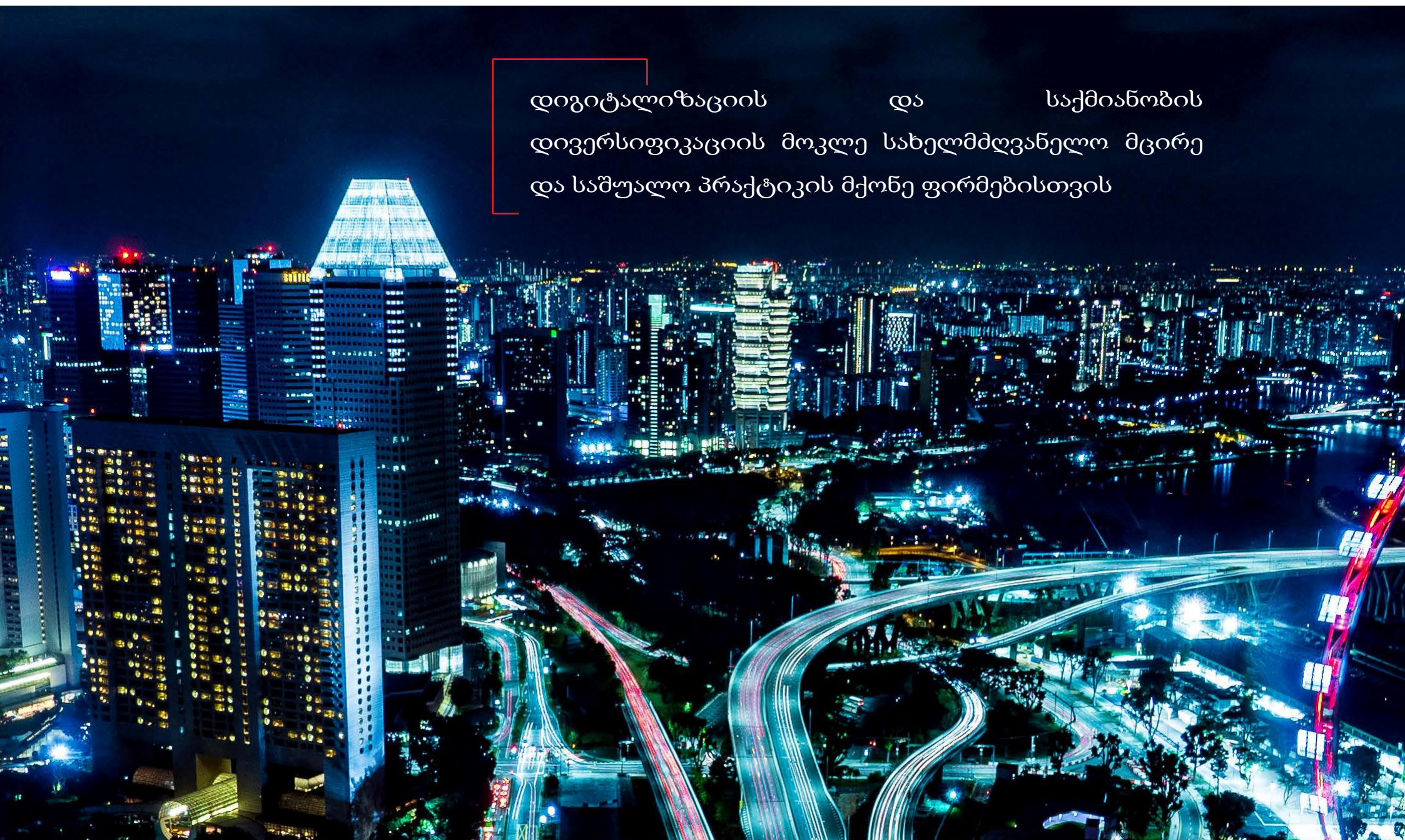


დიგიტალიზაციის და საქმიანობის
დივერსიფიკაციის მოკლე სახელმძღვანელო მცირე
და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის



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 ჰაზად გარდაქმნის ხედვით.

SAC -ი აღნიშნულის მიღწევას ცდილობს ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროში საკადრო
პოტენციალის უნარების გაღრმავებით; დარგის განვითარების შესაძლებლობების
გამოყენებით; და ჰაზის და ბირჟის შექმნით და სინგაპურის მოწინავე პრაქტიკის მქონე
ცენტრად გარდაქმნით. SAC -ი წარმოადგენს კანონმდებლობის შესაბამისად შექმნილ ორგანოს
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 ამბიციურ ადამიანებს მსოფლიოს მასშტაბით,
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
მოთხოვნილი უნარების განვითარებით ბუღალტერიის და ბიზნესის სფეროში წარმატებული
კარიერის შექმნაში ეხმარება. ACCA საქმიანობას აწარმოებს მსოფლიოს მასშტაბით მოქმედი 110
ოფისის და ცენტრის და 7,571 აპრობირებული დამსაქმებლის და სასწავლო პროგრამების 328
აპრობირებული პროვაიდერის 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 ძირითადი ინოვაციები
დანერგა იმისათვის, რომ მისი მოქმედი და მომავალი წევრები კვლავაც იყვნენ ყველაზე
ფასეული, თანამედროვე და მოთხოვნილი პროფესიონალები მსოფლიოს მასშტაბით.
ACCA 1904 წელს შეიქმნა და მას შემდეგ განუხრელად იცავს თავის უნიკალურ ძირითად
ღირებულებებს. ესენია: შესაძლებლობა, მრავალფეროვნება, ინოვაცია, პროფესიული
ეთიკა და ანგარიშვალდებულება.

დამატებითი ინფორმაციისთვის იხ.: www.accaglobal.com



შესავალი

CFE -ს (მომავლის ეკონომიკის კომიტეტი) ანგარიშის რეკომენდაციაა, რომ პროფესიონალი სერვისების მიმწოდებლებმა დააგროვონ ცოდნა რეგიონის ზრდაში მონაწილეობის მისაღებად, აგრეთვე ხელი შეუწყონ სინგაპურში დაარსებული კომპანიების გაფართოებას რეგიონში¹.

მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთმა მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმამ ოპერაციები და საქმიანობა რეგიონის მასშტაბით გააფართოვა, ბევრს კვლავ უჭირს სინგაპურის ფარგლებს გარეთ საქმიანობის წარმართვა. SAC- ის კვლევა² რომელიც ACCA -ს წარმომადგენელ მკვლევარ პარტნიორთან და საერთაშორისო საწარმოს (IE Singapore) წარმომადგენელ დამხმარე პარტნიორთან ერთად ჩატარდა³, მიუთითებს რომ რეგიონალიზაციის მცდელობები უფრო წარმატებულია მულტიდისციპლინური პრაქტიკისთვის. ამდენად, მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმების ინტერნაციონალიზაციისა და რეგიონალიზაციისთვის უმნიშვნელოვანესია საქმიანობის დივერსიფიკაცია, რასაც, თავის მხრივ, ხელს უწყობს დიგიტალიზაცია.

ეს მოკლე სახელმძღვანელო მცირე და საშუალო პრაქტიკის ფირმებისთვის შეიცავს განვითარების თვალსაზიროვნებას, რაც მაქსიმალურად ზრდის მცირე და საშუალო პრაქტიკოსების ძირითად კომპეტენციებს იმისათვის რომ მათ შეძლონ თავისი ბიზნესის მოდელის განვითარება და საქმიანობის ბიზნესმოდელში ინოვაციების შეტანა, ასევე, მზარდი ციფრული კავშირიდან და გლობალიზაციიდან გამომდინარე შესაძლებლობებით სარგებლობა. ის გამიზნულია მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმების მფლობელების მიერ პრაქტიკულ სახელმძღვანელოდ გამოაყენებლად გარემოს შეფასებაში, ისევე როგორც ფირმის ძლიერი და სუსტი მხარეების განსაზღვრაში, სხვადასხვა პროფესიულ სერვისებზე არსებულ ცვალებად მოთხოვნაზე დაკვირვებით.

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

ამ სახელმძღვანელოში მოცემული რეკომენდაციები დადასტურებულია პრაქტიკოსებთან საუბრებით და ფოკუს -ჯგუფებში დისკუსიებით საუბრისა და ფოკუს ჯგუფის დისკუსიის საფუძველზე; მრგვალი მაგიდის ფორმატში ჩატარებული დისკუსიების შედეგად შეიქმნა ძირითადი მონახაზი.

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

“ მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებისთვის განკუთვნილი გზამკვლევის შინაარსი მეტად აქტუალურია. ვეთანხმები დასკვნებს, მიდგომებსა და სამომავლო ღონისძიებების გზამკვლევს. ტექნოლოგიების და დიგიტალიზაციის ათვისებასთან ერთად, მცირე და საშუალო პრაქტიკოსებმა უნდა იცოდნენ თუ რას აკეთებენ. არ არსებობს ერთი უნივერსალური პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელიც ყველა მცირე და საშუალო პრაქტიკის ფირმის საჭიროებებს მოერგება.

დესმონდ იანგი, აღმასრულებელი დირექტორი, ავიკ დივი Pte Ltd

“ მივესალმები ACCA და SAC- ის ერთობლივ პუბლიკაციას. ეს მოკლე სახელმძღვანელო კარგი ინსტრუმენტია ჩვენი მსგავსი მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმებისთვის პროფესიონალი ბუღალტრების შესაფასებლად და მათ გარდასაქმნელად ბიზნეს პარტნიორებად და ღირებულების შემქმნელებად ეკონომიკური ცვლილებების პირობებში. მე დავინანსებთ გარკვეული ნაწილი გავლზიარე ჩემ კოლეგებს ფირმაში და ზოგადი რეაქცია მეტად დადებითი და წამაბალისებელი იყო. დიდი მადლობა თქვენი მიგნებების და მიდგომების გაზიარებისთვის იმ რეკომენდაციებთან ერთად თუ რა უნდა აკეთონ მომავალმა ბუღალტრებმა...”

ლუარ ენგ ჰვა, 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 მიეკუთვნება თქვენი ფირმა?

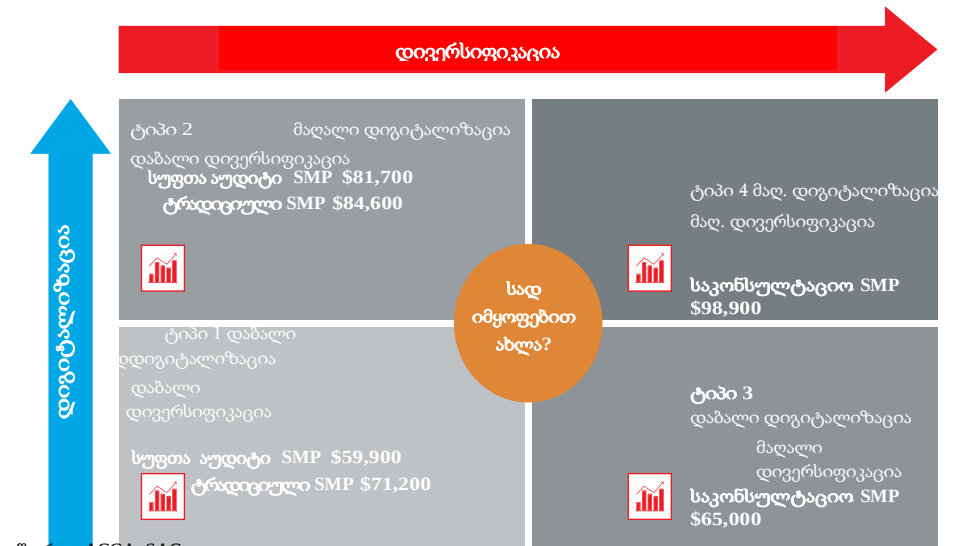
ნებისმიერ გზაზე გადადგმული პირველი ნაბიჯი გულისხმობს იმის დადგენას თუ ამჟამად სად იმყოფებით. ქვემოთ იხილეთ მოცემული აღწერილობები და დაასახელეთ ტიპი, რომელიც საუკეთესოდ ახასიათებს თქვენს ფირმას.

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

“ტრადიციული ფირმა” ახდენს არა მარტო აუდიტორული, არამედ კორპორაციული მდივნის და საგადასახადო სერვისების შეთავაზებას.

ქვემოთ მოცემული პიქტოგრამები მარცხნიდან მარჯვნივ წარმოადგენენ თქვენი ფირმის შემოთავაზებულ განვითარებას
- დიგიტალიზაციას: ესაა ღრუბელზე გადასვლა და რობოტული პროცესის ავტომატიზაციის გამოყენება (RPA); ბიზნეს მოდელის ინოვაცია: თქვენი სერვისების დივერსიფიკაცია; და ბოლოს, რეგიონალიზაცია და ინტერნაციონალიზაცია.

თქვენი ფირმის ტიპი

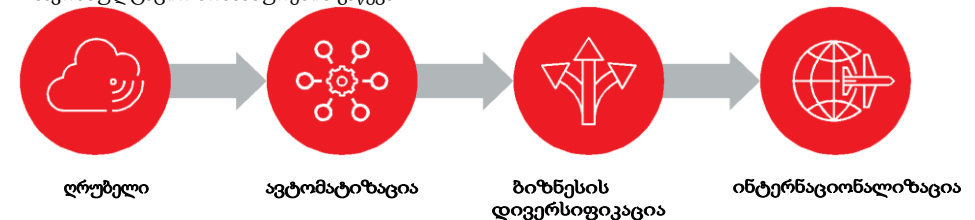


წყარო: ACCA, SAC

მაღალი დიგიტალიზაცია: 5 ან მეტი ტექნოლოგიის დანერგვა

მაღალი დივერსიფიკაცია: 1 ან მეტი საკონსულტაციო მომსახურების გაწევა

საშუალო პროდუქტიულობა⁴





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..

წყარო: ACCA, SAC

*მაღალი დიგიტალიზაცია – 5 ან მეტი გადაწყვეტის დანერგვა

*მაღალი დივერსიფიკაცია – 1 ან მეტი საკონსულტაციო სერვისის გაწევა

მე-2 ეტაპი: დიგიტალიზაცია



მე-2 ეტაპი – დიგიტალიზაციის განხილვა თქვენი სტრატეგიის საფუძველზე:
ხომ არ გჭირდებათ საბაზისო 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 გადაწყვეტილებებში და ტრენინგებში. დამატებითი ინფორმაციისთვის შეგიძლიათ ეწვიოთ ბუღალტრული აღრიცხვის ინდუსტრიის ციფრული გეგმის ვებსაიტს.
- ბ. თუ დამატებითი დახმარება გჭირდებათ, ეწვიეთ SMP-ის (ვირტუალურ) ცენტრს დამატებითი ინფორმაციის მისაღებად.
- გ. თუ თქვენ გჭირდებათ პერსონალური სახელმძღვანელო, დარეგისტრირდით პროგრამებში, როგორებიცაა ბუღალტრული აღრიცხვის მომავალი ლიდერების პროგრამა SAC და ISCA ან ACCA- ს AccXerator -ის პროგრამა. შეგიძლიათ ეწვიოთ ბუღალტრული აღრიცხვის მომავლის ლიდერთა პროგრამას ან / და AccXerator ვებგვერდს რეგისტრაციისთვის და მეტი ინფორმაციის მისაღებად.

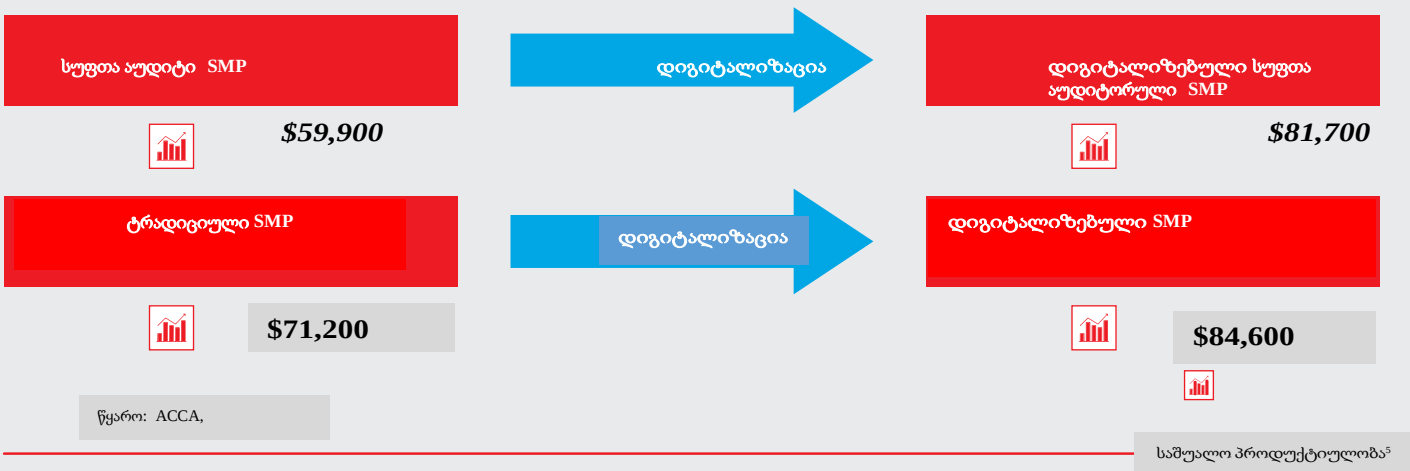
2.2 თუ საჭიროა საბაზისო ტექნოლოგიის დანერგვა, გადახედეთ SAC -ის, ESG - ის და ISCA - ს მიერ მოწოდებულ დაფინანსების პროგრამებს

DTACT ან ციფრული ტრანსფორმაცია ბუღალტრული აღრიცხვის პროგრამისთვის, არის SAC -ის და Enterprise Singapore -ის (ESG) ერთობლივი ინიციატივა. DTACT SMP- ებს ეხმარება საბაზისო 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 დამატებითი ინფორმაციისთვის..

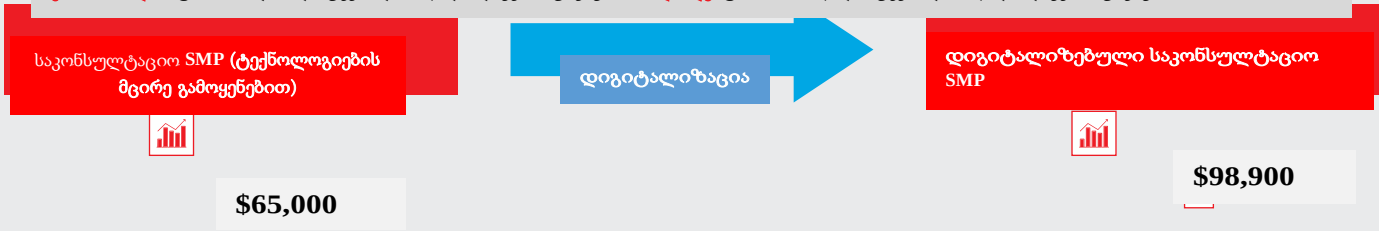
განვითარების სპეციფიკური გზების ილუსტრაცია დიგიტალიზაციისთვის

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)



საშუალო პროდუქტიულობა⁵ წყარო: ACCA, S

სუფთა აუდიტორული SMP დიგიტალიზებულ სუფთა აუდიტორულ SMP-ისთან შედარებით

1 -ლი ტიპი აღწერს სინგაპურის SMP- ების უმრავლესობას, რომლებიც ძირითადად ახდენენ რეგულირებადი სერვისების გაწევას როგორებიცაა სავალდებულო აუდიტი და კორპორაციული მდივნის მომსახურება უმეტესწილად მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის. ამ მცირე პრაქტიკოსებს ტექნოლოგიები ნაკლებად აქვთ დანერგილი ბევრი ძირითადად Microsoft Excel -ს იყენებს საქმიანობისთვის. ბოლოდროინდელი კვლევის თანახმად⁷. სუფთა აუდიტორულ ფირმებში აღინიშნება პროდუქტიულობის დაახლოებით 20%-ით \$59,900 -დან \$81,700 -მდე ზრდა ერთ თანამშრომელზე მიღებული შემოსავლის მიხედვით, როდესაც ისინი ახდენენ ციფრულ გარდაქმნას საკუთარი პროცესების 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 კლიენტებს სთავაზობენ კორპორაციული მდივნის და საგადასახადო სერვისებს. ამ ფირმებში დიგიტალიზაციის შედეგად ადგილი აქვს პროდუქტიულობის ზრდას 19 % -ით \$ 71,200 -დან \$84,600 -მდე. ასევე აღსანიშნავია, რომ დიგიტალიზებული მცირე და საშუალო პრაქტიკის მქონე ფირმები გამოირჩევიან უფრო მაღალი პროდუქტიულობით ვიდრე დიგიტალიზებული სუფთა აუდიტორული ფირმები. ეს მიუთითებს, რომ სუფთა აუდიტორული ფირმების პროდუქტიულობა შეიძლება კიდევ უფრო გაიზარდოს თუ ფირმა გააფართოებს და გაამრავალფეროვნებს შეთავაზებულ სერვისებს საგადასახადო და კორპორაციული მდივნის სერვისების ჩათვლით. საკონსულტაციო SMP დიგიტალიზებულ საკონსულტაციო SMP -ისთან შედარებით მიუხედავად იმისა, რომ ეს გზა არ ითვალისწინებს რაიმე ახალი სერვისის შეთავაზებას, ის აძლიერებს მომსახურების ხარისხს და პროდუქტიულობას, რომელსაც შედეგად მოჰყვება აღნიშნული სერვისების გაცილებით ეფექტური და ეფექტიანი შესრულება. მაგალითად, როგორც ზევით არის ნაჩვენები, ტრადიციულმა SMP -იმ, რომელმაც უკვე გააფართოვა სერვისები საგადასახადო, რესტრუქტურისაციის და გადახდისუნარიობის 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 დროის ფოკუსირება და პოტენციური ინტერნაციონალიზაცია.



მე-3 ეტაპი: დივერსიფიკაცია



მე-3 ეტაპი– დივერსიფიკაციის გზები

თუ თქვენი ფირმა უკვე არის დიგიტალიზებული საკმარის 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 |
| ეტაპი 3.2 | 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

ანგარიში 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	კონსულტაციები ტექნოლოგიებთან დაკავშირებით	
#8	მონაცემთა ანალიზი	
#9	სხვა მარწმუნებელი მომსახურება	
#10	კონსულტაცია ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროში	

წყარო: 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 სავარაუდოდ შედგება სხვადასხვა კომპონენტებისგან (სერვისისგან) რომლებიც შეიძლება განვითარდეს როგორც მომსახურების ცალკე ხაზი. მაგალითად, თქვენი ფირმა „სავალდებულო აუდიტს“ შეიძლება განიხილავდეს როგორც ერთ (მონოლითურ) სერვისს. თუმცა ეს სერვისი მოითხოვს თქვენგან ფაქტიურად სერვისების ნაკრების შესრულებას (როგორც განმარტებულია ცხრილში მარჯვნივ). პირველი ეტაპი თქვენი სერვისების დივერსიფიკაციაში არის მიმდინარე სერვისების ანალიზი, ჩაშლა ან კომპონენტების განმარტება. სერვისის შემადგენელი კომპონენტების ანალიზი ნაჩვენებია ქვევით.

ტრადიციული სერვისის მიმართულების კომპონენტები		
მიმდინარე სერვისი	სერვისის კომპონენტი	სამუშაოს აღწერა
სავალდებულო აუდიტი	ა. რისკის შეფასება	დაგეგმვის პროცესში შიდა სისტემური და კონტროლის რისკების დაგეგმვა
	ბ. შიდა კონტროლის შეფასება	მარაგების, ძირითადი საშუალებების და შიდა კონტროლის შეფასება
	გ. აღრიცხვა და ანგარიშწარმოება	საბანკო ანგარიშების შეფასების და კომპანიათშორისი შედარების ანგარიშობა.
	დ. ბუღალტრული საკონსულტაციო სერვისები	შეფასება და დისკუსია კლიენტებთან სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ
	ე. შეუსება	მარაგების და დებიტორული დავალიანების შეფასება
გადასახდები	ა. გადასახდელი გადასახადები	სააღრიცხვო ჩანაწერების მომზადება საგადასახადო გამოთვლების შესაფასებლად .
	ბ. გადასახდელს მომზადება და გზავნა	საგადასახადო გამოთვლების შესრულება მოქმედი კანონმდებლობის და წესების საფუძველზე
	გ. საგადასახადო გამოთვლების შესრულება მოქმედი კანონმდებლობის და რეგულაციების საფუძველზე	კლიენტებისთვის კონსულტაციების მიწოდება პოტენციური საგადასახადო დანაშაულების და ტრანსაქციის დაგეგმვის შესახებ გადასახადის მინიმუმამდე შესამცირებლად.
	დ. გადასახადების დამტკიცება და კონსულტაცია	საგადასახადო კანონმდებლობის განმარტება იურიდიული კონსულტაციის ეფექტური გაწევა.
	ე. საგადასახადო აუდიტის ჩატარება	საგადასახადო დოკუმენტების და გამოთვლების შეფასება კანონებთან და წესებთან შესაბამისობის უზრუნველსაყოფად
კორპორაც.	ა. სამეწარმეო და სხვა კანონმდებლობასთან და რეგულაციებთან შესაბამისობის უზრუნველყოფა	მარეგულირებლებისთვის კანონმდებლობით გათვალისწინებული დეკლარაციების წარდგენა, სამეწარმეო კანონმდებლობასთან შესაბამისობის და სავალდებულო რისკების წარმოების ანგარიშობა.
მდივნის მომსახურება		გაგრძელება 11

ტრადიციული სერვისის მიმართულების კომპონენტები		
მიმდინარე სერვისი	სერვისის კომპონენტები	სამუშაოს აღწერა
კორპორაც. მდივნის სერვისები	ბ. საბჭოს და აქციონერთა საერთო კრებების ორგანიზება	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. .
	გ. აქციონერებთან კომუნიკაცია	აქციონერებისთვის დოკუმენტაციის მისაწოდებლად შიდა და გარე თანხმობის მოპოვება; ადმინისტრირების კოორდინაცია და კრებებზე დასწრება და ოქმების წარმოება; და სწორი პროცედურების დაცვის უზრუნველყოფა.
	დ. შერწყმის და შთანთქმის ღონისძიებებში მონაწილეობა	მონაწილეობა კომპანიის გუნდის ძირითადი წევრის სახით კორპორაციული შესყიდვების და გასხვისების განსახორციელებლად; კომპანიის ინტერესების დაცვა ყველა დოკუმენტაციის ეფექტურობის უზრუნველყოფით და კომპლექსური ფინანსური და იურიდიული შეფასება ტრანზაქციის დასრულებამდე .
	ე. კორპორაციული მართვა	კორპორაციული მართვის მიმართულებით მოვლენების შეფასება; და კონსულტაციების გაწევა და დირექტორების დახმარება მათი მოვალეობების და პასუხისმგებლობების შესრულებაში სამეწარმეო კანონმდებლობის და მოქმედი საბირჟო მოთხოვნების შესაბამისად.

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 მოთხოვნი სერვისები შეიცავს უნარებს და ცოდნას, რომლებიც ემთხვევა თქვენი ფირმის ძლიერ მხარეებს, 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 საგარაუდოდ რომელი აამაღლებს პროდუქტიულობის დონეს

აღნიშნული სამიზნე ან შუალედური სერვისების იდენტიფიკაციის შემდეგ მიზანშეწონილი იქნება იმის შეფასება თუ რამდენად მოჰყვება აღნიშნული სერვისების დაწყებას პროდუქტიულობის ზრდა. ბოლოდროინდელი კვლევის საფუძველზე⁹, SMP -ებმა, რომლებმაც დაიწყეს აღნიშნული სერვისების გაწევა, მნიშვნელოვნად გაზარდეს თავიანთი პროდუქტიულობის დონე. თუ თქვენ წარმოადგენთ ტრადიციულ დიგიტალიზებულ SMP -ის (რომელიც უკვე ახორციელებს სავალდებულო აუდიტს (და სხვა მარწმუნებელ მომსახურებას), კორპორაციული მდივნის მომსახურებას (და იურიდიულ და საგადასახადო სერვისებს), ეს ყველაზე უფრო მოთხოვნი სერვისებია, რომლებიც პროდუქტიულობის მაღალი დონის მიღწევის შესაძლებლობას შექმნის.

მოთხოვნი სერვისები პროდუქტიულობის მოსალოდნელი უმაღლესი (%) ზრდით	
#2	ი.ტ. გადაწყვეტების ბიზნესი*
#3	საერთაშორისო საგადასახადო კონსულტაცია
#5	კონსულტაციები ვალთან და კაპიტალთან დაკავშირებით**
#7	კონსულტაციები ტექნოლოგიებთან დაკავშირებით
#10	კონსულტაცია ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროში

წყარო: ACCA, SAC

შენიშვნები:

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

** ეს რელევანტური იქნება რესტრუქტურზაციასთან და გადახდის უზარმაზარსთან დაკავშირებული სერვისების გაწევისას .

ეტაპი 3.5 – თქვენი სამიზნე სერვისის იდენტიფიკაცია

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

- ა. ის თქვენი ერთ-ერთი ძლიერი მხარეა (მომსახურების მიმართულების მდგრადობის უზრუნველსაყოფად)
- ბ. მასზე მოთხოვნა მაღალია (შემოსავლების ზრდის უზრუნველსაყოფად)
- გ. ის განაპირობებს მაღალ პროდუქტიულობას (უზრუნველყოფს მომსახურების ერთეულის ღირებულების შემცირებას)

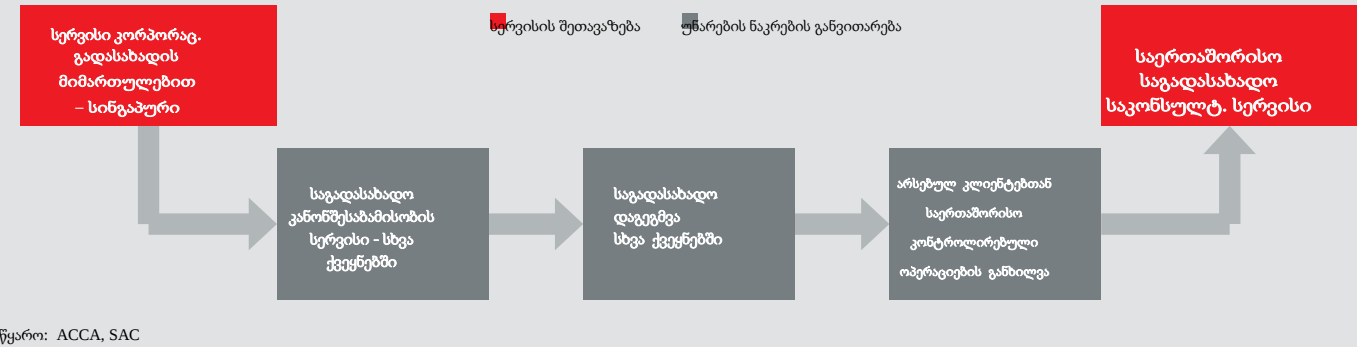
ეტაპი 3.6 – შეფასეთ თქვენი მიმდინარე და სამიზნე სერვისი განვითარების გზის შესაძლებლობად

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

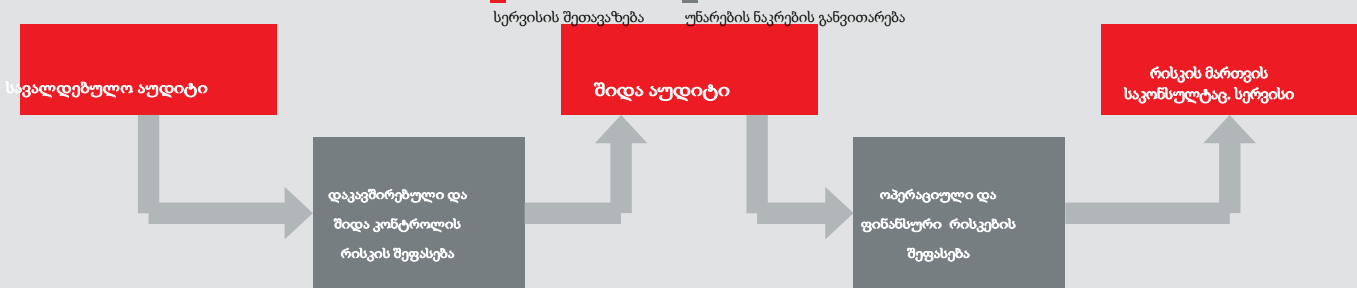
დივერსიფიკაციის გზის ილუსტრაცია

გთავაზობთ პროგრესის მიღწევის შემდეგ გზებს ილუსტრაციის სახით. დიგიტალიზებული 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 სრული დანერგვის შემდეგ. ისტორიული მონაცემების საფუძველზე აღნიშნული პროდუქტიულობა შეიძლება კიდევ უფრო გაიზარდოს თუ SMP ასევე განახორციელებს სამუშაოს რესტრუქტურიზაციის და გადახდისუუნარობის მიმართულებით. იმ SMP -ის პროდუქტიულობა, რომელიც ძირითადად სავალდებულო აუდიტორული მომსახურების გაწევას ახდენს, დაახლოებით \$59,900-ია ¹⁰. სავარაუდოდ ადგილი ექნება პროდუქტიულობის ზრდას განვითარების მე -4 გზის დანერგვის შემთხვევაში, თუ ის საკონსულტაციო სერვისებთან ერთად უზრუნველყოფს შიდა აუდიტორული სერვისის გაწევას რისკის მართვის მიმართულებით.

განვითარების გზა 3: განვითარების გზის ილუსტრაცია საერთაშორისო საგადასახადო კონსულტაციების მიმართულებით



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



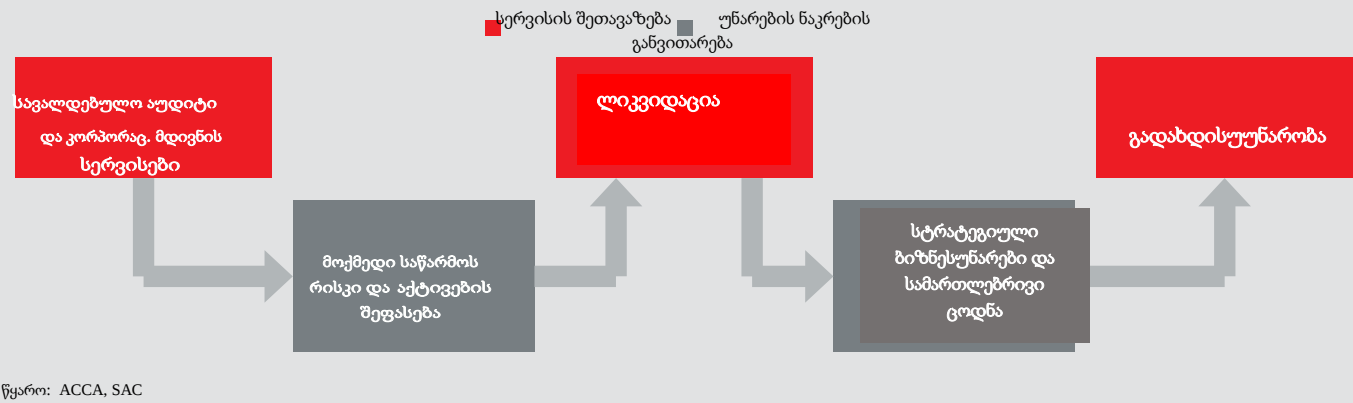
იმ SMP -ის პროდუქტიულობა, რომელიც სავალდებულო აუდიტის და კორპორაციული სერვისების განხორციელებას აწარმოებს, ტიპურად დაახლოებით \$62,000-ია¹¹. ეს მაჩვენებელი სავარაუდოდ გაიზრდება, როცა სერვისების დივერსიფიცირება მოხდება გადახდისუუნარობასთან დაკავშირებულ სერვისებზე მარჯვნივ წარმოდგენილი განვითარების მე-5 გზის შესაბამისად. განვითარების ხელშესაწყობად მიზანშეწონილია SMP -ებმა ჩართონ მენტორი ან ითანამშრომლონ ექსპერტთან, რომელსაც შეუძლია ტექნიკური რეკომენდაციების უწყვეტად მოწოდება პროექტების განმავლობაში; და ასევე კარგი იქნება თანამშრომლობა სამართლის ექსპერტთან, როცა ამას პროექტი მოითხოვს. განვითარების ეს გზა უზრუნველყოფს ფუნდამენტურ ცოდნას შერწყმის და შთანთქმის და რესტრუქტურისაციის სამუშაოს მიმართულებით; ექსპერტის ჩართულობა ან მასთან თანამშრომლობა ხელს შეუწყობს განვითარების დაჩქარებას.

დივერსიფიკაციის საწყისი ტალღის შემდეგ, როგორც ეს ნაჩვენებია სქემაზე, განვითარების მე-5 გზის შემთხვევაში, პროდუქტიულობის შემდგომი ამაღლებისთვის თქვენს ფირმას ასევე შეუძლია ი.ტ. გადაწყვეტებთან დაკავშირებული და საკონსულტაციო სერვისების გაწევა. SMP -ები დაიწყებენ პროექტებს კლიენტებთან და ჩართავენ ტექნოლოგიური გადაწყვეტების პროვაიდერებს და ტრენერებს. როგორც პროექტის მენეჯერები, ისინი აუხსნიან კლიენტებს ციფრული გარდაქმნის პროცესს და უზელმდგანაწლებენ ტექნოლოგიური გადაწყვეტების პროვაიდერებს, ტრენერებს და სხვებს კლიენტებთან შეთანხმებული გზამკვლევის გამოყენებით.

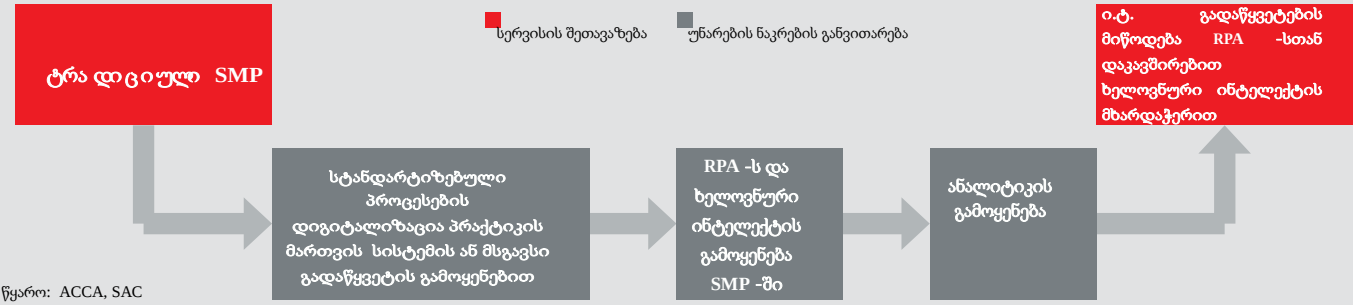
ეს განსაკუთრებით შესაფერისია SMP -ებისთვის, რომლებმაც გაიარეს ციფრული ტრანსფორმაცია და ამდენად ფლობენ მნიშვნელოვან გამოცდილებას კონკრეტული ი.ტ. გადაწყვეტების მიმართულებით, თავიდან როგორც მომხმარებლები, მაგრამ მოგვიანებით, სავარაუდოდ ცოდნის და უნარების დაგროვების შემდეგ, შემდეგ ი.ტ. სერვისების გაყიდვას თავიანთ კლიენტებზე პროექტის მენეჯერების როლში. მარჯვნივ, განვითარების მე-6 გზის სქემაზე ნაჩვენებია 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 განხორციელეთ თანდათანობით, უფრო მაღალი დივერსიფიკაციის მიმართულებით.

განვითარების გზა 5: გადახდისუუნარობის სერვისის მიმართულებით განვითარების ილუსტრაცია



განვითარების გზა 6: ი.ტ. გადაწყვეტების და საკონსულტაციო სერვისების მიმართულებით





შემდგომი განვითარება

სხვა გზები ზრდის და განვითარების მიმართულებით

თქვენ შეგიძლიათ შემდგომი განვითარება თქვენი კომპეტენციების გაძლიერებით და გაფართოებით:

- ბუღალტრული პროფესიისთვის უნარების ჩარჩოს დანერგვით;
- პროფესიული განვითარების კურსებზე დარეგისტრირებით მაღალი ზრდის მქონე პრაქტიკული დარგების მიმართულებით (მაგ. როგორცაა ბიზნესის შეფასება), რომელიც შემოთავაზებულია პროფესიონალ ბუღალტერთა და სასწავლო ორგანიზაციების მიერ
- პროფესიული კონფერენციის პროგრამებში მონაწილეობით
- ESG -ის და სავაჭრო ასოციაციების მიერ ორგანიზებული მისიების ვიზიტებში მონაწილეობით

თუ გჭირდებათ გაცილებით ინოვაციური ტექნოლოგიის დანერგვა, 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 ექსპერიმენტებისა 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

