

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**PONUDBA STORITEV RAČUNOVODSKIH
SERVISOV**

Ljubljana, september 2008

ANDREJA ŠTRUKELJ

IZJAVA

Študentka _____ izjavljam, da sem avtorica tega
diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom _____, in da
dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____ Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 RAČUNOVODSKI SERVIS	2
1.1 OPREDELITEV RAČUNOVODSKEGA SERVISA	2
1.2 RAZLOGI ZA NASTANEK RAČUNOVODSKIH SERVISOV	3
1.3 ZNAČILNOSTI RAČUNOVODSKIH SERVISOV	3
1.3.1 Velikost računovodskih servisov	3
1.3.2 Izobrazba in izobraževanje zaposlenih v računovodskih servisih.....	4
1.3.3 Storitve računovodskih servisov	6
1.3.3.1 Knjigovodstvo.....	6
1.3.3.2 Računovodsko predračunavanje	7
1.3.3.3 Računovodsko nadziranje	7
1.3.3.4 Računovodsko analiziranje	8
1.3.3.5 Davčno svetovanje.....	8
1.3.4 Cene storitev računovodskih servisov	9
1.4 TEŽAVE RAČUNOVODSKIH SERVISOV	10
1.5 PRIHODNOST RAČUNOVODSKIH SERVISOV	11
2 POSLOVANJE RAČUNOVODSKIH SERVISOV IN ZADOVOLJSTVO	
NAROČNIKOV.....	12
2.1 RAČUNOVODSKI SERVIS TERNA d. o. o. IN NAROČNIK HRG O-TURS d. o. o.	
.....	12
2.1.1 Računovodski servis.....	12
2.1.2 Naročnik	14
2.2 RAČUNOVODSKI SERVIS EUROTIME d. o. o. IN NAROČNIK	
CVETLIČARSTVO OCVRK ALOJZ, s. p.	15
2.2.1 Računovodski servis.....	15
2.2.2 Naročnik	18
2.3 UGOTOVITVE.....	20
SKLEP.....	22
LITERATURA IN VIRI.....	23

KAZALO PRILOG

PRILOGA 1	1
PRILOGA 2	3

UVOD

Današnje poslovno okolje postaja vse bolj turbulentno, hitro spreminjajoče se, zato se v podjetjih vedno večji poudarek namenja procesu odločanja. Vsak dan se v podjetjih sprejemajo odločitve, od katerih je odvisna uspešnost in učinkovitost poslovanja. Pomembno je, da so sprejete pravilne odločitve, in to ob pravem času. Le tako se bodo lahko dosegle rešitve, ki vodijo k želenim rezultatom (Kaše, Lipičnik, Mihelič & Zupan, 2007, str. 125).

Za sprejemanje tovrstnih odločitev poslovodje potrebujejo ustrezne informacije, pridobljene s strani računovodske službe, ki je organizirana znotraj ali zunaj podjetja. Računovodja, ki podatke preoblikuje v informacije, igra pomembno vlogo, saj navadno odloča o odločilnih informacijah. Računovodske informacije se uporabljajo na vseh stopnjah odločanja, in sicer na stopnji načrtovanja, izvajanja in nadziranja (Kavčič, Klobučar & Vidic, 2007, str. 5). V osemdesetih letih prejšnjega stoletja so se porodili dvomi o uporabnosti in koristnosti računovodskih informacij in namigovanja, da naj bi le-te spodbujale poslovodje k bolj kratkoročni uspešnosti poslovanja. Hočevar (2003, str. 14-15) pa meni, da računovodske informacije ostajajo pomemben člen v poslovnem odločanju. Poudarja, da računovodstvo samo po sebi ni krivo za neuspešno odločanje v podjetjih. Vzrok za neuporabo računovodskih informacij za odločanje, vidi tako v oblikovalcih informacij, kot tudi v uporabnikih, ki pogosto ne razumejo pravega pomena in koristnosti teh informacij.

V diplomskem delu obravnavam dejavnost računovodskih servisov (v nadaljevanju RS) v Sloveniji. Predvsem želim ugotoviti, katere storitve RS sploh zagotavljajo in opravljajo svojim naročnikom. Podajam izsledke raziskav o strukturi storitev RS in o napovedih za prihodnje poslovanje RS. V sklopu te tematike posvečam pozornost tudi vprašanju, kaj naročniki od RS potrebujejo, po katerih računovodskih storitvah največ povprašujejo in kakšno je njihovo zadovoljstvo s kakovostjo opravljenih storitev. Zanimajo me tudi razmere na trgu RS, njihovi problemi pri poslovanju, usposobljenost kadra v RS in viri njihovega dodatnega izobraževanja, prisotnost izobraževanja naročnikov o računovodski funkciji ter morebitni trend združevanja RS v Sloveniji. Odgovor skušam dobiti tudi na vprašanje, ali bodo naročniki, zaradi vedno bolj kompleksnega poslovanja, potrebovali več računovodskih informacij za pravilno odločanje kot do sedaj.

Na tematiko RS je bilo izvedenih že vrsto raziskav, katerih izsledke vključujem v svoje delo, čeprav je kar nekaj raziskav starejšega datuma. Temeljne ugotovitve uporabljenih raziskav sem želela preveriti še v praksi. Pridobila sem mnenje direktorice in direktorja dveh RS o tem, kakšno je njihovo poslovanje. V obeh primerih sem kot osnovo uporabila vprašalnik (Priloga 1), pogovor pa je potekal osebno. Na podlagi sestavljenega vprašalnika (Priloga 2), sem dobila odgovore tudi s strani enega naročnika od vsakega preučevanega RS. Z enim izmed njih sem se pogovarjala osebno, odgovore na vprašanja drugega naročnika pa sem pridobila preko elektronske pošte.

Diplomsko delo je sestavljeno iz dveh glavnih poglavij. Uvodu sledi prvo poglavje, ki je teoretične narave. V njem opredelim RS, predstavim razloge za njihov nastanek ter opišem značilnosti RS in težave, s katerimi se soočajo pri poslovanju. Prvo poglavje zaključujem z napovedmi za prihodnost RS. Drugo poglavje temelji na praktičnem delu, v katerem preučim poslovanje RS in zadovoljstvo naročnikov. Najprej obravnavam odgovore RS Terna d. o. o. in njenega naročnika, nato pa odgovore RS Eurotime d. o. o. in njegovega naročnika. Poglavje zaključujem z ugotovitvami, pridobljenimi s pomočjo podatkov iz raziskav in odgovorov preučevanih štirih podjetij. Sklepu, v katerem v strnjeni obliki povzemam najpomembnejše ugotovitve o slovenskih RS, sledi seznam uporabljene literature in virov.

1 RAČUNOVODSKI SERVIS

1.1 OPREDELITEV RAČUNOVODSKEGA SERVISA

Vehar (1998, str. 157-158) opredeljuje RS kot specializirano podjetje, ki se ukvarja:

- z vodenjem poslovnih knjig in izdelovanjem obračunov (plač in podobnega),
- s pripravljanjem poročil in davčnih prijav,
- s tolmačenjem oziroma analiziranjem finančnih izidov,
- z računovodskim svetovanjem (npr. pri pripravljanju gospodarskih načrtov pri ustanavljanju, prestrukturiranju, saniranju, ukinjanju ali prodajanju podjetij),
- z davčnim svetovanjem (npr. pri sestavljanju pogodb, spremembah pravnoorganizacijskih oblik, sestavljanju davčnih pritožb, preverjanju odločb pristojnih davčnih uradov) ...

RS je gospodarska družba, oziroma samostojni podjetnik posameznik, ki opravlja računovodsko dejavnost (2. člen predloga Zakona o računovodski dejavnosti). Običajno je organiziran kot družba z omejeno odgovornostjo¹ (Vehar, 1998, str. 158). V Sloveniji so RS majhna podjetja, čeravno bi jih morali po svetovnih klasifikacijah uvrstiti med mikropodjetja. Po standardni klasifikaciji dejavnosti spadajo v skupino računovodskih, knjigovodskih in revizijskih dejavnosti ter davčnega svetovanja (Glažar, 2007, str. 42-43). Njihova dejavnost je vsekakor pomemben prispevek k slovenskemu gospodarstvu. Vzrok ni toliko v njihovi ekonomski moči, temveč v njihovem morebitnem vplivu na podjetniško stvarnost malih in srednjih gospodarskih družb in obenem v nenadomestljivi vlogi v sistemu javnega gospodarskega informiranja (Horvat, 2003, str. 21). V našem pravnem sistemu RS odgovarjajo po Zakonu o obligacijskih razmerjih, Zakonu o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD) in Zakonu o finančnem poslovanju podjetij (Telegraf, 2001). Večina RS je včlanjenih v Združenje računovodskih servisov, ki trenutno šteje več kot 3.200 članov, vendar storitve vodenja poslovnih knjig ponujajo tudi drugi, ki niso člani Združenja. Nekateri

¹ Družbo lahko ustanovi najmanj ena domača ali tuja pravna ali fizična oseba, ima lahko ima največ 50 družbenikov. Družba je ustanovljena, ko družbeniki podpišejo družbeno pogodbo (pri notarju), pravna oseba pa postane z vpisom v sodni register (sodišče). Osnovni kapital znaša najmanj 7.500 evrov. Če je družbenikov več, mora vsak vložek znašati najmanj 50 evrov (spletna stran Gospodarske zbornice Slovenije).

izmed RS za tovrstno delo niso ustrezno usposobljeni, saj začetek opravljanja dejavnosti ni pogojen s stopnjo izobrazbe, oziroma s predložitvijo ustreznih potrdil o usposobljenosti, kar kaže na neurejenost področja RS pri nas (spletna stran kataloga Združenja računovodskih servisov). V anketi iz leta 2003, ki je bila izvedena s strani Združenja računovodskih servisov in Inštituta za računovodstvo, revizijo in svetovanje na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze Maribor (v nadaljevanju raziskava št. 1), se je od 342 sodelujočih RS kar 291 opredelilo za zakonsko ureditev minimalnih pogojev za opravljanje dejavnosti (Glažar, 2007, str. 41).

1.2 RAZLOGI ZA NASTANEK RAČUNOVODSKIH SERVISOV

Včasih so imele velike gospodarske družbe računovodsko službo organizirano znotraj družbe, katere namen je bil predvsem državni nadzor nad družbeno lastnino, zato povpraševanja po računovodskih storitvah skoraj ni bilo. Kasneje pa je prehod iz socializma v kapitalizem povzročil propad številnih omenjenih družb (Glažar, 2007, str. 41). Družbene spremembe so privedle do brezposelnosti, zato so se morali mnogi posamezniki spopasti s samozaposlitvijo in ustanovitvijo lastnega podjetja. V Sloveniji je tako v zadnjih desetih letih viden izrazit razcvet podjetništva. Ker pa večina izmed novonastalih podjetnikov ni imela ustreznega računovodskega znanja, so se z ustanovitvijo majhnih gospodarskih subjektov in samostojnih podjetnikov vzporedno začela pojavljati tudi podjetja z računovodsko dejavnostjo, ki so tem podjetnikom ponujala računovodske storitve (Macarol, 2001, str. 137). Oblast je spremembam sledila in poskrbela za sprejetje pravne podlage za medsebojno sodelovanje med RS in naročniki. Zakon o računovodstvu (iz leta 1989) je v 13. členu pravnim osebam dovoljeval, da vodenje poslovnih knjig in sestavljanje računovodskih izkazov v celoti ali delno zaupajo drugi pravni osebi. Prvi RS so se tako v Sloveniji zato začeli ustanavljati šele po letu 1989 (Koželj, 1995, str. 126). Največ pa jih je nastalo v obdobju 1991–1993 (Glažar, 2007, str. 43). Njihovo število od takrat nenehno narašča, s tem pa tudi število tekmecev, ki zavedno ali nezavedno iščejo tržne niše in konkurenčne prednosti (Glažar, 2007, str. 41).

Da je dejavnost RS v Sloveniji res mlada, je pokazala raziskava št. 1 iz leta 2003, saj je takrat povprečna starost RS znašala 7,7 let (če se RS, ki niso dopolnili enega leta delovanja, pripiše ničla). Med RS, ki so organizirani kot gospodarske družbe, je povprečna starost znašala 8,9 let, starost RS, organiziranih kot samostojni podjetniki posamezniki, pa je znašala le 6,5 let (Horvat, 2003, str. 23).

1.3 ZNAČILNOSTI RAČUNOVODSKIH SERVISOV

1.3.1 Velikost računovodskih servisov

Po ZGD (55. člen) ločimo mikro, majhne, srednje in velike gospodarske družbe. Velikost družbe je določena na podlagi povprečnega števila zaposlenih v poslovnem letu, čistih

prihodkov od prodaje in vrednosti aktive. Za merilo velikosti RS sem v tej nalogi izbrala povprečno število zaposlenih v poslovnem letu in letni promet na zaposlenega.

Raziskava iz leta 2000, ki je zajela 325 RS (v nadaljevanju raziskava št. 2) je pokazala, da je povprečno število zaposlenih znašalo 2,18 (Macarol, 2001, str. 138). Ugotovitve raziskave št. 1 pa kažejo, da je povprečno število zaposlenih v RS znašalo 2,1 delavca (Horvat, 2003, str. 23). Iz navedenega je moč sklepati, da se velikost RS, v omenjenem obdobju, ni spremenila. Žal med RS tudi ni moč zaznati težnje, oziroma želje za njihovo rast. V raziskavi št. 1 je bilo ugotovljeno, da je dinamika rasti RS povprečno zelo šibka, saj povprečni RS dodatno zaposli le 0,15 zaposlenca na leto (Horvat, 2003, str. 24). V letu 2007 pa je obstajal le en RS z več kot 25 zaposlenimi (Glažar, 2007, str. 67).

Povprečni letni promet na zaposlenega je v RS, obravnavanih v raziskavi št. 1, znašal 22.834 evrov. A vendar obstajajo precejšnje razlike med posameznimi skupinami RS, med katerimi sta poglobitnejši dve, in sicer razlika med RS, ki so organizirani kot samostojni podjetniki posamezniki ali kot gospodarske družbe ter razlika med RS, ki zaposlujejo izključno srednješolsko izobražene ljudi, in tistimi RS, ki zaposlujejo izključno višje (več kot srednješolsko) izobražene ljudi. Raziskava št. 1 je pokazala, da je povprečni letni promet na zaposlenega v RS, z izključno 6. ali višjo stopnjo formalne izobrazbe, znašal 23.352 evrov. V RS, z izključno 5. stopnjo formalne izobrazbe, pa 20.739 evrov². Obenem je iz raziskave št. 1 razvidno, da je za razliko v prometu na zaposlenega bolj določujoča pravna oblika RS kot pa stopnja formalne izobrazbe zaposlenih v RS, in da je povprečni promet na zaposlenega pri RS, ki so organizirani kot samostojni podjetniki posamezniki, bil v povprečju nižji kot pa pri RS, ki so organizirani kot gospodarske družbe (Horvat, 2003, str. 30).

S svojo velikostjo si morajo RS zagotoviti varnost dolgoročnega poslovanja in obstoj na trgu. RS se morajo zavedati, da naročnik RS izbere tudi na podlagi njegove velikosti, ki mora zagotavljati, da se RS lahko spopade z rastjo naročnikov v bodoče. Zato morajo biti RS, ki želijo ponuditi storitve velikim in zahtevnim naročnikom, tudi sami veliki po številu zaposlenih. Poleg tega pa zahtevni in veliki naročniki majhnemu RS verjetno ne bodo zaupali (Glažar, 2007, str. 68).

1.3.2 Izobrazba in izobraževanje zaposlenih v računovodskih servisih

Raziskava št. 2 je pokazala, da ima kar 66 % zaposlenih v RS srednješolsko izobrazbo, 22,7 % višjo izobrazbo in 11,3 % visokošolsko izobrazbo (Macarol, 2001, str. 139). Tudi v raziskavi št. 1 število zaposlenih s srednješolsko izobrazbo še vedno prevladuje (58 %), vendar precej manj kot pred tremi leti. Ta primerjava kaže na dejstvo, da se izobrazbena struktura počasi, a vztrajno izboljšuje. Pozitivno je, da se delo RS vse manj dojema kot rutinsko, pri opravljanju katerega računovodja ne potrebuje veliko strokovnega znanja

² Zneski, ki so bili leta 2003 izraženi v slovenskih tolarjih, so pretvorjeni v evre po tečaju 239,640 in zaokroženi navzgor.

(Horvat, 2003, str. 24-25). Glažar (2007, str. 44) zato meni, da se zaradi boljše izobrazbene strukture na trgu pojavlja ponudba kakovostnejših storitev, ki prinaša večjo dobičkonosnost dejavnosti. Posledično naj bi to pomenilo, da se konkurenčni boj seli iz cenovne v kakovostno konkurenco. Tifengraber (2007) pa trenutne razmere še vedno ocenjuje kot konkuriranje na podlagi cen, saj meni, da je dobrih RS v Sloveniji premalo, in da vsak na novo ustanovljen RS postavlja nižje cene storitev, z namenom lažjega prodora na trg.

Za ustrezno strokovno usposobljenost ni dovolj le stopnja formalne izobrazbe, ampak morajo imeti zaposleni v RS tudi praktične izkušnje (Tifengraber, 2007). Poleg tega je potrebno znanje nadgrajevati z dodatnim izobraževanjem (npr. pridobitev najrazličnejših certifikatov, poklicnih nazivov, itd.), udeležbo na seminarjih in posvetovanjih. Le na ta način lahko zaposleni v RS pridobivajo nova znanja za reševanje vedno zahtevnejših problemov, na katere naletijo v poslovanju (Horvat, 2003, str. 26). V analizi izobraževanja RS iz leta 2007, izvedeni s strani Inštituta za računovodstvo, ki je obsegala 267 RS (v nadaljevanju raziskava št. 3), se največ anketirancev (45,3 %) udeležuje seminarjev in drugih oblik izobraževanja s področja računovodstva in davkov več kot 4-krat letno. Seveda je tudi nekaj takšnih (3 %), ki se izobraževanja udeležujejo še pogosteje (Inštitut za računovodstvo, 2007, str. 10).

Pri nadgrajevanju znanja si lahko zaposleni RS pomagajo tudi s strokovno literaturo in spletnimi stranmi. Anketiranci raziskave št. 3 za vir informacij najpogosteje uporabljajo internet in spletne portale, namenjene računovodstvu in davkom. Najpogosteje obiskane spletne strani s področja računovodstva in davkov so tako www.racunovodja.com (74,9 %), www.durs.gov.si (37,5 %), www.davkoplacevalci.com (19,9 %), www.superdavki.com (18,4 %), www.racunovodstvo.net (12,4 %), www.dashofer.si (9,7 %), www.ozs.si/obrtnik (9,0 %), www.uradni-list.si (8,2 %) (Inštitut za računovodstvo, 2007, str. 23). Na drugem mestu se nahajajo strokovne publikacije. Daleč najbolj pogosto brana revija s področja računovodstva in davkov je revija IKS (79,4 %), sledita ji Obrtnik (34,1 %) in Davčni bilten (18,0 %). Na tretje mesto anketiranci postavljajo dnevno časopisje, med katerimi je najbolj bran časnik Finance (Inštitut za računovodstvo, 2007, str. 19-20).

Glede na to, da stopnja izobrazbe zaposlenih v RS ni visoka, in da lahko dejavnost RS opravlja vsak posameznik, ne glede na strokovno usposobljenost, se mi zdi pomembna ugotovitev, da kar 90 % sodelujočih RS v raziskavi št. 1 podpira zakonsko ureditev minimalne formalne izobrazbe in drugih pogojev za opravljanje dejavnosti. Precej visoka (68 %) je tudi pripravljenost RS na zakonsko ureditev zunanjega preverjanja njihove kakovosti opravljanja storitev (Horvat, 2003, str. 27).

Nič manj aktivno pa ne sme biti izobraževanje naročnikov računovodskih storitev. Žal je to področje v nekaterih RS namenoma zanemarjeno, saj se bojijo, da bodo ob bolj usposobljenih naročnikih izgubili posel. Macarol (2001, str. 144) meni, da je to povsem neutemeljena bojazen, in da je izobraževanje naročnikov pomembna podporna dejavnost pri kakovostni ponudbi računovodskih storitev. Poslovni in moralni interes RS bi moral biti usmerjen v seznanitev naročnika o možnostih koristne uporabe računovodskih informacij pri vodenju

podjetja, o pravilnosti vodenja njegovega računovodstva zaradi obračunavanja dajatev ipd. (Macarol, 2001, str. 141). Le primerno izobražen naročnik bo namreč lahko pravilno urejal in vodil dokumentacijo, zato RS ne bo potrebno porabiti veliko časa in energije za tovrstna opravila. In ker bo naročnik bolje razumel funkcijo računovodenja, bo delo RS tudi bolj cenil (Macarol, 2001, str. 144).

1.3.3 Storitve računovodskih servisov

Ponudba RS obsega naslednje storitve (Glažar, 2007, str. 45):

- obdelavo knjigovodskih listin,
- vodenje glavne knjige in pomožnih knjig,
- izdelavo predpisanih poročil,
- obračun davkov,
- izračun in izpis plač,
- drugo (npr. izdelava poslovnega načrta ali investicijskega elaborata).

RS bi morali biti za svoje naročnike sposobni opravljati vse računovodske funkcije: knjigovodenje, računovodsko predračunavanje, analiziranje in nadziranje (Glažar, 2007, str. 45). Poleg teh štirih funkcij je v nadaljevanju predstavljeno tudi davčno svetovanje kot del ponudbe RS.

1.3.3.1 Knjigovodstvo

»Knjigovodstvo je tisti del celovitega obravnavanja podatkov o preteklosti kot informacijske funkcije, ki obsega vrednostno stran tega obravnavanja. Knjigovodstvo se ukvarja le s spremljanjem podatkov preteklega (dosedanjega) poslovanja poslovnega sistema. Zajema obravnavanje podatkov o vseh ekonomskih kategorijah, ki jih je mogoče izraziti vrednostno, pri čemer upošteva tudi naravne (nedenarne) merske enote kot dopolnilne podatke« (Hočevar, Igličar & Zaman, 2007, str. 170).

Iz definicije sledi, da je knjigovodstvo posebna vrsta evidentiranja poslovanja, znotraj katere se sistematično zbira, ureja, obdeluje in shranjuje knjigovodske podatke in informacije ter se jih posreduje posameznim uporabnikom (Hočevar, Igličar & Zaman, 2007, str. 171).

Rezultati raziskave št. 1 kažejo, da knjigovodenje še vedno močno prevladuje med storitvami v RS, saj v povprečju zaposluje kar 63 % celotnih delovnih zmogljivosti. Svetovanje pri knjigovodenju in knjigovodskem poročanju pa v povprečju zaseda 7,2 % delovnih zmogljivosti (Horvat, 2003, str. 28).

RS lahko za naročnika vodi poslovne knjige v celoti ali delno. V raziskavi iz leta 1997, v kateri je bilo anketiranih 39 RS (v nadaljevanju raziskava št. 4), so vsi preučevani RS

naročnikom vodili knjigovodstvo v celoti. Iz rezultatov te raziskave je razvidno tudi, da je materialno knjigovodstvo običajno organizirano pri naročniku. Ta občasno sam vodi saldakonte kupcev, redkeje tudi saldakonte dobaviteljev. Register opredmetenih osnovnih sredstev je navadno voden v RS. Vedno pogostejši pa so primeri, da naročnik med letom sam knjiži poslovne dogodke na enakem računovodskem programu, kot ga ima RS. Ob koncu leta nato dokončno obdelavo podatkov izvrši RS, kar pomeni sestavo računovodskih izkazov (Vehar, 1998, str. 167-168). Krogotok dokumentacije je v vseh RS iz omenjene raziskave potekal fizično, nekateri RS so z naročniki že imeli usklajene tudi računalniške programe.

1.3.3.2 Računovodsko predračunavanje

»Računovodsko predračunavanje je obdelovanje v denarni in naravni (nedenarni) merski enoti izraženih podatkov o načrtovanih gospodarskih kategorijah poslovnih procesov in stanj. Usmerjeno je k sestavljanju računovodskih predračunov, ki zajemajo denarno in v naravnih merskih enotah izražene podatke o načrtovanih sredstvih, obveznostih do njihovih virov, prihodkih, odhodkih, stroških ter prejemkih in izdatkih« (Slovenski računovodski standardi³ 20, 2006, str. 1).

V raziskavi št. 4 je bilo ugotovljeno, da je omenjena računovodska funkcija pri naročnikih računovodskih storitev, ki so organizirani kot samostojni podjetniki ali mala podjetja, zelo slabo razvita. Predračuni so običajno izdelani le zato, ker jih mora naročnik, za pridobitev novih virov financiranja, predložiti banki. Pri najemanju posojil pri bankah in drugih kreditodajalcih se namreč zahteva investicijski načrt, ki med drugim vsebuje tudi predračune ali načrt poslovanja za prihodnje obdobje (Vehar, 1998, str. 169-170). Raziskava št. 1 je prav tako pokazala, da računovodsko predračunavanje in računovodsko nadziranje, ki bo predstavljeno v nadaljevanju, v povprečju zaposlujeta le 2,3 % delovnih zmogljivosti preučevanih RS (Horvat, 2003, str. 28).

1.3.3.3 Računovodsko nadziranje

»Računovodsko nadziranje je računovodsko presojanje pravilnosti pojavov in računovodskih podatkov o njih; obsega nadziranje pridobivanja podatkov, ki se nato vključijo v knjigovodenje ali računovodsko predračunavanje, ter njihovega obdelovanja in proučevanja pa tudi sestavljanja računovodskih poročil o načrtovanih in uresničenih poslovnih procesih in stanjih. Povečuje zanesljivost računovodskih informacij, ki pojasnjujejo stanje poslovanja in dosežke pri delovanju, ter podlage za izboljšave« (SRS 28, 2006, str. 1).

Naročniki so že pri izdajanju knjigovodskih listin dolžni skrbeti za njihovo verodostojnost in morajo paziti, da se izdajajo ob nastanku poslovnih dogodkov. Podrobnejša določila so

³ V nadaljevanju SRS.

zapisana tudi v SRS. RS nato knjigovodske listine sprejme, vodi poslovne knjige in končno izdela računovodske obračune. Rezultati raziskave št. 4 kažejo, da RS za naročnike, ki so organizirani kot zasebniki in mala podjetja, le kontrolirajo računovodske podatke. Zatorej je računovodsko nadziranje anketiranih RS usmerjeno predvsem k ugotavljanju usklajenosti računovodskih podatkov in informacij z računovodskimi standardi, zakoni, akti in drugimi predpisi (Vehar, 1998, str. 170).

1.3.3.4 Računovodsko analiziranje

»Računovodsko analiziranje (proučevanje) je računovodsko presojanje kakovosti pojavov in računovodskih podatkov o njih; obsega proučevanje, ki je tesno povezano s sestavljanjem računovodskih poročil o načrtovanih in uresničenih poslovnih procesih in stanjih. Povečuje kakovost računovodskih informacij, ki pojasnjujejo stanje in dosežke pri delovanju, ter podlage za izboljšavo procesov in stanj« (SRS 29, 2006, str. 1).

Računovodsko analiziranje je neposredno povezano z računovodskim predračunavanjem. In ker je raziskava št. 4 pokazala, da je računovodsko predračunavanje slabo razvito, je v tej raziskavi podobno tudi z računovodskim analiziranjem. Dodatno je bilo razvidno, da naročnike, ki so samostojni podjetniki, ne zanimajo analize letnih obračunskih računovodskih poročil, zlasti v primeru poslovanja z dobičkom. Za naročnike, ki so srednja velika podjetja, pa RS opravljajo precej analiz, vendar so le-te omejene zlasti na letna obračunska računovodska poročila (Vehar, 1998, str. 169-171). Raziskava št. 1 daje nekoliko podrobnejše podatke, saj je bilo ugotovljeno, da RS v povprečju računovodskemu analiziranju namenjajo 4 % delovnih zmogljivosti (Horvat, 2003, str. 28).

1.3.3.5 Davčno svetovanje

RS se razvijajo v dveh smereh (Zemljarič, 1995, str. 59):

- nekateri ponujajo naročnikom izključno računovodske storitve (knjigovodenje, obračunavanje plač),
- drugi pa se postopoma organizirajo po zgledu zahodnoevropskih držav (kot podjetja za davčno svetovanje).

Storitve, ki jih slednji RS ponujajo naročnikom, so (Zemljarič, 1995, str. 59):

- vodenje knjig z izdelovanjem bilančnih izkazov,
- obračunavanje plač,
- izdelovanje davčnih izkazov in davčno svetovanje,
- druge storitve (v zvezi z organiziranostjo in oblikami podjetij, svetovanje pri zaposlovanju, svetovanju pri sanaciji podjetja in drugo).

Glažar (2007, str. 43) navaja, da se računovodske storitve, zaradi narave dela in potrebnega poznavanja davčne zakonodaje, stalno prepletajo z davčnim svetovanjem. V raziskavi št. 1 davčno svetovanje in zastopanje v povprečju predstavljata kar 7,4 % celotnih delovnih zmogljivosti anketiranih RS (Horvat, 2003, str. 28).

RS bi moral naročniku, poleg storitev knjigovodenja in sestavljanja računovodskih poročil, nuditi tudi finančne in računovodske nasvete (Koželj, 1995, str. 129). Vendar Koželj (1995, str. 125) meni, da bi bil za večino RS v Sloveniji primernejši naziv »knjigovodski servis«, saj je njihova osnovna dejavnost knjigovodenje za druge fizične ali pravne osebe, in da naziv »računovodski servis« pri nas ne odgovarja dejanskemu stanju in vsebini delovanja. Kljub temu, da je bila njegova raziskava izvedena vrsto let nazaj, ugotovitve še danes držijo. Namreč tudi raziskava št. 1 iz leta 2003 je pokazala, da računovodsko predračunavanje, analiziranje in nadziranje zasedajo le majhen delež delovnih zmogljivosti RS, in da davčnemu svetovanju pripada nekoliko večji delež delovnih zmogljivosti. Razdrobljenost vseh »neknjigovodskih« storitev kaže, da naj bi te služile predvsem zaokrožitvi ponudbe v RS, oziroma so rezultat težnje RS po ponudbi celovite storitve na enem mestu (Horvat, 2003, str. 28). Zanimiv je tudi podatek, da so v pogodbah anketiranih RS (iz leta 1994) le v 56 % omogočene možnosti finančno-računovodskega svetovanja. Podatek je morda malce nepričakovan, saj bi mislili, da je oseba, ki za naročnika knjiži poslovne dogodke, hkrati tudi pripravljena svetovati na omenjenem področju. Čeprav so ugotovitve ankete starejše, se stanje ni bistveno spremenilo (Koželj, 1995, str. 129).

1.3.4 Cene storitev računovodskih servisov

RS v Sloveniji določajo ceno opravljenih storitev na različne načine (Vehar, 1998, str. 175):

- povprečno (pavšalno),
- po porabljenem času v urah (za urejanje in pregledovanje knjigovodskih listin, posvete z naročnikom in za naročnika, odsotnosti med potovanjem k naročniku, davčno svetovanje ...),
- po količini dejansko opravljenega dela (številu knjižb),
- po dejanskih učinkih dela (finančne storitve),
- s kombinacijo zgoraj naštetega.

Glede na raziskavo št. 4 večina RS uporablja vrednotenje oziroma tarifo, pri čemer je vrednost storitev določena s številom točk, ki pa jih je potem potrebno pomnožiti z vrednostjo točke (Vehar, 1998, str. 175).

Ponudniki računovodskih storitev morajo pri postavljanju cen upoštevati tako tržno kot lastno ceno, na katero vplivajo številni dejavniki. Iz razgovora z vodji RS je mogoče povzeti, da je višina tržne cene odvisna od (Glažar, 2007, str. 84):

- geografskega področja, kjer te storitve ponujajo. Tako naj bi bile najvišje cene v Ljubljani in njeni okolici ter na obali, nižje pa v Prekmurju, na južnem Štajerskem in na Dolenjskem;
- povpraševanja, ki je dosti večje v razvitih kot v nerazvitih predelih Slovenije;
- stroškov dela, saj so zaposleni v vzhodnem delu Slovenije slabše plačani od tistih v osrednjem delu.

1.4 TEŽAVE RAČUNOVODSKIH SERVISOV

Kot vsi gospodarski subjekti, se tudi RS soočajo s težavami pri poslovanju. Rezultati raziskave št. 1 kažejo na to, da imajo RS precej težav s svojimi naročniki (zaradi neurejenosti dokumentacije, njihovega nerazumevanja računovodskih informacij, neprimerne odnosa do računovodskega dela in njegovega nerazumevanja) in s konkurenčnimi razmerami na trgu (prisotna naj bi bila nelojalna konkurenca), saj v Sloveniji, kot je že bilo omenjeno, ni zakonskih ali drugače urejenih minimalnih pogojev in zahtev za opravljanje dejavnosti (Horvat, 2003, str. 31). Pripravljen pa je že predlog Zakona o računovodski dejavnosti, ki natančneje določa pogoje za pridobitev licence za opravljanje računovodske dejavnosti (spletna stran Združenja računovodskih servisov).

Koželj (1995, str. 138) navaja še nekaj drugih problemov, s katerimi se RS soočajo:

- določeni naročniki ne želijo upoštevati predpisov (tudi SRS) in se hočejo obnašati po načelih »sive ekonomije«,
- prihaja do zelo različnih tolmačenj istega problema s strani različnih svetovalnih institucij,
- zakonodaja in pravila računovodske stroke pozna malo naročnikov,
- naročniki ne upoštevajo navodil, ki jim jih na njihovo zahtevo dajejo RS.

Opravljanje dela v RS zahteva računovodsko znanje. Zato težave, prisotne v računovodskem poklicu, prav tako vplivajo na delovanje RS. Watkins (2007) omenja sledeče težave računovodskega poklica:

- Tehnologija: oblikovanje in širjenje informacij je postalo cenejše. Inovativna računalniška tehnologija je ponudila informacije v formatu, ki olajša analize finančnih poročil in omogoča individualnemu človeku podati oceno poslovanja na način, kot mu do sedaj še ni bilo mogoče. Dodatno je napredek v tehnologiji privedel do povečanega zanimanja za relevantne finančne informacije.
- Globalizacija: razvoj tehnologije je pomagal pri razvoju globalnih ekonomij. Gospodarske družbe so začele konkurirati na trgih izven nacionalnih in političnih meja. Zahtevnost poslovanja na globalnih trgih je podjetja podvrgla večjim negotovostim in tveganju. Od računovodij se zato danes pričakuje razmišljanje izven meja računovodskih standardov in dajanje podpore podjetjem pri obvladovanju tveganj.

- Pomanjkanje profesionalizma v dejavnosti računovodenja: odgovor Velikih štirih (angl. *Big Four*⁴) na to dejstvo je bila razširitev njihovih svetovalnih storitev. V letu 1993 so računovodske in revizijske storitve predstavljale 51 % vseh prihodkov takratnih Velikih pet (angl. *Big Five*⁵). Do leta 1995 pa so prihodki od računovodskih in revizijskih storitev obsegali le še 33 % celotnega zaslužka.

1.5 PRIHODNOST RAČUNOVODSKIH SERVISOV

Strokovnjaki s področja RS menijo, da je na slovenskem trgu preveliko število majhnih RS. Zato v prihodnje pričakujejo trend rasti RS. Rast pa je mogoče doseči na več načinov. Renfeng (2005, str. 10) navaja dva glavna načina rasti računovodskih družb - organsko rast ali združitve. Glede na običajno prakso vodilnih računovodskih družb lahko vidimo, da navkljub želji podjetij po organski rasti prevladujejo združitve. V zadnjem času tudi v Sloveniji prihaja do združitve RS. Kot prvi primer rasti z združitvijo RS navajam Računovodsko hišo Unija, ki namen in cilj združevanja posameznih manjših RS vidi zlasti v združevanju že obstoječega znanja. Z združevanjem se specialna znanja lahko porazdelijo na več zaposlenih in jih nudijo vsem naročnikom njihovih storitev (spletna stran Računovodske hiše Unija). Drugi primer pa je združitev RS Računovodska hiša d. o. o. in Eurofinance d. o. o. Oba RS imata za seboj bogate izkušnje in sta si s kakovostno opravljenimi storitvami ustvarila dobro ime. Osnovno vodilo za združitev je bilo skupno, močnejše nastopanje na trgu. S tovrstno povezavo so lahko zaposleni združili izkušnje in znanje. Menijo, da so njihove ponujene storitve tudi izboljšali in vpeljali najsodobnejše metode elektronskega računovodenja (spletna stran Računovodske hiše Eurofinance d. o. o.).

V nasprotju z mnenji strokovnjakov, raziskave kažejo na precej drugačno prihodnost. Kar 69 % anketiranih RS v raziskavi št. 1 namreč ne razmišlja o razširitvi dejavnosti (trenutnih ali drugih), oziroma o tem nima nobene posebne namere, vsaj kratkoročno ne. Med tistimi, ki pa o tem vseeno razmišljajo, prevladuje interes za davčno svetovanje in zastopanje (29 %), sledi analiziranje učinkovitosti in uspešnosti poslovanja ter premoženjsko-finančnega položaja (21 %), omenjeno je še računovodsko urejanje in pomoč pri poslovnem odločanju (16 %). Nekoliko manj pa se RS zanimajo za pomoč naročnikom pri gradnji poslovnih informacijskih sistemov (10 %) in svetovanje o knjigovodskem poročanju (8 %) (Horvat, 2003, str. 29).

⁴ Gre za štiri svetovne revizijske družbe: Deloitte, Ernst and Young, KPMG in PricewaterhouseCoopers (McMeeking, 2007).

⁵ Gre za pet svetovnih revizijskih družb: Arthur Andersen, Deloitte, Ernst and Young, KPMG in PricewaterhouseCoopers (spletna stran Big 4). Po odmevni aferi in propadu družbe Arthur Andersen pa so vodilni na trgu ostali le še štirje.

2 POSLOVANJE RAČUNOVODSKIH SERVISOV IN ZADOVOLJSTVO NAROČNIKOV

2.1 RAČUNOVODSKI SERVIS TERNA d. o. o. IN NAROČNIK HRG O-TURS d. o. o.

2.1.1 Računovodski servis

Terna d. o. o. je manjši RS s sedežem v Žalcu. Je pretežno storitveno podjetje, ustanovljeno leta 1989. RS je imel sprva le malo število naročnikov (bila sta le 2) in jim ponudil knjigovodenje, analiziranje podatkov, svetovanje in obrazložitve računovodskih podatkih. Struktura storitev je skozi vsa leta delovanja ostajala v enakem obsegu. RS ima v letošnjem letu registrirane računovodske, knjigovodske, revizijske dejavnosti in davčno svetovanje - šifra kategorije: M 69.200 (o podjetju na spletni strani poslovnega informatorja Republike Slovenije).

RS ni bil nikoli član Združenja računovodskih servisov. Kljub temu, da je direktorica RS in moja sogovornica, gospa Kriter, občasno prisostvovala simpozijem, se za članstvo v Združenje ni odločila. Pravi, da z njegovim delovanjem ni povsem zadovoljna, saj premalo udejanja sprejete sklepe in odločitve. Vsekakor bi bilo dejavnost RS potrebno bolje zakonsko urediti, obenem pa bi si morali za dvig strokovnosti v dejavnosti prizadevati prav vsi RS.

RS je prve naročnike pridobil preko poznanstev z računovodji, zato je niso potrebovali oglaševanja. Kasnejša rast števila le-teh pa je posledica širitve dobrega mnenja zadovoljnih, rednih naročnikov. Sogovornica je prepričana, da je dobra beseda od ust do ust najboljša reklama. Danes se tako število naročnikov giblje okoli 20. Po večini gre za manjša podjetja, samostojne podjetnike in družbe z omejeno odgovornostjo, iz najrazličnejših področij, npr. gradbeništvo, pravniški poklic, zdravstvo, turizem, trgovina, gostinstvo. Gospa Kriter je dodala, da ji je veliko število različnih področij, s katerimi se naročniki ukvarjajo, vsekakor v izziv, in da ji to omogoča pridobiti več znanja. Tudi delo je zato veliko bolj dinamično, kar pa za seboj prinese potrebo po dodatnem izobraževanju o zakonodaji, ki je za vsako področje specifična. Meni, da je število naročnikov ravno pravšnje, saj se v RS lahko vsakemu izmed njih posvetijo in delo opravijo kakovostno. Vsaka zaposlena oseba pozna vse naročnike, kar v RS ni tako običajno, saj ima navadno vsak zaposleni svoje število naročnikov, s katerimi individualno kontaktira. V primeru Terna d. o. o. pa lahko naročnik dobi informacije v vsakem trenutku od vsakega zaposlenega.

Na samem začetku sklepanja pogodb med RS in naročnikom se sogovornica pogovori z naročnikom, z namenom usklajevanja interesov obeh strani. Seznanj se s potrebami naročnika, željami po pogostosti poročanja podatkov ipd. Na podlagi tega direktorica sestavi pogodbo. Vse do sedaj sklenjene pogodbe so za nedoločen čas, pri čemer je odpovedni rok 6 mesecev. V preteklosti še ni imela izkušenj z zavrnitvijo poslovanja z naročnikom, saj je bil

sporazum vedno mogoč. Če pa bi do zadržkov za sodelovanje po tehtnem premisleku vseeno prišlo, bi sodelovanje z naročnikom odklonila.

Pretok informacij in dokumentov med naročnikom in RS običajno poteka nemoteno. Naročnik v RS prinese potrebne dokumente ob dogovorjenem času, kar RS omogoča delo. Kljub dogovoru o času vročitve dokumentov še vedno prihaja do občasnih kršitev. Seveda je to odvisno od posameznega naročnika. Določeni se dogovora držijo, drugi ne, vsi pa želijo imeti podatke in informacije v čim krajšem možnem času. Čeprav do nekaterih težav na tem področju prihaja, želijo pri naročnikih vzpostaviti red in vestnost, saj je RS v interesu, da naročnike navadijo na točnost in posledično dosežejo nemoten pretok dokumentacije pri vseh. O analizah in izidu poslovanja se z njimi pogovori direktorica v svoji pisarni. Opozarja jih na trenutne in potencialne prihodnje napake, jim podaja predloge itd.

Vse storitve RS so podrobneje opredeljene v sklenjenih pogodbah. RS ne ponuja zgolj knjigovodskih in računovodskih informacij, temveč se usmerja tudi v analiziranje in svetovanje. RS te storitve ponudi vsem naročnikom, od njih samih pa je odvisno, kaj bodo potrebovali in tudi plačali. Po mnenju direktorice sta le dva naročnika takšna, ki se zavedata pomena in koristnosti računovodskih informacij. Ostali so pretežno osredotočeni na tekoče poslovanje, računovodstvo pa jemljejo kot nujno zlo, ki ga je po zakonih in predpisih potrebno opraviti. Opozarja, da lahko podjetja, ki so svojo računovodsko funkcijo zaupala RS, računovodske informacije prejmejo le od RS. Zaveda pa se, da lahko naročniki težave pri poslovanju rešujejo tudi sami znotraj podjetja ali s pogovorom s prijatelji, ki imajo podobne probleme. Meni, da vzrok za neuporabo vseh računovodskih storitev ni v neznanju in nepripravljenosti s strani RS, temveč v mišljenju naročnikov. V prihodnosti si bi naročniki morali želeli večji obseg računovodskih informacij, ki bi jim omogočal podporo pri odločanju. Vendar pa se po njenem mišljenju to ne bo kmalu spremenilo.

RS vodi naročnikom poslovne knjige le delno, ker je materialno knjigovodstvo organizirano pri naročnikih. Naročniki v RS dostavijo mesečne porabe materiala in blaga, nato pa RS razbremeni zalogo. Delitev dela knjigovodstva je možna tudi pri saldakontih. Eden izmed naročnikov RS tako sam vodi saldakonte kupcev in dobaviteljev, v RS pa so zadolženi le za zbirne knjižbe, na podlagi mesečne rekapitulacije⁶, v glavno knjigo.

Poznavanje računovodske stroke s strani naročnikov ni visoka. Naročniki se ne zavedajo pomembnosti njihove osveščenosti na računovodskem področju, saj bi to pripomoglo k povečanju pravilnega urejanja dokumentov, cenitve in razumevanja računovodskih informacij in k izboljšanju interakcije med RS in naročnikom. V Terni d. o. o. za zdaj nimajo naročnika, ki bi se rad podrobneje seznanil z računovodstvom. RS zato ne izobražuje svojih naročnikov, ampak jih samo opozarja, katero napako so naredili in kdaj.

⁶ Rekapitulacija pomeni ponovitev, povzetek (spletni terminološki slovar).

Četudi bi naročnik nemudoma potreboval dodatne informacije, mu RS to lahko nudi. Zaposlene ne bi bilo potrebno dodatno izobraziti, saj razpolagajo z ustreznim znanjem tako za knjigovodske, kot za druge računovodske funkcije. Sogovornica še dodaja, da je že pri zaposlovanju iskala sposobne osebe z ustrežno izobrazbo.

V RS so zaposlene 3 osebe ženskega spola. Ena ima zaključeno srednjo, druga višjo in direktorica univerzitetno izobrazbo. Vse so zaposlene za polni delovni čas. Sprotno se izobražujejo, navadno preko spremljanja predpisov in sprememb Uradnega lista Republike Slovenije ter obiska spletnih strani, namenjenih računovodjem in davčnim svetovalcem. Pogosto sodelujejo z drugimi RS v okolici, najpogosteje s tremi. Pogovori in vprašanja se nanašajo na razne računovodske postavke, oziroma probleme, na katere ob opravljanju storitev naletijo. Na ta način skušajo preverjati razumevanje zakonov in se o preučevanem primeru posvetovati s poznanimi računovodji. Kljub dobrim odnosom med njimi in pogostim sodelovanjem, direktorica ne razmišlja o združitvi. Čeravno v tej potezi vidi številne prednosti, zlasti izmenjavo izkušenj, mnenj, poznavanje večjega števila družb itd., vendarle ocenjuje, da bi ob združitvi lahko prišlo do težav, povezanih z razdelitvijo prihodka med združenimi RS. O tej tematiki še meni, da se trend združevanja RS v Sloveniji zaenkrat še ne kaže.

Po mnenju gospe Kriter konkurenčna prednost RS izhaja iz kakovosti opravljene storitve. Namenoma imajo omejeno število naročnikov, saj je tako obseg dela zanje obvladljiv. Meni, da si nekateri RS pridobijo preveliko število naročnikov, kar povzroči verjetnost, da bodo njihove opravljene storitve manj kakovostne. RS običajno dosega prodajno ceno storitev v višini 60 % računovodske tarife. Sogovornica pravi, da ceno nikakor ne more povišati, ker je cenovna konkurenca s strani drugih RS izjemno velika. Dodaja, da lahko višino tarife dosegajo le RS na območju Ljubljane, saj je tam višji standard. V preostalih delih Slovenije pa prihaja do vedno večjega konkuriranja predvsem na strani cene, in ne kakovosti storitev.

2.1.2 Naročnik

Podjetje HRG O-TURS d. o. o., s sedežem v Ljubljani, je bilo ustanovljeno leta 2005. Je manjše podjetje, saj ima le 4 zaposlene, med katerimi je direktor in trije sodelavci. Ukvarja se s turistično dejavnostjo. Že v samem začetku poslovanja so se odločili, da računovodske službe ne bodo organizirali znotraj podjetja, ampak bodo raje najeli storitve RS. Tako so se na podlagi dobrih referenc in poznanstva odločili za RS Terna d. o. o. Še pred podpisom medsebojne pogodbe o sodelovanju so ustrezno uskladili interese obeh strani, da ne bi kasneje prihajalo do morebitnih nesporazumov.

Direktor podjetja in moj sogovornik, gospod Verdnik, od RS potrebuje predvsem storitve knjigovodenja in računovodske informacije za podporo pri odločanju. Meni, da od RS prejme vse potrebne informacije o tekočem poslovanju, na podlagi katerih sprejema poslovne odločitve. Z RS je zato zadovoljen in njegovo delo označuje kot kakovostno. Dodaja, da

pridobljene informacije zaenkrat zadoščajo za vodenje podjetja in trenutno še ne zaznava večjih sprememb, ki bi kazale na potrebo po zahtevnejših in obsežnejših informacijah. V kolikor bi v podjetju tovrstne informacije vseeno potrebovali, bi jih poskusili pridobiti od svojega RS. Po njegovem mnenju so zaposleni RS usposobljeni tudi za zahtevnejša dela. Če pa jim te podpore ne bi mogli nuditi pri Terni d. o. o., bi se sogovornik nedvomno obrnil na druge svetovalce in pri njih poiskal potrebno pomoč.

Naročnik potrebne informacije za odločanje večinoma dobi le od RS, zato je le-ta pristojen tudi za pojasnjevanje računovodskih podatkov. Ob morebitnem nerazumevanju teh podatkov se lahko direktor kadarkoli obrne na RS. Do sedaj v podjetju še niso naleteli na večje težave pri poslovanju, v kolikor pa bi se to dogodilo, bi se nemudoma posvetovali z RS in skušali skupaj najti rešitev. Na pogost pretok informacij in povezanost podjetja z RS kaže dejstvo, da se sogovornik dnevno oglašča v prostorih RS in pridobiva nove informacije in odgovore na želena vprašanja.

Sogovornik meni, da je konkurenčna prednost njegovega RS v kakovosti opravljenih storitev in v kakovostnih informacijah za podporo pri odločanju. Združitev RS z drugim/-i se mu ne zdi sporna in verjetno bi kljub temu ostali poslovni partnerji. Seveda pa je to odvisno od sprememb in novosti, ki bi jih ta združitev prinesla.

2.2 RAČUNOVODSKI SERVIS EUROTIME d. o. o. IN NAROČNIK CVETLIČARSTVO OCVIRK ALOJZ, s. p.

2.2.1 Računovodski servis

Podjetje, s sedežem v Celju, je začelo poskusno poslovati že v oktobru 1992 in imelo približno 22 naročnikov. Dve leti kasneje pa so z registriranjem družbe začeli resno poslovati. Direktor RS in moj sogovornik, gospod Dolžan, se za oglaševanje svojih storitev ni odločil, saj je imel naročnikov dovolj. Precej naročnikov ga je spoznalo v času njegove zaposlitve na davčni inšpekciji (bil je vodja dohodnine), mu zaupalo in se odločilo za sodelovanje z njim. Oglaševanje je tako vedno potekalo od ust do ust.

RS je že od samega začetka včlanjen v Združenje računovodskih servisov, vendar sogovornik resno razmišlja o tem, da bi izstopil, saj je nad delovanjem Združenja razočaran. Meni, da bi bilo potrebno njegovo delovanje ustrezno organizirati. Ocenjuje, da je trenutno stanje na področju RS neurejeno, na kar kaže nedoseganje računovodske tarife pri prodajnih cenah storitev RS, kot tudi možnost opravljanja računovodske dejavnosti brez ustrezne izobrazbe. Ker je članarina visoka, meni, da bi bilo denar veliko bolje vložiti v seminarje in izobraževanja. Sicer pa je zadovoljen z organiziranjem srečanj v Portorožu.

Fluktuacije naročnikov je bilo od leta 1992 kar precej. Nekaj izmed njih je prenehalo s svojim poslovanjem, nekateri so se preselili, veliko pa se jih je upokojilo. Do odhoda naročnikov

zaradi nezadovoljstva do sedaj ni prišlo. V redkih primerih pa je sogovornik vendarle moral prekiniti poslovanje z naročniki. Ti niso redno plačevali storitev, čeprav to ni bil najpoglavitejši razlog. Meni, da če z naročnikom ne moreš vzpostaviti pravega kontakta, oziroma ne vidiš prihodnosti, ni smiselno vztrajati pri sodelovanju. Danes se število naročnikov giblje med 40-42. Gre za družbe z omejeno odgovornostjo in samostojne podjetnike. Njihova področja poslovanja so zelo različna, npr. zdravstveni sektor, gostinstvo, trgovina, proizvodnja lesa, inštalaterske in osebne storitev, posredniške storitev, odvetništvo ipd.

V RS so zaposlene 3 osebe. Direktor je po poklicu pravnik, njegova sestra je inženir in njegova žena računovodski tehnik. Vsi opravljajo vsa dela, poznajo vse naročnike in celotno področje poslovanja in svetovanja. Z osnovnim svetovanjem, zlasti o pripravi dokumentacije, se poleg direktorja ukvarjata tudi ostali dve zaposleni. Direktorjeva žena je odgovorna za obračunavanje plač, kar je zelo zahtevno delo. Za svetovanje o strokovnih zadevah pa je pristojen direktor. Tako kot direktorica RS Terna d. o. o., tudi gospod Dolžan vidi prednost svojega RS v tem, da vsi zaposleni sodelujejo z naročniki, kar omogoča dober in prijazen odnos. Naročnik ni pri njih nikoli hitro odpravljen. Sogovornik sicer pozna primere, kjer lahko naročnik v RS le odda dokumentacijo in se s svojo računovodjo ne more povezati niti po telefonu. Direktor je tisti, ki se običajno pogovarja z naročniki o vseh pomembnih rečeh, npr. dobičkih, kakšno dokumentacijo mora naročnik pripraviti in na kakšen način, kdaj to dokumentacijo posreduje RS itd.

Meni, da mora biti odnos med RS in naročnikom dvosmeren, saj enostranskost nikomur ne koristi. Zato se o interesih in potrebah naročnika pred začetkom sodelovanja ustrezno pozanima in jih skuša primerno uskladi s svojim poslovanjem. Do zavrnitve sodelovanja še ni prišlo, razen v primeru storitev za zavode, saj je v tem primeru poslovanje povsem drugače vodeno in urejeno. Direktor ima z vsemi naročniki sklenjene le ustne pogodbe. Do sedaj ni bilo težav, kljub vsemu pa se bo v prihodnje odločil za uvedbo pisnih pogodb, saj meni, da imajo ustne pogodbe pomanjkljivosti, ker jim daje oporo zgolj zaupanje. Ob sporih je namreč le pisna pogodba tista, ki jasno določa sprejete sklepe, npr. urejenost dokumentacije in čas oddaje le-te v RS. Od naročnikov ima pooblastilo za kontaktiranje z davčno upravo v njihovem imenu in obračunavanje davka na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV). Naročnik pa sam odgovarja za pravilnost in verodostojnost predložene dokumentacije, na podlagi katere se DDV obračunava.

RS nudi naročnikom knjigovodenje, računovodenje in davčno svetovanje. Vendarle pa v praksi prevladuje povpraševanje po knjigovodenju. Naročniki načeloma dobijo od RS vse želene informacije, vendar praksa kaže, da je vse informacije nemogoče nuditi. Nekateri sploh niso zainteresirani za dodatne informacije in obrazložitve, saj naj bi jih že vedeli, oziroma jih preprosto ne potrebujejo. Spet drugi bi želeli vedeti vse. Sogovornik ocenjuje, da je cenitev stroke s strani naročnikov nizka, je pa nekoliko višja pri starejših naročnikih.

K dokumentaciji, pripravljeni za posameznega naročnika, so zaposleni RS sprva dodajali informacije, ki so vsebovale relevantne spremembe in so bile pomembne za naročnikovo dejavnost, tudi novosti o vodenju evidenc – npr. v gostinstvu, trgovini. Torej vse tisto, kar se je neposredno nanašalo na poslovanje naročnika. A so zaposleni RS sčasoma ugotovili, da naročniki kljub vsemu sprašujejo po odgovorih, ki so bili v prilogi k dokumentaciji že obrazloženi. Posledično so se raje osredotočili na osebni pogovor z njimi in posredovanje tistih odgovorov, ki jih ti potrebujejo.

Običajno imajo naročniki specifična vprašanja o svojem poslovanju, npr. o preoblikovanju podjetja, investicijah v nepremičnine, višini dajatev, davčnih olajšavah, katere investicije se splačajo, o potencialnih posledicah odločitev, kako bo potekalo zaposlovanje v podjetju, vprašanja o nabavi osnovnih sredstev, o spremljanju specifičnih predpisov, tudi vodenju evidenc itd. Glede poslovanja se na RS obračajo zaradi najrazličnejših težav, tudi zaradi izpolnjevanja osebnih podatkov, npr. glede premoženja, otroškega dodatka, vrta itd. Zelo veliko vprašanj je v zvezi z dohodnino, saj je to izredno pomembno in zahtevno področje. Nekateri naročniki si tudi prizadevajo, da bi se plačevanju le-te izognili.

RS naročnikom vodi poslovne knjige le delno, torej glavno knjigo in salda konte (npr. obračuni plač, amortizacije), materialne evidence pa mora naročnik voditi sam. V gostinstvu je to popis materiala, v trgovini blagovno knjigovodstvo ipd. RS le enemu naročnika vodi tudi materialne evidence in prevzemne listine, kalkulacije, zaloge in porabo.

Dokumentacija je pri nekaterih naročniki vzorno urejena in redno dostavljena. Pri drugih je pravilno urejena, a pogosto prepozno oddana. Veliko naročnikov pa žal jemlje računovodstvo in urejanje listin kot nujno zlo, s katerim se morajo ubadati, zato jo pripravijo nepravčasno in pomanjkljivo. Slednji želijo imeti z računovodstvom čim manj opravka, saj menijo, da se neposredno ne tiče njihovega področja poslovanja. Te naročnike morajo zaposleni RS velikokrat opominjati o času vročitve dokumentacije in popravljati nastale napake pri pripravi le-te. Pri urejanju dokumentacije so v obravnavanem RS bolj vestni naročniki moškega spola.

Dodatna izobraževanja in seminarje, ki jih organizirata Zveza računovodskih delavcev in Gospodarska zbornica Slovenije, navadno obiskuje le direktor. Predvsem je to potrebno v času sprememb davčne politike. Sogovornik ocenjuje seminarje kot zelo kakovostne. Na njih tudi sam postavlja vprašanja o specifičnih problemih, na katere je naletel pri zagotavljanju storitev RS. Vsi zaposleni prebirajo revijo Iks, brez katere ne bi mogli delovati. Spremljajo tudi računovodske spletne strani, kjer so po mnenju direktorja navedene pretežno le splošne stvari. Zato se v primeru specifičnih vprašanj zaposleni raje obrnejo na drug vir informacij, predvsem na davčno upravo, s katero je direktor stalno v stiku. Do večjih težav v RS prihaja na področju obračunavanja DDV-ja, kjer se zakonodaja neprestano spreminja.

RS izobražuje svoje naročnike tako, da se direktor z njimi pogovarja, se posveča pojasnjevanju vpliva posameznih dejavnikov na naročnikovo poslovanje in drugih pomembnih stvari, npr. zakaj je pomemben čas prejetja dokumenta, zakaj mora naročnik

dokument podpisati, kaj je vhodni DDV, kako se izračuna dobiček, kaj je dovoljeno in kaj ne itd. Kljub vsemu se pogosto dogodi, da naročnik svojega delovanja ne spremeni, zato sogovornik svoje obrazložitve ponovi. Nekateri nato nasvete vendarle osvojijo in se jih pri poslovanju držijo. Takšnim je potem tudi prebiranje revije Obrtnik v interesu, saj želijo vedeti čim več. V RS organiziranega izobraževanja naročnikov ni, se pa direktor vsakemu naročniku posebej posveti.

Gospod Dolžan pozna veliko računovodij, zaposlenih v manjših in večjih RS. Pogosteje se o perečih temah pogovarja le z eno izmed njih. O združitvi z drugim RS ne razmišlja, kvečjemu o krčenju obsega poslovanja, saj se približuje pokoju. Prednost združitve sicer vidi v tem, da večji RS združuje več znanja in izkušenj večjega števila zaposlenih. Poslovati je lažje ob porazdelitvi dela na večje število zaposlenih, seveda v kolikor sistem ustrezno deluje. Slabost združitve pa vidi pri organiziranju finančne plati poslovanja, npr. višine plač zaposlenih. Dodaja, da združeni RS nastajajo zlasti s prevzemi manjših RS. V primeru regije, kot je Ljubljana, je združitev lažje izvedljiva, saj veliko potencialnih naročnikov povprašuje po računovodskih storitvah. Manjši kot so kraji, težja je združitev.

Sogovornik je v pogovoru izpostavil povečanje konkurence s strani združenih RS in njihovo konkuriranje na trgu na podlagi nizkih prodajnih cen. Meni, da takšni RS samemu poklicu povzročajo veliko škodo in razvrednotenje celotne dejavnosti. Dodaja, da naročnik teh RS ne more biti kakovostno obravnavan, saj je osebni kontakt zaradi velikega števila naročnikov zapostavljen. Direktor predvideva, da bo v večjih krajih prihajalo do ustanavljanja združenih RS, kljub temu pa bodo majhni RS (z dvema, tremi zaposlenimi) še vedno dobro poslovali. Meni, da manjši RS naročnikom nudijo veliko več kot večji, npr. več osebnega kontakta, prijaznosti, osebnega svetovanja. Konkurenčno prednost RS Eurotime d. o. o. zato vidi v poznavanju večjega števila področij, občutku domačnosti, ki ga je deležen naročnik, in ponujenem svetovanju.

Obenem pa poudarja, da je cena storitev žal postala glavni kriterij, na podlagi katerega se naročniki odločijo za RS. Vse preveč je takšnih naročnikov, ki iščejo poceni storitve, saj sami niso osveščeni o zahtevnosti računovodskih dejavnosti, in tako dajejo prednost ugodnim cenam in ne kakovosti storitev. Pri tem pa se postavlja vprašanje koliko bodo naročniki zares seznanjeni s svojim poslovanjem. Prodajna cena RS ne temelji na računovodski tarifi, saj se direktorju ta zdi pri določenih postavka zelo nerealna. Zato se raje poslužuje vrednotenja na osnovi obsega dela (števila ur). Pri tem dodaja, da mu na začetku njegovega poslovanja ni bilo potrebno spremeniti cen kar 5 let. V zadnjemu času pa je priča številnim spremembam in posledično padanju cen.

2.2.2 Naročnik

Cvetličarstvo Ocvirk, s sedežem v Celju, se ukvarja s prodajo na drobno in s parkovnim vrtnarstvom. Ustanovljeno je bilo leta 1980. Lastnik podjetja in moj sogovornik, gospod

Ocvirk, pravi, da je v preteklosti imel več strank in prometa, saj je bila konkurenca manjša. Še danes je on edini zaposlen, saj je podjetje majhno. Organizacija podjetja je temu primerno preprosta, saj je vso vodenje in izvajanje funkcij v njegovih rokah, v podjetju pa ni zaposlil računovodje. V začetku je za računovodske posle skrbel sam. Vodil je evidence, izpolnjeval obrazce itd. Ocenjuje, da je bilo delo takrat bolj preprosto in manj obsežno kot danes, ko prihaja do nenehnih novosti, npr. oddajanje poročil Agenciji Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, dodatna administrativna dela (zahtevana s strani države). V preteklosti je DDV, ki ga je moralo podjetje plačati državi, izračunala Davčna uprava Republike Slovenije, danes pa je za to odgovorno podjetje.

Sčasoma, zaradi vedno večje kompleksnosti, sogovornik ni bil več kompetenten za vodenje računovodske funkcije, zato je najel omenjeni RS. Ta RS je tako njegov prvi in edini RS, s katerim je sklenil sodelovanje. Pred sklenitvijo ustne pogodbe o medsebojnem sodelovanju so uskladili interese in tako ustvarili dobre pogoje za medsebojno sodelovanje. Za omenjeni RS se je odločil na podlagi poznanstev in dobrih predhodnih odnosov. Sogovornik meni, da so zaposleni v RS prijetni ljudje in njegovo področje dobro poznajo. Kljub temu, da ima RS večje število naročnikov, ni imel nikoli občutka zapostavljenosti. Od RS potrebuje knjigovodske storitve, svetovanje, obrazložitev raznih pravnih zadev in težav. Zanj je svetovanje izredno pomembno, saj želi pravilno in zakonito poslovati, obenem pa potrebuje nasvete pri izboljšanju finančnih rezultatov poslovanja. Gospod Ocvirk od RS vse potrebne informacije in nasvete tudi dobi. Sam ve, kaj potrebuje in kaj lahko zahteva od RS, RS pa ve, kakšne storitve mora nuditi svojim naročnikom. S kakovostjo opravljenih storitev RS je zadovoljen. Pravi, da je njegovo poslovanje postalo bolj zahtevno, čemur se je RS znal ustrezno prilagoditi. To se kaže z ustrezno strokovno usposobljenostjo zaposlenih in povečanjem obsega ponujenih storitev. Meni, da je RS strokovno zelo usposobljen in bi mu lahko pomagal pri katerikoli nastali težavi. V kolikor pa bi prišlo do navzkrižja interesov z RS, bi se odločil za sodelovanje z drugim. Sogovornik je tik pred upokojitvijo, zato bo najverjetneje vse do takrat ostal pri tem RS.

V primeru, ko želenih informacij le ne bi dobil od svojega RS, bi podrobneje pregledal revijo Obrtnik, ki ga prejema. Sogovornik redno prebira strokovno literaturo in se udeležuje predavanj na temo sprememb v zakonodaji, organiziranih s strani Obrtne zbornice Slovenije. Udeležuje se jih navadno enkrat, dvakrat na leto – zlasti v času novosti, ki pomembno vplivajo na njegovo poslovanje.

Vsekakor se strinja s tezo, da poslovanje postaja vedno bolj zahtevno, zato bo za teh nekaj preostalih let poslovanja potreboval vedno več informacij s strani RS, na podlagi katerih se bo lažje odločal pri vodenju podjetja. Če bi se podjetje znašlo v težavah, bi jih želel najprej rešiti sam, zanesel pa bi se tudi na znanje in nasvete RS. Sogovornik dodaja, da je najboljša kombinacija obojega – torej lastno mnenje in upoštevanje mnenj RS. Preglavit s pripravljanjem dokumentacije nima, saj se je ustrezno izobrazil o tem, kaj, kdaj in kako jo mora pripraviti. Znanju tega področja je že pred časom namenil precej svojega prostega časa, zato zdaj spremlja le spremembe. Pretok informacij z RS običajno poteka enkrat na teden ali

na 14 dni. Navadno se on oglasi v prostorih RS in odda dokumente za knjiženje. Z direktorjem se osebno pogovorita in razrešita tekoča vprašanja. Če pa gre za večji problem, določita datum vnovičnega sestanka. S takšnim sodelovanjem je gospod Ocvirk zadovoljen. Za podajanje informacij in ugotovitev, pridobljenih iz računovodskih poročil, je pristojen direktor RS, s katerim se pogovorita in razrešita morebitna nerazumevanja, zato ne more priti do napačnega tolmačenja podatkov. V kolikor pa kdaj ne bi bil prepričan o pravilnem razumevanju katere postavke ali podatka, bi se nemudoma posvetoval z RS.

O konkurenčni prednosti njegovega RS sogovornik ni veliko povedal. Drugih RS ne pozna in z njimi nima izkušenj. Še enkrat pa poudarja, da so odnosi z zaposlenimi v RS pristni, iskreni in dobri. Združitvi njegovega RS z drugim/-i ne daje velika poudarka. V kolikor ne bi bilo vidnih negativnih sprememb in bi sodelovanje med njimi potekalo ustaljeno, o zamenjavi RS ne bi razmišljal. Če bi morebiti prišlo do navzkrižja interesov, pomanjkanja komunikacije, slabo opravljenih storitev, zanemarjanja ali do slabega odnosa, bi se odločil za drug RS.

2.3 UGOTOVITVE

Dosedanje raziskave dejavnosti RS kažejo, da med storitvami povprečnega slovenskega RS prevladujejo knjigovodske, ostale tri računovodske funkcije pa so redkeje izvedene. V zadnjem času se nekoliko bolj razvija še davčno svetovanje. Z omenjenim se direktorja obeh anketiranih RS strinjata, saj naročnikom ponujata več storitev (svetovanje, analiziranje), a je povpraševanje po knjigovodenju največje. Tudi preučevana naročnika obeh RS potrebujeta predvsem storitve knjigovodenja, vseeno pa se jima svetovanje in informacije za pomoč pri odločanju zdijo pomembne. Menim, da je struktura storitev v povprečju zadovoljiva, vendar si premalo RS prizadeva nuditi večji obseg »neknjigovodskih« storitev. Še vedno ostajajo osredotočeni predvsem na opravljanje knjigovodskih storitev, manj pa na ustvarjanje večje konkurenčne prednosti, dosegljive s pomočjo »neknjigovodskih« storitev. RS bi morali svojo strokovno usposobljenost bolj razvijati in tržiti.

Po mnenju direktorjev RS večina naročnikov želi le zadostiti zahtevam države po pripravi poslovnih poročil, saj se sami dodobra ne zavedajo pomena in koristnosti računovodskih informacij, ki jih od RS lahko dobijo. Zato je še danes računovodstvo za marsikatero podjetje nekoristen strošek in nujno zlo. Menim, da se bo v prihodnje moralo mišljenje naročnikov bistveno spremeniti. Računovodske informacije so namreč tiste, ki jim nudijo podlago za odločanje, in če bodo želeli dobro poslovati in konkurirati na trgih, se bodo morali zavedati pomembnosti in koristnosti teh informacij. Predvsem pa je mišljenje naročnikov, da ima država največ koristi od njihovega plačevanja računovodskih storitev, povsem zmotno.

Spoznala sem, da je glavni problem te dejavnosti neurejenost trga tovrstnih storitev, oziroma odsotnost njegove zakonske ureditve. Pomanjkljiva informiranost naročnikov je prav tako težava, ki ne sme biti zanemarljivega pomena. Zaradi velikega števila majhnih RS, razdrobljenih po Sloveniji, naročniki ne kažejo zanimanja za to stroko in nimajo vpogleda v

strokovno oceno kakovosti opravljenih storitev posameznih RS. Zato težka presodijo, kateri RS je kakovosten in kateri bi najbolje zadovoljil njihove potrebe. Posledično menim, da je zunanji nadzor, z namenom zagotavljanja kakovosti izvedbe računovodskih storitev, potreben in koristen. Morda bo ravno novi predlog Zakona o računovodski dejavnosti pripomogel k izboljšanju razmer, ki vladajo na tem področju. Vzpodbudna pa je ugotovitev raziskave št. 1, da je večina RS pripravljena na zunanje preverjanje kakovosti njihovega delovanja.

Direktorja RS sta v pogovoru še posebej izpostavila problematiko zakonske neurejenosti in ukrepe za dvig strokovnosti RS, in pozvala, da mora v prihodnje priti do očitnih sprememb na tem področju. Posledice trenutnih razmer se kažejo v zaostritvi konkurence, saj število RS še vedno narašča. RS se odpirajo brez preverjanja izobrazbe računovodij in njihovega strokovnega znanja, predvsem pa prakse. Osnova konkuriranja je trenutno višina cen storitev, kar poudarjata tudi direktorja obeh RS. Gospod Dolžan še dodaja, da takšni RS povzročajo poklicu veliko škodo in razvrednotenje celotne dejavnosti. Kljub vsemu naj bi osnova konkuriranja počasi prehajala v kakovost opravljenih storitev, saj se izobrazbena struktura zaposlenih v RS izboljšuje. Menim pa, da ta proces poteka prepočasi.

Trenutno še vedno prevladuje srednješolska izobrazba, kar je bilo ugotovljeno tudi v obeh preučevanih RS. In ker največkrat podjetniki, oziroma odgovorni v podjetjih nimajo strokovnega znanja o računovodstvu, kakor tudi ne o zakonodaji, ki se na tem področju nenehno spreminja, morajo imeti ob strani dobrega računovodjo. Po mnenju več kot 50 vodilnih računovodskih družb bo moral biti računovodja v prihodnosti reševalec inovativnih problemov, spreten zaupnik/timski igralec (angl. *team player*), sposoben tehnološki strokovnjak in prebrisan pravniški poznavalec (The Illinois CPA Society, 2001). Mislim, da se bodo morali slovenski RS bolj potruditi za izoblikovanje pravega računovodje, ki ima te sposobnosti. Morda se še premalo zavedajo dejstva, da bodo le takšni zaposleni predstavljali prihodnje konkurenčne prednosti. Za omenjene vrline je potrebna ustrezna stopnja izobrazbe in številna dodatna izobraževanja. Zaposleni v RS se, glede na ugotovitve raziskav, pogosto udeležujejo dodatnih izobraževanj, seminarjev, prebirajo spletne strani s področja računovodstva in davkov, redno uporabljajo revijo IKS, kar sta direktorja preučevanih RS potrdila. Dejavnost RS je izredno dinamična, zato je morajo zaposleni stalno slediti spremembam v zakonodaji, jih razumeti in uporabljati pri vsakdanjem poslovanju. Zavedati se morajo, da bo poslovanje njihovih naročnikov kmalu preraslo nacionalne meje, v kolikor to že ni. Zato tudi sami ne smejo obstati na trenutnem poznavanju računovodske stroke, temveč, tako kot naročniki, dvigniti nivo opravljenih storitev in konkuriranju na trgu dodati novo dimenzijo. Ker menim, da vsak posameznik ni sposoben za tovrstno delo, bi k dvigu strokovnosti v dejavnosti in s tem tudi k hitrejšemu razvojnemu premiku v pozitivno smer, pripomogla določitev minimalnih zahtevanih pogojev za njeno opravljanje. Tako bi se omejil vstop pomanjkljivo kvalificiranim in bi se lahko oblikovala dejavnost, sestavljena iz manjšega števila kakovostnejših RS.

Po mnenju številnih avtorjev bo poslovanje postalo vedno bolj zahtevno in potreba po relevantnih informacijah bo naraščala, kar se zavedata oba naročnika RS. Upam, da bodo

naročniki zares uvideli pomen računovodskih informacij, začeli gojiti primeren odnos do računovodskega dela in ga razumeli. Kajti posledično bo to pomenilo boljše izhodišče za naročnikovo poslovanje, hkrati pa možnosti za razširitev računovodskih storitev s strani RS. Računovodski sektor mora biti, tako kot drugod po svetu, tudi v Sloveniji močan. Intenzivna prihodnja rast računovodskega sektorja se kaže npr. v Veliki Britaniji, ki bi naj po napovedih znašala več kot 8 % letno (Accountancy – Market report, 2007).

V zadnjem času se je, tako kot v svetu, tudi v Sloveniji pojavilo združevanje RS, s čimer se direktorja preučevanih RS strinjata in dodajata, da je ljubljansko območje primernejše izhodišče za to poslovno strategijo. S tem se strinjam, saj je v večjih mestih koncentrirano več RS, kar je posledica večjega števila naročnikov računovodskih storitev. Četudi ima združitev RS številne prednosti, direktorja RS nista pozabila na negativno plat, ki jo ta odločitev lahko prinese za poslovanje. Zato o združitvi ne razmišljata. Naročnika sicer združitvi RS z drugim/-i ne nasprotujeta, pomembne so jima le kakovostno opravljene storitve.

SKLEP

Dejavnost slovenskih RS je mlada, saj njeni začetki segajo šele v leto 1989. Zanja se zanima veliko posameznikov in institucij, zato je na tem področju bilo izvedenih že vrsto raziskav. Te so pokazale, da RS v povprečju zaposlujejo le 2,1 delavca, obenem pa ne kažejo težnje po rasti. Večinoma zaposlujejo kader s srednješolsko izobrazbo, čeprav se izobrazbena struktura počasi izboljšuje. Poleg osnovnih storitev knjigovodenja ponujajo tudi druge storitve, kot so davčno svetovanje, analiziranje, izgradnja informacijskih sistemov in podobno. Njihov namen je poskušati ponuditi celovito storitev na enem mestu. Za pravilno in kakovostno opravljanje dela, se zaposleni v RS udeležujejo seminarjev in strokovnih posvetov, uporabljajo strokovno literaturo in tekoče spremljajo veljavno zakonodajo iz tega področja.

Kot vsi gospodarski subjekti, se tudi RS soočajo s težavami pri poslovanju. Te izvirajo iz neprimernega odnosa do računovodskega dela s strani njihovih naročnikov, ki se kaže v neurejenosti dokumentacije in plačilni nedisciplini. Posebej je izpostavljen tudi problem nelojalne konkurence, saj v Sloveniji ni zadostnih zakonskih zahtev za opravljanje tovrstne dejavnosti. Zato bo na strani države, oziroma Združenja računovodskih servisov v prihodnje morale priti do aktivnosti v smeri zakonske ureditve dejavnosti in postavitve mej za izvajanje računovodskih storitev. Nenazadnje se je potrebno zavedati, da se RS zaupa najboljčutljivejši del poslovanja podjetij, kot so finance, davki. In ker dejavnost RS zahteva spremljanje predpisov, za ta poklic ni primeren vsak posameznik.

Menim, da bo Združenje računovodskih servisov moralo narediti še veliko za kakovostno usposabljanje članstva, z namenom, da ga spodbudi k dvigu strokovne usposobljenosti in kakovosti dela. Poleg tega je potrebno izoblikovati strategijo trženja dobrih RS, jim pomagati pri oblikovanju javne podobe in dvigu njihovega ugleda. Šele tako se bo lahko ugotovilo, kdo je dober računovodja, kaj je dober RS in zakaj ga naročniki sploh potrebujejo.

LITERATURA IN VIRI

1. *Accountancy – Market report* (2007). Najdeno 20. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.bharatbook.com/bookdetail.asp?bookid=9933&publisher=>
2. Ahluwalia G. (2007, marec). Take a GlobalStep. *The practical accountant*. Najdeno 16. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/pqdweb?index=369&did=1240210821&SrchMode=1&sid=2&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1208269955&clientId=16601>
3. *Big 4*. Najdeno 25. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.big4.com/kpmgbigfiveauditfirm.aspx>
4. Glažar T. (2007). *Trženje računovodskih storitev v Sloveniji*. Ljubljana: Inštitut za računovodstvo.
5. Grad, Škerlj, Vitorovič (1994). Veliki angleško-slovenski slovar. Elektronska verzija 1.0.
6. Hočevar M. (2003). Kako izboljšati računovodske informacije za poslovodno odločanje? *Iks*, 30 (9), 14-27.
7. Hočevar M., Igličar S. & Zaman M. (2007). *Temelji računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
8. Horvat R. (2003). Računovodski servisi v Sloveniji (ugotovitve raziskave o razvitosti računovodskih servisov). *Iks*, 30 (10), 21-33.
9. *The Illinois CPA Society* (2001, avgust). The future of accountancy. Najdeno 20. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.futurecpa.org/futurecpa/morestuff/foa.htm>
10. *Inštitut za računovodstvo* (2007, februar). Analiza izobraževanja s področja računovodstva in davkov. Najdeno 17. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.iracunovodstvo.eu/dokumenti/Analiza-izobrazevanje-2007.pdf>
11. *Kako ustanoviti družbo z omejeno odgovornostjo [Gospodarska zbornica Slovenije]*. Najdeno 19. aprila 2008 na spletnem naslovu http://www.gzs.si/slo/storitve/poslovne_informacije/pravna_podrocja_in_predpisi/statusno_pravo/kako_ustanoviti_druzbo_z_omejeno_odgovornostjo
12. Kaše, R., Lipičnik, B., Mihelič K. K. & Zupan, N. (2007). *Organizacijsko vedenje: zbirka tekstov za študij in gradivo za vaje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

13. *Katalog Združenja računovodskih servisov [Združenje računovodskih servisov]*. Najdeno 16. aprila 2008 na spletnem naslovu http://www.gzs.si/katalogi/zacetna_strankataloga.asp?kat=006
14. Kavčič, S., Klobučar Mirovič, N. & Vidic, D. (2007). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Koželj S. (1995). Vsebinske in organizacijske posebnosti računovodskih servisov. *Zbornik referatov 27. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah* (str. 125-138). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
16. Koželj S. (1998). Glavne ugotovitve raziskave o stanju računovodstva pri nas. *Zbornik referatov 30. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah* (str. 179-203). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
17. Macarol B. (2001). Vloga in ustroj računovodskih servisov. *Zbornik referatov 33. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah* (str. 137-151). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
18. McMeeking P. K. (2007). Competition in the UK accounting services market. *Managerial Auditing Journal*. Najdeno 17. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/pqdweb?index=379&did=1181912581&SrchMode=1&sid=2&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1208270114&clientId=16601>
19. O podjetju Terna d. o. o. Najdeno 18. aprila na spletnem naslovu <http://www.pirs.si/slo/izdelki-in-storitve/seznam-podjetij/6667/racunovodske-storitve/?start=520>
20. Pogovor z gospo Lidijo Kriter, direktorico Terne d. o. o., dne 18. aprila 2008 v prostorih podjetja.
21. Pogovor z gospodom Alojzom Ocvirkom, lastnikom podjetja Cvetličarstvo Ocvirk Alojz, s. p., dne 25. aprila 2008 v prostorih podjetja.
22. Pogovor z gospodom Vincenc Dolžanom, direktorjem Eurotime d. o. o., dne 25. aprila 2008 v prostorih podjetja.
23. *Predlog Zakona o računovodski dejavnosti [Združenje računovodskih servisov]*. Najdeno 16. avgusta na spletnem naslovu http://www.gzs.si/slo/panoge/zdruzenje_racunovodskih_servisov/o_zdruzenju/predlog_zakona_o_racunovodski_dejavnosti

24. Računovodska hiša Eurofinance d. o. o.. Najdeno 10. julija 2008 na spletnem naslovu http://www.racunovodska-hisa.si/o_nas.php
25. Računovodska hiša Unija. Unija o združevanju računovodskih servisov. Najdeno 18. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.unija.si/kakovost/nase-prednosti.html>
26. Renfeng Z. (2005, 21. marec). Mainland merger for accounting giant. *China daily* (str. 10). Najdeno 17. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/pqdweb?index=14&did=810034861&SrchMode=1&sid=4&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1208270756&clientId=16601>
27. Slovenski računovodski standardi (2006). *Uradni list RS*. (Št. 118/2005, 27. december 2005).
28. Telegraf (2001, 26. januar). Zavarovanje za računovodske servise. *Finance*. Najdeno 16. aprila 2008 na spletnem naslovu http://www.finance.si/2084/Zavarovanje_za_ra%E8unovodske_servise
29. Terminološki slovar. Najdeno 29. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.slovarcek.com>
30. Tifengraber V. (2007, 30. november). Za napake vašega računovodskega servisa ste odgovorni sami. *Priloga časopisa Dnevnik*, str. 3.
31. Watkins L. A. (2007, februar). An accountancy view of accounting. *The CPA Journal*. Najdeno 16. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/pqdweb?index=394&did=1220276751&SrchMode=1&sid=2&Fmt=4&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1208270235&clientId=16601>
32. Vehar N. (1998). Kakovost računovodskih servisov pri nas. *Iks*, 25 (12), 157-195.
33. Zakon o gospodarskih družbah. (2006). *Uradni list RS*. (Št. 42/2006, 19. april 2006).
34. Zemljarič G. (1995). Vloga in problemi računovodskih servisov ter njihova vloga pri uvajanju slovenskih računovodskih standardov. *Zbornik referatov 10. posvetovanja Društva računovodskih in finančnih delavcev Maribor* (str. 58-66). Maribor: Društvo računovodskih in finančnih delavcev Maribor.

PRILOGA 1

VPRAŠALNIK – RAČUNOVODSKI SERVIS

Lepo pozdravljeni!

Sem Andreja Štrukelj, študentka 3. letnika Ekonomske fakultete, smer Računovodstvo in revizija. Letos smo že začeli s pripravami na diplomsko delo in moje izbrano področje so **računovodski servisi**, ker me njihovo delovanje zelo zanima.

Zato si želim boljše spoznati vaš računovodski servis in sicer: **razvitost storitev servisa**. Znotraj računovodstva poznamo tako knjigovodstvo, predračunavanje, analiziranje in nadziranje. In ker so računovodske informacije ene ključnih za sprejemanje odločitev podjetij, me zanima, kako je to organizirano v praksi. In še: kaj vse svojim naročnikom nudite in katere podatke ter informacije pričakujejo vaši naročniki/uporabniki.

1. Za začetek bi potrebovala nekaj osnovnih podatkov o vašem računovodskem servisu:
Kdaj je bilo ustanovljeno? (kratka zgodovina)
 - Dejavnost?
 - Kako so potekali začetki poslovanja?
 - Kakšen pomen ste dali oglaševanju in kako ste ga izvedli?
 - Kakšno je število zaposlenih in njihova izobrazbena stopnja?
 - Kakšna je organiziranost vašega računovodskega servisa?
 - Za koliko naročnikov opravljate storitve, kakšen je njihov obseg?
2. Ste se na samem začetku sklepanja poslov pogovorili o potrebah naročnikov, z namenom usklajevanja interesov?
3. Ste kdaj morali zavrniti poslovanje z naročnikom? V kakšnem primeru?
4. Imate z naročnikom sklenjene dolgoročne ali kratkoročne pogodbe? Koliko časa običajno trajajo?
5. Kaj vse nudite svojim naročnikom? Je to samo dejavnost knjigovodstva ali še kaj več, kar jim pomaga pri sprejemanju odločitev?
6. Kako imate organizirane računovodske funkcije v vaši hiši?
7. Kako imate urejen pretok informacij, dokumentov in drugih stvari z naročnikom, da vaše opravljanje storitev poteka nemoteno?
8. Ste že od samega začetka nudili samo te storitve, ali še kaj več, pa ni bilo interesentov?
9. Ste jim ponudili dodatne informacije za odločanje, pa jih ne potrebujejo, ali vi sami ostajate zgolj na knjigovodski funkciji računovodstva?

10. V kolikor bi naročniki potrebovali več informacij, bi jim lahko to nemudoma nudili?
Imate dovolj usposobljene zaposlene, da bi opravljali tudi zahtevnejša dela?
11. Četudi ne bi bili dovolj kvalificirani, bi jih izobrazili za tovrstno delo?
12. Kako poteka izobraževanje v vašem računovodskem servisu in kako pogosto?
13. Kaj menite, kako lahko dobijo vaši naročniki potrebne informacije za odločanje, če ne od vas?
14. Dejstvo je, da postaja poslovanje vse bolj kompleksno in verjetno temu trendu sledi tudi računovodstvo. Menite, da bo v prihodnje prišlo do sprememb in povečanja potrebnih informacij za odločanje?
15. Bi ponudili pomoč pri odločanju vašemu naročniku, ki se je znašel v težavah?
16. Ste se že kdaj povezali z drugimi računovodskimi servisi, z namenom izmenjave informacij in znanja?
17. Imate v prihodnje namen združitve z drugim/-i servisom/-i?
18. Kaj menite o tem? Kakšne so po vašem mnenju prednosti in slabosti te odločitve?
19. Se po vašem mnenju kaže trend združevanja?
20. Kaj je po vašem mnenju konkurenčna prednost vašega računovodskega servisa?

(kakovost, obseg storitev, ...)

Najlepša hvala za vaše sodelovanje!

Andreja Štrukelj

PRILOGA 2

VPRAŠALNIK – UPORABA RAČUNOVODSKEGA SERVISA

Lepo pozdravljeni!

Sem Andreja Štrukelj, študentka 3. letnika Ekonomske fakultete, smer Računovodstvo in revizija. Letos smo že začeli s pripravami na diplomsko delo in moje izbrano področje so **računovodski servisi**, ker me njihovo delovanje zelo zanima.

Zato si želim bolje spoznati vaš računovodski servis in sicer: **razvitost storitev servisa**. Znotraj računovodstva poznamo tako knjigovodstvo, predračunavanje, analiziranje in nadziranje. In ker so računovodske informacije ene ključnih za sprejemanje odločitev podjetij, me zanima, kako je to organizirano v praksi. In še: kaj vse svojim naročnikom nudite in katere podatke ter informacije pričakujejo vaši naročniki/uporabniki.

Glede na navedeno, bi vam zastavila naslednje vprašanja:

21. Za začetek bi potrebovala nekaj osnovnih podatkov o vašem podjetju.

- Kdaj je bilo ustanovljeno? (kratka zgodovina)
- Naziv podjetja in dejavnost?
- Koliko je število zaposlenih?
- Kakšna je organiziranost podjetja (hierarhija, poslovne funkcije)?

22. Ste kdaj imeli organizirano računovodstvo v podjetju? Zakaj da ali ne?

23. Kdaj ste začeli oddajati to poslovno funkcijo računovodskemu servisu?

24. Je to vaš prvi računovodski servis?

Če ne: zakaj niste bili zadovoljni s prejšnjim?

25. Zakaj ste se odločili za poslovanje ravno s tem računovodskim servisom?

26. Ste pred začetkom poslovanja uskladili vaše interese z njihovimi?

27. Kaj potrebujete od računovodskega servisa? (Gre samo za knjigovodstvo ali tudi informacije za odločanje?)

28. Kaj dobite od računovodskega servisa? So se vaše potrebe spremenile in bi potrebovali še kaj več?

29. So pridobljene informacije dovolj, ali jih morda iščete še kje drugje?
30. Ste s kakovostjo storitve zadovoljni?
31. Kako sicer dobite informacije za odločanje, če ne od računovodskega servisa? Kateri oddelek je za to odgovoren v podjetju?
32. V kolikor bi potrebovali dodatne informacije za podporo k odločanju – menite, da bi jih dobili od vašega računovodskega servisa?
33. Menite, da ima računovodski servis dovolj usposobljen kader za zahtevnejše računovodenje?
34. Ste morda zaznali, da vaše poslovanje postaja kompleksnejše, in da bi zaradi današnje negotovosti poslovanja v prihodnje potrebovali več informacij za odločanje?
35. Če vam te podpore ne bi nudil vaš računovodski servis, bi skušali podporo pri odločanju najti v vašem podjetju, ali bi se obrnili na drug računovodski servis?
36. Če bi imeli v podjetju problem, bi ga najprej skušali rešiti znotraj podjetja in se kasneje obrnili na računovodski servis, ali bi ga za vsako ceno želeli urediti le znotraj?
37. Kako pogosto poteka izmenjava informacij z vašim računovodskim servisom in na kakšen način?
38. Ste s tem zadovoljni, ali si želite kako drugače?
39. Imate usposobljen kader za razlago računovodskih podatkov? Kateri kader običajno skrbi za to?
40. Če imate kakšne težave pri razumevanju poročil računovodskega servisa, jih prosite za pomoč?
41. Kje se največkrat pojavljajo težave?
42. Kaj je po vašem mnenju konkurenčnost računovodskega podjetja? (kakovost opravljene storitve, ali tudi podpora pri odločanju)
43. Če bi se vaš računovodski servis združil z drugim/-i: bi še vedno poslovali z njim, ali bi se odločili za drugega?

Najlepša hvala za vaše sodelovanje!

Andreja Štrukelj