

„საკონტროლო კითხვარი მცირე ბიზნესის ფუნქციონირების უწყვეტობის შესახებ კრიზისიდან გამოსვლა და განვითარება COVID-19-ის შემდეგ“-ს

საკონტროლო კითხვარი მცირე ბიზნესის ფუნქციონირების უწყვეტობის შესახებ
კრიზისიდან გამოსვლა და განვითარება COVID-19-ის შემდეგ



შესავალი

COVID-19 -თან დაკავშირებული უპრეცედენტო გარემოებების გამო არაერთი ბიზნესი აქამდე უცნობი გამოწვევების წინაშე აღმოჩნდა. ამიტომ, ბევრი მცირე საწარმოსთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საიმედო მრჩეველის ყოლა, რომელსაც კრიზისის პერიოდში დახმარებისა და კონსულტაციისთვის მიმართავს.

მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმები (SMPs) სიღრმისეულად იცნობენ თავიანთი კლიენტების საქმიანობას და ფლობენ ბევრ სპეციალიზებულ უნარს, რაც აუცილებელია მათ დასახმარებლად გამოწვევებით აღსავსე პერიოდში.

საჭირო რეკომენდაციის ტიპი და მასშტაბი სხვადასხვა ფაქტორებზეა დამოკიდებული, მათ შორის, დარგზე, ფულადი რესურსების რეზერვებზე და COVID-19 -ის ეპიდემიამდე ბიზნესის ეფექტიანობაზე. კრიზისის ადრეულ ეტაპებზე საჭირო იყო მითითებები სახელმწიფო გრანტებთან და სუბსიდიებთან წვდომისთვის. ბევრი ბიზნესი ახლა ცვალებადი გარემოებების გახანგრძლივებული პერიოდის წინაშე დგას (ე.ი. „ახალი რეალობა“) და კვლავაც საჭიროებს დახმარებას და სათანადო რეკომენდაციას. პროფესიონალ ბუღალტერს შეუძლია ეფექტური დახმარება რისკის მართვასა და შემცირებაში, სათანადო ქმედებების განხორციელების განმარტებაში და საშუალო - გრძელვადიანი პერიოდისთვის ბიზნესის გაძლიერებაში.

საკონტროლო კითხვარი მცირე ბიზნესის ფუნქციონირების უწყვეტობის შესახებ სადიაგნოსტიკო ინსტრუმენტია რთულ პერიოდში ნავიგაციისთვის, რომელიც ორ ძირითად სფეროს მოიცავს, ესენია: ფინანსური მართვის ამოცანები და სტრატეგიული მართვის ამოცანები. ის არ არის მოთხოვნების ამომწურავი კითხვარი, არამედ წარმოადგენს ინსტრუმენტს, რომელიც ხელს შეუწყობს იმ პრიორიტეტული ღონისძიებების იდენტიფიკაციას, რომლებიც დაუყოვნებელ ყურადღებას მოითხოვს.



ფინანსური მართვის ამოცანები

ზუსტი და დროული საფინანსო ინფორმაცია კრიტიკული მნიშვნელობისაა. ფინანსური მართვის შემდეგი ამოცანები განხილულ უნდა იქნეს იმის გასარკვევად თუ როგორ ფუნქციონირებს ბიზნესი და როგორ განისაზღვროს ის სფეროები, რომლებიც დაუყოვნებლივ ყურადღებას საჭიროებს.

ლონისძიება	გასათვალისწინებელი ღონისძიებები	შენიშვნები
➤ ფინანსური ანგარიშგებების მომზადება, შეფასება და ანალიზი: ✓ ფინანსური საქმიანობის ანგარიშგება (მოგება - ზარალის ანგარიშგება) ✓ ანგარიშგება ფინანსური მდგომარეობის შესახებ (ბალანსი) ✓ ანგარიშგება ფულადი ნაკადების მოძრაობის შესახებ	❑ მოგება - ზარალის ანგარიშგებას, ბალანსს და ფულადი ნაკადების მოძრაობის ანგარიშგებას შეუძლია მაკორექტირებელი ღონისძიებების განსახორციელებლად პრობლემების დროულ იდენტიფიკაციაში დახმარება ❑ ფინანსური ანგარიშგებებიდან ძირითადი კოეფიციენტების გამოთვლა, როგორებიცაა საბრუნავი კაპიტალის კოეფიციენტი და სასაქონლო / მატერიალური ფასეულობების ბრუნვის კოეფიციენტი	
➤ 3, 6 და 12 თვის ფულადი ნაკადების პროგნოზის მომზადება და შეფასება საუკეთესო, უარესი და მოსალოდნელი სცენარების გამოყენებით ➤ ლიკვიდურობის პოზიციის გაუმჯობესება	❑ ფულადი ნაკადების პროგნოზების რეგულარული განახლება ფაქტიური მოვლენების და მიმდინარე ფულადი პოზიციების ასახვის მიზნით ❑ ფულადი ნაკადების სამომავლო ნაკლებობაზე რეაგირება, მაგალითად, რა ხარჯები შეიძლება შემცირდეს (მოგზაურობა და მარკეტინგი), რომელი ოპერაციები შეიძლება შეჩერდეს დროებით ❑ გარკვევა, თუ რამდენ ხანს შეიძლება გაგრძელდეს სამეწარმეო საქმიანობა სანამ სამომავლო ფულადი ნაკადები უარყოფითი გახდება ❑ ღონისძიებების განხილვა საწარმოში შემომავალი ფულადი ნაკადების გასაზრდელად, როგორიცაა მაგალითად კარგად გაყიდვად უფრო მეტ პროდუქტზე/ მომსახურებაზე ფოკუსირება ❑ წვდომა გარე დაფინანსების წყაროებზე (როგორიცაა მაგალითად ოვერდრაფტი)	
➤ განსაზღვრა აკმაყოფილებს თუ არა სამეწარმეო საქმიანობა მთავრობისგან COVID-19 -ის გრანტის ან სუბსიდიის მიღების მოთხოვნებს	❑ შესწავლა თუ რომელი გრანტი / სუბსიდია / სესხი არის ხელმისაწვდომი და როგორია მათ მისაღებად განსაზღვრული მოთხოვნები	
➤ სენსიტიურობის ანალიზის განხორციელება პროგნოზების მოსამზადებლად საჭირო დაშვებების ცვლილებით	განიხილეთ: ❑ თუ გაყიდვები კიდევ უფრო შემცირდება მაგ. 15 ან 20 პროცენტით ❑ მთავარი კლიენტის დაკარგვის ზემოქმედება ❑ თუ ძირითად მომწოდებელს არ შეუძლია მოწოდება ❑ რამდენ ხანს შეუძლია ბიზნესს ასეთ დანაკარგებთან გამკლავება?	

ლონისძიება	გასათვალისწინებელი ღონისძიებები	შენიშვნები
	☐ საუკეთესო და უარესი სცენარები ოპერაციული და ფინანსური მდგომარეობისთვის მომდევნო 3, 6 ან 12 თვეში	
➤ საბრუნავი კაპიტალის მუხლების შეფასება, მათ შორის: ✓ სასაქონლო - მატერიალური ფასეულობების ნაშთები ✓ ფული ბანკში	☐ შემცირებული გაყიდვები შეიძლება ნიშნავდეს, რომ სასაქონლო - მატერიალური ფასეულობები საჭიროებს ჩამოფასებას ან ჩამოწერას დაძველების შემთხვევაში ☐ ძველი, ძნელად გაყიდვადი სასაქონლო - მატერიალური ფასეულობების (მარაგების) გადამუშავება, დანიშნულების შეცვლა ან განკარგვა ☐ გაყიდვების შესაძლებლობის შესწავლა სპეციალურ პირობებში, სასაქონლო - მატერიალურ ფასეულობებზე პროგნოზირებული ზარალის შესამცირებლად ☐ შესყიდვის პოლიტიკის შეფასება სასაქონლო - მატერიალურ ფასეულობებზე გადახარჯვის პრევენციისთვის	
➤ დებიტორული დავალიანების / მოვალეთა წიგნის სალდო ➤ ფორვარდული შეკვეთების შეფასება და გადახდის პირობები კლიენტისთვის	☐ დიდი დავალიანების მქონე კლიენტების იდენტიფიკაცია და რეაგირება - შეიძლება გადახდის გეგმებზე მოლაპარაკებების წარმოება, მაგ. პირდაპირი დებეტი ძველი ნაშთების გადასახდელად (და ახლის ამოსაღებად) ☐ ინვოისის დაუყოვნებელი გაფორმება მომსახურების ან პროდუქტის მიწოდებისთანავე ☐ ფორვარდული შეკვეთების შეფასება ნებისმიერი მოკლევადიანი საჭიროებისთვის ბიზნესის გასაფართოებლად ან ხელშეკრულების გასაფორმებლად მაგ. ზრდიან კლიენტები შეკვეთებს თუ აუქმებენ მათ და თუ ასეა, როგორია საკრედიტო რისკი? ☐ საკრედიტო შემოწმების და ლიმიტების განხილვა ახალი / არსებული კლიენტებისთვის ☐ ახალი პროცესები შეიძლება შემოღებულ იქნეს „ონლაინ“ გადახდების დასაწესებლად ☐ კრედიტორული დავალიანების ფაქტორინგის განხილვა ფულადი ნაკადების გამოსათავისუფლებლად	
➤ გარკვეული აქტივების საბაზრო შეფასების განხილვა	☐ ბუღალტრის ან სპეციალისტი შემფასებლის ჩართვა საჭიროებისამებრ ☐ განხილვა, თუ რომელი აქტივები შეიძლება გაიყიდოს ფულადი რესურსების გასაზრდელად ☐ მნიშვნელოვანი კაპიტალური ხარჯების ან ინვესტიციების ხელახალი განხილვა ან გადავადება	

ლონისძიება	გასათვალისწინებელი ღონისძიებები	შენიშვნები
➤ კრედიტორის / კრედიტორთა რეესტრის სალდო ➤ მომწოდებლებთან არსებული კონტრაქტების ან გადახდის პირობების შეფასება	❑ ვარიანტების შესწავლა ფინანსურ გადახდებთან დაკავშირებით მოლაპარაკებების ხელახლა საწარმოებლად, მაგ. მცირე ტრანშები, გადახდის ფასდათმობა, გადახდის გახანგრძლივებული პირობები ❑ შეფასება თუ როგორ ხდება საქონლის მიწოდება, მაგ. ექსკლუზიურ მუხლებთან დაკავშირებული ხელახალი მოლაპარაკებები ❑ კრიტიკული მნიშვნელობის მქონე მუხლების ალტერნატიული მომწოდებლების შემოწმება ❑ კონტრაქტების შეფასება სახელშეკრულებო ვალდებულებების გასარკვევად და განხილვა, გარემოებების გამო ხომ არ შეიძლება შეიცვალოს შეკვეთები საჭიროებიდან გამომდინარე (მაგ. გაუქმდეს, შემცირდეს ან გაიზარდოს) ❑ მარეგულირებლების მიერ შემოთავაზებული გადახდის გადავადების შესწავლა ❑ ხელშეკრულებების ფორს მაჟორული დებულებების კვლევა	
➤ საბანკო სესხების, იჯარის, საკრედიტო ბარათების ან სხვა დაფინანსების შეფასება: ✓ დაფარვის გრაფიკების და ლიკვიდურობის მოთხოვნების შემოწმება ✓ საკრედიტო ხელშეკრულების პირობების შესრულების შემოწმება ➤ ფინანსური ვალდებულებების შეფასება, როგორებიცაა საოფისე და ტექნიკის იჯარა ➤ შემოწმება თუ რომელი აქტივი გამოიყენება რომელი სესხისთვის	❑ გარკვევა თუ რა მოითხოვება მოკლევადიანი ვალდებულებების შესასრულებლად ❑ ვარიანტების კვლევა გარე დაფინანსების მოსაძიებლად ან მოლაპარაკებების ხელახლა საწარმოებლად სასესხო ვალდებულებებთან დაკავშირებული საფინანსო გადახდების შესახებ (ან საპროცენტო განაკვეთი) და ვალის რესტრუქტურისაციის გეგმების ძიება ❑ ბანკის დაუყოვნებელი ინფორმირება თუ საწარმო არღვევს ხელშეკრულების პირობას (ან თუ მოსალოდნელია პირობის დარღვევა უახლოეს მომავალში) ❑ საიჯარო პირობების და იჯარის გადახდის ვარიანტების განხილვა გამჭირავებელთან ❑ იჯარის შეწყვეტის ვარიანტების განხილვა ❑ საოფისე და აღჭურვილობის იჯარასთან დაკავშირებით კონცესიაზე მოლაპარაკების წარმოება	

სტრატეგიული მართვის ამოცანები

მნიშვნელოვანია ბიზნესის სტრატეგიის, გეგმის და ოპერაციული პროცედურების შეფასება განსაკუთრებით თუ ადგილი აქვს მნიშვნელოვან ცვლილებებს

ლონისძიება	გასათვალისწინებელი ღონისძიებები	შენიშვნები
➤ პერსონალის ჯანდაცვის და უსაფრთხოების უზრუნველყოფა ➤ დისტანციური მუშაობის უზრუნველყოფა შეძლებისდაგვარად	❑ დისტანციური ოპერაციების შესწავლა სისტემებზე და პროცესებზე ზემოქმედების და მათი ცვლილების ჩათვლით ❑ ი.ტ. აღჭურვილობის უზრუნველყოფა სახლიდან მომუშავე პერსონალისთვის ❑ პერსონალისთვის მოქნილობის დაშვება და მუშაობის და პირადი ცხოვრების ბალანსი ❑ პერსონალისთვის პირადი დაცვის აღჭურვილობის მიწოდება საჭიროების შემთხვევაში ❑ პროდუქტიულობის და ხელმისაწვდომობის მოლოდინის მართვა მაგ. ალტერნატიული სამუშაო გრაფიკები და უსაფრთხო გადაადგილება ❑ თანამშრომლების მიმართ თანაგრძნობის გამოხატვა მათ წინაშე არსებული გამოწვევების და პრობლემების გამო, მაგ. შვებულების და ავადმყოფობის საშვებულებო პოლიტიკის ცვლილება ❑ სამუშაო ადგილის მომზადება დაბინძურების საწინააღმდეგო ღონისძიებებისთვის და მისი გულდასმით დასუფთავება და დეზინფექცია	
➤ ლიდერობა და მკაფიო კომუნიკაცია პერსონალთან	❑ ხშირი შეტყობინებების მიწოდების და სრულყოფილების მიღწევის დაჩქარების მიზნად დასახვა - შეხების წერტილების ზრდა არასამუშაო საკითხებში ჩასართავად მაგ. ვირტუალური სოციალური მოვლენების ორგანიზება ❑ გზების განხილვა მორალის, პროდუქტიულობის და ჩართულობის შესანარჩუნებლად ❑ კრეატიულობის, ინოვაციის და გადაწყვეტილების მიღების ხელშეწყობა ყველა დონეზე ❑ ნდობის დამყარება, პერსონალის მხარდაჭერა და ემოციური წუხილების აღქმა და პირადი კეთილდღეობის მნიშვნელობა ❑ გამჭვირვალობა სამომავლო ოპერაციულ გეგმებთან დაკავშირებით ❑ პერსონალისთვის იდეებთან დაკავშირებით კითხვების დასმა, თუ როგორ შეიძლება კომპანია გადარჩეს და განვითარდეს	
➤ მარეგულირებელი მოთხოვნების განხილვა	❑ საფინანსო და საგადასახადო ანგარიშგებისთვის დეკლარირების ვადების გახანგრძლივების შემოწმება ❑ შესწავლა არის თუ არა ხელსაყრელი დეკლარირების ვალდებულების ადრე შესრულება - მაგალითად, ადრეული დეკლარირება ან წარდგენა შეიძლება განაპირობებდეს უფრო სწრაფ წვდომას სამთავრობო მხარდაჭერასთან ან / და ზედმეტობის დაბრუნებასთან	

	☐ ნებისმიერი ახალი მოთხოვნის განხილვა COVID 19 -თან დაკავშირებით, როგორცაა თავყრილობების აკრძალვა	
➤ სტრატეგიული გეგმის განახლება ➤ ძლიერი, სუსტი მხარეების, შესაძლებლობების და საფრთხეების (SWOT) ანალიზი	☐ ბიზნესის უწყვეტობის გეგმების დაუყოვნებელი შემუშავება ან განახლება და რისკის რაოდენობრივი შეფასება - აღნიშნულის აღიარება უპრეცედენტო კრიზისად ☐ განსაზღვრა თუ რომელი პროდუქტები ან სერვისებია მნიშვნელოვანი მიმდინარე ფულადი ნაკადებისთვის და უნდა შენარჩუნდეს ☐ ფოკუსირება სერვისებზე / პროდუქტებზე, რომლებიც ყველაზე მოთხოვნადია - მოცულობის და მოგებიანობის მაქსიმალური ზრდა ☐ განხილვა უნდა მოხდეს თუ არა რესურსების გადანაწილება გარკვეული საქმიანობების გასაფართოებლად ან საჭიროა თუ არა საკონტრაქტო ან დროებითი პერსონალი ☐ ვარიანტების შეფასება და პოტენციალის კვლევა შემოსავლების მიღების მიზნით ახალი და განსხვავებული შესაძლებლობების ან ალტერნატიული ბაზრების გამოსავლენად - განხილვა, თუ როგორ მოხდეს სხვადასხვა საჭიროებების და მოთხოვნების დაკმაყოფილება მომხმარებლის ქცევის ცვლილებით ☐ ბიზნესის წარმოების ახალი გზების შესწავლა და პროდუქტების/ სერვისების მიწოდება მომხმარებლებისთვის ☐ ძირითად პერსონალთან გადაწყვეტილების მიღების ცენტრალიზაცია ☐ სტრუქტურული ცვლილებების ხელშეწყობა და გრძელვადიანი შედეგების განხილვა - ზემოქმედებას მართო დღეს არ აქვს ადგილი, ის ხვალ და მომდევნო პერიოდშიც გაგრძელდება - განიხილეთ, რომელი გარდამავალი ნაბიჯებია საჭირო კვლევისთვის და ახალ რეალობასთან შესაგუებლად	
➤ ბიზნესის ონლაინ ფუნქციონირების უზრუნველყოფა და გაფართოება	☐ სახლში დარჩენილ და ონლაინ მოვაჭრე მომხმარებლებთან დაკავშირებით განიხილეთ ონლაინ ფუნქციონირების უზრუნველყოფა ან გაფართოება მაგ. უშუალო ვებგვერდის და სოციალური მედიის არხების საშუალებით ☐ ონლაინ გაყიდვების პირობებში განიხილეთ როგორ შეიძლება საუკეთესოდ კლიენტებისთვის პროდუქტის ან სერვისების მიწოდება	
➤ იყავით ახლოს მომხმარებლებთან - ის თუ როგორ რეაგირებს ბიზნესი კრიტიკული მნიშვნელობის იქნება გრძელვადიანი ერთგულებისთვის და რეპუტაციული ზიანის რისკისთვის	☐ მომხმარებლის / კლიენტის ჩართულობის პრიორიტეტულობის განსაზღვრა მაგ. რეგულარულად დაუკავშირდით ძირითად მომხმარებლებს ოპერაციებთან და სერვისებთან მიმართებით, რომლებიც კვლავაც ხელმისაწვდომია ☐ განიხილეთ შეთავაზებები მომხმარებლებისთვის, რაც ხელს უწყობს მომხმარებელთან ურთიერთობის შენარჩუნებას ოპორტუნისტულად განხილვის გარეშე	

ლონისძიება	გასათვალისწინებელი ღონისძიებები	შენიშვნები
	☐ შემდგომი დაგეგმვით მომხმარებლის გამოცდილების ონლაინ პოზიციონირება ☐ კომუნიკაციის მრავალფეროვანი მექანიზმების გამოყენება - იმეილი, ვიდეო, სოციალური მედია და ა.შ. მაგრამ არ გამოგრჩეთ პირდაპირი სატელეფონო კონტაქტი პერსონალური კავშირისთვის ☐ მომხმარებლებთან ურთიერთობის მართვის არსებული სისტემების და მონაცემების გამოყენება ☐ განხილვა თუ როგორ იქნეს შენარჩუნებული მომხმარებლებისთვის შეთავაზებული სერვისები ალტერნატიული გზებით	
➤ „პოლიტიკის სახელმძღვანელოს“ შექმნა, განხილვა / შეფასება ✓ ფულადი სახსრების ხარჯვასთან დაკავშირებით პერსონალის უფლებამოსილების შეფასება ✓ თაღლითობის რისკის განხილვა ✓ თქვენი პოლიტიკის შესახებ პერსონალის ინფორმირება და განათლება	☐ სათანადო შიდა კონტროლის შეფასება აქტივების დასაცავად, მათ შორის: ✓ ტრანზაქციების დამტკიცება ✓ ავტორიზაციის დონე ყველა გადახდისთვის, მომწოდებლის / მომხმარებლის კონტრაქტების აქცეპტირება ✓ პირობებთან დაკავშირებით ხელახალი მოლაპარაკებების წარმოება (გადახდა, მიწოდება და ა.შ) ☐ რამდენადაც შესაძლოა თაღლითობის მომატებული რისკის არსებობა, პერსონალის ჩართვა პრევენციის ღონისძიებებთან დაკავშირებით და იდენტიფიკაცია, თუ რამდენად ჰქონდა ადგილი პროცედურების და პოლიტიკის დაცვას	
➤ ი.ტ. სისტემების შეფასება და განახლება, მათ შორის: ✓ პროგრამული უზრუნველყოფის გამოსაყენებლად საჭირო ლიცენზიების განახლება ✓ ციფრული უნარების გაძლიერება და კიბერუსაფრთხოების პროტოკოლების გააქტიურება ✓ დარეზერვების ხშირი განხორციელება და წარმოება „ოფლაინ“ რეჟიმში ✓ პერსონალის ტრენინგის საჭიროებების დაკმაყოფილება ✓ კატასტროფის აღდგენის გეგმის დოკუმენტების შეფასება	☐ თუ შესაძლებელია გაზარდეთ ინვესტიცია კიბერუსაფრთხოებაში ☐ მიიღეთ ინფორმაცია კიბერდანაშაულის ზრდის და თაღლითური იმეილების - კარგად დაფიქრდით კერძო კომპანიის მონაცემების გაზიარებამდე ☐ უზრუნველყოფა რომ პროგრამული უზრუნველყოფის მიმდინარე ვერსიები იყოს გამოყენებული, რომლებიც არ არის არაავტორიზებული (პირატული) ასლები და ლიცენზიების რაოდენობა მომხმარებლების რაოდენობის ადეკვატურია ☐ ინტერნეტკავშირის ტესტირება, VPN ინფრასტრუქტურა, დაცვის მექანიზმები უსაფრთხოების უზრუნველსაყოფად და მონაცემების დასაცავად პიკურ პირობებში ☐ ტესტირება, იცის თუ არა პერსონალმა როგორ აღადგინოს სარეზერვო ინფორმაცია და როგორ მუშაობს ის ☐ ტრენინგის ორგანიზება ონლაინ ინსტრუმენტებზე და ვირტუალური შეხვედრების დროს ☐ „ჩემპიონის“ განსაზღვრა პროგრამული უზრუნველყოფის თითოეული პროდუქტისთვის პრაქტიკული ცოდნის შიდა გადაცემის გასაძლიერებლად	

ღონისძიება	გასათვალისწინებელი ღონისძიებები	შენიშვნები
➤ კომპანიის სადაზღვევო დაფარვის განხილვა, მათ შორის: ✓ პოლიტიკის ტიპი ✓ არსებული დაფარვის თანხა	❑ გაარკვეით ფარავს თუ არა დაზღვევა ბიზნესის შეწყვეტას, ფინანსურ ზარალს, გადახდისუუნარობას, სიცოცხლის დაზღვევას, შემოსავლის ჩანაცვლებას და ა.შ.	
➤ ბიზნესში რესურსების გამოყენების შემცირების გზების ძიება: ✓ საჭირო პერსონალი ✓ წყლის, ელექტრობის, გაზის, ბენზინის / დიზელის გამოყენება ✓ ადგილობრივი მომწოდებლების გამოყენება შეძლებისდაგვარად ✓ არაპროდუქტიული ნაბიჯების ან პროცესების გამორიცხვა	❑ პერსონალის დონის განხილვა და ვის მოეთხოვება აუცილებელი ოპერაციების შენარჩუნება; განიხილეთ პერსონალის შემცირება, კომპენსაციის შემცირება, სამუშაო საათები, ვარიანტები უხელფასო შვებულებისთვის ❑ აქციონერთა დივიდენდების შემცირება ❑ შესაძლებლობების განსაზღვრა ხარჯების შესამცირებლად მაგ. სამგზავრო და წარმომადგენლობითი ხარჯების შემცირება.	



COVID-19 -თან დაკავშირებული რესურსები ბუღალტერთა საერთაშორისო ფედერაციის (IFAC) ქსელიდან

IFAC -მა როგორც ცოდნის გავრცელებაზე ფოკუსირებულმა ორგანიზაციამ შექმნა COVID-19 -ისთვის მიძღვნილი ვებგვერდი აუცილებელი რესურსებით, მითითებებით და რეკომენდაციებით ჩვენი პროფესიონალ ბუღალტერთა ორგანიზაციებიდან და სხვა დაინტერესებული მხარეებიდან.

თემებს შორისაა აუდიტი, ფინანსური ანგარიშგება, ბიზნესის უწყვეტობა და კრიზისის მართვა, და პროფესიული და პირადი კეთილდღეობა.

ჩვენი მიზანია ორგანიზაციების და ფიზიკური პირების დახმარება რომ მათ აჩვენონ ადაპტაციის, ინოვაციის და ამ სწრაფად ცვალებადი სიტუაციის მართვის უნარი.

საინფორმაციო პორტალი

ეწვიეთ [IFAC -ის საინფორმაციო პორტალს](#) შესაფერისი სტატიების, ვიდეოების და რესურსების მოსაძიებლად, რომლებიც გავლენას ახდენენ გლობალურ ბუღალტრულ პროფესიაზე და დარეგისტრირდით ორკვირეული ბიულეტენის მისაღებად სახელწოდებით *The Latest*, რომელშიც რეზიუმეს სახით წარმოდგენილია ყოველ ორ კვირაში დამატებული მასალა.

IFAC-ი თავისი წევრი ორგანიზაციებით საზოგადოების ინტერესებს ემსახურება, რამდენადაც ის ამდლებს გლობალური ბუღალტრული პროფესიის აქტუალობას, რეპუტაციას და ფასეულობას. IFAC-ის სამი სტრატეგიული ამოცანაა:

- მაღალი ხარისხის საერთაშორისო სტანდარტების შემუშავებაში, დამტკიცებაში და დანერგვაში მონაწილეობის მიღება და მათი ხელშეწყობა;
- მომავლისთვის მზად მყოფი პროფესიის მომზადება; და
- გლობალური პროფესიის პოზიციის გახმოვანება.

დამატებითი ინფორმაციისთვის დაგვიკავშირდით მისამართზე: christopherarnold@ifac.org.

წინასწარი პროექტები, საკონსულტაციო დოკუმენტები და IFAC-ის სხვა პუბლიკაციები ქვეყნდება IFAC-ის მიერ და მისი საავტორო უფლებით.

IFAC-ი არ იღებს პასუხისმგებლობას ნებისმიერ ზარალზე, რომელიც შეიძლება მიადგენს ნებისმიერ პირს, რომელიც მოქმედებს ამ პუბლიკაციაში გამოქვეყნებული მასალის შესაბამისად ან თავს იკავებს ასეთი მოქმედებისგან, იქნება ასეთი ზარალი გამოწვეული დაუდევრობით თუ სხვა მიზეზით.

IFAC-ის ლოგო, 'ბუღალტერთა საერთაშორისო ფედერაცია' და 'IFAC' აშშ-ში და სხვა ქვეყნებში რეგისტრირებული სავაჭრო და მომსახურების ნიშნებია.

Copyright © 2020 by the International Federation of Accountants (IFAC). ყველა უფლება დაცულია. საჭიროა - IFAC-ის წერილობითი ნებართვა ამ დოკუმენტის გასამრავლებლად, შესანახად ან გადასაცემად ან მსგავსი მიზნით გამოსაყენებლად. დაგვიკავშირდით: permissions@ifac.org

ISBN: 978-1-60815-443-2

International Federation of Accountants
529 Fifth Avenue
New York, NY 10017
USA
+1 (212) 286-9344
www.ifac.org



 [@IFAC_SMP](https://twitter.com/IFAC_SMP)

 [IFAC SMP Community](https://www.linkedin.com/company/ifac-smp-community/)

 [International Federation of Accountants](https://www.facebook.com/InternationalFederationofAccountants/)