რა დრო გჭირდებათ სამიზნე სერვისის განსაზღვრილებლად. ეს შეიძლება ერთი ან ორი წელი იყოს, შესაძლოა მეტი ან ნაკლები. დასახეთ განვითრების გზა მიმდინარე სერვისიდან სამიზნე სერვისამდე. თქვენ შეგიძლიათ პროგრესის მიღწევის მარკვნივ ნაჩვენები გზების გამოყენება სამიზნე სერვისის დასაწერებად.

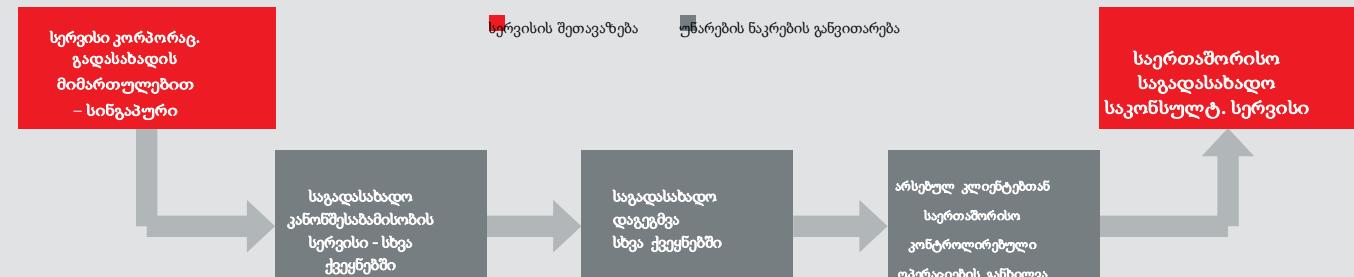
დივერსიფიკაციის გზის ილუსტრაცია

გთავაზობთ პროგრესის მიღწევის შემდეგ გზებს ილუსტრაციის სახით. დიგიტალური ტრადიციული SMP, რომელიც ამჟამად ახდენს კორპორაციული საგადასახადო მომსახურების შეთავაზებას შეიძლება ეტაპობრივად განვითარდეს საერთაშორისო საგადასახადო კონსულტაციების მიმართულებით, როგორც ეს ნაჩვენებია ქვევით მე-3 გზის ამსახველ სქემაზე. SMP ცდილობს პროდუქტიულობის ზრდის მიღწევას განვითარების ამ გზის სწული დაწერგვის შემდევ. ისტორიული მონაცემების საფუძველზე აღნიშნული პროდუქტიულობა შეიძლება კიდევ უფრო გაზიარდოს თუ SMP ასევე განახორციელებს სამუშაოს რესტრუქტურიზაციის და გადადისუურარბის მიმართულებთ.

იმ SMP -ის პროდუქტიულობა, რომელიც მირითადად საგალდებულო აუდიტორული მომსახურების გაწევას ახდენს, დაახლოებით \$59,900-ია¹⁰.

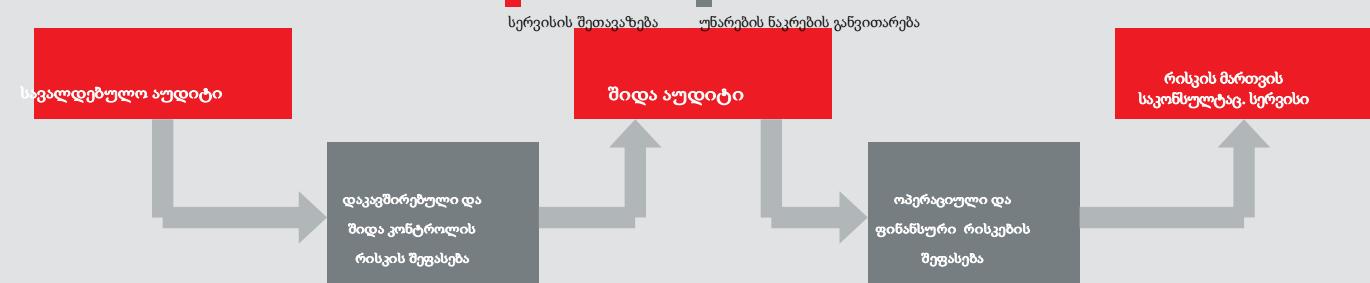
სავარაუდოდ ადგილი ექნება პროდუქტიულობის ზრდას განვითარების მე -4 გზის დაწერგვის შემთხვევაში, თუ ის საკონსულტაციო სერვისის გაწევას რისკის მართვის მიმართულებით.

განვითარებისგზა 3: განვითარების გზის ილუსტრაცია საერთაშორისო საგადასახადო კონსულტაციების მიმართულებით



წყარო: ACCA, SAC

განვითარების გზის ილუსტრაცია რისკის მართვის საკონსულტაციო სერვისების მიმართულებით შიდა აუდიტის საშუალებით



იმ SMP -ის პროდუქტების ულომა, რომელიც სავალდებულო აუდიტის და კორპორაციული სერვისების განხორციელებას აწარმოებს, ტიპურად დაახლოებით \$62,000-ია¹¹. ეს მაჩვენებელი სავარაუდოდ გაიზრდება, როგორც სერვისების დივერსიფიცირება, მოხვება გადახდისუუნარობასთან დაკავშირებულ სერვისებად მარჯვინ წარმოდგენილი განვითარების მე-5 გზის შესაბამისად. განვითარების ხელშესწყობად მიზანშეწონილია SMP -ებმა ჩართონ მენტორი ან ითანამშრომლონ ექსპერტთან, რომელსაც შეუძლია ტექნიკური რეკომენდაციების უწყვეტად მოწოდება პროექტების განვითარებისა; და ასევე კარგი იქნება თანამშრომლობა სამართლის ექსპერტთან, როგორც ამას პროექტი მოითხოვს. განვითარების ეს გზა უზრუნველყოფს ფუნდამენტურ ცოდნას შერწყმისა და შთანთქმისა და რესტრუქტურიზაციის სამუშაოს მიმართულებით; ესპერტის ჩართულობა ან მასთან თანამშრომლობა ხელს შეუწყობს განვითარების დაჩქარებას.

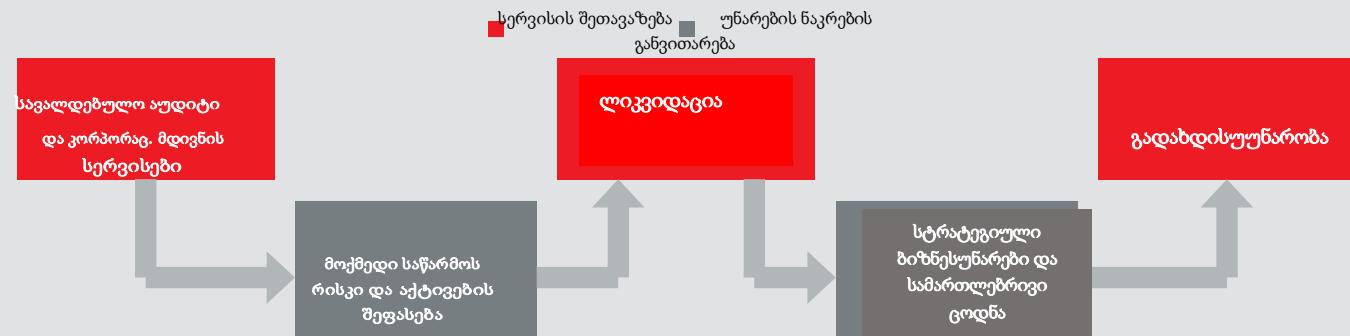
დივერსიფიკაციის საწყისი ტალღის შემდეგ, როგორც ეს წაჩვენებია სქემაზე, განვითარების მე-5 გზის შემთხვევაში, პროდუქტებულობის შეძლებობის მაღლებისთვის თქვენს ფარმას ასევე შეუძლია ი.ტ. გადაწყვეტებან დაკავშირებული და საკონსულტაციო სერვისების გაწევა. SMP -ები დაიწყებენ პროექტებს კლიენტებთან და ჩართვენ ტექნილოგიურ გადაწყვეტების პროგრამიდრებს და ტრენინგებს. როგორც პროექტის მენეჯერები, ისინი აუსანან კლიენტებს ციფრული გარდაქმნის პროცესს და უზრუნველყოფის ტექნილოგიური გადაწყვეტების პროვაიდერებს, ტრენირებს და სხვებს კლიენტებთან შეთანხმებული გზამვლების გამოყენებით.

ეს განსაკუთრებით შესაფერისა SMP -ებისთვის, რომლებმაც გაიარეს ციფრული ტრანსფორმაცია და ამდენად ფლობენ მნიშვნელოვან გამოცდილებას კონკურენტული ი.ტ. გადაწყვეტების მიმართულებით, თავიდან როგორც მომხმარებლები, მაგრამ მოგვიანებით, სავარაუდო ცოდნისა და უნივერსალ დაგროვების შემდეგ, შეძლებენ ი.ტ. სერვისების გაყიდვას თავანთ კლიენტებზე პროექტის მენეჯერების როლში. მარტინი, განვითარების მე-6 გზის სქემაზე ნაჩვენები პროცესის დასრულებას პოტენციურად შეუძლია პროდუქტიულობის ამაღლება დაახლოებით 49%-ით \$84,600 -დან დაახლოებით \$125,800 -მდე.

ეტაპი 3.7 განხორციელება განვითარების იდენტიფიცირებული გზის შესაბამისად

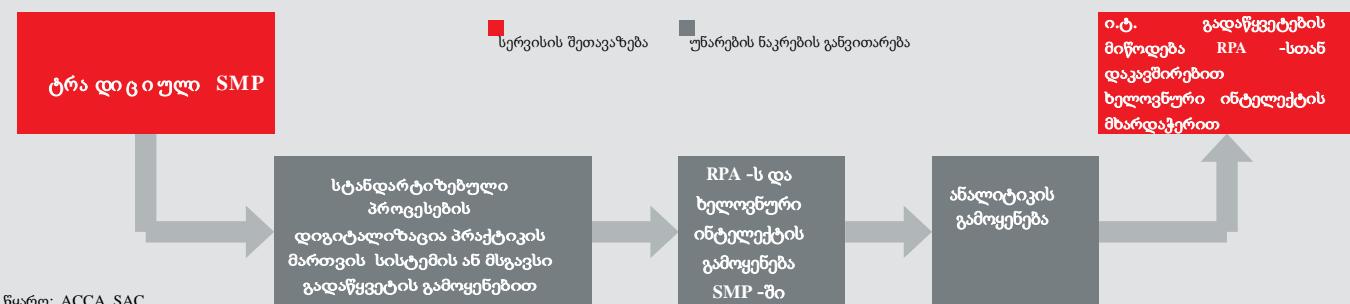
განვითარების გზის და საჭირო რესურსების იდენტიფიკაციის შემდეგ, პროცესი განახორციელეთ თანდათანობით, უფრო მაღალი დივერსიფიკაციის მიმართულებით.

გნურარებებისგზა 5: გადახდისუუნარობის სერვისის მიმართულებით განვითარების იღუსტრაგია



წყარო: ACCA, SAC

გნურარებებისგზა 6: ი.ტ. გადაწყვეტების და საკონსულტაციო სერვისების მიმართულებით



წყარო: ACCA, SAC



შემდგომი განვითარება

სხვა გზები ზრდის და განვითარების მიმართულებით

თქვენ შეგიძლიათ შემდგომი განვითარება თქვენი კომპეტენციების გაძლიერებით და გაფართოებით:

- ბუღალტრული პროფესიისთვის უნარების ჩარჩოს დაწერვით;
- პროფესიული განვითარების კურსებზე დარეგისტრირებით მაღალი ზრდის მქონე პრაქტიკული დარგების მიმართულებით (მაგ. როგორიცაა ბიზნესის შეფასება), რომელიც შემთავაზებულია პროფესიონალ ბუღალტერთა და სასწავლო ორგანიზაციების მიერ
- პროფესიული კონვერსიის აროგრამებში მონაწილეობით
- ESG -ის და სავაჭრო ასოციაციების მიერ ორგანიზებული მისაების ვიზიტებში მონაწილეობით

თუ გჭირდებათ გაცილებით ინოვაციური ტექნოლოგიის დაწერვა, გაეცანით ბუღალტრული აღრიცხვის ტექნოლოგიების და ინოვაციების ცენტრს (AccTech Centre). SAC -მა და სინგაპურის ტექნოლოგიის ინსტიტუტმა (SIT) შექმნეს AccTech ცენტრი SMPs -ების დასახმარებლად ინოვაციურ ბიზნესპროცესებში, ბიზნესის მოდელებში, სერვისების გაწევაში და მომსახურებაში. ცენტრის საშუალებით SMP-ებს შესაძლებლობა ექნებათ რომ იმუშაონ აკადემიური წრეების წარმომადგენლებთან, ტექნოლოგიურ პარტნიორებთან და სახელმწიფო უწყებებთან ექსპერიმენტირებისა და ინოვაციური იდეების პროტოტიპების შექმნის მიზნით. დამატებითი ინფორმაციისთვის დაგვიკავშირდით შემდეგ მისამართზე: AccTechCentre@singaporetech.edu.sg

საკონტაქტო პირები

ჯერმინ ონგი

სტრატეგიის და დაგეგმვის
განყოფილების უფროსი,
SAC Germin_ONG@sac.gov.sg

ლი მეი ჯი

უფროსი მენეჯერი, სტრატეგიის და
დაგეგმვის განყოფილება, SAC
Lee_mei_jie@sac.gov.sg

ჯოზეფ ალფრედი

პოლიტიკის და ტექნიკური განყოფილების უფროსი, ACCA
joseph.alfred@accaglobal.com

Singapore Accountancy Commission

10 Anson Road
#05-18 International Plaza,
Singapore 079903

ACCA Singapore

1 Raffles Quay #22-10A
South Tower, One Raffles Quay
Singapore 048583

