



# Будущее МСП: цифровые преобразования

Вебинар, 4 марта 2021 года

# Организационные вопросы



- **Просьба выключить свои видео и отключить микрофон**
- **Просьба выбрать предпочтительный для вас язык (перевод на грузинский язык осуществляется на канале «Немецкий язык»)**
- **Просьба быть готовыми ответить на несколько кратких вопросов**
- **Просьба писать возникающие у вас вопросы в чате для сообщений, вначале представиться и указать, из какой вы организации**
- **Просьба обратить внимание, что мероприятие будет записываться**

# Выступающие



## Мартин де Би

советник по вопросам новых технологий и межотраслевых инноваций,  
председатель Рабочей группы по цифровым технологиям Европейской  
федерации бухгалтеров и аудиторов МСП (EFAA)

## Пол Томпсон

директор EFAA, консультант Всемирного банка

# Повестка дня



- Вступительное слово *(5 минут)*
- Преобразования практики – Пол Томпсон *(10 минут)*
- Как осуществить цифровизацию своей практики – Мартин де Би *(45 минут)*
- МСП, задающие темпы освоения технологий – Пол Томпсон *(10 минут)*
- Вопросы и ответы (ВиО) *(15 минут)*
- Заключительное слово *(5 минут)*
- Литература

# Вступительное слово



- «МСП (малая и средняя практика) как никогда является пользующимся доверием советником небольших предприятий, а кризис, связанный с Covid-19, служит для небольших бухгалтерских компаний сигналом к действиям, чтобы далее преобразовываться. Цифровые преобразования МСП представляют собой ключевой элемент ускорения темпов изменений, обеспечения жизнестойкости и лучшего понимания потребностей клиентов».
- «Пандемия фактически ускоряет внедрение цифровых технологий в таких областях, как электронная торговля (для связей с клиентами) и дистанционная работа (для связей с персоналом), напрямую связанных с продолжением функционирования».

[COVID-19 - the SMP's road to recovery](#)  
(«COVID-19. Путь МСП к восстановлению»), АССА

# Преобразования практики. Введение

## План действий по преобразованию практики. «Дорожная карта» в будущее

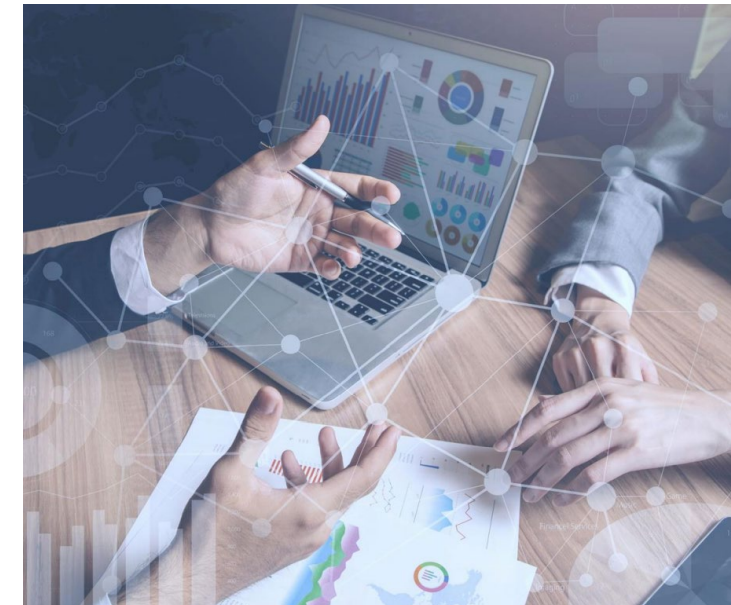
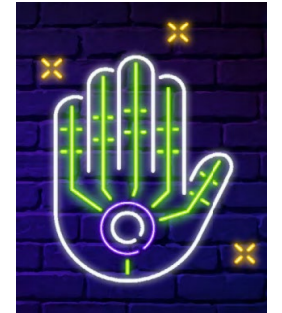
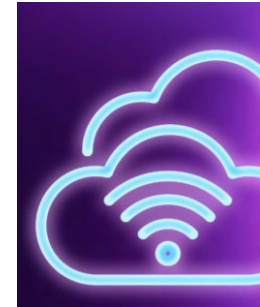
- Принятие изменений
- Применение информационных технологий
- Упор на управление кадрами
- Эволюция модели функционирования компаний и развитие консультативных услуг

*Practice Transformation Action Plan – A Roadmap to the Future*  
*(«План действий по преобразованию практики.*  
*«Дорожная карта» в будущее)*



# Преобразования практики. Внедрение и встраивание информационных технологий I

1. Проведение анализа существующих условий
2. Согласование с долгосрочной стратегией и разработка реалистичного плана реализации
3. Внедрение облачной среды
4. Вовлечение клиентов в принятие решений относительно информационных технологий
5. Определение и поддержка внутреннего поборника информационных технологий



# Преобразования практики. Применение информационных технологий I

- Освоение информационных технологий имеет важнейшее значение для
  - повышения эффективности практики
  - повышения качества предоставляемых услуг
  - мотивации персонала
  - расширения услуг
- Для этого требуются
  - непрерывные инвестиции
  - проведение обсуждений с другими компаниями и клиентами
  - облачные технологии

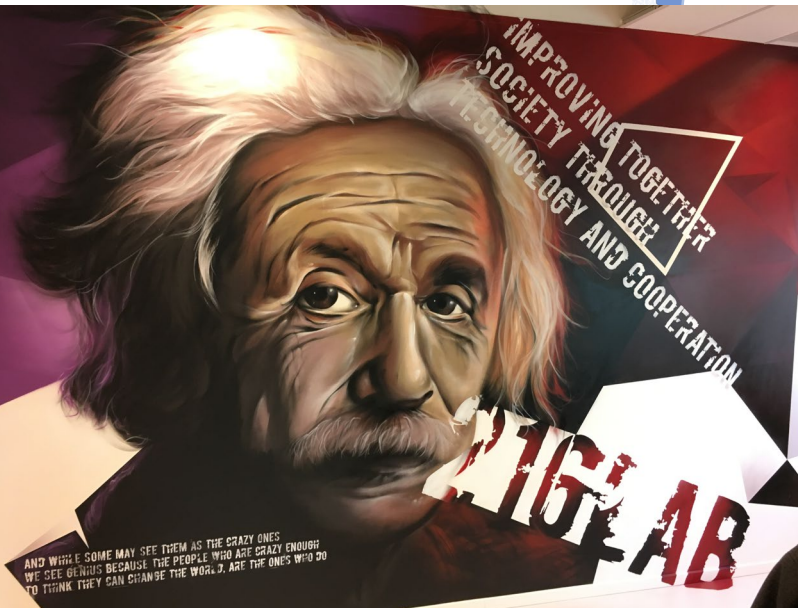




# Преобразования практики. Применение информационных технологий II

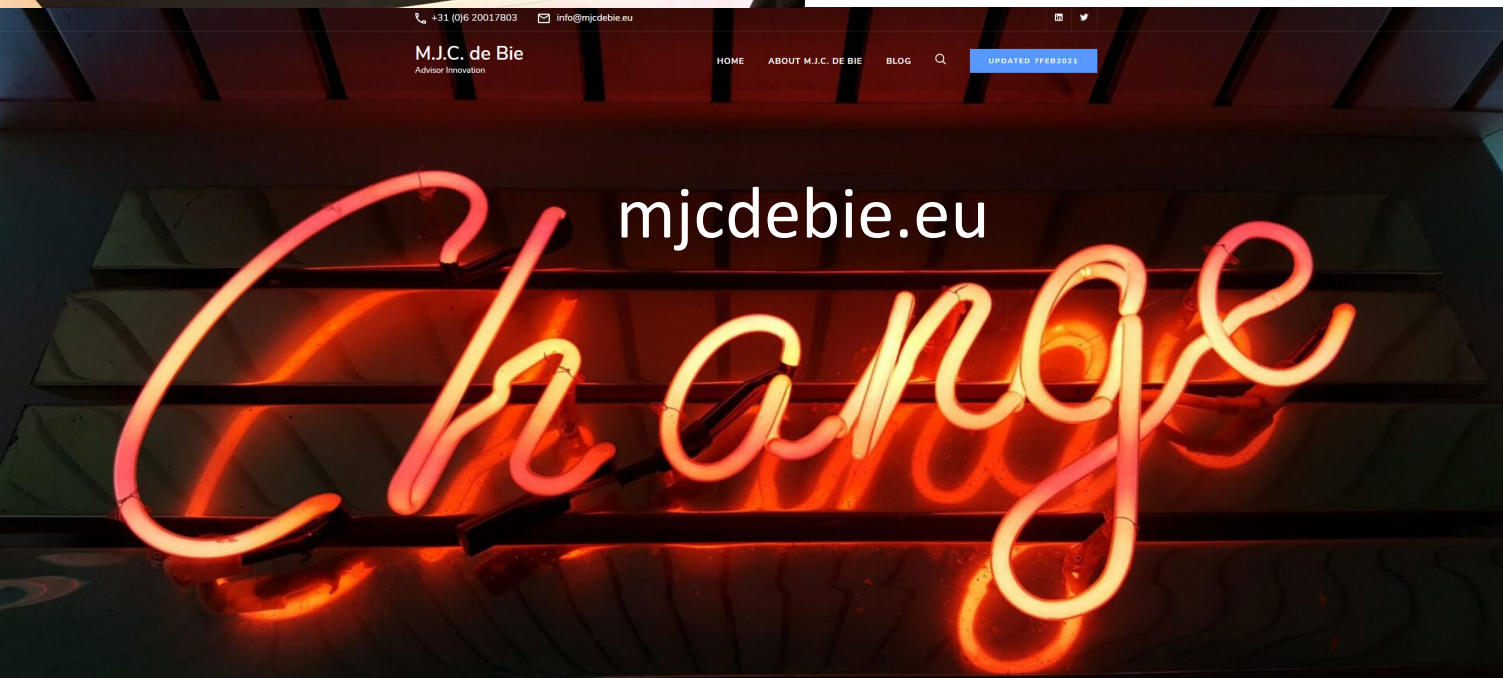
- Для успешного внедрения и реализации требуются
  - координированный подход и стратегический план
  - существование внутренних поборников
  - разработка и обеспечение соблюдения процедур
  - непрерывная подготовка персонала всех уровней





**Martin de Bie**

Advisor new technology & cross industry innovation



# Процесс цифровых преобразований не является легким. Это стратегия



## 4 WAYS HOW TO BECOME A DIGITAL CPA



- 1 Use of Cloud**  
Use the power of cloud technology. It provides various features like team collaboration, remote access, reduced IT maintenance, device independence and a lot more, which can increase your productivity at a gradual rate.
- 2 Available 24x7**  
Use of mobile has almost removed the communication gaps. Being available (using smartphone or another portable device) for clients and team members even when you are not in the office enhances reachability. It keeps the operations go on, uninterrupted.
- 3 Presence on Social Media Platforms**  
Social media platforms like LinkedIn, Facebook, and Twitter can help you to connect with your clients or like-minded people, and also will serve you as a way to promote and brand yourself in the industry.
- 4 Data Security**  
Data security is an essential concern for accountants. As digital technologies protect the data better, you should choose that as well. The choice of accounting technologies (such as accounting software, cloud service, etc.) should rely on the level of protection they can offer.

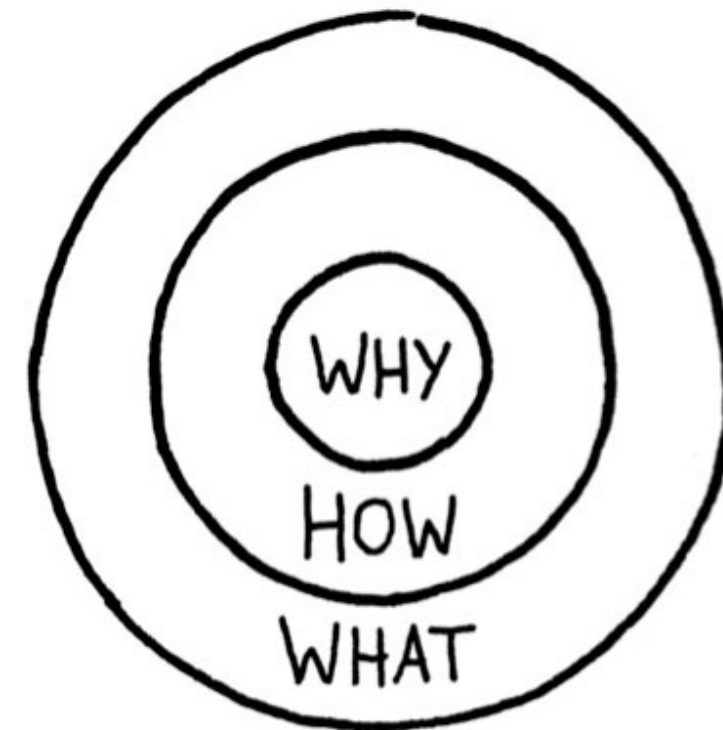
# Цифровая стратегия представляет собой продуманный процесс



EXHIBIT 1 | The Five Rules of Digital Strategy

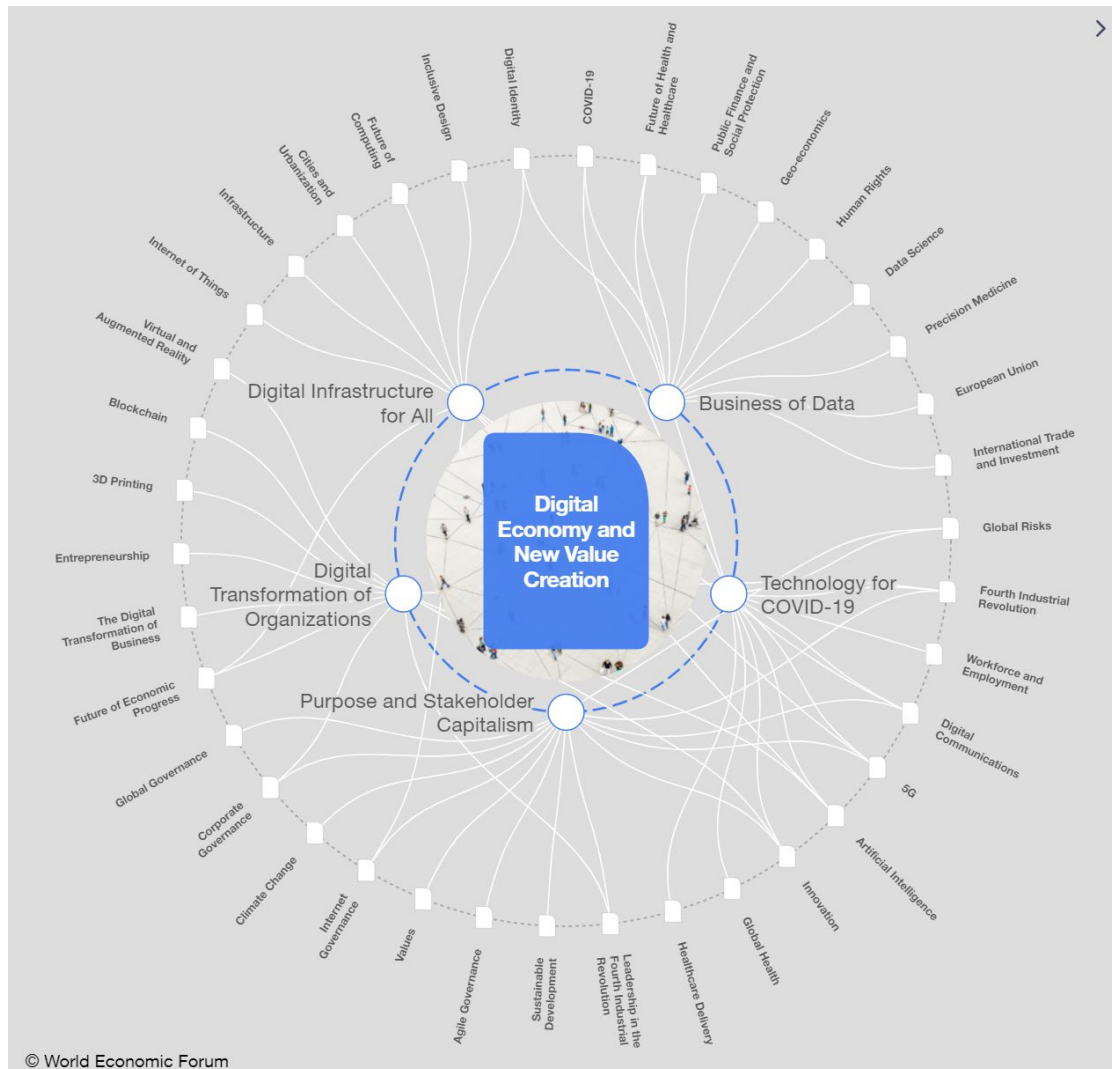


Source: BCG analysis.



Источник: Simon Sinek, Inc.

# Для чего МСП необходимо переходить к оцифрованным услугам

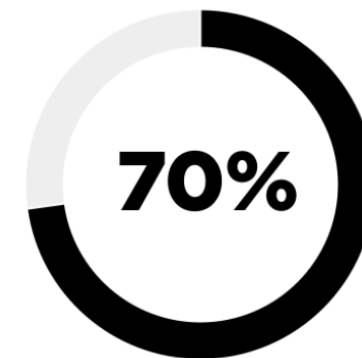


Беспрецедентная дезорганизация, вызванная COVID-19, делает более неотложной задачу обеспечения динамичности, способности к адаптации и процесса преобразований. Имеют место сбои в функционировании отраслевых структур и моделях работы, и быстро ускоряется цифровизация экономики.

По оценкам, в следующем десятилетии 70 процентов новой добавленной стоимости, создаваемой в экономике, будет базироваться на моделях деятельности на основе платформ с использованием информационных технологий.

## Moving to fully digitized services is now more crucial than ever

As new demand for distributed digital engagement rises, businesses need to solve remote workforce, network efficiency and workflow latency issues.



70% of new value created over the next decade will be based on digitally enabled business models.

World Economic Forum's Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation Platform

# Подход на основе данных



В части **обеспечения соблюдения требований** теперь речь идет о скорости, точности и конкурентном ценообразовании. Однако что действительно ценят клиенты, так это взаимоотношения, анализ и консультативные услуги. Эти аспекты вытекают из идей, получаемых на основе данных в режиме реального времени – идей, которые позволяют реально изменить деятельность.

Для обеспечения оптимальной удовлетворенности клиентов предлагайте **стандартный рабочий процесс**, состоящий из **лучших в своем роде** программных решений, безупречно интегрированных между собой.

Сосредоточьте внимание на данных в режиме реального времени. Это делает вас видимыми и обеспечивает вам доступ ко всей финансовой информации, необходимой для соблюдения требований, а также **эффективного** и **точного** предоставления консультативных услуг. Вы всё видите с помощью всех прошлых и текущих данных о клиентах из нескольких источников, которые хранятся в одном месте. Ничто не остается незамеченным.

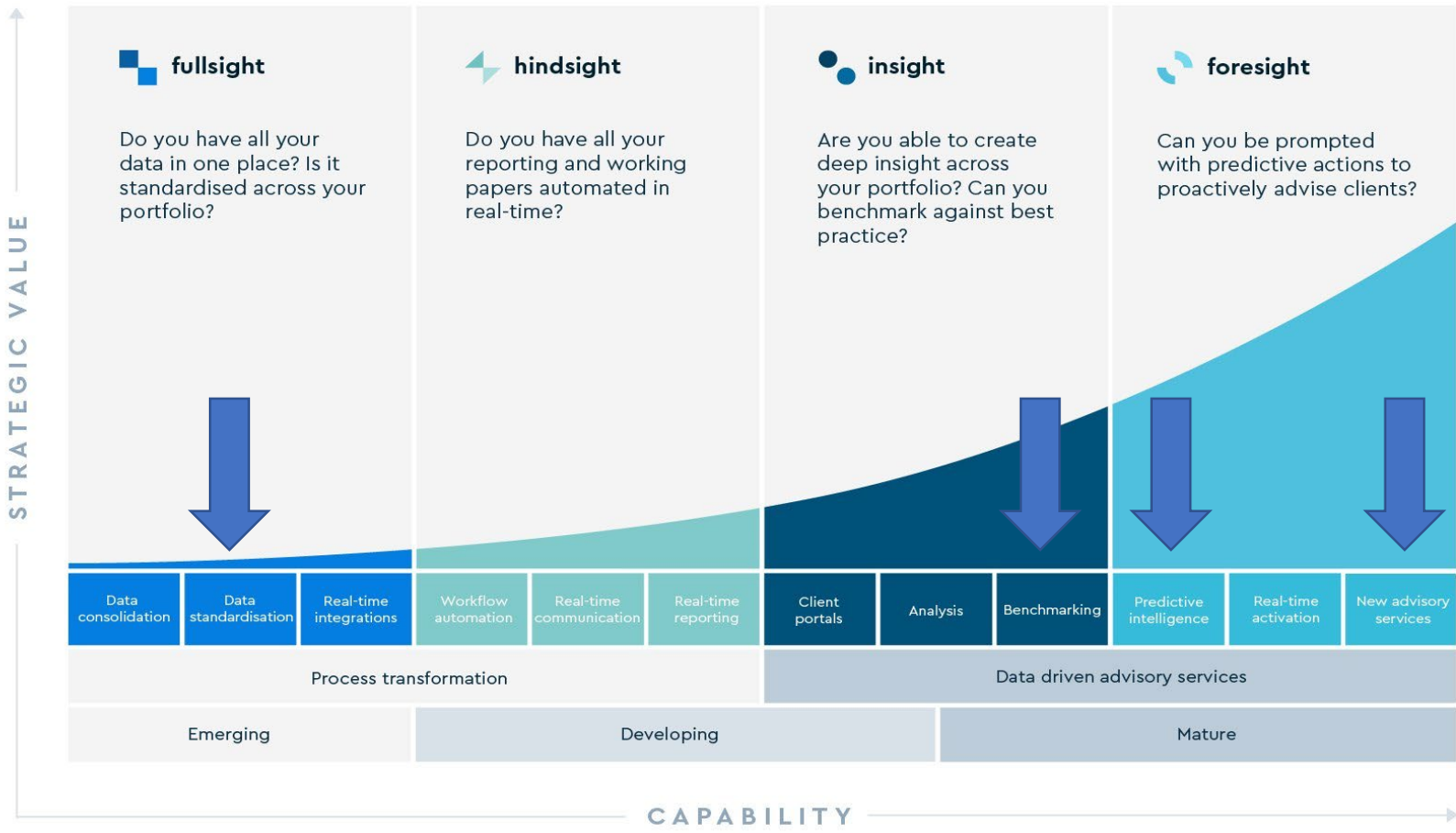
Автоматические обновления данных в режиме реального времени из систем ваших клиентов обеспечивают, чтобы информация всегда была обновленной. Стандартизация этих данных в форме **общего плана счетов** и единого хранилища данных также делает возможной автоматизацию.

# Этапы оказания услуг на основе данных



**silverfin** data driven digital firm

connected accounting



Источник: <https://www.silverfin.com/resources/4-steps-to-take-for-a-successful-digital-transformation-of-your-accounting-firm>

# Возможности для роста



- Предпринимателям по-настоящему необходимы советник и слушающее ухо. Бухгалтеры должны сосредоточиться на этом и больше инвестировать в эмоциональные и социальные навыки.
  - Все большее значение для надлежащего функционирования в качестве советника компаний приобретают навыки в сфере ИТ и данных. Бухгалтеры должны быть в состоянии интерпретировать данные и преобразовывать их в действенное и значимое консультирование.
- Компаниям необходимо смотреть вперед, а не оглядываться назад. Бухгалтер должен давать предпринимателю указания, с тем чтобы тот продолжал осуществлять свою деятельность упорядоченным с финансовой и технической точек зрения образом.

1

Приобретение новых клиентов

2

Увеличение доходов от консультирования

3

Эффективность, повышающая долю прибыли

4

Удержание большего числа клиентов



# Что является наиболее серьезным «узким местом» для роста?



*Наиболее серьезным «УЗКИМ МЕСТОМ» для масштаба и роста является бухгалтерский учет*

## Потенциал

Обработка бухгалтерского учета занимает много времени в ущерб контактам с клиентами и приобретению клиентов



## Правильные люди, неправильные функции

Бухгалтеры, которые должны сосредоточить внимание на консультировании, слишком заняты бухгалтерским учетом

## Привлечение кадров

Трудно находить квалифицированный персонал для расширения клиентской базы

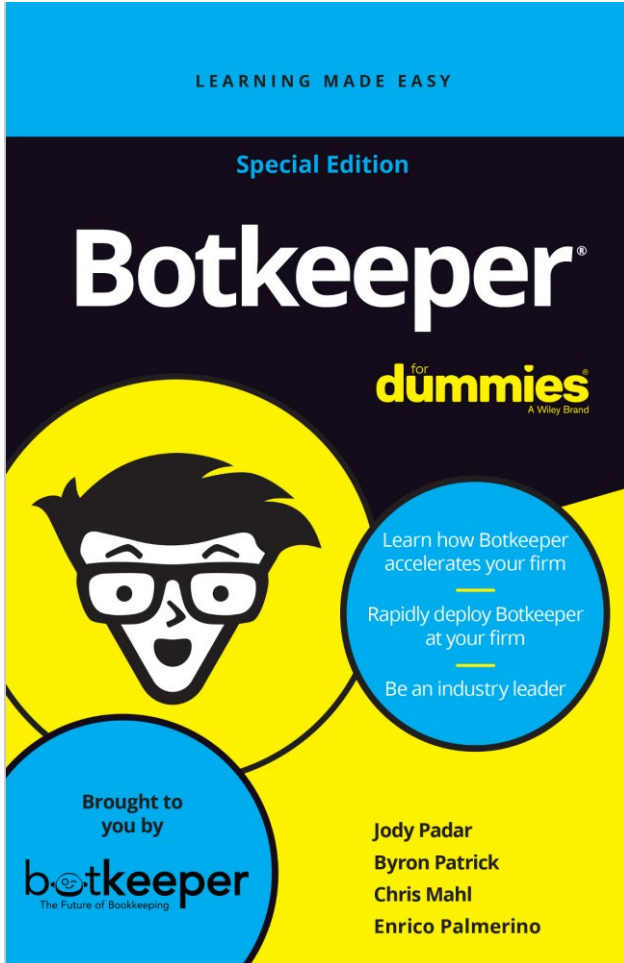


## Надежность и своевременность

Низкое качество услуг и предоставление услуг с опозданием не обеспечивают надлежащей основы для консультирования



# Тренд ? учет будет роботизирован



## Value to CPA firm

Economic impact

### Short-term

Weeks

#### IMPROVE BOOKKEEPING ACCURACY

- Increase categorization accuracy of all transactions to **99%**
- Less time spent fixing inaccuracies reduces costs and increases time spent on higher margin services

#### INCREASE BOOKKEEPING CAPACITY

- Reduce time spent on bookkeeping by **50-90%** to drive time on higher margin services & new client acquisition
- Increase staff to client ratio by over **300%**

#### IMPROVE CUSTOMER SATISFACTION

- Reduce 2-5 hours of time per client spent on redundant client inquiries
- Reduce 1-3 hours per client credentialing accounts
- Improved Timeliness
- Better Bookkeeping = Better Everything

### Mid-term

Weeks/Months

#### INCREASE REVENUE

- Fast focus on new client acquisition opportunities
- Repurpose higher-level accountants to more advisory services

#### IMPROVE MARGIN

- Short term: improve margin 3-15%
- Eliminate/reduce managerial time spent on supervising/reviewing books by senior level accountants
- Decrease ramp up time of new staff servicing clients
- More Advisory Services adding to margin lift

#### IMPROVE CUSTOMER SATISFACTION

- Enhance client relationships by investing weekly/monthly calls on advisory versus data entry

### Видный инвестор...



### Long-term

Months/Quarters

#### NEW SERVICE MODEL

- Expand market of potential firms to acquire
- Grow multi-million dollar CAS Practice for firms without accounting services capabilities

#### GROWTH VIA ACQUISITION

- Acquire 1-4 firms annually
- Immediate increase in revenue/profit yields

#### COST REDUCTION

- Disconnect Scale & Staffing curves

#### ENHANCE RECRUITING

- Offer new skills to entry-level hires versus data entry work



# Робототехника означает машинное обучение и стандартизацию



ROBOTICS ▾



Martin De Bie

Robotic maintenance  
Financial | Robotic Edit



## SUPPLIER DETAILS

Firm Name: LEASEPLAN NEDERLAND N.V.  
Address: P.J. OUDWEG 4 1314CH ALMERE Nederland  
VAT Number: NL001667348B01  
CC Number: 39037163  
Bank:

## Внедрение Справочной системы классификации финансовой информации (ССКФИ)



Main Overview

Robotic +

|   | Sector       | G/L Account                                     | Article Code | Description | VAT Percentage |
|---|--------------|---|--------------|-------------|----------------|
|   |              |   |              |             |                |
| ▾ | 00 - General | 4204050 WBedAutOpa - Operational leasing auto's |              | lease..     | 21%            |
| ▾ | 00 - General | 4204010 WBedAutBra - brandstofkosten auto's     |              | Brand..     | 21%            |

## Преимущества

Использование ССКФИ помогает бухгалтерам повысить качество услуг, предоставляемых их клиентам:

- ❑ Администрирование счетов является более эффективным, поскольку все счета указываются в соответствии со стандартной классификацией. Составление отчетов является более эффективным благодаря связи между ССКФИ и стандартизированной отчетностью предприятий (СОП)
- ❑ Лучшее осмысление: стандартизация позволяет улучшить обмен данными между системами
- ❑ Повышение качества финансового анализа благодаря сопоставимости данных. Стандартизация также открывает возможности для того, чтобы государственные ведомства аналогичным образом обменивались данными путем предоставления агрегированных данных
- ❑ Повышение качества финансовых счетов путем увязки главной бухгалтерской книги с другими системами финансового администрирования (такими как системы электронных счетов-фактур, управления данными по заработной плате, кассовых терминалов).

Источник: <https://referentiegrootboekschema.nl/english>



# Как ССКФИ работает на практике?



Home Dashboards Accountancy Financial Accounts Sales Purchase Subscriptions

Overview | G/L Accounts > Maintenance | G/L Account

## Maintenance | G/L Account

Save Delete Copy Close

General

Code: 00610.01

Description: goodwill

Translations: [New](#) [Search](#)

Search code: GOODWILL

Type: General

B/S / Profit & Loss: B/S

Debit / Credit: Debit

Blocked:

Monitor

Transactions [Graph](#)

Classification: Customisable G/L account schemes

1: Classification: 01.01.01 [Intangible assets](#)

Classification: Standardised G/L account schemes

RGS version 1.1: Classification: BlvaGooVvp [Acquisition or manufacturing price of goodwill](#)

RGS version 3.0: Classification: BlvaGooVvp [Acquisition or manufacturing price of goodwill](#)

RGS version 3.1: Classification: BlvaGooVvp [Acquisition or manufacturing price of goodwill](#)

|          | Справочный код | Описание          | Бухг. книга компании А | Бухг. книга компании В |
|----------|----------------|-------------------|------------------------|------------------------|
| Specific | BVrd           | Запасы            | 12400                  | 3000                   |
| Revalue  | BVrdHan        | Торгуемые товары  | 12410                  | 3200                   |
| Matching | BLimKasKas     | Кассовые средства | 10010                  | 2000                   |
| VAT cod  | WOmzGrpGr1     | Продажи           | 80000                  | 8500                   |
| Reportin |                |                   |                        |                        |

Таблица 1. Пример Справочной системы классификации финансовой информации (ССКФИ)



# Голландские ОПБУ и ССКФИ



## Reference Ledger Schedule - RGS Balance Sheet and Profit & Loss Account

RGS Dashboard > **RGS Balance** (for legal entities Dutch Civil Code Book 2 )

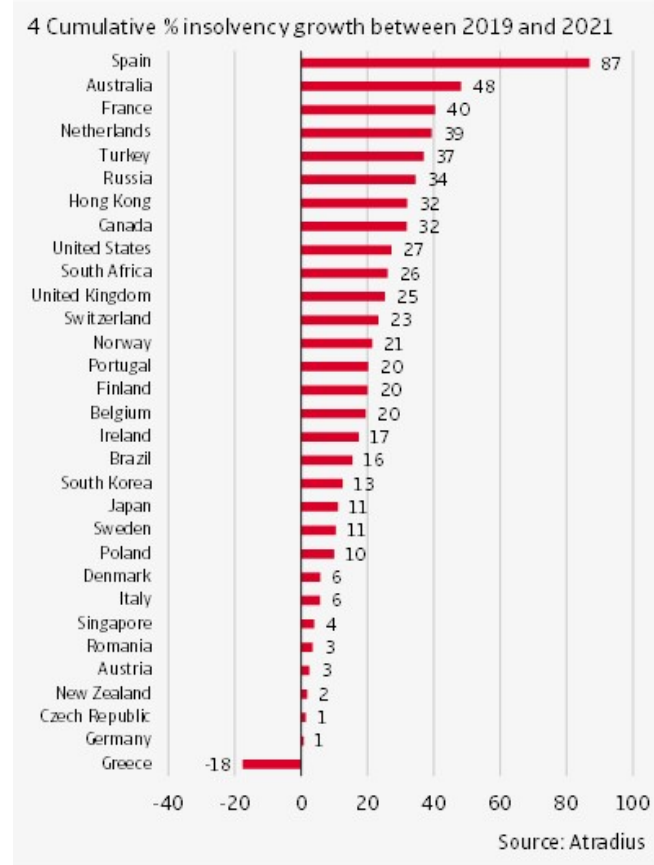
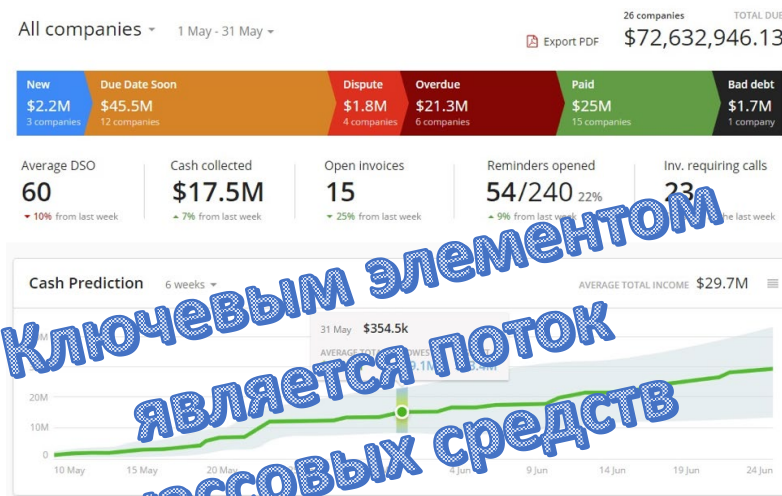
### Balance

|                                  |                              |
|----------------------------------|------------------------------|
| Intangible fixed assets (BIVA)   | Equity - capital (BEiv)      |
| Tangible fixed assets (BMva)     | Equalization account (BEga)  |
| Financial fixed assets (BFva)    | Facilities (BVrz)            |
| Stocks (BVrd)                    | Long-term liabilities (BLas) |
| Projects in progress (BPro)      | Current liabilities (BSch)   |
| Claims (BVor)                    |                              |
| Securities - Short Term (BEff)   |                              |
| Cash and cash equivalents (BLim) |                              |

### Income statement

|  |   |
|--|---|
| Cost of sales (WKpr)   | Net turnover (WOMz)   |
| Other organizational costs (Wook)                                | Net result other activities (WNoa)  |
| Personnel costs (WPer)   | Change in stocks (WWiv)   |
| Depreciation of fixed assets (WAfs)                              | Other operating income (WOvb)   |
| Changes in value of financial fixed assets and securities (WWfa) | Proceeds from receivables belonging to fixed assets and securities (WOvt)                   |
| Other changes in value (WBwv)                                    | Release of revaluation reserve (WVhe)   |
| Other operating expenses (WBed)                                  | Financial income and expenses (WFbe)  |
| Taxes (WBel)   | Share in the result of companies in which is participating tax on the profit or loss (WRed) |
|  | Share of third parties (WAad)   |
|  | Net result after tax (WNER)   |
|  | Movement in old-age tax reserve (WMfo)  |

# МСП играют ключевую роль в цепи финансовых данных



Основная цель проекта Раннее предупреждение Европы состояла в том, чтобы создать прочные рамочные условия для предпринимателей, которые помогут им предстать перед лицом основных проблем, в частности, преодолеть кризис, решать проблемы, связанные с банкротством, и получить второй шанс.

# МСП необходимо смотреть вперед, а не оглядываться назад



216 Accountants

Dashboard Clients Quest Forecast B.V. Accounting Forecasting Cases Reports Info

Home > Clients > Quest Forecast B.V. > Cases > COVID-19 Case

View

Case Actual values in EUR / €

Currency sign Account Nos Grid lines Input Trends Actuals / Forecast Empty subaccounts

| Account  | Oct 2020 |          | Nov 2020 |          | Dec 2020 |          | Jan 2021 |          | Feb 2021 |          | Mar 2021 |          | Apr 2021 |          | May 2021 |          | Jun 2021 |          | Jul 2021 |          | Aug 2021 |          | Sep 2021 |          |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|  | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO | BASE     | SCENARIO |
| 1 Cash Solver (-)=shortage, (+)=surplus        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 116.570  | 116.570  | 122.954  | 122.954  | 211.983  | 211.983  | 170.085  | 170.085  | 145.118  | 145.118  | 153.850  | 153.850  | 138.026  | 138.026  | 193.015  | 193.015  | 283.113  | 283.113  |
| 2 Cash & Cash equivalents - (BS)               | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        |
| 3 Accounts receivable                          | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 332.893  | 332.893  | 269.792  | 269.792  | 213.210  | 213.210  | 189.767  | 189.767  | 172.434  | 172.434  | 204.558  | 204.558  | 235.439  | 235.439  | 284.872  | 284.872  | 262.498  | 262.498  |
| 4 Inventory - (BS)                             | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        |
| 5 Other Receivables (incl holding/subs) - (BS) | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    | 9.310    |
| 6 Prepayments & accruals - (BS)                | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  | 147.870  |

quest.dashboard.liquideiteitsratios

quest.dashboard.solvabiliteitsratios

SCENARIO

Scenario name SCENARIO

Description

Covid drivers

Tax arrangement?  Yes  No

Operational input

Omzet groei Average growth %   (last year)

Cost of Goods Sold as % of sales

Staffing expenses

Salary costs growth Average growth %   (last year)

Holiday allowance % of staffing expenses

Social charges % of staffing expenses

Other staff charges (non VAT charges) % of staffing expenses

Other indirect expenses

Growth other indirect costs Average growth %   (last year)

Working capital

Remove Apply

Profit & Loss Forecast

| Estimated values                           | BASE 2021  | Scen 1 2021 | BASE 2022  | Scen 1 2022 |
|--|------------|-------------|------------|-------------|
| Revenue                                    | 2.391.756  | 2.391.756   | 2.630.932  | 2.630.932   |
| Direct Cost of Sales                       | -724.702   | -724.702    | -797.172   | -797.172    |
| Gross margin (sum)                         | 1.667.054  | 1.667.054   | 1.833.759  | 1.833.759   |
| Salary                                     | -232.944   | -232.944    | -267.886   | -267.886    |
| Holiday pay                                | -18.636    | -18.636     | -21.431    | -21.431     |
| Social charges                             | -98.236    | -98.236     | -66.971    | -66.971     |
| Other staffing expenses (non VAT)          | -23.294    | -23.294     | -26.789    | -26.789     |
| Other Staffing cost (VAT charged)/incl VAT | -614.164   | -614.164    | -736.997   | -736.997    |
| Personnel costs (sum)                      | -840.684   | -840.684    | -992.165   | -992.165    |
| Housing costs                              | -60.492    | -60.492     | -72.591    | -72.591     |
| Exploitation cost                          | -35.684    | -35.684     | -42.821    | -42.821     |
| Office expenses                            | -314.915   | -314.915    | -377.898   | -377.898    |
| Car & transport costs                      | -27.874    | -27.874     | -33.449    | -33.449     |
| Sales costs                                | -18.289    | -18.289     | -21.947    | -21.947     |
| General costs                              | -67.635    | -67.635     | -81.162    | -81.162     |
| Cost of third parties                      | -31.150    | -31.150     | -37.380    | -37.380     |
| Other costs                                | 0          | 0           | 0          | 0           |
| Sum indirect operational costs             | -1.396.723 | -1.396.723  | -1.659.413 | -1.659.413  |
| EBITDA (operational only)                  | 270.331    | 270.331     | 174.347    | 174.347     |
| Non-operational costs                      | 0          | 0           | 0          | 0           |
| EBITDA (incl. non-ops)                     | 270.331    | 270.331     | 174.347    | 174.347     |
| Depreciations                              | -95.826    | -95.826     | -95.826    | -95.826     |
| EBIT                                       | 174.505    | 174.505     | 78.521     | 78.521      |
| Result of investments                      | 0          | 0           | 0          | 0           |
| EBIT                                       | 174.505    | 174.505     | 78.521     | 78.521      |
| sum financials expenses                    | 0          | 0           | 0          | 0           |
| EBIT - Earnings before Taxes (EBT)         | 174.505    | 174.505     | 78.521     | 78.521      |
| Taxes                                      | 0          | 0           | 0          | 0           |
| Earnings After Taxes (EAT)                 | 174.505    | 174.505     | 78.521     | 78.521      |
| Third party interest                       | 0          | 0           | 0          | 0           |
| Earnings for revenues                      | 174.505    | 174.505     | 78.521     | 78.521      |

Profit & Loss Statement Balance Sheet Cash Flow Statement VAT Declaration

# Что малые и средние предприятия думают о МСП по вопросу цифровизации



## SMEs expectations



### ■ Conclusion:

- Be a digitalized SMP to help SMEs perform better
- Accompany SMEs in their digitalisation process





# Рейтинг цифровой компетентности

## Почему цифровая компетентность имеет важное значение?

Цифровизация имеет глубокие последствия для малых и средних бухгалтерских практик (МСП). Эти последствия потребуют перемен. Новые цифровые технологии продолжат формироваться. МСП должны предвосхитить эти изменения и быть готовы реагировать на них. Однако МСП, как правило, испытывают нехватку ресурсов и нуждаются в рекомендациях и указаниях относительно оптимального способа реагирования на эти последствия. В этом случае может быть полезна модель зрелости цифровой компетентности (DCMM™).

## Что такое модель зрелости цифровой компетентности (DCMM™)?

DCMM™ включает вопросник, который позволяет МСП определить рейтинг своего текущего уровня зрелости в части цифровой компетентности, определить сферы, уровень компетенций в которых является высоким или в которых компетенции отсутствуют, а затем разработать «дорожную карту» достижения более высокого уровня зрелости.



# МСП, задающие темпы освоения технологий



[Введение \[СТАТЬЯ\]](#)

[Алекс Фалкон Хуерта \[ВИДЕО\]](#)

[Найджел Адамс и Никки Адамс \[ВИДЕО\]](#)



## Вопросы и ответы (ВиО)

Примечание. Мы будем рады получить вопросы после вебинара по адресам электронной почты [Paul.Thompson@efaa.com](mailto:Paul.Thompson@efaa.com) и/или [info@mjcdebie.eu](mailto:info@mjcdebie.eu)

# Заключительное слово



МСП рекомендуется

- сделать процесс цифровых преобразований высоким приоритетом: нарушите свое функционирование, или вас разрушат
- приравнивать цифровые преобразования к менталитету, набору квалификаций и инструментарию
- ознакомиться с публикацией IFAC ['Practice Transformation Action Plan – A Roadmap to the Future'](#) (План действий по преобразованию практики. «Дорожная карта» в будущее) и применять технологии с помощью изложенных этапов
- ускорить внедрение цифровых технологий, в частности, следующего: технологий для местных общин, таких как социальные сети и системы обмена мгновенными сообщениями; вычислений «следующего поколения», таких как облачные, внесерверные и граничные вычисления, а также технологий обработки данных, таких как супермассивы данных, аналитика и визуализация
- рассмотреть использование DСММ™, сопоставить оценку в условных данных со средними величинами, указанным в [докладе](#) и [сводной статье](#), а затем разработать план изменений

# Литература (на грузинском языке, если не указано иное)



- [Survey of Auditors and Audit Firms on the Impact of the COVID-19 Pandemic on the Market for Audit Services in Georgia](#) (Обследование аудиторов и аудиторских компаний относительно воздействия пандемии [COVID-19](#) на рынок аудиторских услуг Грузии), Всемирный банк / ЕС / SARAS
- [COVID-19 - the SMP's road to recovery](#) ([COVID-19](#). Путь МСП к восстановлению), ACCA
- [Practice Transformation Action Plan – A Roadmap to the Future](#) (План действий по преобразованию практики. «Дорожная карта» в будущее), IFAC
- [Why SMPs must embrace the potential of digitalisation](#) (Почему МСП должны принять потенциал цифровизации), ACCA
- [How PAOs Can Help SMPs Transform their Businesses with Minimal Cost and Pain](#) (Как ПБО могут помочь МСП преобразовать деятельность с минимальными издержками и трудностями), IFAC
- [Quick Guide to Digitalisation and Business Diversification for SMPs](#) (Краткое руководство для МСП по цифровизации и диверсификации деятельности), ACCA
- [SMP Pacesetters Embracing Technology](#) («МСП, задающие темпы освоения технологий») (статья и видео), ACCA

# Секретариат EFAA



Европейская федерация бухгалтеров и аудиторов МСП

4 Rue Jacques de Lalaing, B - 1040 Brussels, Belgium

Т +32 2 736 88 86

Ф + 32 2 736 29 64

Э [secretariat@efaa.com](mailto:secretariat@efaa.com)

Веб-сайт [www.efaa.com](http://www.efaa.com)

Твиттер @EFAAforSMEs