

European and international representative bodies is to facilitate the proposed evolution. I personally believe that individuals may evolve also on a stand-alone basis, but we also have the responsibility to assure that people receive the best assistance to do better whatever their background and experience is.

I am sure that all accountants would very much prefer to be surrounded by a more efficient and competent set of colleagues than simply be proud of just themselves. Growing together helps us grow faster and also helps our clients more.

ბუღალტრული პროფესიის განვითარება ეკროპასა და მსოფლიოში

ფედერიკო დიომედა
EFAA-ს აღმასრულებელი დირექტორი

რეზიუმე

როდესაც იცვლება ბუღალტრის პროფესიის შინაარსი იმ მიზნით, რომ მან უფრო კარგად უპასუხოს განვითარებადი ბიზნესის გარემოს მოთხოვნებს, საჭიროა მოვახდინოთ იმ ძირითად კომპეტენციათა რეტროსპექტული ანალიზი, რომელთაც მომავალი პროფესიონალები უნდა ფლობდნენ.

ამჟამად „ბუღალტრის“ ერთადერთი დეფინიცია ეკუთვნის IFAC-ს, რომელიც განიხილავს ბუღალტრის როგორც IFAC-ის ლოკალური ფირმების წევრს. ამასთან, თუ ჩავუღრმავდებით სხვადასხვა ტიპის ლექსიკონს მაშინ ადვილად აღმოვაჩენთ განსხვავებულ ინტერპრეტაციებს, მათ შორის, ამა თუ იმ ეროვნული მახასიათებლის გათვალისწინებით.

IFAC-ს წამოწყებული აქვს ახალი პროექტი, რომელიც ეხება „ბუღალტრის“ კატეგორიის ახალ განსაზღვრებას. პროექტი მიზნად ისახავს ძველი მიდგომის შეცვლას და მოიაზრებს ეთიკურ ქცევას და კომპეტენციებს საზოგადოებრივი ინტერესის ფარგლებში, როგორც ბუღალტრული პროფესიის ძირითად საკვანძო ელემენტებს.

INCREASING NEED FROM SMES FOR ADVISORY SERVICES: the answers of „good SMPs“

I had already the opportunity to comment on the new profile the accounting profession is seeking to reach in order to give better answers to the needs of their SME clients with respect of non-compliance services. “Beyond compliance” could well be the slogan for the Accounting Profession in next decade. The way this can be addressed is not sufficiently clear and implies changes and actions in different fields; for example education and training, tone at the top for the firms and soft-skills for practitioners, continuing professional development and so on. What should not be also forgotten are the ethical implications of any professional activity trying to satisfy increasing and new needs from clients. Both during economic developments and economic crisis the risk for SMPs to put aside ethics to stay closer to the clients’ needs is high.

SMPs being business advisers for SMEs does not mean that a practitioner aims to become an entrepreneur and to replace the ability of the businessman. It simply means that the practitioner uses his/her knowledge of the enterprise to help the businessman to better run the business. The first risk, therefore I see for the SMP, is that to engage fruitfully in this important activity the knowledge

of the company assisted has to be deep as well as the understanding of market the company is investing/operating. The SMP has also to have perfect understanding of the legal framework surrounding the business (starting from the statutory point of view and up to the legal/contractual point of view). It is not rare, in fact, that the accountant (because of its close relationship with the entrepreneur) is asked to provide first insights also with regard to legal aspects of businesses and transactions.

There is, therefore, a big question of competence and the SMP has to carefully manage its close relationship with the entrepreneur: this may cause the practitioner desiring not to delude the client and then to engage himself when his understanding is insufficient to cover all the risks. There is also the risk for the SMP to ignore entrepreneurial misbehaviours because of the inability to stop them: losing the client may play a role in this.

These two events may well happen during „positive“ or „negative“ economic situations of the advised enterprise.

During a period of investments and developments, the foreseen economic success may cause the typical optimism of the entrepreneur to undermine or override the

degree of care and prudence that any business transaction always deserves; the SMP has the duty to assist the client in a way that preserves the needed fair operational behaviour which is, ultimately, in the public interest.

During a period of crisis, also, the practitioner has to take care that the entrepreneur does not put in place operations that are contrary to the statutes and to the law especially when an insolvency procedure may income. It is in fact possible that during the crisis of the enterprise the owner-manager tries its best to save the company or his personal patrimony through operations that are not fully in line with the legal framework. Here again the SMP has to assist the client in a way that is useful to the business but not contrary to the law and, ultimately, to the public interest.

When I started my professional career I was very much lucky because I had my training in the office of a very good and high level standing colleague in my city. Two main factors helped my right from the start.

1) I was reminded on daily basis to behave fairly, respectful of the law and of ethical principles, increasing my competence on all the professional aspects, taking care of details, not compromising with unethical situation and be ready to refuse a commitment to preserve my profile, considering the remuneration as the consequence of good rendered services and not as the objective of the professional life.

2) I also had the opportunity to start with business advising rather than with pure compliance and with big commitments. This aspect of my professional training helped me to enter immediately into the main driver for success: getting a complete understanding of the busi-

ness, the environment, the client, the legal framework and addressing the issue like a big puzzle where at the end the picture is the accurate composition of even the most little detail.

The big challenge today for the profession is how to be sure that what I luckily learnt from the first day of my professional life becomes part of the cultural basis for any professional accountant all over the world.

The standard setters on Ethic (IESBA) and on Education (IAESB) are spending time and efforts in this direction. Still experience will have the major role in the development of professional skills. In my view it is up to the professional national bodies more than to Standard Setters of Legislators to create the condition for good basic education, good training and good CPD programmes. Guidance is a key factor to help professionals to compare case studies and to learn about different experiences. Strong preparation right from University is another key factor to set have future professional skills being solidly based. Specific dedicated relationship between Professional body with Enterprises bodies is a tool that may play a role in setting the scene for good business advising. It enhances the common understanding between client and practitioner and can also create exchange of best practice as well as opportunity for CPD.

The future is in our hands and it is responsibility of the Profession to do the best to keep the highest possible profile and to spread the desire of „being the best“ among the majority of our Colleagues.

EFAA, the European umbrella organisation for SMPs of which I am proud to be the CEO, will continue to push the Profession towards higher ambitions.

მცირე და საშუალო სანარმოებზე განეული საკონსულტაციო მომსახურების განვითარება: ნარჩინებული მცირე და საშუალო პრაქტიკების როლი

ფელერეკო დიომედა

EFAA-ს აღმასრულებელი დირექტორი

რეზიუმე

აუდიტორულმა პროფესიამ მიიღო ახალი გამოწვევები და როლი, რაც შეიძლება დაეკოსროს მცირე და საშუალო პრაქტიკებს, მცირე და საშუალო სანარმოებისთვის აუდიტისა და აუდიტორული მომსახურების შეთავაზებისას.

აუდიტორული მომსახურების ფართო სპექტრი — ასე თამამად შეიძლება დასათაურდეს ბუღალტრული პროფესიის დევიზი მომავალ ათწლეულში. თუმცა ის გზა, რომლითაც აღნიშნული შეიძლება იყოს დარეგულირებული არაა ერთგვაროვანი და მოითხოვს როგორც მიდგომების, ისე ქმედებების დაკორექტირებას: ცოდნის მიღებაში, განათლებაში, ტრენინგებში, კლიენტურასთან დამოკიდებულებაში, პრაქტიკოსების უნარ-ჩვევებში, განგრძობით პროფესიულ სწავლება-განვითარებაში და სხვ.

არ უნდა დაგვავიწყდეს ასევე ეთიკის მოთხოვნები, რომელიც არსებობს ნებისმიერი პროფესიული საქმიანობისადმი კლიენტურის მზარდი და ახალი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისას.

როგორც ეკონომიკური განვითარების, ისე კრიზისის დროს, კლიენტების შესანარჩუნებლად მცირე და საშუალო სანარმოების მიერ ეთიკის მოთხოვნების დარღვევის რისკი საკმაოდ მაღალია.