



ეს სტატია თავდაპირველად გამოქვეყნდა ბულალტრული აღრიცხვის ჟურნალში. ©2020 ნაფიც პროფესიონალ ბულალტერთა საერთაშორისო ასოციაცია. ყველა უფლება დაცულია. ACCA გასცემს თარგმნის უფლებამოსილებას შემდეგი პირობით: ასოციაცია პასუხისმგებელია დოკუმენტის ორიგინალ ინგლისურ ვერსიაზე და არა მისი თარგმანის ხარისხზე; თუ რაიმე მიზეზის გამო ადგილი აქვს ინგლისური ვერსიის განახლებას, ACCA არ არის ვალდებული აღნიშნულის შესახებ აცნობოს ბაფ-ს/ მსოფლიო ბანკს / SARAS -ს.

მომავლის პროფესიონალების მომზადება

როგორ შეუძლიათ პროფესიულ ბულალტრულ ორგანიზაციებს დაეხმარონ მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს გარდაქმნან საკუთარი ბიზნესები მინიმალური დანახარჯით და დანაკარგით

COVID-19 პირობებში, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს (SMP) თანამშრომელთა დისტანციურად მუშაობის და „ლოქდაუნის“ გამო, ექმნება პრობლემები საანგარიშო ვადების დაცვაში, რაც ართულებს აუდიტის მტკიცებულებების შეგროვებას და აუდიტორული ამოცანების შესრულებას. უფრო მეტიც, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმები აწყდებიან აუდიტსა და საკონსულტაციო მომსახურებასთან დაკავშირებულ დამატებით რისკებს ტექნიკური პრობლემების გამო, რომელიც წარმოიშობა მარაგების და დებიტორული დავალიანების შეფასებასთან, ფუნქციონირებადი საწარმოს დაშვებასთან და ინფორმაციის შესაბამის გასაჯაროებასთან დაკავშირებული გაურკვევლობით.

მიუხედავად იმისა, რომ COVID-19-მა წარმოშვა უამრავი გამოწვევა, ის ასევე გახდა კატალიზატორი ბიზნესისთვის, ისევე როგორც მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის, რომ მოხდეს მათი ტრანსფორმაცია. მან მრავალი ასეთი ფირმა გამოაძევა მათი კომფორტის ზონიდან, რათა მათ

გამოიყენონ ციფრული მოდელები და განიხილონ ახალი ბიზნეს მოდელები მათი კლიენტებისთვის ბიზნესის ფასეულობის შესაქმნელად.

ამის მიუხედავად, მტკივნეული საკითხები კვლავ რჩება. მცირე და საშუალო პრაქტიკის ფირმები ხშირად შეწუხებული არიან იმით, რომ არ იციან ზუსტად როგორ უნდა მოაგვარონ ეს პრობლემები იმ პირობებში, როდესაც არ გააჩნიათ საკმარისი რესურსი, კომპეტენცია, ცოდნა და არსებობს გაურკვეველობა ახალი სერვისული ხაზის შექმნასთან დაკავშირებით, როდესაც მათ ჯერ არ ჰყავთ კლიენტთა კრიტიკული რაოდენობა, რომლებიც გამოიყენებენ მათ მომსახურებას.

ეს ხაზს უსვამს ორ მნიშვნელოვან საკითხს, როდესაც ხდება სერვისის დიגיტალიზაცია და/ან დივერსიფიკაცია: ამის უზრუნველყოფის საჭიროება არა მხოლოდ განაპირობებს შემოსავლების ზრდას, არამედ მას თან ახლავს პროდუქტიულობის ზრდაც.

აქ მოცემულია რამდენიმე მითითება, რომელიც ამოღებულია სერთიფიცირებულ ნაფიც ბუღალტერთა ასოციაციის და სინგაპურის საადრიცხო კომისიის მიერ ახლახანს გამოქვეყნებული ანგარიშიდან და მოკლე სახელმძღვანელოდან, და პროფესიულ

ორგანიზაციებს შეუძლიათ შესთავაზონ ეს მითითებები მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს, რომ მათ გაითვალისწინონ ეს მითითებები.

მითითება #1 მაღალი პროდუქტიულობისთვის საჭიროა ჯერ დიგიტალიზაცია, შემდეგ დივერსიფიკაცია

შემთხვევის ანალიზის მაგალითად თუ განვიხილავთ სინგაპურის მონაცემებს, დავინახავთ, რომ არსებობს მეტი პროდუქტიულობისკენ მიმავალი მკაფიოდ განსაზღვრული გზები. საქმიანობის მონაცემების მიხედვით, ის მცირე და საშუალო პრაქტიკა, რომელიც იწყებს დივერსიფიკაციის პროცესს (დიგიტალიზაციამდე), როგორც წესი, უფრო დაბალი პროდუქტიულობით გამოირჩევა. ხოლო იმ ფირმებს, რომლებიც იწყებენ ჯერ დიგიტალიზაციით და შემდეგ გადადიან დივერსიფიკაციაზე, სახეზე აქვთ უფრო მაღალი პროდუქტიულობა.

განვითარების სპეციფიკური გზების ილუსტრაცია დიგიტალიზაციისთვის

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

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



წყარო: ACCA SAC

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



მითითება #2 მომსახურების დივერსიფიკაცია მარეგულირებელი ნორმების მიღმა მომავლის ეკონომიკაში რელევანტურობის შესანარჩუნებლად.

პროფესიულ ბიზნესზე და საკონსულტაციო მომსახურებაზე ბაზრის მოთხოვნის (2018) მიხედვით, კორპორაციების მიერ მოთხოვნილი სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების ასოციაციისა (ASEAN) და ჩინეთის მასშტაბით ჩატარებული 2018 – 2021 წლების პროგნოზის თანახმად, ყველაზე მაღალი მომსახურების ხუთი ხაზიდან სამი იყო არარეგულირებადი მომსახურების ხაზი.

1. სავალდებულო აუდიტი (რეგულირებადი)
2. ინფორმაციული ტექნოლოგიების ბიზნესგადაწყვეტები (არარეგულირებადი)
3. შესაბამისობა საგადასახადო მოთხოვნებთან (რეგულირებადი)
4. რისკებთან დაკავშირებული კოსულტაცია (არარეგულირებადი)
5. საგადასახადო კონსულტაცია (არარეგულირებადი)

არარეგულირებადი მომსახურების ხაზებია ის ხაზები, რომელთაც არ ითხოვს კანონი ან რეგულაცია, ხოლო რეგულირებადი ხაზებია-პირიქით. ანგარიშიდან ერთ-ერთი დასკვნა არის ის, რომ არეგულირებად სერვისებზე მოთხოვნა მნიშვნელოვნად არის გაზრდილი. მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს უნდა ჰქონდეთ მოტივაცია, რომ ნაკლებად დაეყრდნონ შესაბამისობაზე დაფუძნებულ სერვისებს და გახდნენ მეტად ორიენტირებულნი საკონსულტაციო მომსახურებაზე, რათა გაზარდონ პრაქტიკა.

მითითება #3 უფრო მდგრადი პრაქტიკის უზრუნველსაყოფად, გაიგეთ და განსაზღვრეთ, თუ საიდან მოდის მოთხოვნა პროფესიულ სერვისებზე

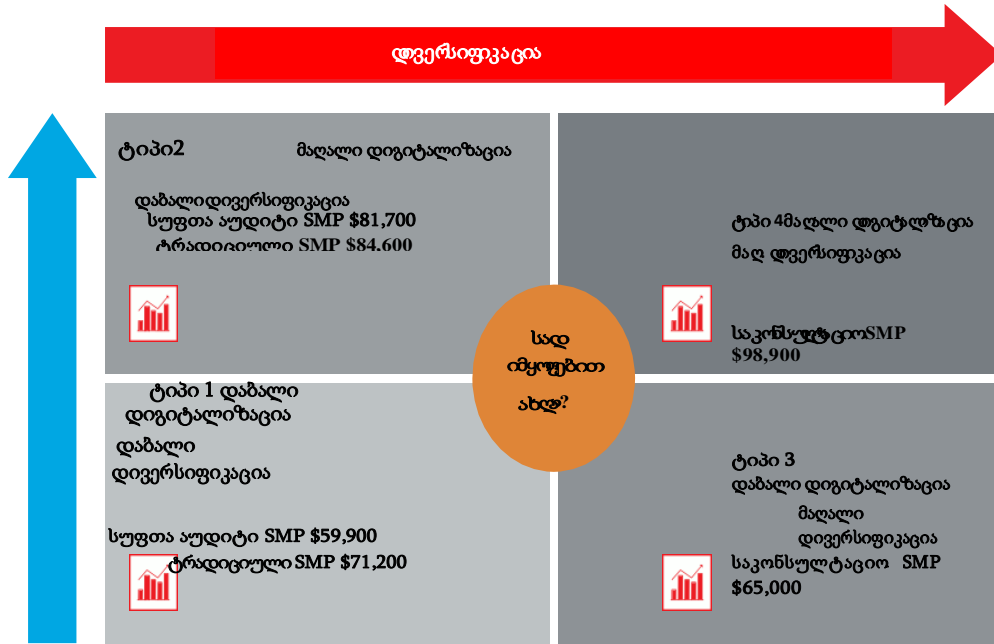
ამისათვის მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა უნდა განიხილონ და შეისწავლონ უახლესი ინდუსტრიის მონაცემები ყველაზე მოთხოვნადი პროფესიული სერვისების ხაზების შესახებ. [ACCA-SAC-ის ბაზრის მოთხოვნის ანგარიში](#) კარგი წყაროა ამ ინფორმაციისთვის. ის აკონტროლებს პროფესიულ მომსახურებებზე მოთხოვნას აზიისა და წყნარი ოკეანის რეგიონში. ახალი სერვისების დაწყებისას, ანალოგიურად არის მნიშვნელოვანი, რომ აუცილებლად მაღალი პროდუქტიულობა იყოს მიღებული შედეგად.

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

მითითება #4 შეაფასეთ და გამოიყენეთ შიდა უნარ-ჩვევები და კომპეტენციები, რათა უზრუნველყოთ რესურსების ეფექტური გამოყენება და ტრანსფორმაციის დაბალი ხარჯები.

იმისათვის, რომ მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა შეაფასონ თავიანთი კომპეტენციები, მათ უნდა გაითვალისწინონ თუ სად იმყოფება ამჟამად მათი ფირმა დიგიტალიზაციისა და დივერსიფიკაციის თვალსაზრისით. ქვემოთ მოცემული სერვისების განვითარების მატრიცა დაეხმარება თქვენს ფირმას განსაზღვროს თქვენი ფირმის " ტიპი " ამ მიზნით.

თექვნი ფირმის ტიპი



წყარო: ACCA, SAC

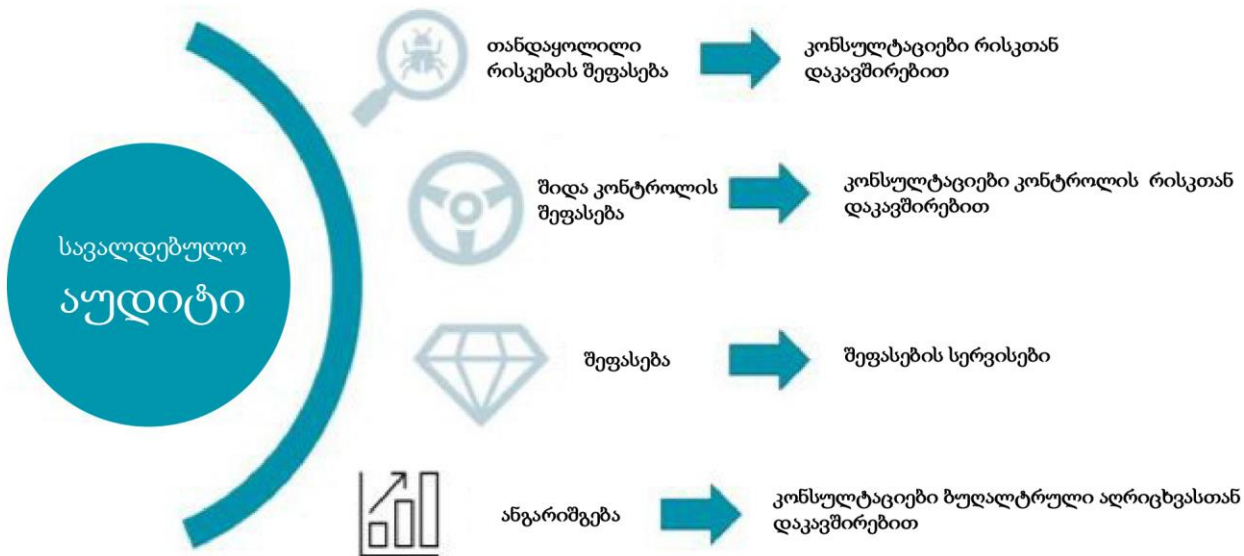
მაღალი დიგიტალიზაცია: 5 ან მეტი ტექნოლოგიის დანერგვა

მაღალი დეველპიკაცია: 1 ან მეტი საკონსულტაციო მომსახურების გაწევა

მითითება #5 დაიწყეთ ძლიერი მხარეებით

მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა არ უნდა უგულებელყონ ის ფაქტი, რომ მათმა ამჟამინდელმა ცოდნამ და გამოცდილებამ შეიძლება უზრუნველყოს ფუნდამენტი ისეთი გამოცდილების ჩამოსაყალიბებლად, რომელიც ხელს შეუწყობს მომავალში ახალი და ინოვაციური სერვისების შეთავაზებას. ასე რომ, წახალისეთ მცირე და საშუალო პრაქტიკის ფირმები თქვენს ბაზარზე დაიწყონ თავიანთი ამჟამინდელი ძლიერი მხარეებიდან. მაგალითად, ჩვენ მიჩვეულები ვართ ისეთ მომსახურების ხაზზე, როგორცაა სავალდებულო აუდიტი, ვიფიქროთ, რომ ის არის ცალკეული (მონოლითური) მომსახურება. ამასთან, თუ უფრო ახლოდან შევისწავლით, ადვილია იმის შემჩნევა, რომ ის შეიძლება დაიყოს კომპონენტურ მომსახურებებად: თანდაყოლილი რისკის შეფასება, შიდა კონტროლის შეფასება, ღირებულების განსაზღვრა (შეფასება) ანგარიშგება და სხვა მომსახურებები.

ქვემოთ იხილეთ მაგალითი, თუ როგორ შეიძლება სავალდებულო აუდიტის „შეფუთვის გახსნა“ და მისი კომპონენტების და ახალი სერვისების გამოვლენა, რომლებიც შეიძლება გაიზარდოს და გაიზარდოს თითოეული სერვისიდან და გასცდეს მის ფარგლებს.

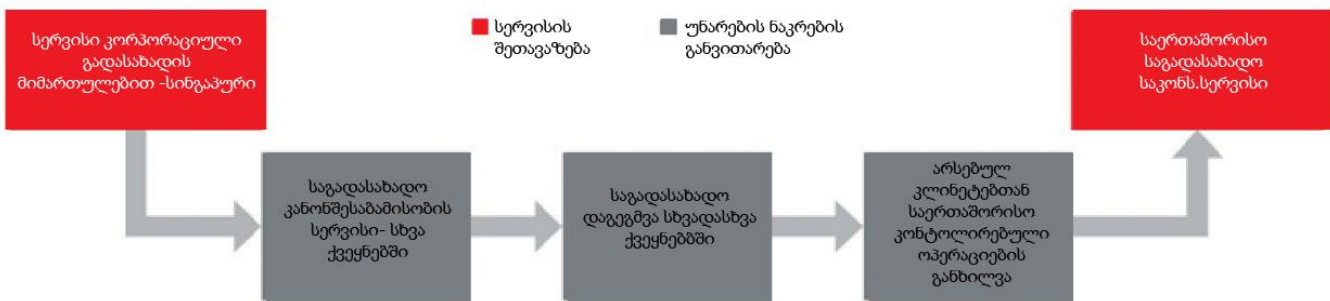


მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა უნდა შეისწავლონ თავიანთი არსებული მომსახურებები და ჩაშალონ ისინი „კომპონენტურ სერვისებად“, რაც მისცემს მათ შესაძლებლობას, რომ ჩანასახმა წარმოქმნას ახალი სერვისები.

მითითება #6: ეტაპობრივად გადადით უფრო მსხვილ დივერსიფიკაციაზე

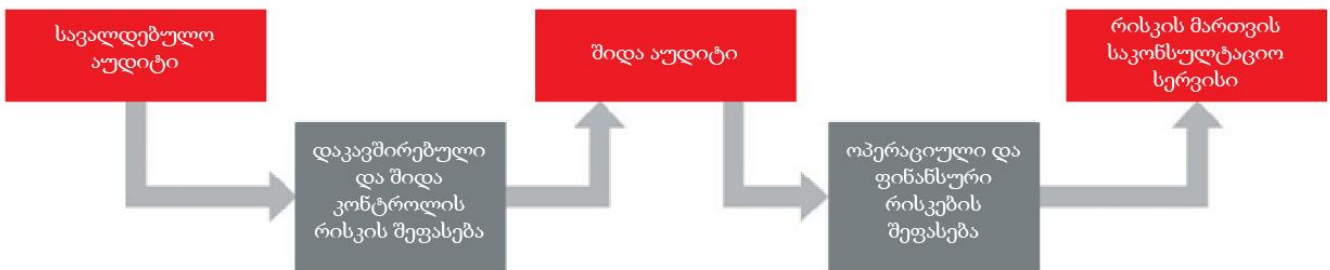
დანაკარგის შესამცირებლად, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებმა უნდა შეიმუშაონ და გამოიყენონ განვითარების ცალკეული გზები საუკეთესო პრაქტიკისა და უფრო მაღალი პროდუქტიულობის მისაღებად. მათ შეუძლიათ გამოიყენონ სინგაპურის ბუღალტრული კომისიისა (SAC) და სერტიფიცირებულ ნაფიც ბუღალტერთა ასოციაციის (ACCA) მიერ გამოქვეყნებულ მოკლე სახელმძღვანელოში მოცემული განვითარების გზების ილუსტრირებული მასალა, რათა განიხილონ მათი არსებული სერვისი და განსაზღვრონ, თუ როგორ შეიძლება ეს მასალა დაეხმაროს მათ დამატებითი ნაბიჯების გადადგმის საშუალებით მიაღწიონ სამიზნე სერვისს. იხილეთ ქვემოთ მოცემული მაგალითები - წითელი კვადრატები წარმოადგენს არსებულ და სამიზნე სერვისს, ნაცრისფერში მოცემულია შესაბამისი უნარების ნაკრები, რომლის შემუშავება არის საჭირო ეტაპობრივად, სამიზნე სერვისის მისაღწევად.

გზა 3. განვითარების გზის ილუსტრაცია საერთაშორისო საგადასახადო კონსულტაციების მიმართულებით



წყარო: ACCA, SAC

გზა 4. განვითარების გზის ილუსტრაცია რისკის მართვის საკონსულტაციო სერვისების მიმართულებით შიდა აუდიტის საშუალებით



წყარო: ACCA, SAC

■ სერვისის შეთავაზება ■ უნარების ნაკრების განვითარება

წითელი კვადრატი: პროფესიული სერვისები

ნაცრისფერი კვადრატი: უნარების ნაკრები, რომელიც უნდა განვითარდეს

სინგაპურის ბუღალტრული კომისიისა (SAC) და სერტიფიცირებულ ნაფიც ბუღალტერთა ასოციაციის (ACCA) მიერ გამოქვეყნებული დიგიტალიზაციის და საქმიანობის დივერსიფიკაციის მოკლე სახელმძღვანელო მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის და ამ სტატიაში მოცემული მითითებები მოითხოვს, რომ მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ბიზნესის მფლობელმა შეაფასოს მისი გარემო, ისევე როგორც ძლიერი და სუსტი მხარეები, და ამავდროულად თვალყური ადევნოს სხვადასხვა პროფესიულ მომსახურებაზე მუდმივად ცვალებად მოთხოვნას. სახელმძღვანელოში ასევე მოცემულია მოთხოვნა მფლობელის მიმართ, რომ მან ფრთხილად შეარჩიოს განვითარების გზები და არ აყვეს პოპულარულ ტენდენციებს, არამედ კლინიკურად შეაფასოს პარამეტრები, მომგებიანობისა და პროდუქტიულობის გათვალისწინებით.

იმედი გვაქვს, რომ ზემოხსენებული მითითებები ხელს შეუწყობს მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს თქვენს ბაზარზე უფრო თავდაჯერებულად იგრძნონ თავი, რათა გარდაქმნან საკუთარი ბიზნესი ახალი სერვისების წამოწყების თვალსაზრისით.

დამატებითი ინფორმაციისთვის და სახელმძღვანელო მითითებებისთვის ჩამოტვირთეთ მოკლე სახელმძღვანელო მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმების დიგიტალიზაციისა და დივერსიფიკაციის შესახებ, რომელიც წარმოადგენს სერტიფიცირებულ ნაფიც ბუღალტერთა ასოციაციასა და სინგაპურის სააღრიცხვო კომისიას შორის თანამშრომლობის შედეგს. სახელმძღვანელოს მიზანია უზრუნველყოს პრაქტიკული ინსტრუმენტები პრაქტიკის შემუშავების მიზნით, ორი განზომილების, დიგიტალიზაციისა და დივერსიფიკაციის კუთხით, ორი გრადიენტის უზრუნველყოფით: უფრო მაღალი პროდუქტიულობა და შემოსავლების უფრო მაღალი ზრდა. სინგაპურის სახელმძღვანელო დაეხმარება მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებს, საქმის შესწავლის თვალსაზრისით, თუ როგორ შეძლებენ ისინი შეუფერხებლად გადავიდნენ მიმდინარე სერვისებიდან უფრო ინოვაციურ სერვისებზე „ტიპის“ იდენტიფიკაციისა და რეკომენდებული განვითარების გზების საშუალებით. სახელმძღვანელოს თან ახლავს ანგარიში მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის პროფესიული მომსახურების განვითარების გზების შესახებ.

