

**VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA,
MARIBOR**

DIPLOMSKO DELO

**POSLOVNI NAČRT ZA USTANOVITEV IN
DELOVANJE PODJETJA RAČUNOVODSKE
STORITVE BILANCA D.O.O.**

Kandidat: Karmen Toplak
Študent študija ob delu
Številka indeksa: 11190122888
Program: komercialist
Mentor: Franjo Šauperl, univ.dipl.ekon.

Maribor, januar 2010

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Podpisana Karmen Toplak, št. indeksa 11190122888, sem avtorica diplomske naloge z naslovom Poslovni načrt za ustanovitev in delovanje Podjetja računovodske storitve Bilanca d.o.o., ki sem jo napisala pod mentorstvom Franja Šauperla, univ.dipl.ekon.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predložena diplomska naloga izključno rezultat mojega dela.
- sem poskrbel/a, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženi nalogi, navedena oz. citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia.
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del oz. misli, kot moje lastne – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah; UL št. 16/2007; (v nadaljevanju ZASP), prekršek pa podleže tudi ukrepom VSŠ Academia skladno z njenimi pravili.
- Skladno z 32. členom ZASP dovoljujem VSŠ Academia objavo diplomske naloge na spletnem portalu šole.

Maribor, 08.01.2010

Podpis študenta:

ZAHVALA

Zahvaljujem se mentorju Franju Šauperlu, univ.dipl.ekon. za strokovno svetovanje in podporo pri pripravi diplomske naloge.

Zahvaljujem se tudi ravnateljici šole mag. Mirjani Ivanuša Bezjak ter vsem zaposlenim Academie, ki so mi s pravimi informacijami v izobraževalnem procesu zelo pomagali pri doseganju zadanih ciljev.

Za lektoriranje se zahvaljujem Manieli Knezoci Kop, prof. slovenskega jezika, ki je moje diplomsko delo slovnično uredila.

Nazadnje se želim zahvaliti vsej svoji družini, ki me je v času študija vztrajno vzpodbujala, verjela vame in mi pomagala pri nastanku tega diplomskega dela.

POVZETEK

V Sloveniji je s pristopom k tržnemu gospodarstvu začelo naraščati število malih in srednje velikih podjetij. S tem, pa žal narašča tudi število novoustanovljenih podjetij, ki propadajo. Glavni vzrok temu je, da podjetja ne delajo razvojnih planov. Dober plan omogoča podjetniku lažje delo in jasno postavljeno vizijo ciljev.

Ker mnogo novoustanovljenih podjetij propade zaradi nepravilnega in pomanjkljivega planiranja, smo se odločili predstaviti proces ustanavljanja podjetja.

V diplomskem delu smo na praktičnem primeru zamišljenega podjetja prikazali planiranje ustanovitve podjetja od ideje do samega začetka poslovanja ter začetnega štiri letnega poslovanja..

Obravnavali smo procese in metode, ki pomagajo ustanovitelju, da opredeli politiko podjetja in strategije v ustanovitvenem in startnem obdobju.

Ker je ustanovitev podjetja prva faza v življenjskem ciklu je pomembno, da se ustanovitvi posveti veliko pozornost ter da se le-ta izvede dosledno in natančno, saj sta od tega odvisna nadaljnja rast in razvoj podjetja.

Iz vsega opisanega lahko torej povzamemo, da je planiranje ustanovitve in začetnega poslovanja kompleksen proces in da je pravzaprav bistvena sestavina vsakega poslovanja.

Ključne besede: podjetništvo, poslovni načrt, storitveno podjetje, računovodski servis, ustanovitev podjetja, trženje storitev, pogoji poslovanja, finance, podjetje Bilanca d.o.o.

ABSTRACT

The number of small and medium-sized companies started to increase with the approach to market economy in Slovenia. Unfortunately, as a result the number of newly founded companies which have gone out of business is also growing. The main reason for this is that companies do not make development plans. A good plan allows entrepreneurs to work more easily and clearly set out visions of objectives.

Since many newly founded companies fail because of false and insufficient planning we decided to present the process of setting up a business.

In this thesis we will present a practical case to show the planning of the foundation of a company from its idea to the actual starting of business.

We will discuss the processes and methods which help the founder to define company policy and strategy in the founding era.

Since the establishment of a company is the first phase in its life cycle, it is important to pay great attention to it and, what is more, it needs to be carried out consistently and accurately, since the continued growth and development of the company depend on it.

From all described can thus be summarized that the planning and establishment of a company is a complex process which is in fact an essential component of every business.

Keywords: enterprise, business plan, service company, financial service, establishment of a business, company Bilanca Ltd.

KAZALO

1 UVOD.....	9
1 UVOD.....	9
1.1 OPREDELITEV OBRAVNAVANE ZADEVE	9
1.2 NAMEN, CILJI IN OSNOVNE TRDITVE	10
1.3 PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE.....	11
1.4 PREDVIDENE METODE RAZISKOVANJA	11
2 PODJETNIŠTVO.....	13
2.1 TEORETSKA OPREDELITEV PODJETNIŠTVA	13
2.2 POGOJI ZA RAZVOJ PODJETNIŠTVA NA PODROČJU RAČUNOVODSKIH STORITEV	13
2.3 STORITVENO PODJETJE IN NJEGOV TRŽENJSKI SPLET	16
3 RAZISKOVALNI DEL.....	18
3.1 OPREDELITEV PROBLEMA ZA RAZISKAVO TRGA	18
3.2 PRIPRAVA NA RAZISKAVO TRGA IN OPIS RAZISKAVE.....	19
3.3 VPRAŠANJA ZA RAZISKAVO, CILJNE SKUPINE IN ANALIZA PRIDOBLENIH ODGOVOROV	20
3.4 SKLEPNE UGOTOVITVE RAZISKAVE IN ANALIZE	38
4 POSLOVNI NAČRT RAČUNOVODSKEGA SERVISA BILANCA D.O.O.	40
4.1 UVOD IN PREDSTAVITEV POSLOVNE ZAMISLI	40
4.2 SMOTER, CILJI IN STRATEGIJA POSLOVANJA.....	40
4.2.1 <i>Smoter</i>	40
4.2.2 <i>Cilji poslovanja</i>	41
4.2.3 <i>Strategija poslovanja</i>	41
4.3 PANOGA, PODJETJE IN PONUDBA	41
4.3.1 <i>Panoga</i>	41
4.3.2 <i>Organizacijska oblika</i>	42
4.3.3 <i>Predmet ponudbe</i>	42
4.4 TRŽIŠČE.....	42
4.4.1 <i>Analiza trga</i>	42
4.4.2 <i>Analiza kupcev in predstavnikov ključnih kupcev</i>	43
4.4.3 <i>Analiza konkurence</i>	43
4.4.4 <i>Analiza možnosti in ovir ter prednosti in slabosti</i>	44
4.4.5 <i>Načrt tržnih ciljev</i>	45
4.4.6 <i>Načrt tržne strategije</i>	46
4.4.7 <i>Cenovna politika in podjetniška kalkulacija</i>	48
4.4.8 <i>Napoved prodaje</i>	49
4.4.9 <i>Nabava</i>	50
4.5 NAČRT ORGANIZACIJE IN ČLOVEŠKIH VIROV	52
4.5.1 <i>Vodilni kader</i>	52
4.5.2 <i>Kadrovska projekcija</i>	52
4.5.3 <i>Načrt stroškov dela</i>	53
4.6 POGOJI POSLOVANJA.....	53
4.6.1 <i>Znanje</i>	53
4.6.2 <i>Poslovni prostori</i>	53
4.6.3 <i>Oprema</i>	53
4.6.4 <i>Načrt vlaganj in načrt virov za naložbo</i>	54
4.6.5 <i>Drugi pogoji poslovanja</i>	55
4.7 KRITIČNA TVEGANJA IN PROBLEMI TER NAČRT UKREPOV	56
4.7.1 <i>Kritična tveganja in problemi</i>	56
4.7.2 <i>Ukrepi za odpravo kritičnih tveganj in problemov</i>	56
4.8 FINANČNI NAČRT	56
4.8.1 <i>Uporabljene predpostavke in izhodišča</i>	56
4.8.2 <i>Načrt stroškov poslovanja in finančnih odhodkov</i>	57
4.8.3 <i>Načrt izkaza poslovnega izida</i>	57
4.8.4 <i>Načrt kazalcev poslovanja</i>	59

4.8.5 Načrt izkaza denarnega toka.....	60
4.8.6 Prag rentabilnosti.....	60
4.8.7 Kazalci uspešnosti.....	61
4.8.8 Načrt izkaza stanja sredstev in virov sredstev	61
4.8.9 Komentar k finančnem načrtu.....	63
4.9 TERMINSKI PLAN.....	63
4.10 SKLEPNE UGOTOVITVE POSLOVNEGA NAČRTA.....	63
5 ZAKLJUČEK	64
6 UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI	65
7 PRILOGE	66

Kazalo tabel

TABELA 1: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 1. VPRAŠANJE	20
TABELA 2: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 2. VPRAŠANJE	21
TABELA 3: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 3. VPRAŠANJE	22
TABELA 4: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 4. VPRAŠANJE	23
TABELA 5: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 5. VPRAŠANJE	24
TABELA 6: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 6. VPRAŠANJE	25
TABELA 7: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 7. VPRAŠANJE	26
TABELA 8: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 8. VPRAŠANJE	27
TABELA 9: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 1. VPRAŠANJE	28
TABELA 10: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 2. VPRAŠANJE	29
TABELA 11: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 3. VPRAŠANJE	30
TABELA 12: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 4. VPRAŠANJE	31
TABELA 13: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 5. VPRAŠANJE	32
TABELA 14: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 6. VPRAŠANJE	33
TABELA 15: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 7. VPRAŠANJE	34
TABELA 16: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 8. VPRAŠANJE	35
TABELA 17: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 9. VPRAŠANJE	36
TABELA 18: ODGOVORI ANKETIRANCEV NA 10. VPRAŠANJE	37
TABELA 19: ANALIZA MOŽNOSTI IN OVIR TER PREDNOSTI IN SLABOSTI	45
TABELA 20: ŽELEN TRŽNI DELEŽ.....	45
TABELA 21: LOKACIJA PRODAJE DOMA	46
TABELA 22: NAPOVED PRODAJE.....	50
TABELA 23: KADROVSKA PROJEKCIJA	52
TABELA 24: NAČRT STROŠKOV DELA	53
TABELA 25: NAČRTOVANA OPREMA	54
TABELA 26: NAČRTOVANA VLAGANJA.....	54
TABELA 27: NAČRT VIROV ZA NALOŽBO	55
TABELA 28: NAČRT VRAČILA KREDITA	55
TABELA 29: NAČRT STROŠKOV POSLOVANJA IN FINANČNIH ODHODKOV	57
TABELA 30: POSLOVNI IZID.....	58
TABELA 31: KAZALCI POSLOVANJA	59
TABELA 32: DENARNI TOK	60
TABELA 33: BILANCA STANJA	62
TABELA 34: TERMINSKI PLAN	63

Kazalo grafov

GRAF 1: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 1. VPRAŠANJE	21
GRAF 2: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 2. VPRAŠANJE	22
GRAF 3: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 3. VPRAŠANJE	23
GRAF 4: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 4. VPRAŠANJE	24
GRAF 5: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 5. VPRAŠANJE	25

GRAF 6: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 6. VPRAŠANJE	26
GRAF 7: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 7. VPRAŠANJE	27
GRAF 8: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 8. VPRAŠANJE	28
GRAF 9: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 1. VPRAŠANJE	29
GRAF 10: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 2. VPRAŠANJE	30
GRAF 11: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 3. VPRAŠANJE	31
GRAF 12: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 4. VPRAŠANJE	32
GRAF 13: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 5. VPRAŠANJE	33
GRAF 14: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 6. VPRAŠANJE	34
GRAF 15: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 7. VPRAŠANJE	35
GRAF 16: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 8. VPRAŠANJE	36
GRAF 17: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 9. VPRAŠANJE	36
GRAF 18: GRAFIČNI PRIKAZ ODGOVOROV NA 10. VPRAŠANJE	37

1 UVOD

1.1 Opredelitev obravnavane zadeve

Prevladujoče mnenje vodilnih slovenskih ekonomistov je, da je spričo svetovne gospodarske krize in vedno večje brezposelnosti prihodnost slovenskega gospodarstva v ustanavljanju in vzpodbujanju razvoja malih in mikro podjetij. Država je na tem področju sprejela kar nekaj ukrepov – od davčnih olajšav do različnih oblik subvencioniranja – ki posameznike vzpodbujajo k ustanavljanju malih gospodarskih subjektov. Zato je povsem utemeljeno pričakovati, da se bo v prihodnosti število malih podjetnikov bistveno povečalo, s tem pa se bo – zaradi relativno zapletenega sistema vodenja računovodstva in premajhnega strokovnega znanja na tem področju ter hitrih sprememb zakonodaje – tudi na trgu računovodskih storitev povečalo povpraševanje po tovrstnih storitvah.

V času globalne krize in recesije so pravočasne in natančne informacije o sredstvih in virih sredstev, prihodkih in odhodkih ter denarnem toku v podjetju za vsakega poslovnega delavca in lastnika podjetja življenjskega pomena. Zato računovodstvo ni zgolj vodenje poslovnih knjig in sestavljanje računovodskih izkazov ter davčnih obračunov, pač pa ga je treba razumeti širše: s poslovnega vidika je tudi načrtovanje, merjenje in oblikovanje tako denarno kot v naravnih merskih enotah izraženih podatkov informacijskega sestava, ki vplivajo na poslovne dejavnosti, potrebne za uresničevanje strategije podjetja ter doseganje taktičnih in izvajalnih ciljev, da bi se povečala vrednost podjetja.

Računovodstvo je kot del informacijskega sistema podjetja treba zasnovati tako, da sestavljanje računovodskih obračunov in računovodskih predračunov, s tem pa tudi računovodskih izkazov, ne povzroča večjih težav. Z računovodskimi izkazi razumemo bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz denarnih tokov in izkaz gibanja kapitala. Za njihovo sestavljanje in predstavljanje so odgovorni uprava, oziroma v enoosebnih družbah lastniki. Ker ti običajno nimajo dovolj strokovnega znanja s področja računovodstva, zaradi racionalizacije poslovanja pa se pogosto izogibajo organizaciji lastne računovodske službe, se vedno pogosteje odločajo za pogodbeno razmerje vodenja računovodstva z zato specializiranimi računovodskimi servisi.

Na podlagi opisanih dejstev torej želimo raziskati trenutne potrebe po tovrstnih storitvah in trende v prihodnje, spoznati konkurenco ter vrsto in obseg njene ponudbe, in na tej podlagi ter s pomočjo poslovnega načrta ugotoviti možnosti za ustanovitev in uspešno poslovanje lastnega podjetja za nudenje računovodskih storitev.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve

Namen tega diplomskega dela je, da na podlagi raziskave in analize tržnih razmer ugotovimo trenutno ponudbo teh storitev, ki jih na trgu ponuja konkurenca, in kakšne so dejanske potrebe in povpraševanje po njih ter kdo so potencialni uporabniki teh storitev. Na podlagi te analize pa v končni fazi ugotoviti možnosti za ustanovitev lastnega računovodskega podjetja in pogoje za njegovo dolgoročno delovanje.

Cilji diplomske naloge so:

- spoznati značilnosti trga ponudbe računovodskih storitev,
- določiti tržni segment uporabnikov računovodskih storitev,
- ugotoviti trende povpraševanja malih podjetnikov po računovodskih storitvah,
- ugotoviti njihove želje in potrebe na trgu teh storitev,
- opredeliti lokacijo uporabnikov računovodskih storitev,
- spoznati značilnosti vodilne konkurence, njene prednosti in slabosti, cene storitev,
- izdelati poslovni načrt in ugotoviti, če dejavnost v predvidenem obsegu in času zagotavlja pozitiven finančni izid.

Osnovne trditve v diplomskem delu so:

- splošna gospodarska kriza vpliva na stopnjo brezposelnosti tudi v Sloveniji,
- država z različnimi ukrepi vzpodbuja ustanavljanje mikro in malih podjetij (davčne olajšave, subvencije),
- pričakuje se povečan obseg samozaposlovanja (del brezposelnih se bo odločil za samostojno podjetniško pot),
- posledično je pričakovati – zaradi neznanja, zapletenosti, racionalizacije – večje povpraševanje na trgu računovodskih storitev,

- ustanovitev računovodskega servisa predstavlja poslovno priložnost.

1.3 Predpostavke in omejitve

Predpostavljamo, da se bo zaradi splošne gospodarske krize in večje brezposelnosti na eni, in različnih oblik pomoči države na drugi strani, določeno število posameznikov odločilo za samostojno podjetništvo in ustanovitev podjetja ali obrti. Po drugi strani pa se pri svojem vsakdanjem delu srečujemo s številnimi podjetniki, ki v večini primerov niso zadovoljni s kakovostjo in obsegom storitev, ki jim jih nudijo njihovi sedanji računovodski servisi, in jih želijo zamenjati. Ker v večini niti prvi niti drugi nimajo ustreznega strokovnega znanja za samostojno vodenje računovodstva, sami pa smo si to znanje pridobili pri svojem delu v službi, z veliko gotovostjo predpostavljamo, da lahko s ponudbo kakovostnih računovodskih storitev pridobimo del potencialnih iskalcev teh storitev.

Največje omejitve vidimo v veliki nelikvidnosti slovenskega gospodarstva, takoj zatem pa v tveganju, da bodo predvsem večji konkurenti prevzeli pretežni del potencialnih kupcev storitev. Prav tako je v začetni fazi realno pričakovati neprepoznavnost podjetja na trgu, zaradi njegove majhnosti pa tudi večjo občutljivost na splošna gospodarska gibanja. Omejitve pri pripravi samega diplomskega dela pa vidimo predvsem v morebitni slabi odzivnosti anketirancev.

1.4 Predvidene metode raziskovanja

Kot je že omenjeno, obstajata dve vrsti potencialnih uporabnikov oziroma kupcev naših storitev:

- podjetniki in samostojni podjetniki posamezniki, ki že poslujejo, a želijo zamenjati svoje dosedanje računovodske servise,
- novoustanovljeni podjetniki, ki te storitve šele iščejo.

S prvo skupino uporabnikov smo navezali osebne stike in večina jih je pripravljenih – na podlagi dosedanjega uspešnega sodelovanja v službi – zaupati vodenje računovodstva novemu računovodskemu podjetju. Ne glede na to bomo tako za prvo kot drugo skupino potencialnih uporabnikov naših storitev uporabili metodo ankete in osebnega intervjuja.

V prvi fazi bomo za drugo skupino pridobili od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) podatke o novoregistriranih podjetnikih. Obojim bomo potem po pošti poslali letake s predstavitvijo podjetja in njegove ponudbe ter anketne liste. Po prejemu izpolnjenih anketnih lističev bomo v drugi fazi na podlagi odgovorov opravili izbor, in izbrane podjetnike poklicali še na osebni intervju. Na osnovi osebnega intervjuja in ankete bomo spoznali njihove želje, potrebe in pričakovanja in letem, kolikor bo možno, prilagodili ponudbo storitev našega podjetja.

2 PODJETNIŠTVO

2.1 Teoretska opredelitev podjetništva

Pod pojmom podjetništva si različni ljudje predstavljajo različne vsebine, samo podjetništvo pa je postalo predmet številnih teoretičnih proučevanj.

Mnogi avtorji s pojmom »podjetništvo« najpogosteje označujejo aktivnosti posameznikov, da bi zadovoljili tržne potrebe (Pšeničny, et. al., 2000, 6). Podjetniki se zavedajo, da je podjetništvo tvegano, vendar z njim skušajo doseči čim večji dobiček. V slovenskem jeziku bi lahko besedo »podjetništvo« primerjali s sinonimom »gospodarjenje (z vizijo)«. Beseda »podjetništvo« ima podoben pomen tudi v drugih jezikih. Danes obstajajo že različne oblike podjetništva, kot npr: dinamično podjetništvo, družinsko podjetništvo, žensko podjetništvo ipd.

Druga definicija, ki smo jo izsledili, pravi: »Podjetništvo opredeljujemo kot prilagodljiv proces ustvarjanja splošnih dobrin (proizvodov in storitev) s ciljem ustvarjanja nove dodane vrednosti (Šauperl, 2008, 7).

Dr. Miroslav Glas (2006, 32) pa pravi, da »podjetništvo predstavlja podjetnike, osebe, ki iščejo priložnost, ustanavljajo organizacije, v katerih uresničijo poslovni potencial prepoznanih priložnosti, vodijo podjetja k rasti«.

Podali smo nekaj pogledov na teoretsko opredelitev podjetništva. Vendar pa podjetništvo v glavnem pomeni predvsem pripravljati jutrišnji posel, katerega osnove so inovacije. Priprava jutrišnjega posla ni preblisk genija, ampak zahteva sistematično, trdo in odgovorno delo že danes. Ni vedno nujno, da posel raste v večjega. Pomembno je, da raste v boljšega, cenejšega, čistejšega.

2.2 Pogoji za razvoj podjetništva na področju računovodskih storitev

Za razvoj podjetništva so pomembni naslednji pogoji:

- Ekonomski pogoji podjetništva

Podjetništvo je povezano s trgom in temeljnimi institucijami tržnega gospodarstva. V sodobnih tržnih gospodarstvih obstaja javna, privatna in združna lastnina.

Pogoji v gospodarstvu morajo biti takšni, da je možna sprememba lastnine podjetja. V tržnem gospodarstvu se med podjetji vzpostavlja konkurenca; tudi podjetja so blago, ki se prodaja in kupuje na trgu. Podjetništvo je odvisno tudi od tržne strukture in sicer od :

- nastajanja in razvoja novih podjetij,
- raznolikosti velikosti podjetij in
- prostega vstopa in izstopa podjetij iz panoge.

Temelj razvoja podjetništva predstavljajo mala in srednje velika podjetja, ki se dovolj hitro prilagajajo spremembam na trgu, obenem pa imajo možnost razvoja.

- Družbeni pogoji podjetništva

Podjetništvo zahteva dinamično spreminjanje in prilagajanje družbe. Obratno pa tudi spremembe v družbi (procesi privatizacije, privatna lastnina, tržna konkurenca) predstavljajo pogoje za uspešen razvoj podjetništva.

- Politični pogoji podjetništva

Podjetništvo je odvisno od temeljnih političnih in ekonomskih vrednot, kot so demokracija, pluralizem in svoboda. Ekonomske in politične vrednote so med seboj povezane, saj je politična svoboda pogoj za ekonomsko svobodo (človek je politično ekonomsko svoboden, če lahko ustanovi in organizira svoje podjetje) (Steblovnik, 2001, 22).

Izboljšanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva temelji – kot smo že večkrat poudarili – na razvoju uspešnih mikro in majhnih podjetij. Zaradi omejitev za razvoj, s katerimi se srečujejo takšna podjetja, je pomembna aktivna politika vzpodbujanja njihovega nastajanja in razvoja, seveda pa je za razvoj dinamičnih podjetij potrebna nefinančna in finančna podpora.

In kateri so konkretni pogoji za vzpodbujanje razvoja podjetništva v Sloveniji? Po našem mnenju je treba omeniti vsaj naslednje:

- vzpostavitev učinkovitega podpornega okolja na lokalni, pokrajinski in nacionalni ravni,

- ustvarjanje zavesti o pomenu podjetništva za gospodarski razvoj in uresničevanje ustvarjalnih podjetniških potencialov državljanov,
- povečevanje možnosti za ustanavljanje novih podjetij, spodbujanje njihove rasti in ustvarjanje novih delovnih mest,
- pospeševanje izkoriščanja podjetniških in inovacijskih potencialov,
- vzpostavitev učinkovitega podpornega okolja za potencialne podjetnike v vseh fazah njihovega razvoja,
- vzpodbujanje povezovanja med raziskovalnimi in izobraževalnimi organizacijami ter gospodarstvom.

Ko so vzpostavljeni in dejansko tudi zaživijo prav vsi naštet dejavniki, so šele podani osnovni pogoji za razvoj uspešnega podjetja. In to velja tudi za razvoj našega računovodskega servisa. Ob tem pa je treba dodati, da so za razvoj podjetništva na področju računovodskih storitev - poleg naštetih splošnih dejavnikov – pomembni še nekateri drugi.

Računovodski servisi so kot gospodarski subjekti poleg splošnih pravil poslovanja ekonomskih subjektov po Zakonu o gospodarskih družbah, zakonu o finančnem poslovanju idr. vezani še na številne druge pogoje in predpise, povezane z računovodsko stroko. Predvsem je treba omeniti Slovenske računovodske standarde (SRS), za katere lahko rečemo, da določajo strokovna pravila računovodstva ter dopolnjujejo in podrobneje opredeljujejo zakonske določbe in opredelitve. So pravila stroke, ki zakonsko določena temeljna pravila in zahteve računovodstva podrobneje razčlenjujejo, pojasnjujejo in določajo način njihove uporabe. Tako natančno določajo, katere so temeljne in katere so pomožne poslovne knjige, opredeljujejo kaj so knjigovodske listine in kakšne morajo biti, da jih lahko opredelimo kot verodostojne knjigovodske listine, predpisujejo načine vrednotenja sredstev in virov sredstev, prihodkov in odhodkov, računovodskih izkazov itd.

Poleg dobrega poznavanja pravil računovodstva po SRS in obsežne zakonodaje s področja davkov, prispevkov za socialno varnost idr., ki jih mora pri svojem delu upoštevati, pa je sodobno računovodstvo vedno bolj izpostavljeno tudi visokim poklicnim in moralnim normam. Postavljena so strokovna pravila – kodeks moralnih norm, ki določajo temeljne prvine poklicno-etičnega obnašanja v stroki in v javnosti, kot so strokovnost, odgovornost, zaupnost, poštenost, resničnost in prizadevnost. Šele poznavanje in hkrati upoštevanje

vsega naštetega zagotavlja pogoje, ki bodo omogočili razvoj uspešnega in v prihodnost usmerjenega računovodskega servisa.

2.3 Storitveno podjetje in njegov trženjski splet

Storitve nas danes spremljajo na vsakem koraku. Živimo v družbi, ki ji lahko rečemo »storitvena družba«. Storitvene dejavnosti so izjemno razvejane tako v javnem (sodišča, pošta, šole, bolnišnice, vladni organi itd) kot v poslovnem sektorju (banke, zavarovalnice, hoteli, trgovska podjetja, odvetniške pisarne itd.). V proizvodnji pa storitve omogočajo proizvodnjo izdelkov kot so npr. vzdrževanje naprav, računovodske storitve, računalniške storitve, prevozi za lastne potrebe....,(Potočnik, 2000, 5).

Trženje storitev je običajno zahtevnejše kot trženje izdelkov, saj je pri storitvenih podjetjih težje uporabiti trženjske pristope. Do 70-ih let 20. stoletja so storitvena podjetja v uporabnosti trženja zaostajala za proizvodnimi podjetji. Nekatere organizacije kot so npr. bolnišnice, univerze, pa so menile, da trženjskega pristopa ne potrebujejo, da zanje ni potreben, ker so imele takšno povpraševanje, da tega niso potrebovale (Potočnik, 2000, 87).

Danes se storitvena podjetja vse bolj zavedajo, da so porabniki storitev aktivno vključeni v proces oblikovanja in izvedbo storitev, zato morajo trženje oblikovati na podlagi medsebojnih odnosov. Storitvena podjetja morajo zato najti načine, kako narediti neotipljivo storitev otipljivo in kako povečati produktivnost proizvodnje storitev. To pa jim danes lahko uspeva s kombinacijo trženjskih aktivnosti.

Že sama definicija trženja nam pove, da trženje predstavlja splet aktivnosti posameznika, podjetja oz. organizacije, ki je usmerjena k zadovoljevanju potreb svojih ciljnih skupin – porabnikov. Trženjske instrumente, ki tvorijo trženjski splet za storitve, običajno naslavljamo s 7P:

- storitev oz. storitveni izdelek (service »Product«)
- oblikovanje prodajnih cen in cenovne strategije (Price)
- tržno komuniciranje in sama promocija storitev (Promotion)
- tržne poti za storitve (Place)
- udeleženci pri izvajanju storitev (Participants)

- storitveni proces (Process)
- fizično okolje in fizični dokazi storitve (Physical evidence)

Strokovnjaki za trženje najpogosteje kombinirajo kakovost storitve, ceno, oglaševanje in zadovoljstvo porabnika kot najpomembnejše sestavine svojega trženjskega spleta (Potočnik, 2000, 95).

3 RAZISKOVALNI DEL

Raziskava trga je način pridobivanja podatkov in iskanja odgovorov na vprašanja o potrošniškem vedenju. Za uspešnost poslovanja je ključno, da ima podjetje primeren trg in dovolj kupcev, ki so pripravljeni kupiti predstavljeni proizvod ali storitev. Potrebno je ugotoviti kaj, koliko in za koga proizvajati oziroma nuditi storitve ter kje in na kakšen način prodajati proizvode ali storitve na trgu.

Ključna vloga raziskave trga je torej zagotavljanje čim bolj zanesljivih informacij, na podlagi katerih lahko vodstveni delavci sprejemajo poslovne odločitve. To velja tudi za podjetnike na začetku poslovne poti! Ti se prevečkrat vse premalo zavedajo pomembnosti raziskav njihovih ciljnih trgov. Res je, da so tveganja del posla, a je prav tako res, da je bolje, če jih vsaj približno poznamo. Da ta tveganja opredelimo, razvrstimo in morda celo zmanjšamo, pa nam lahko v veliki meri pomagajo prav tržne raziskave.

3.1 Opredelitev problema za raziskavo trga

Prevladujoče mnenje vodilnih slovenskih ekonomistov je, da je spričo svetovne gospodarske krize in vedno večje brezposelnosti prihodnost slovenskega gospodarstva v ustanavljanju in vzpodbujanju razvoja malih in mikro podjetij. Država je na tem področju sprejela kar nekaj ukrepov – od davčnih olajšav do različnih oblik subvencioniranja – ki posameznike vzpodbujajo k ustanavljanju malih gospodarskih subjektov. Zato je povsem utemeljeno pričakovati, da se bo v prihodnosti število malih podjetnikov bistveno povečalo, s tem pa se bo – zaradi relativno zapletenega sistema vodenja računovodstva in premajhnega strokovnega znanja na tem področju ter hitrih sprememb zakonodaje – tudi na trgu računovodskih storitev povečalo povpraševanje po tovrstnih storitvah.

Računovodstvo je kot del informacijskega sistema podjetja treba zasnovati tako, da sestavljanje računovodskih obračunov in računovodskih predračunov, s tem pa tudi računovodskih izkazov, ne povzroča večjih težav. Z računovodskimi izkazi razumemo bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz denarnih tokov in izkaz gibanja kapitala. Za njihovo sestavljanje in predstavljanje so odgovorni uprava, oziroma v enoosebnih družbah

lastniki. Ker ti običajno nimajo dovolj strokovnega znanja s področja računovodstva, zaradi racionalizacije poslovanja pa se često izogibajo organizaciji lastne računovodske službe, se vedno pogosteje odločajo za pogodbeno razmerje vodenja računovodstva z zato specializiranimi računovodskimi servisi.

Na podlagi opisanih dejstev je bil namen raziskave pridobiti informacije o trenutnih potrebah po tovrstnih storitvah in trendih v prihodnje, spoznati konkurenco ter vrsto in obseg njene ponudbe, in na tej podlagi ter s pomočjo poslovnega načrta ugotoviti možnosti za ustanovitev in uspešno poslovanje lastnega podjetja za nudenje računovodskih storitev.

3.2 Priprava na raziskavo trga in opis raziskave

Pri raziskavi trga povpraševanja po računovodskih storitvah smo v diplomski nalogi uporabili metodo ankete med potencialnimi kupci tovrstnih storitev. Z odgovori na zastavljena vprašanja smo želeli dobiti informacije o njihovih potrebah, pričakovanjih in željah ter na tej podlagi zasnovati strategijo razvoja našega podjetja.

Izbrali smo dve skupini potencialnih kupcev naših storitev, in sicer že delujoče podjetnike in podjetnike, ki so pričeli s poslovanjem na novo.

Iz prve skupine smo z nekaterimi podjetniki predhodno navezali osebne stike in večina jih je bila pripravljena na podlagi dosedanjega dobrega in uspešnega sodelovanja v službi zaupati vodenje računovodstva novemu računovodskemu podjetju. Vprašalnik, ki je obsegal 10 vprašanj, smo po pošti poslali 20 takšnim podjetnikom in vsi so nam izpolnjene anketne liste tudi vrnil.

Za drugo skupino smo najprej od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) pridobili podatke o novo registriranih podjetnikih. Izbrali smo jih 60 in jim prav tako po pošti poslali anketni vprašalnik, ki je zajemal 8 vprašanj. Izpolnjene vprašalnike je vrnilo 54 podjetnikov.

K anketnim listom smo priložili tudi letake s predstavitevjo našega podjetja in njegove ponudbe.

3.3 Vprašanja za raziskavo, ciljne skupine in analiza pridobljenih odgovorov

Na trgu povpraševanja po računovodskih storitvah obstajata – kot že navedeno – dve vrsti kupcev tovrstnih storitev:

- podjetniki in samostojni podjetniki posamezniki, ki že poslujejo, a želijo iz različnih razlogov zamenjati svoj dosednji računovodski servis,
- novoustanovljeni podjetniki, ki te storitve šele iščejo.

Ti dve vrsti potencialnih kupcev naših storitev sta bili tudi ciljni skupini tržne raziskave.

Vprašanja, na katera so odgovarjali anketiranci, njihovi odgovori in analiza dobljenih rezultatov so razvidni v nadaljevanju:

ODGOVORI NOVOUSTANOVljenih PODJETNIKOV

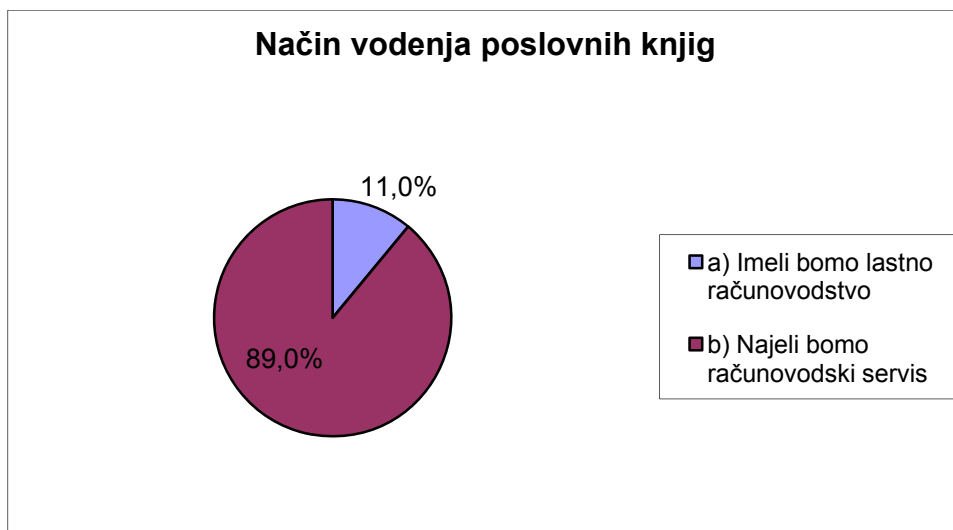
Anketne liste smo poslali 60 novoregistriranim podjetnikom, vrnjenih smo dobili 54.

1. vprašanje: Ste na novo registrirani podjetnik. Ali boste vodili poslovne knjige ter sestavljali davčne in druge obračune sami ali pa boste te naloge (ali del teh nalog) zaupali za to specializiranemu računovodskemu servisu?

Odgovor	Število odgovorov	%
a) Imeli bomo lastno računovodstvo	6	11,0
b) Najeli bomo računovodski servis	48	89,0
Skupaj:	54	100,0

Tabela 1: Odgovori anketirancev na 1. vprašanje

Vir: anketa



Graf 1: Grafični prikaz odgovorov na 1. vprašanje

Vir: anketa

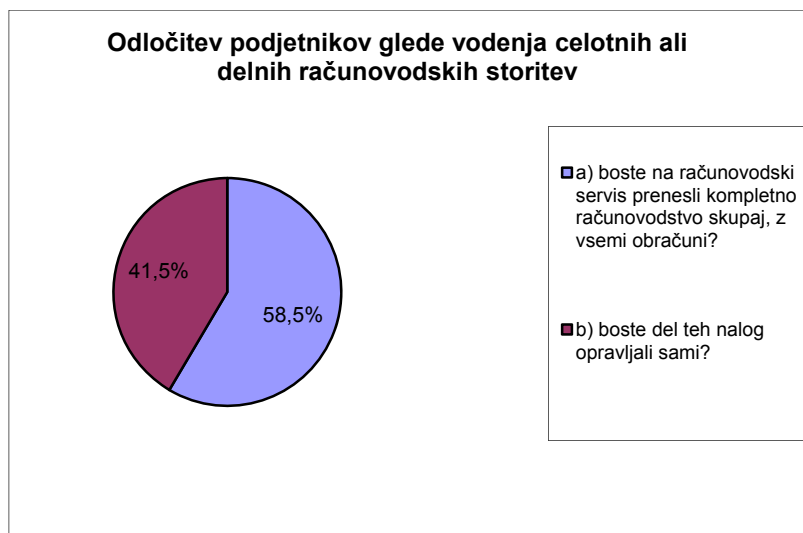
Kot je razvidno, bo vodenje računovodstva preneslo na računovodski servis kar 48 novo registriranih podjetnikov, oziroma 89 % vseh, ki so odgovorili na anketo. Predmet nadaljnje obravnave so podjetniki, ki so se odločili za računovodski servis.

2. vprašanje: Če ste na zgornje vprašanje obkrožili odgovor pod b), ali boste na računovodski servis prenesli kompletno računovodstvo skupaj z vsemi obračuni, ali boste del teh nalog opravljali sami?

Odgovor	Število odgovorov	%
a) na računovodski servis bomo prenesli kompletno računovodstvo skupaj z vsemi obračuni	28	58,5
b) del teh nalog bomo opravljali sami	20	41,5
Skupaj:	48	100,0

Tabela 2: Odgovori anketirancev na 2. vprašanje

Vir: anketa



Graf 2: Grafični prikaz odgovorov na 2. vprašanje

Vir: anketa

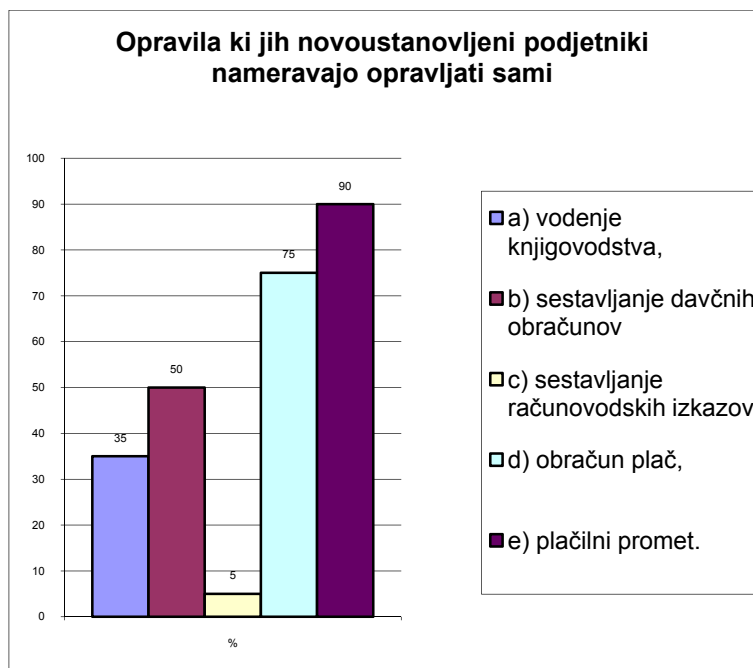
58,5 % vprašanih bo na računovodski servis preneslo kompletno računovodstvo, skupaj z vsemi obračuni, 20 podjetnikov (41,5 %) pa bo del teh nalog opravljalo samih.

3. vprašanje: Če ste pri vprašanju št. 2 obkrožili odgovor b), odgovorite, katera opravila nameravate opravljati sami (obkrožite lahko več odgovorov):

Odgovor	Število odgovorov	%
a) vodenje knjigovodstva	7	35,0
b) sestavljanje davčnih obračunov	10	50,0
c) sestavljanje računovodskih izkazov	1	5,0
d) obračun plač	15	75,0
e) plačilni promet	18	90,0

Tabela 3: Odgovori anketirancev na 3. vprašanje

Vir: anketa



Graf 3: Grafični prikaz odgovorov na 3. vprašanje

Vir: anketa

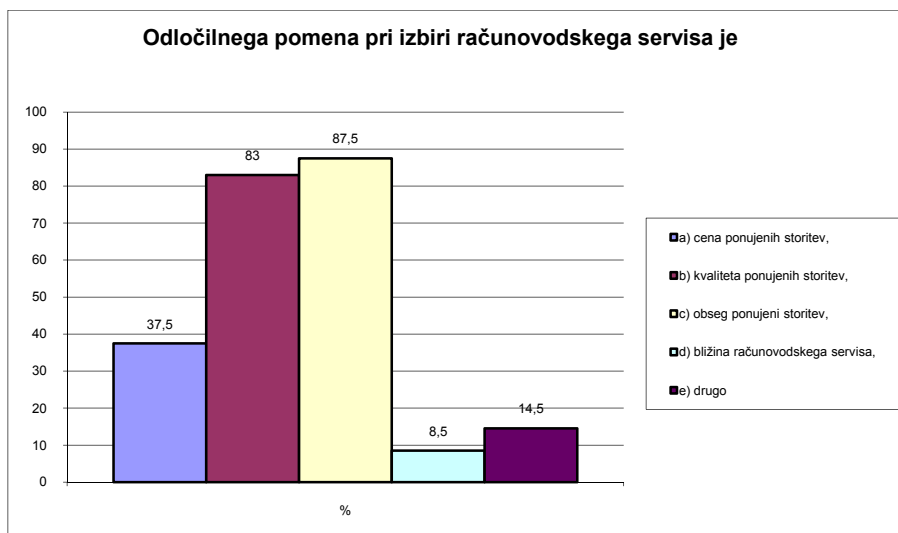
V tej točki je bilo možnih več odgovorov. Podjetniki bodo sami vodili večinoma plačilni promet in sicer 90 %.

4. vprašanje: Pri izbiri računovodskega servisa je za vas odločilna (obkrožite lahko več odgovorov):

Odgovor	Število odgovorov	%
a) cena ponujenih storitev	18	37,5
b) kvaliteta ponujenih storitev	40	83,0
c) obseg ponujeni storitev	42	87,5
d) bližina računovodskega servisa	4	8,5
e) drugo	7	14,5

Tabela 4: Odgovori anketirancev na 4. vprašanje

Vir: anketa



Graf 4: Grafični prikaz odgovorov na 4. vprašanje

Vir: anketa

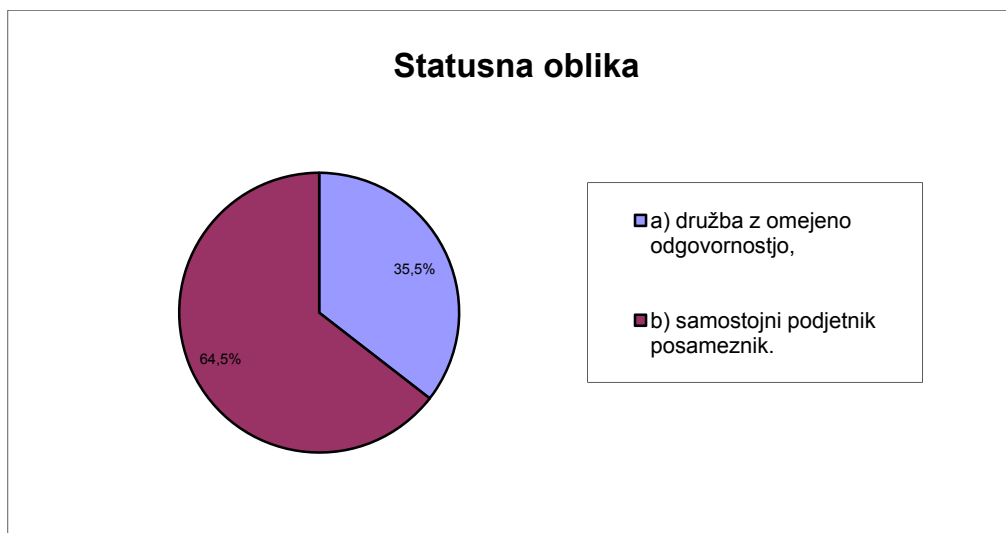
Kot je iz odgovorov podjetnikov razvidno, sta pri izbiri računovodskega servisa odločilna kvaliteta in obseg ponujenih storitev, šele nato cena in bližina računovodskega servisa. Tudi na to vprašanje je bilo možnih več odgovorov.

5. vprašanje: Statusna oblika (družba z omejeno odgovornostjo, samostojni podjetnik):

Odgovor	Število odgovorov	%
a) družba z omejeno odgovornostjo	17	35,5
b) samostojni podjetnik posameznik	31	64,5
Skupaj:	48	100,0

Tabela 5: Odgovori anketirancev na 5. vprašanje

Vir: anketa



Graf 5: Grafični prikaz odgovorov na 5. vprašanje

Vir: anketa

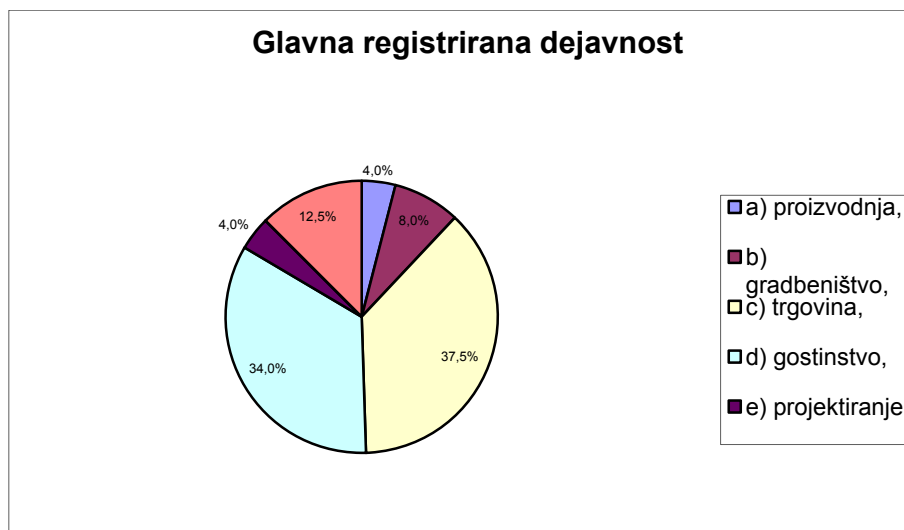
Kot je razvidno, je od skupno 48 podjetnikov 17 oziroma 35,5 % družb z omejeno odgovornostjo, in 31 oziroma 64,5 %, samostojnih podjetnikov posameznikov.

6. vprašanje: Katera je vaša glavna registrirana dejavnost ?

Odgovor	Število odgovorov	%
a) proizvodnja	2	4,0
b) gradbeništvo	4	8,0
c) trgovina	18	37,5
d) gostinstvo	16	34,0
e) projektiranje	2	4,0
f) drugo	6	12,5
Skupaj:	48	100,0

Tabela 6: Odgovori anketirancev na 6. vprašanje

Vir: anketa



Graf 6: Grafični prikaz odgovorov na 6. vprašanje

Vir: anketa

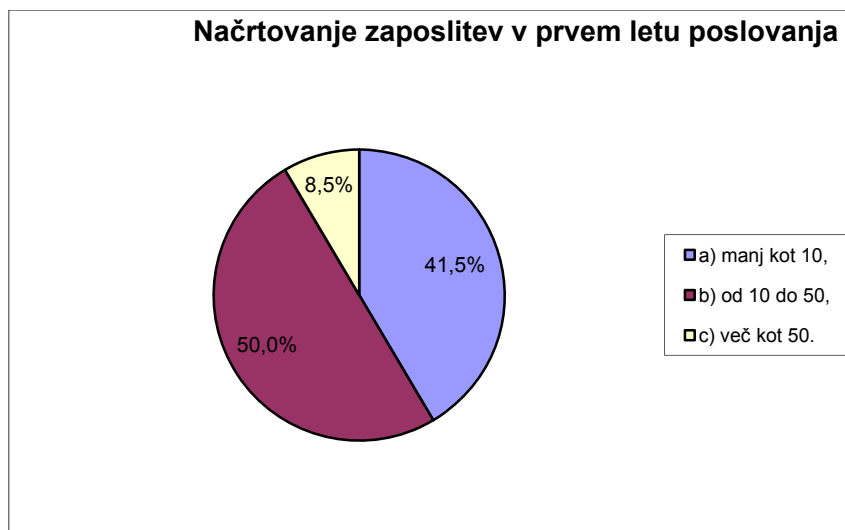
Iz prikazanega je razvidno, da je večina (71,5 %) novoustanovljenih podjetnikov registriranih za storitvene dejavnosti – trgovina in gostinstvo, medtem ko je delež ostalih dejavnosti 28,5 %.

7. vprašanje: Koliko zaposlenih načrtujete v prvem letu poslovanja?

Odgovor	Število odgovorov	%
a) manj kot 10	20	41,5
b) od 10 do 50	24	50,0
c) več kot 50	4	8,5
Skupaj:	48	100,0

Tabela 7: Odgovori anketirancev na 7. vprašanje

Vir: anketa



Graf 7: Grafični prikaz odgovorov na 7. vprašanje

Vir: anketa

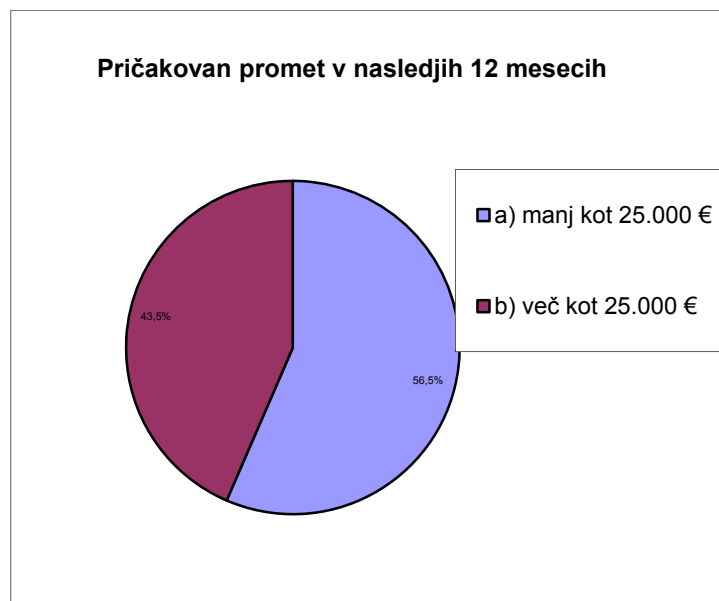
Do 50 zaposlenih bo v prvem letu poslovanja imelo 44 podjetnikov ali 91,5 %.

8. vprašanje: Kolikšen promet pričakujete v obdobju naslednjih 12 mesecev od začetka poslovanja?

Odgovor	Število odgovorov	%
a) manj kot 25.000 €	27	56,5
b) več kot 25.000 €	21	43,5
Skupaj:	48	100,0

Tabela 8: Odgovori anketirancev na 8. vprašanje

Vir: anketa



Graf 8: Grafični prikaz odgovorov na 8. vprašanje

Vir: anketa

Več kot 25.000 € letnega prometa pričakuje 21 oziroma 43,5 % vseh podjetnikov. Po zakonu o davku na dodano vrednost vsi davčni zavezanci, ki v naslednjih 12 mesecih od začetka poslovanja presežejo znesek 25.000 €, postanejo tudi zavezanci za davek na dodano vrednost. V skladu s tem zakonom oddajajo davčnemu organu obračune DDV mesečno.

OBSTOJEČI – DELUJOČI PODJETNIKI

Odgovorilo je vseh 20 že delujočih podjetnikov, ki so podali naslednje odgovore:

1. vprašanje: Način vodenja računovodstva

Odgovor	Število odgovorov	%
a) imamo lastno računovodstvo	0	0,0
b) imamo pogodbo z računovodskim servisom	20	100,0
Skupaj:	20	100,0

Tabela 9: Odgovori anketirancev na 1. vprašanje

Vir: anketa



Graf 9: Grafični prikaz odgovorov na 1. vprašanje

Vir: anketa

Vsi podjetniki, ki so oddali anketne liste, imajo sklenjene pogodbe z računovodskimi servisi.

2. vprašanje: S storitvami sedanjega računovodskega servisa smo zadovoljni:

Odgovor	Število odgovorov	%
DA	8	40,0
NE	12	60,0
Skupaj:	20	100,0

Tabela 10: Odgovori anketirancev na 2. vprašanje

Vir: anketa



Graf 10: Grafični prikaz odgovorov na 2. vprašanje

Vir: anketa

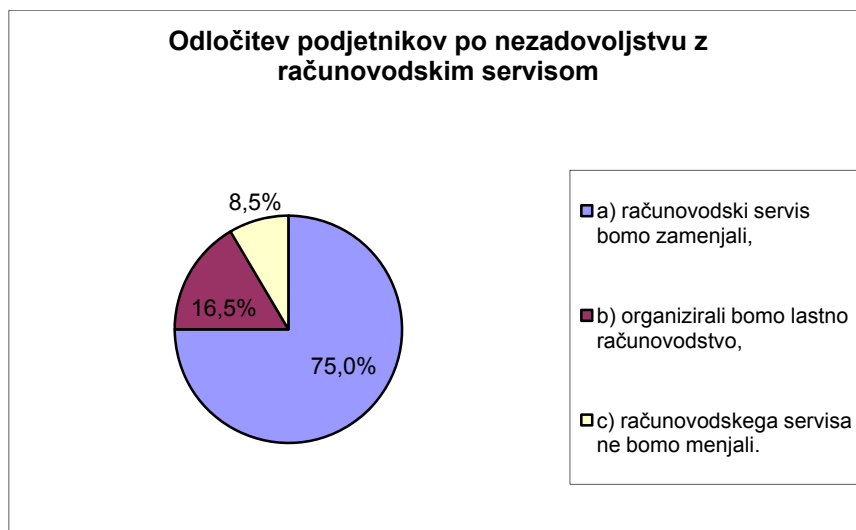
Kot je razvidno, kar 60 % oz. 12 podjetnikov, ki že poslujejo, ni zadovoljnih s storitvami, ki jim jih nudi njihov računovodski servis. Predmet nadaljnje obravnave bodo prav ti, saj je pri njih velika verjetnost, da bodo v bližnji prihodnosti računovodski servis zamenjali.

3. vprašanje: Če ste pri vprašanju št. 2 obkrožili odgovor »NE«, odgovorite na eno od naslednjih trditev:

Odgovor	Število odgovorov	%
a) računovodski servis bomo zamenjali	9	75,0
b) organizirali bomo lastno računovodstvo	2	16,5
c) računovodskega servisa ne bomo menjali	1	8,5
Skupaj:	12	100,0

Tabela 11: Odgovori anketirancev na 3. vprašanje

Vir: anketa



Graf 11: Grafični prikaz odgovorov na 3. vprašanje

Vir: anketa

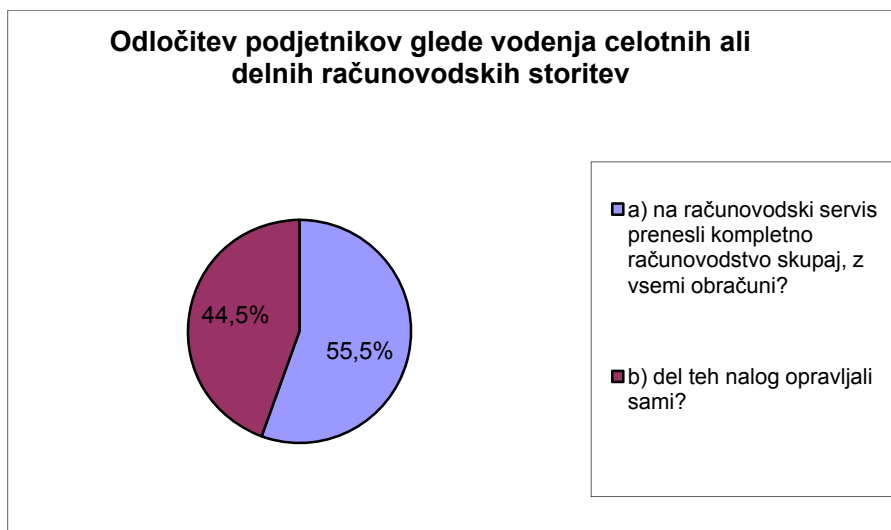
Vidimo, da bo kar 75 % podjetnikov, ki niso zadovoljni s storitvami računovodskega servisa, le-tega zamenjalo, zato bomo v nadaljevanju analizirali te.

4. vprašanje: Če ste na vprašanje št. 3 odgovorili z a), ali boste

Odgovor	Število odgovorov	%
a) na računovodski servis bomo prenesli kompletno računovodstvo skupaj, z vsemi obračuni	5	55,5
b) del teh nalog bomo opravljali sami	4	44,5
Skupaj:	9	100,0

Tabela 12: Odgovori anketirancev na 4. vprašanje

Vir: anketa



Graf 12: Grafični prikaz odgovorov na 4. vprašanje

Vir: anketa

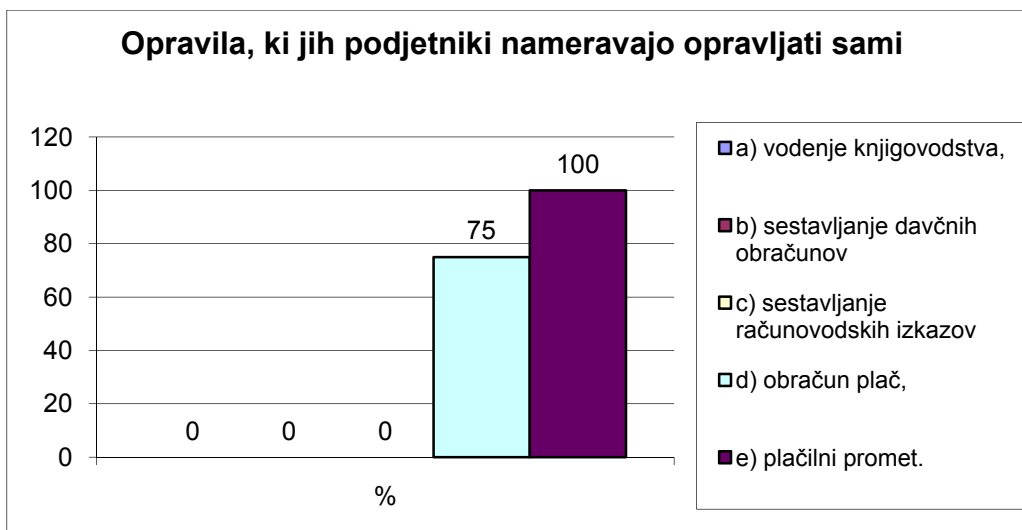
Več kot polovica podjetnikov, ki načrtuje zamenjavo računovodskega servisa, bo na novega prenesla vsa računovodska opravila, štirje pa bodo del teh nalog opravljali sami.

5. vprašanje: Če boste del računovodskih opravil izvajali sami, katera od spodaj naštetih so to (obkrožite lahko več odgovorov)?

Odgovor	Število odgovorov	%
a) vodenje knjigovodstva	0	0,0
b) sestavljanje davčnih obračunov	0	0,0
c) sestavljanje računovodskih izkazov	0	0,0
d) obračun plač	3	75,0
e) plačilni promet	4	100,0

Tabela 13: Odgovori anketirancev na 5. vprašanje

Vir: anketa



Graf 13: Grafični prikaz odgovorov na 5. vprašanje

Vir: anketa

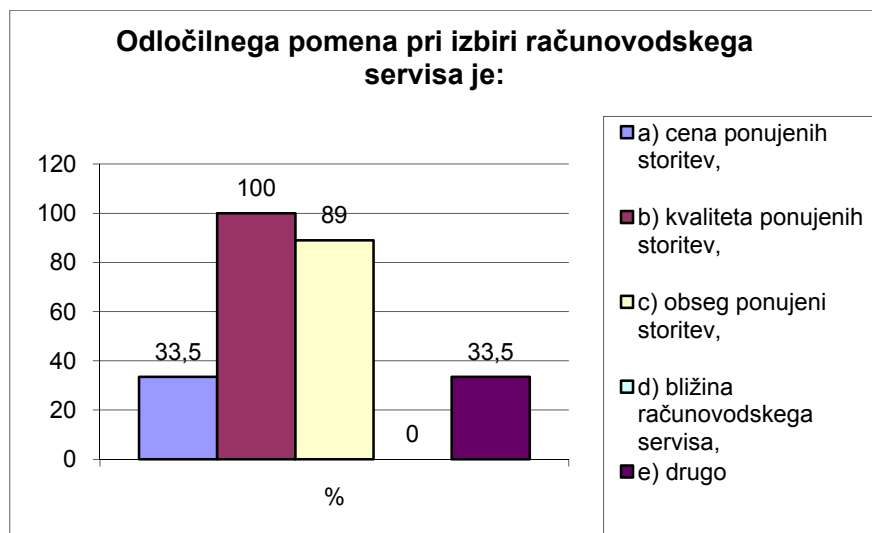
Vsi štirje podjetniki, ki bodo del računovodskih opravil izvajali sami, bodo v celoti opravljali plačila svojih obveznosti, trije pa bodo poleg tega obračunavali še plače za zaposlene.

6. vprašanje: Pri izbiri računovodskega servisa je za vas odločilna (obkrožite lahko več odgovorov):

Odgovor	Število odgovorov	%
a) cena ponujenih storitev	3	33,5
b) kvaliteta ponujenih storitev	9	100,0
c) obseg ponujeni storitev	8	89,0
d) bližina računovodskega servisa	0	0
e) drugo	3	33,5

Tabela 14: Odgovori anketirancev na 6. vprašanje

Vir: anketa



Graf 14: Grafični prikaz odgovorov na 6. vprašanje

Vir: anketa

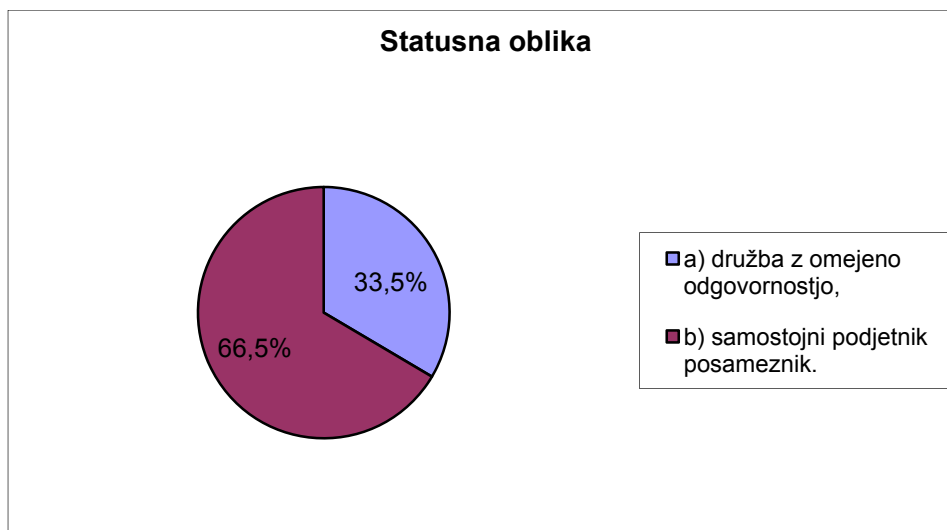
Kot je iz odgovorov podjetnikov razvidno, sta pri izbiri računovodskega servisa odločilna kvaliteta in obseg ponujenih storitev, šele nato cena ponujenih storitev.

7. vprašanje: Statusna oblika

Odgovor	Število odgovorov	%
a) družba z omejeno odgovornostjo	3	33,5
b) samostojni podjetnik posameznik	6	66,5
Skupaj:	9	100,0

Tabela 15: Odgovori anketirancev na 7. vprašanje

Vir: anketa



Graf 15: Grafični prikaz odgovorov na 7. vprašanje

Vir: anketa

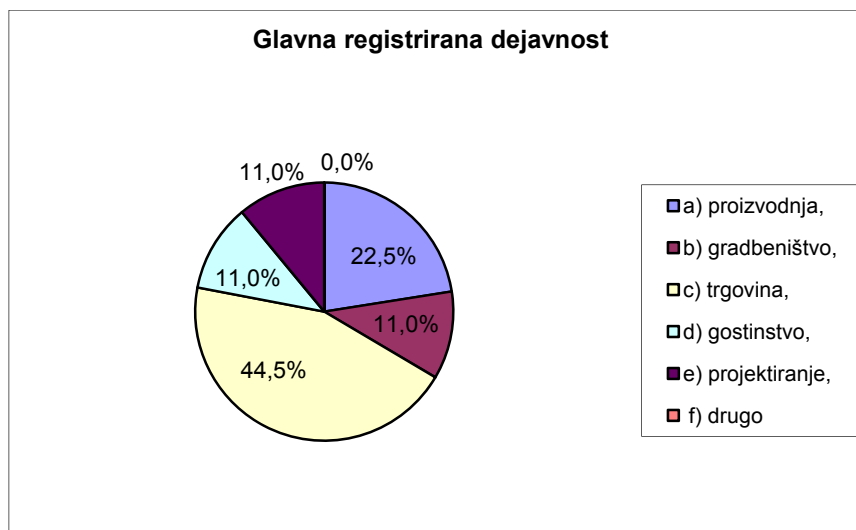
Kot je razvidno, so od skupno 9 podjetnikov 3 oziroma 33,5 % družb z omejeno odgovornostjo, 6 oziroma 66,5 % pa je samostojnih podjetnikov posameznikov.

8. vprašanje: Katera je vaša glavna registrirana dejavnost?

Odgovor	Število odgovorov	%
a) proizvodnja	2	22,5
b) gradbeništvo	1	11,0
c) trgovina	4	44,5
d) gostinstvo	1	11,0
e) projektiranje	1	11,0
f) drugo	0	0,0
Skupaj:	9	100,0

Tabela 16: Odgovori anketirancev na 8. vprašanje

Vir: anketa



Graf 16: Grafični prikaz odgovorov na 8. vprašanje

Vir: anketa

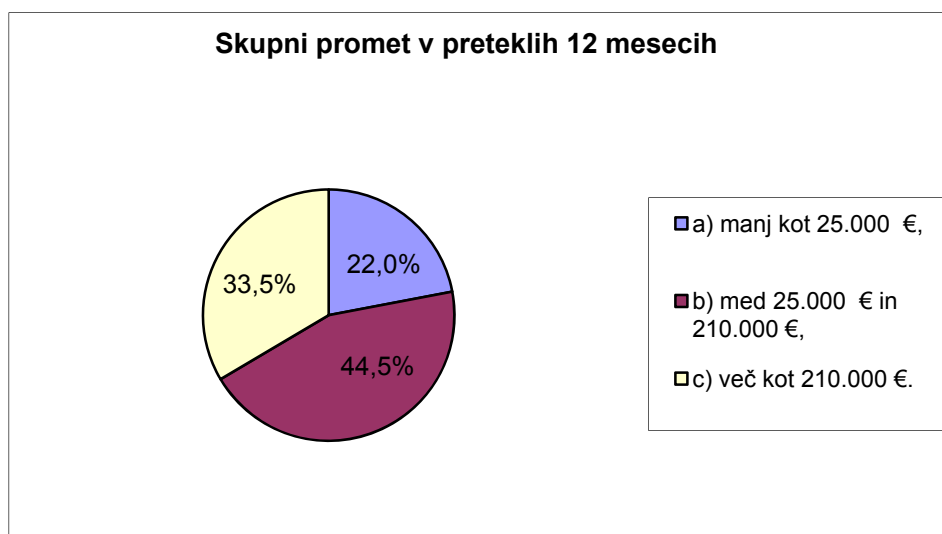
Iz prikazanega je razvidno, da je večina delujočih podjetnikov registrirana za storitvene dejavnosti.

9. vprašanje: Vaš skupni promet je v preteklih 12 mesecih znašal

Odgovor	Število odgovorov	%
a) manj kot 25.000 €	2	22,0
b) med 25.000 € in 210.000 €	4	44,5
c) več kot 210.000 €	3	33,5
Skupaj:	9	100,0

Tabela 17: Odgovori anketirancev na 9. vprašanje

Vir: anketa



Graf 17: Grafični prikaz odgovorov na 9. vprašanje

Vir: anketa

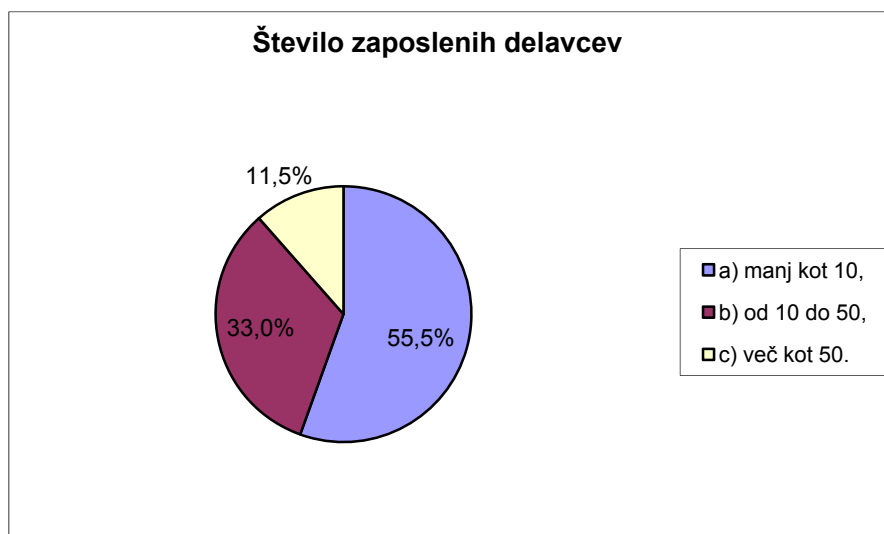
Dva podjetnika sta v preteklih 12 mesecih poslovanja dosegla nižji promet od 25.000 €, zato tudi nista zavezanca za DDV. Ostalih sedem je zavezancev za DDV, pri čemer so štirje – v skladu z zakonom o davku na dodano vrednost – trimesečni, trije pa mesečni zavezanci.

10. vprašanje: Koliko delavcev zaposlujete?

Odgovor	Število odgovorov	%
a) manj kot 10	5	55,5
b) od 10 do 50	3	33,0
c) več kot 50	1	11,5
Skupaj:	9	100,0

Tabela 18: Odgovori anketirancev na 10. vprašanje

Vir: anketa



Graf 18: Grafični prikaz odgovorov na 10. vprašanje

Vir: anketa

Nekaj manj kot 90 % podjetnikov ima zaposlenih do 50 delavcev, le eden pa več.

3.4 Sklepne ugotovitve raziskave in analize

Iz odgovorov anketirancev izhaja, da bo kar 89 % vseh na novo registriranih podjetnikov zaupalo računovodstvo specializiranemu računovodskemu servisu, pri čemer jih bo 58,8 % preneslo na servis celotno poslovanje. Na drugi strani je razvidno, da kar 60 % vprašanih že delujočih podjetnikov ni zadovoljnih s storitvami sedanjih servisov in jih kar 75 % razmišlja o njihovi zamenjavi.

Glede na pravni status prevladujejo tako pri novo registriranih kot pri že delujočih podjetnikih samostojni podjetniki posamezniki, saj jih je v prvi skupini 64,5 %, v drugi pa 66,5 %. Pri obojih je večina takšnih, pri katerih število zaposlenih ne bo preseglo 50 (pri novih 91,5 %, pri starih 88,5 %).

Pomembna ugotovitev, ki izhaja iz prejetih odgovorov je, da je pri izboru računovodskega servisa cena storitev šele na tretjem mestu, pomembnejša pa sta kakovost storitev (83 % pri novih in 100 % pri starih) ter obseg ponujenih storitev (87,5 % pri novih, 89 % pri starih).

Glede na registrirano dejavnost prevladujejo storitvene dejavnosti (trgovina in gostinstvo), ki pri novoustanovljenih podjetnikih zajemajo 71,5 %, pri že delujočih pa 55,5 %.

Z vidika računovodskega servisa je pomembna struktura podjetnikov glede na pričakovan promet v naslednjih 12-ih mesecih poslovanja pri novih, in dosežen promet v preteklih 12-ih mesecih poslovanja pri že delujočih. Od tega je namreč odvisno, ali je podjetnik zavezanec za DDV, in če je, ali je mesečni ali trimesečni zavezanec. Iz odgovorov anketirancev izhaja, da bo pri novih podjetnikih 43,5 % zavezancev za DDV, ki bodo obračune DDV oddajali mesečno. Pri že delujočih podjetnikih pa je le 22 % takšnih, ki niso zavezanci za DDV, trije (oz. 33,5 %) so mesečni zavezanci, štirje (44,5 %) pa bodo obračune DDV oddajali davčni upravi trimesečno.

Vizija našega računovodskega servisa je nuditi uporabnikom celotne in kvalitetne računovodske storitve. Usmerjeni bomo na mikro in majhne gospodarske subjekte, predvsem s področja storitvenih dejavnosti, ki imajo do 50 zaposlenih.

Iz prejetih odgovorov anketirancev izhaja, da je med njimi veliko takšnih, ki iščejo oziroma bodo na trgu računovodskih storitev iskali tovrstne storitve, zato lahko z veliko stopnjo gotovosti pričakujemo, da se jih bo nekaj – glede na kvaliteto in obseg ponujenih storitev – odločilo prav za naš računovodski servis.

4 POSLOVNI NAČRT RAČUNOVODSKEGA SERVISA BILANCA D.O.O.

4.1 Uvod in predstavitev poslovne zamisli

Prihodnost slovenskega gospodarstva je v razvoju malih podjetij, kar država vzpodbuja z različnimi ukrepi (davčne olajšave, subvencije, ...). Zaradi povečanega števila malih podjetnikov, sistema vodenja knjigovodstva ter hitre spremembe zakonodaje se bo na trgu računovodskih storitev povečalo povpraševanje po teh storitvah.

Dejavnost računovodskih servisov je doživela razmah z razvojem podjetništva v devetdesetih letih predvsem z ustanavljanjem malih podjetij in s širitvijo dejavnosti zasebnikov, ki so postali največji uporabniki računovodskih storitev. Veliko podjetnikov je sklenilo, da je računovodstvo znotraj lastnega podjetja neracionalno, zato so se odločili za zunanje izvajanje računovodskih storitev.

Zaradi velikega povpraševanja le-teh smo se odločili za ustanovitev lastnega podjetja z dejavnostjo 69.200 – podjetja, ki opravlja računovodsko, knjigovodsko in revizijsko poslovanje ter davčno svetovanje.

4.2 Smoter, cilji in strategija poslovanja

4.2.1 Smoter

Namen ustanovitve podjetja je zagotavljanje kakovostnih storitev računovodstva in s tem optimiziranje davčnih obveznosti zavezancev za davek.

Za dosego tega je potrebno v podjetju gojiti dobre odnose med posameznimi udeleženci podjetja, zaposlenim omogočiti strokovni in osebnostni razvoj ter jim zagotoviti socialno varnost. Gojiti je potrebno zdrave, na sodelovanju temelječe odnose med lastnikom in zaposlenimi, kar bo zagotovo pozitivno vplivalo na rezultate podjetja.

4.2.2 Cilji poslovanja

Kratkoročni cilji

- zagotoviti primerne poslovne prostore
- zaposliti vsaj enega delavca
- ustvariti vsaj 150.000 EUR prometa
- doseči vsaj 7 % dobiček
- pridobiti stranke
- nuditi storitve v čim večje zadovoljstvo strank

Dolgoročni cilji

- širiti obseg ponudbe (E- računovodstvo)
- povečati promet in dobiček
- pridobiti stalne stranke
- povečati ugled podjetja
- težiti k stalnemu zmanjševanju stroškov
- doseči ugoden tržni položaj

4.2.3 Strategija poslovanja

Za uresničevanje temeljnih ciljev, poslanstva in smotrov oziroma same politike ter vanjo vgrajenih interesov udeležencev podjetja, je v samem podjetju potrebno opredeliti tudi strategijo:

- nenehno prizadevanje za ugled
- poznavanje in dosledno spoštovanje zakonodaje ter spremljanje njene spremembe
- zaposlovanje kadra z ustreznimi znanji in izkušnjami
- vlaganje v posodobitev računalniške opreme
- reklamiranje storitev
- večanje kakovosti in obsega vseh storitev

4.3 Panoga, podjetje in ponudba

4.3.1 Panoga

Podjetje bo spadalo v panogo 69.200 – to so računovodske, knjigovodske in revizijske dejavnosti ter davčno svetovanje.

4.3.2 Organizacijska oblika

Organizacijska oblika bo družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)

4.3.3 Predmet ponudbe

Podjetje bo vodilo poslovne knjige za večje število naročnikov s .p. in d. o. o. V okviru lastne dejavnosti bo podjetje za naročnike opravljalo različne storitve, predvsem s finančnega, računovodskega in davčnega področja, pri tem pa bo upoštevalo vsa načela in standarde računovodske stroke. V okviru svojih dejavnosti bomo našim strankam nudili naslednje računovodske storitve:

- knjiženje
- obračunavanje plač
- obračunavanje DDV
- izdelovanje računovodskih izkazov in davčnih obračunov
- drugo obračunavanje

Poleg tega bomo nudili tudi ostale storitve in sicer:

- izdelava elaboratov za pridobitev posojil
- celovito davčno in poslovno svetovanje
- kontaktiranje z davčnimi organi

4.4 Tržišče

4.4.1 Analiza trga

Tržni segment kupcev

Potencialni kupci naših storitev so:

- novoustanovljeni samostojni podjetniki posamezniki in d. o. o., ki so na novo začeli s poslovanjem,
- podjetniki in samostojni podjetniki posamezniki, ki že poslujejo, a želijo zamenjati svoje dosedanje računovodske servise.

Lokacija kupcev doma

Na začetku se želimo osredotočiti na Maribor in okolico, dolgoročno pa na Ptuj z okolico.

Lokacija kupcev v tujini

V strategiji poslovnega načrta ni predvidena širitev na tuje trge.

Značilnosti trga

Nizek nivo znanja podjetnikov s področja knjigovodstva in davkov ter ozaveščenost zavezancev, da je plačevanje davkov državljanska vrednota.

Nakupne navade kupcev

Novoustanovljeni podjetniki, pa tudi tisti, ki že poslujejo, največkrat nimajo dovolj strokovnega znanja o računovodstvu in knjigovodstvu, kakor tudi ne o zakonodaji, ki posega na to področje. Poleg tega nimajo dovolj denarja, da bi zaposlili računovodjo, pa tudi ne dovolj časa, da bi prebirali obstoječe zakone ali vse novosti, ki jih le-ti prinašajo. Nenazadnje, četudi bi te zakone podjetniki brali, je verjetnost, da bi jih pravilno razumeli in znali izkoristiti sebi v prid, zelo majhna. Verjetnost pravilnosti pa za inšpektorje ni dovolj. Zakonodaja namreč ne dopušča, da bi se podjetnik na svojih napakah učil, saj so lahko kazni za napake ogromne (zaradi morebiti napačno prikazanih nizkih stroškov in visokih dobičkov so lahko tudi davki ali prispevki visoki). Zaradi navedenih dejstev podjetniki iščejo pomoč pri ustreznih računovodskih servisih.

4.4.2 Analiza kupcev in predstavnikov ključnih kupcev

Spol	Starost	Izobrazba	Socialno stanje	Domicil
Ž + M	20 - 60	IV - VII	visoko	SLO

4.4.3 Analiza konkurence

Ključni konkurenti

V ožjem geografskem prostoru delovanja podjetja so prisotni naslednji konkurenti: J & M Ribič d.o.o., Fininvest d.o.o., Deja d.o.o., Vele Zdenko s. p., Črešnar Oto s. p., Simič Damijan s.p.

Značilnosti vodilne konkurence

Glavna značilnost konkurentov je, da imajo zaradi daljše prisotnosti na trgu že uveljavljeno ime in so prepoznavni.

Prednosti konkurence

Prednosti konkurence so predvsem večletne izkušnje, kapital, ki ga lahko vlagajo na nove trge, možnost zaposlitve dodatnega kadra,...

Slabosti konkurence

Slabost konkurence je v tem, da ponuja storitve po znatno višjih cenah, ki si jih podjetniki začetniki ne morejo privoščiti.

Cene konkurence

Cene konkurence so v glavnem višje.

4.4.4 Analiza možnosti in ovir ter prednosti in slabosti

	PRILOŽNOSTI	OVIRE
Z U N A N J I T R Ž N I V P L I V I	- večje povpraševanje od ponudbe - zapleteni davčni postopki - hitre spremembe zakonodaje - velika finančna nedisciplina - mlada država z razvijajočo se zakonodajo	- visoki stroški infrastrukture (komunikacija, transport) - nelikvidnost gospodarskih subjektov - nezaupanje ali celo zavajanje s strani strank pri dajanju podatkov - manjšanje trga zaradi strokovno slabe konkurence - tveganje, da bodo večji konkurenti prevzeli večje stranke
	PREDNOSTI	SLABOSTI
N O T R	- optimalna kadrovska struktura (malo zaposlenih) - znanje, izkušnje	- majhnost-tveganje izpada prisotnosti (bolezen, porodniška) - majhnost-kapaciteta (ni moč prevzeti večjih)

A		poslov)
N	- ambicije, vizija	
J		- tvegana je napoved hitre rasti, ker le-ta temelji na zaupanju bodočih strank
I	- nabor stikov potencialnih strank	
V	- nizki obratovalni stroški	- zagotavljanje fizične in tehnične varnosti
P		
L	- obvladljivost stroškov poslovanja	- neprepoznavnost na trgu
I		
V	- dobri medsebojni odnosi	
I	- formalna usposobljenost zaposlenih	
	- lastni poslovni prostori	

Tabela 19: Analiza možnosti in ovir ter prednosti in slabosti

Vir: lasten

4.4.5 Načrt tržnih ciljev

Želen tržni delež

	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4
Do 5 %	x	x	x	
Od 5 % do 15 %				x
Nad 15 %				

Tabela 20: Želen tržni delež

Vir: lasten

Glede na obsežno konkurenco si bomo prizadevali doseči 15 % tržni delež v štirih letih, vsekakor pa je v našem interesu ta delež vsako leto povečevati.

Želeni ciljni segmenti

Naši ciljni segmenti so samostojni podjetniki in pravne osebe.

Želene oblike prodaje

Samostojna prodaja v celoti.

Želene lokacije prodaje doma

	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4
Maribor z okolico	100	100	90	70
Ptuj z okolico	-	-	10	30

Tabela 21: Lokacija prodaje doma

Vir: lasten

Prvo in drugo leto poslovanja se želimo osredotočiti na Maribor in okolico, v tretjem letu pa imamo v načrtu širitev na Ptuj z okolico.

Želene lokacije prodaje v tujini

Prodaja v tujini ni predvidena.

Cenovna politika

Med trženjskimi instrumenti samo cena prinaša prihodek, ostali trženjski instrumenti pa povzročajo stroške.

Cene bodo konkurenčne drugim ponudnikom na trgu.

Politika konkurenčnosti

Podjetje bo kot svoje konkurenčne prednosti navajalo kakovost opravljenih storitev, doseganje rokov in konkurenčne cene.

Politika reklamiranja

Reklamiranje bomo omejili na letake, časopise, radio, finančne publikacije in splet.

Politika javnega nastopanja

Na začetku poslovanja javnega nastopanja ni (ni kapacitet), kasneje da.

4.4.6 Načrt tržne strategije

Strategija izkoriščanja možnosti in prednosti ter premagovanja ovir in slabosti

Naše možnosti in prednosti bomo izkoristili predvsem z investiranjem v pravi kader in v njegovo izobraževanje. Vsak posameznik mora do strank nastopiti profesionalno,

samozavestno in korektno. Glede na povpraševanje je potrebno doseči, da pride informacija o podjetju do potencialnih strank. Prevezemali bomo le stranke oz. posle, ki jih podjetje količinsko zmore.

Ovire in slabosti bomo premagovali z nenehnim opazovanjem trga in s hitro prilagoditvijo novo nastalim razmeram

Strategija pridobivanja in ohranjanja kupcev

Stranke bomo pridobivali z oglaševanjem naših storitev in s priporočili zadovoljnih strank. Širitev bomo izvajali s pomočjo analize trga in posledično usmerjenih osebnih stikov, ohranjali pa jih bomo s kvalitetno opravljenimi storitvami. Stranke morajo imeti občutek, da jim je pri poslovanju z nami zagotovljena varnost in strokovnost.

Strategija konkurenčnosti

Konkurenčnost podjetja bomo lahko zagotavljali le s pravim in strokovno podkovanim kadrom, z odnosom do strank in z upoštevanjem dogovorjenih rokov.

Strategija vstopanja na trg, reklamiranja in promoviranja

Na trg nameravamo vstopiti skozi že obstoječe stike. Reklamirali se bomo po radiu, raznih časopisih, internetu (ko bo izdelana grafična podoba) in v finančnih publikacijah

Strategija rasti obsega trženja

Obseg trženja bomo poskušali razširiti s pravilnim promoviranjem in vstopanjem na območje Ptuja.

Strategija razvoja trženjske kulture

Osnova za poslovanje je zahtevana visoka kultura od samega začetka (strokovnost, zaupanje). Usmeritev bo v ohranjanju tega nivoja in prenosu le-tega na nove kadre.

Strategija post prodajnih aktivnosti

Načrtujemo občasno brezplačno prisotnost pri stranki, da bomo ažurirali stanje in videli bodoče smeri razvoja.

4.4.7 Cenovna politika in podjetniška kalkulacija

Pri oblikovanju prodajnih cen bomo storitev ovrednotili po računovodski tarifi Združenja računovodskih servisov v okviru Gospodarske zbornice Slovenije. Vsaka posamezna storitev se točkuje in ima svojo tarifno postavko. Pri točkovanju posameznih storitev smo upoštevali srednje možno število točk.

Podjetniška kalkulacija – izhodišče prvo leto

Načrtujemo, da bomo prvo leto poslovanja vodili računovodstvo za 8 zavezancev, pri čemer bomo za vsakega porabili v povprečju 119 ur, ali na letni ravni za vse zavezance skupaj 952 ur.

V prvem letu poslovanja so predvideni poslovni odhodki v znesku 105.765 €, kar pomeni, da bomo ob načrtovani realizaciji 123.760 € (130 € x 952 ur) dosegli 17.995 € dobička iz poslovanja.

Izhajajoč iz zgornjih postavk izračunamo torej lastno ceno enote (ure) naše storitve:

poslovni odhodki : število zavezancev : povprečno število prodanih ur, oziroma

$$105.765 : 8 : 119 = 111,10 \text{ €}.$$

Kalkulacija lastne cene 1 ure pa je naslednja:

Kalkulacijski element:

- strošek nabave	17,21 €
- strošek dela	54,82 €
- strošek poslovanja	24,87 €
- amortizacija	9,66 €
- drugi stroški	4,54 €
- lastna cena	111,10 €
- zelen dobiček	18,90 €
- prodajna cena brez DDV	130,00 €

Cenik

1 ura računovodskega ali davčnega svetovanja je 130,00 EUR, cena za ostala opravila bo po dogovoru. Predvidena cena je v primerjavi s konkurenco nižja.

4.4.8 Napoved prodaje

Osnove za napoved realistične prodaje

Pri napovedi realistične prodaje bomo uporabili raziskavo in analizo trga ter lastno oceno.

Pogoji za pesimistično napoved

Pesimistično napoved bomo dosegli, če se stanje poslabša, torej z nezadostnim številom strank in s tem z nezadostnim številom ur opravljenega dela, nedoseganjem prodajne cene ...

Pogoji za optimistično napoved

Lahko se pojavi veliko povpraševanje po naših storitvah in s tem večje število strank od predvidenega ter doseganje višje cene.

Prodajni pogoji

S strankami bomo sklenili pogodbe. Mesečno bomo izstavili račun za opravljene storitve.

Napoved prodaje

1. KOLIČINSKA NAPOVED PRODAJE					
Vrsta prodaje	EM	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4
Računovodske storitve	ura	952	973	1.077	1.120
2. VREDNOSTNA NAPOVED PRODAJE					
v EUR					
Vrsta prodaje	Cena/EM	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4
Računovodske storitve	130	123.760	126.500	140.000	145.500
Skupaj realistična napoved	130	123.760	126.500	140.000	145.500
Skupaj pesimistična napoved za pokritje stroškov		112.600	114.800	126.800	129.000
Skupaj optimistična napoved		(10 %) 130.500	(15 %) 134.500	(12 %) 150.000	(13 %) 155.000
Povpr. mes. real. promet		10.313	10.542	11.666	12.125

Tabela 22: Napoved prodaje

Vir: lasten

4.4.9 Nabava

V naši dejavnosti nabave reprodukcijskega materiala ni. Nabava zajema samo potrošni režijski material in različne tiskovine, zato stroškov nabave ne vključujemo neposredno v načrt stalnih stroškov.

Načrtujemo, da bomo v prvem letu poslovanja porabili za nabavo različnih obrazcev in drugega potrošnega pisarniškega materiala 700 € mesečno.

Ključni dobavitelji

Na področju nabave vhodnih materialov (pisarniški material) bo podjetje sodelovalo z priznanim dobaviteljem Mladinsko knjigo. Nabava teh materialov bo potekala večinoma po naročilu.

4.4.10 Drugi tržni dejavniki

Predstavitev dejavnosti

Bilanca d.o.o. je sodoben računovodski servis, registriran za opravljanje storitev računovodstva, knjigovodstva in davčnega svetovanja. Dejavnost računovodstva in davčnega ter poslovnega svetovanja bomo gradili na kakovosti, zanesljivosti in odgovornosti. Glavna prednost podjetja bodo njegovi zaposleni, ki bodo stalno dopolnjevali znanje tako s formalnim kakor tudi z neformalnim izobraževanjem, tako pridobljeno znanje pa bodo prenašali na svoje odjemalce in jim s tem povečevali kakovost, učinkovitost in preglednost nad njihovimi poslovnimi procesi ter jih spremljali na poti k poslovni odličnosti.

Reklama

Reklamni mediji, v katerih bomo oglaševali, bodo: letaki, časopisi, radio, finančne publikacije in internet.

Povprečni strošek za reklamo (v €/leto):

- pred startom: /
- prvo leto: 4.320
- ostala leta: 4.590

Design (oblikovanje privlačnosti ponudbe)

Izdelali bomo celotno grafično podobo podjetja (memo, prostori, vizitke, spletno stran).

Drugi tržni vplivni dejavniki

Ekonomske dejavnike predstavljata predvsem množična konkurenca in interes strank po znižanju stroškov. Vpliv državnih organov je viden predvsem v razvoju davčne zakonodaje. Sezonska nihanja so možna v času oddaje zaključnih računov.

4.5 Načrt organizacije in človeških virov

Makroorganizacijska oblika

Naše podjetje bo delovalo kot d.o.o.

Mikroorganizacijska oblika

Mikroorganizacijska struktura je logična razporeditev nalog po delovnih mestih znotraj organizacijskih enot in organizacijska ureditev njihovih formalnih odnosov. Na primeru našega podjetja lahko mikroorganizacija pomeni posamezno nalogo, ki jo je treba opraviti (knjiženje, oddajanje poročil, čiščenje, oblikovanje spletne strani).

4.5.1 Vodilni kader

Podjetje bo vodila lastnica Karmen Toplak. Zaključila je študij na višji strokovni šoli Academia, vendar bo študij nadaljevala in si tako pridobila VII. stopnjo izobrazbe.

Lastnica podjetja se zaveda, da je uspešnost podjetja odvisna prav od vseh zaposlenih, zato se bo odločila za vodenje z motiviranjem. Za motiviranje zaposlenih za boljše delo bo lastnica uporabljala denarne motivatorje (denarni dodatki, stimulacije), medtem ko bodo nedenarni motivatorji razna izobraževanja, seminarji in kolektivna druženja tudi izven delovnega časa.

4.5.2 Kadrovska projekcija

Delovno mesto	Izobrazba	Dat. zaposlitve	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4
Direktor	VII.	2010	1	1	1	1
Računovodja	VI.	2010	1	1	1	1
Skupaj zaposleni	.		2	2	2	2

Tabela 23: Kadrovska projekcija

Vir: lasten

Po štirih letih ne izključujemo možnosti novih zaposlitev.

4.5.3 Načrt stroškov dela

Delovno mesto	Izobrazba	NNP/mes. €	Leto 1 €	Leto 2 €	Leto 3 €	Leto 4 €
- direktor	visoka	1.250	23.400	23.400	27.330	27.330
- računovodja	višja	1.000	18.720	18.720	20.592	20.592
Skupaj bruto plače			42.120	42.420	47.922	47.922
- prehrana			2.637	2.666	4.034	4.070
- regres			1.856	1.880	2.850	2.865
- prevoz			324	324	1.200	1.224

Tabela 24: Načrt stroškov dela

Vir: lasten

Drugi kadrovski pogoji

Izobrazba in strokovno znanje že obstajata.

4.6 Pogoji poslovanja

4.6.1 Znanje

Trenutno podjetju ni potrebno vlagati v nova znanja, saj je bila ustanoviteljica do ustanovitve zaposlena na DURS-u, zato razpolaga z bogatim strokovnim znanjem s področja knjigovodstva in davkov.

Vsi zaposleni pa bomo sprotno spremljali spremembe zakonodaje in predpisov.

4.6.2 Poslovni prostori

Poslovne prostore v velikosti do 70 m² nameravamo kupiti. Vrednost nakupa ocenjujemo na 36.984 €. Za financiranje naložbe bomo najeli kredit pri banki.

4.6.3 Oprema

Obstoječa oprema

Ob ustanovitvi nimamo nobene opreme.

Načrtovana oprema

Poslovni prostori bodo prazni, zato jih bomo morali s pohištvom in z ostalo pisarniško opremo še opremiti. Poleg tega načrtujemo tudi nakup informacijske tehnologije (računalniki, programska oprema) in telekomunikacijskih sredstev (telefon, faks, internet).

Podrobnejši načrt nabave opreme prikazujemo v spodnji preglednici.

v EUR

Vrsta opreme	EM	Število	Cena	Vrednost	Plan/datum
- progr. oprema	kos	1	7.200	7.200	1. leto
- računalnik	kos	2	720	1.440	1. leto
- prenosnik	kos	2	714	1.428	1. leto
- tiskalnik	kos	2	630	1.260	1. leto
- pisarniško pohištvo	gar	1	4.500	4.500	1. leto
- PS mali	kos	1	1.125	1.125	1. leto
- računalnik	kos	2	825	1.650	3. leto
SKUPAJ VREDNOST NAČRTOVANE OPREME:				18.603	

Tabela 25: Načrtovana oprema

Vir: lasten

Skupna vrednost vlaganj v dolgoročna opredmetena sredstva je torej naslednja:

v EUR

Vrsta nabave	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4	Skupaj
- poslovni prostor	36.984	-	-	-	
- rač. + prog. oprema	12.453	-	1.650	-	
- pisarniška oprema	4.500	-	-	-	
Skupaj:	53.937	-	1.650	-	55.587

4.6.4 Načrt vlaganj in načrt virov za naložbo

v EUR

Načrtovana vlaganja	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4
- poslovni prostor + oprema	53.937	-	1.650	-
- skupaj osnovna sredstva	53.937	-	1.650	-
- trajna obratna sredstva	29.769	41.820	54.738	71.726
Skupaj:	83.706	41.820	56.388	71.726

Tabela 26: Načrtovana vlaganja

Vir: lasten

Načrt virov za naložbo	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4
- lastna sredstva	13.937	-	1.650	-
- tuji nepovratni viri	-	-	-	-
- tuji vračljivi viri	40.000	-	-	-
Viri za naložbe skupaj	53.937	-	1.650	-
Pogoji za najem tujih virov:				
- višina vračljivih virov	40.000	-	-	-
- obrestna mera	8.4 %	-	-	-
- čas vračanja	4 leta	-	-	-

Tabela 27: Načrt virov za naložbo

Vir: lasten

Načrt vračila kredita

Banka	Glavnica	Obresti	Glavnica+obresti
1. leto	10.000	1.099	11.099
2. leto	10.000	1.099	22.198
3. leto	10.000	1.099	33.297
4. leto	10.000	1.099	44.396

Tabela 28: Načrt vračila kredita

Vir: lasten

4.6.5 Drugi pogoji poslovanja

Načrtovane konkurenčne prednosti

Pozorni bomo na samo organiziranost računovodskega servisa, na odnos, jasnost in korektnost podajanja informacij, na programsko opremo, na vpeljevanje novih storitev, ki jih sodobni načini komunikacije že omogočajo (E-računovodstvo) in nenazadnje na osebni vtis. To je seveda zelo pomembno, kajti računovodja bo podjetnika spoznal v podrobnosti in le z medsebojnim zaupanjem se lahko zgradi takšen poslovni odnos, ki je pozitivno soodvisen tako za podjetnika, kot za njegov računovodski servis.

Ukrepi za zagotavljanje kakovosti

Kakovost bomo zagotavljali s pozitivno klimo med zaposlenimi v podjetju, z dobrimi poslovnimi odnosi do vseh strank, izobraževanjem, spremljanjem zakonodaje (Evropa, Slovenija, drugo).

4.7 Kritična tveganja in problemi ter načrt ukrepov

4.7.1 Kritična tveganja in problemi

Tveganja in problemi so lahko naslednji:

- smo majhno, še nepoznano podjetje
- preveliki stroški poslovanja
- kadrovski izpad (bolezen, porodniška...)
- razkritje zaupnih podatkov
- izguba večjih strank

4.7.2 Ukrepi za odpravo kritičnih tveganj in problemov

Morebitne dogodke, ki bi lahko ogrozili naše poslovanje, bomo skušali preprečevati:

- s celotno podobo podjetja bomo postali prepoznavni in edinstveni
- redno bomo preverjali in nadzorovali stroške poslovanja ter pri velikih odklonih takoj ukrepali
- zaposlili bomo pripravnika, delo po pogodbi
- poskrbeli bomo za tehnično zaščito (sefi, alarmi, anti-virus)
- zagotovili bomo dovolj veliko število malih strank (vsaj za osnovno delovanje).

4.8 Finančni načrt

4.8.1 Uporabljene predpostavke in izhodišča

Za osnovo finančnega dela bomo uporabili naslednje predpostavke:

- realistična napoved prodaje
- napoved nabave
- kadrovski načrt z vsemi stroški dela
- načrtovana oprema
- načrtovane naložbe
- načrtovani tuji vračljivi viri

4.8.2 Načrt stroškov poslovanja in finančnih odhodkov

Vrsta stroškov	Mesečni znesek	Letni znesek
A. SPREMENLJIVI STROŠKI		
1. Nabavna vrednost materiala	700	8.400
2. Nabavna vrednost blaga	-	
3. Stroški proizvodnih storitev	-	
4. Spremenljivi del bruto plač	-	
5. Pogodbeno ali avtorsko delo	627	7.531
6. Drugi spremenljivi stroški	947	11.362
SKUPAJ SPREMENLJIVI STROŠKI	2.274	27.293
B. STALNI STROŠKI		
1. Stalni del bruto plač	3.510	42.120
2. Davki in prispevki na BOD	562	6.781
3. Režijske tuje storitve	213	2.540
4. Režijski material in DI (drobni inventar)	276	3.300
5. Amortizacija	767	9.201
6. Energija in PTT	390	4.680
7. Najemnina	-	-
8. Reklama	360	4.320
9. Zavarovanje	187	2.240
10. Drugi stroški - v tem:		
- potni stroški	27	324
- prehrana	220	2.637
- regres	155	1.856
- ostalo		
SKUPAJ STALNI STROŠKI	6.667	79.999
C. FINANČNI ODHODKI		
1. Finančni odhodki za obresti	155	1.865
2. Drugi finančni odhodki		
SKUPAJ FINANČNI ODHODKI	155	1.865
SKUPNI STROŠKI IN ODHODKI	8.969	107.630

Tabela 29: Načrt stroškov poslovanja in finančnih odhodkov

Vir: lasten

4.8.3 Načrt izkaza poslovnega izida

Iz plana poslovnega izida je razvidno, da se čisti dobiček vsako leto povečuje, kar dokazuje upravičenost ustanovitve podjetja. Doseženi dobiček iz poslovanja se prenese kot nerazporejen dobiček prejšnjega leta v naslednje leto.

Postavka v EUR				
	plan	plan	plan	plan
A. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	123.760	126.500	140.000	145.500
I. Čisti prihodki na domačem trgu	123.760	126.500	140.000	145.500
II. Čisti prihodki na trgu EU	0	0	0	0
III. Čisti prihodki na trgu izven EU	0	0	0	0
B. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	0	0	0	0
C. KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA	123.760	126.500	140.000	145.500
D. POSLOVNI ODHODKI	105.765	98.614	93.744	93.872
I. Stroški blaga, materiala in storitev	44.373	37.223	38.579	38.707
1. Nabavna vrednost blaga	0	0	0	0
2. Stroški porabljenega materiala	16.380	16.743	18.529	19.257
2.1. Stroški surovin in materiala	13.080	13.370	14.796	15.378
2.2. Stroški pomožnega materiala	3.300	3.373	3.733	3.880
2.3. Stroški nadomestnih delov	0	0	0	0
2.4 Drugi stroški materiala	0	0	0	0
3. Stroški storitev	27.993	20.480	20.050	19.450
3.1. Stroški promocijskih aktivnosti	4.320	4.350	4.250	3.800
3.2. Izdelava proizvodov	0	0	-2.600	0
3.3. Stroški prevoznih storitev	0	0	0	0
3.4. Stroški vzdrževanja	2.540	2.550	2.600	2.650
3.5. Stroški najemnin	0	0	0	0
3.6. Stroški drugih storitev	21.133	13.580	13.200	13.000
II. Stroški dela	52.191	52.191	52.191	52.191
1. Stroški plač	47.367	47.367	47.367	47.367
4. Drugi stroški dela	4.824	4.824	4.824	4.824
III. Odpisi vrednosti, amortizacija	9.201	9.201	2.974	2.974
1. Neopredmetena sredstva	0	0	0	0
2. Opredmetena osnovna sredstva	9.201	9.201	2.974	2.974
2.1. Poslovni prostori/zgradba	1.849	1.849	1.849	1.849
2.2. Oprema, vozila, mehanizacija	1.125	1.125	1.125	1.125
2.3. Računalniki z opremo	6.227	6.227	0	0
2.4. Drugo	0	0	0	0
IV. Drugi poslovni odhodki	0	0	0	0
E. DOBIČEK/IZGUBA IZ POSLOVANJA	17.995	27.886	46.256	51.628
F. FINANČNI PRIHODKI				
G. FINANČNI ODHODKI	1.865	1.372	853	307
H. DRUGI PRIHODKI				
I. DRUGI ODHODKI				
J. CELOTNI DOBIČEK/IZGUBA	16.130	26.513	45.402	51.321
K. DAVEK IZ DOBIČKA	3.710	5.833	9.534	10.264
L. ODLOŽENI DAVKI				
M. ČISTI DOBIČEK/IZGUBA	12.420	20.681	35.868	41.057
N. Povprečno št. zaposlenih na podlagi ur	2,00	2,00	2,00	2,00
O. Število zaposlenih 31. decembra	2	2	2	2

Tabela 30: Poslovni izid

Vir: lasten

4.8.4 Načrt kazalcev poslovanja

Na podlagi kazalnikov uspešnosti lahko sklepamo, da bo podjetje uspešno delovalo vsa štiri leta.

Kazalniki poslovanja	Leta 1	Leta 2	Leta 3	Leta 4
	plan	plan	plan	plan
1. Število zaposlenih delavcev	2	2	2	2
2. Čisti prihodki od prodaje v EUR	123.760	126.500	140.000	145.500
3. Čisti dobiček(+) izguba(-) v EUR	12.420	20.681	35.868	41.057
4. Dodana vrednost v EUR	79.387	89.277	101.421	106.793
5. Dodana vrednost na zaposlenca	39.694	44.639	50.710	53.396
6. Stopnja finančne varnosti	35,47	61,30	83,10	96,10
7. Donosnost kapitala	62,35	50,94	46,91	34,93
8. Donosnost sredstev	22,12	31,23	38,98	33,57
9. Dolgoročno finančno ravnovesje	0,52	0,85	0,92	0,95
10. Delež prihodkov ustvarjenih izven EU	0,00	0,00	0,00	0,00
11. Delež prihodkov ustvarjenih izven Republike Slovenije	0,00	0,00	0,00	0,00
12. Višina neto obratnega kapitala	5.950	26.104	54.700	87.938
13. Kratkoročna sredstva	11.420	30.693	59.456	92.710
14. Kratkoročne obveznosti	5.471	4.589	4.756	4.772
15. Celotna gospodarnost	1,17	1,28	1,49	1,55
16. Dobičkovnost prihodkov	10,04	16,35	25,62	28,22

Tabela 31: Kazalci poslovanja

Vir: lasten

4.8.5 Načrt izkaza denarnega toka

Izkaz denarnih tokov nam je pokazal, da je likvidnost podjetja, glede na rezultat končnega stanja denarnega toka, naraščajoča.

Postavka v EUR				
	plan	plan	plan	plan
A. DENARNI TOKOVI PRI POSLOVANJU				
1. Dobiček (izguba) pred obdavčitvijo	16.130	26.513	45.402	51.321
2. Amortizacija	9.201	9.201	2.974	2.974
3. Davki iz dobička	-3.710	-5.833	-9.534	-10.264
4. Zmanjšanje (- povečanje) poslovnih terjate	-5.086	-113	-555	-226
5. Zmanjšanje (- povečanje) zalog	0	0	0	0
6. Povečanje (- zmanjšanje) poslovnih dolgov	5.471	-882	167	16
7. Povečanje za finančne odhodke	1.865	1.372	853	307
Prebitek prejemkov ali izdatkov pri poslovanju	23.871	30.259	39.308	44.127
B. DENARNI TOKOVI PRI NALOŽBENJU				
1. Prejemki (+) in izdatki (-) pri neopredmetenih dolgoročnih sredstvih	0	0	0	0
2. Prejemki (+) in izdatki (-) pri opredmetenih osnovnih sredstvih	-53.937	0	0	0
3. Prejemki od kratkoročnih finančnih naložb	0	0	0	0
Prebitek prejemkov ali izdatkov pri naložbenju	-53.937	0	0	0
C. DENARNI TOKOVI PRI FINANCIRANJU				
1. Prejemki (+) za vplačan in izdatki (-) za vračilo kapitala	7.500	0	0	0
2. Prejemki (+) in izdatki (-) za dolgoročne finančne obveznosti	28.901	-11.099	-11.099	-11.099
3. Prejemki (+) in izdatki (-) za kratkoročne finančne obveznosti	0	0	0	0
Prebitek prejemkov ali izdatkov pri financiranju	36.401	-11.099	-11.099	-11.099
Č. KONČNO STANJE DENARNIH SREDSTEV				
1. Denarni izid v obdobju	6.334	19.160	28.208	33.028
2. Začetno stanje denarnih sredstev	0	6.334	25.494	53.703
3. Končno stanje denarnih sredstev	6.334	25.494	53.703	86.731

Tabela 32: Denarni tok

Vir: lasten

4.8.6 Prag rentabilnosti

Prag rentabilnosti ali točka preloma – stroški se izenačijo s prihodki.

Pokritje stalnih stroškov = stalni stroški / prihodki x 100

Pokritje stalnih stroškov = 80.000 / 123.760 x 100 = **64,6**

Iz izračuna praga rentabilnosti je razvidno, da je potrebno za pokritje stalnih stroškov 64,6 % realizirane prodaje naših storitev.

4.8.7 Kazalci uspešnosti

Na podlagi **kazalnikov uspešnosti** lahko sklepamo, da bo podjetje uspešno poslovalo vsa štiri leta. Celotna gospodarnost kaže v prvem letu poslovanja indeks 17, kar pomeni, da je podjetje za omenjen procent uspelo ustvariti višje prihodke od odhodkov. Indeks se nato vsako leto zvišuje. V četrtem letu se povzpne že na 55,1

Prav tako bo rasla **dobičkovnost prihodkov**, ki bo prvo leto znašala 10 %, četrto leto pa že dobrih 28 %.

4.8.8 Načrt izkaza stanja sredstev in virov sredstev

Izkaz stanja ali bilanca stanja je tako rekoč ene vrste tehtnica našega poslovanja, sestavljena iz dveh delov. Prvi del izkaza so sredstva ali aktiva, drugi del izkaza so viri sredstev ali pasiva. Bistvo izkaza stanja je v tem, da nam pove, koliko je naše podjetje vredno (aktiva) in čigav je kapital (pasiva). Pomembno je, da sta oba dela (sredstva in viri sredstev) uravnotežena.

Postavka na dan 31.12.	plan	plan	plan	plan
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	44.736	35.536	32.561	29.587
I. Neopredmetena sredstva	0	0	0	0
1. Dobro ime	0	0	0	0
2. Ostala neopredmetena sredstva	0	0	0	0
3. Dolgoročne AČR	0	0	0	0
II. Opredmetena osnovna sredstva	44.736	35.536	32.561	29.587
1. Zemljišče	0	0	0	0
2. Poslovni prostori/zgradba	35.135	33.286	31.436	29.587
3. Oprema, vozila, mehanizacija	3.375	2.250	1.125	0
4. Računalniki in oprema	6.227	0	0	0
5. Drugo	0	0	0	0
III. Naložbene nepremičnine	0	0	0	0
IV. Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0
V. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	0
VI. Odložene terjatve za davek	0	0	0	0
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	11.420	30.693	59.456	92.710
I. Sredstva za prodajo	0	0	0	0
II. Zaloge	0	0	0	0
III. Kratkoročne finančne naložbe				
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	5.086	5.199	5.753	5.979
V. Denarna sredstva	6.334	25.494	53.703	86.731
C. KRATKOROČNE AČR	0	0	0	0
SREDSTVA	56.157	66.229	92.018	122.297
A. KAPITAL	19.920	40.601	76.469	117.525
I. Vpoklicani kapital	7.500	7.500	7.500	7.500
II. Kapitalske rezerve	0	0	0	0
III. Rezerve iz dobička	0	0	0	0
IV. Presežek iz prevrednotenja	0	0	0	0
V. Preneseni čisti dobiček/zguba	0	12.420	33.101	68.969
VI. Čisti dobiček/izguba	12.420	20.681	35.868	41.057
B. REZERVACIJE IN DOLG. PČR	0	0	0	0
1. Rezervacije	0	0	0	0
2. Dolgoročne PČR	0	0	0	0
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	30.766	21.038	10.793	-0
I. Dolgoročne finančne obveznosti	30.766	21.038	10.793	-0
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0
III. Odložene obveznosti za davek	0	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	5.471	4.589	4.756	4.772
I. Obveznosti za odtujitev	0	0	0	0
II. Kratkoročne finančne	0	0	0	0
III. Kratkoročne poslovne	5.471	4.589	4.756	4.772
D. KRATKOROČNE PČR	0	0	0	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	56.157	66.229	92.018	122.297

Tabela 33: Bilanca stanja

Vir: lasten

4.8.9 Komentar k finančnem načrtu

Po predpostavkah iz tega finančnega načrta ima podjetje vse možnosti za normalno poslovanje. Glede na ugodne izide poslovanja, ki so vidni v izkazu uspeha, ima podjetje dobro zasnovo za trajno poslovanje, širitev in dodatno zaposlovanje novega kadra.

4.9 Terminski plan

Načrtovana aktivnost	Termin
Priprava poslovnega načrta	X / leto 0
Zagotovitev fin. sredstev – kredit banke	XII / leto 0
Nabava in montaža opreme	I / leto 1
Aktivnosti povezane s promocijo	XII / leto 0
Postopek ustanovitve podjetja	XI, XII / leto 0
Zaposlitev dodatnega kadra	II / leto 1
Nabava dodatne računalniške opreme	IV / leto 3
Začetek poslovanja	II / leto 1
Aktivnosti, povezane s promocijo	I–XII / leto 1

Tabela 34: Terminski plan

Vir: lasten

4.10 Sklepne ugotovitve poslovnega načrta

Poslovni načrt kaže, da ima dejavnost vodenja knjigovodstva dobro prihodnost in donosnost.

Osnove pričakovanega srednjeročnega rezultata so trdne in realne. Ustanoviteljica ima začetni kapital, ugodno lokacijo sedeža podjetja, znanje in izkušnje. Kljub konkurenci ni bojazni, da ob dobrem tržnem pristopu podjetje ne bi uspešno poslovalo.

V načrtu so bili predvideni vsi možni negativni in pozitivni dejavniki, ki bi lahko vplivali na poslovanje podjetja. Od podjetnice je odvisno, kako jih bo prepoznala, jih izkoristila v svoj prid ali se jim izognila.

Po analizi štiriletnega poslovanja se bo podjetnica odločila za nov ustrezen poslovni načrt.

5 ZAKLJUČEK

V diplomskem delu smo poskušali raziskati trenutne potrebe po računovodskih storitvah in trende v prihodnje, spoznati konkurenco ter vrsto in obseg njene ponudbe, in na tej podlagi ter s pomočjo poslovnega načrta ugotoviti možnosti za ustanovitev in uspešno poslovanje lastnega podjetja za nudenje računovodskih storitev. Ob tem smo se zavedali, da za uspešno ustanovitev podjetja in njegov nadaljnji razvoj danes ni več pomembna samo dobra poslovna ideja, pač pa tudi jasno izdelana politika podjetja, opredeljene strategije in vizija podjetja.

V diplomskem delu smo najprej na kratko predstavili teoretske opredelitve podjetništva in pogoje za razvoj podjetništva na področju računovodstva, v drugem delu pa prikazali praktični primer raziskave trga povpraševanja po računovodskih storitvah. Temu je sledila izdelava poslovnega načrta za podjetje Bilanca d.o.o., katerega glavna dejavnost so računovodske storitve.

Cilj, ki smo ga zastavili pri izdelavi našega poslovnega načrta je bil, da podrobno vsebinsko opredelimo in predvidimo rezultate poslovanja v obravnavanem obdobju. V njem smo definirali cilje ter načine in poti, kako jih doseči. Pri tem smo upoštevali podjetniško logiko optimalnih vhodov za doseganje maksimalnih izhodov. To pa lahko dosežemo le ob maksimalni angažiranosti zaposlenih, zlasti vodstva, in ob minimalnih stroških ter polnem izkoriščanju razpoložljivih kapacitet.

Na podlagi izdelanega poslovnega načrta, bilanc uspeha in poslovnega izida smo zaključili, da ima naša poslovna zamisel o ustanovitvi računovodskega servisa realne možnosti, da postane poslovna priložnost in da ima dejavnost vodenja računovodstva tudi dolgoročno dobro prihodnost.

V diplomskem delu smo tako združili teoretična znanja pridobljena pri študiju na Akademii Maribor in praktične izkušnje iz primerov praks delovanja računovodskih servisov. Diplomsko delo je sestavina sprejetih znanj o teoriji podjetništva, raziskave trga, načrta trženja, poslovanja in finančnega načrtovanja ter ugotovitve, da je poslovna ideja tudi poslovna priložnost.

6 UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI

Literatura:

1. Antončič, B., Hisrich, R.D., Vahčič, A.: *Podjetništvo*, Ljubljana, 2002.
2. Glas, M.: *Podjetništvo I. – Priročnik za učence*, Zavod RS za šolstvo, Ljubljana, 2006.
3. Glažar, T.: *Trženje računovodskih storitev v Sloveniji*. Specialistično delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2005.
4. Kotler, P.: *Management trženja*, Ljubljana, 2004.
5. Macarol, B.: *Vloga in ustroj računovodskih servisov*. Zbornik referatov 33. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah. Portorož: Koordinacijski odbor Zveze ekonomistov Slovenije in Zveze računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2001.
6. Plut, E.: *Poslovni načrt*. Ljubljana: Creativ Plus d.o.o., 2007.
7. Potočnik, V.: *Trženje storitev*, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2000.
8. Pšeničny, et al. (2000); *Podjetništvo, podjetnik, podjetniška priložnost, podjetniški proces, podjetje*, GEA College – Visoka šola za podjetništvo, Portorož, 2000.
9. Rajter, M.: *Finančno načrtovanje – navodila za uporabo programskega orodja*, Academia d. o. o., Maribor, 2007.
10. Snoj, B.: *Zadovoljstvo odjemalcev in njegovo merjenje v računovodskih servisih*. Zbornik referatov 2. kongresa računovodskih servisov. Portorož: Gospodarska zbornica Slovenija, 2000.
11. Steblovnik, Z.: *Podjetništvo*, Ljubljana, 2001.
12. Šauperl, F.: *Podjetništvo*, Višja strokovna šola Academia d.o.o., Maribor, 2008.
13. Valcl, A.: *Blago in storitve*, 4. dopolnjena in razširjena izd.– Maribor: Višja strokovna šola Academia d.o.o., Maribor 2008.

Viri:

14. <http://evem.gov.si>
15. <http://mladipodjetnik.si/>
16. <http://www.ajpes.si>
17. <http://www.gzs.si>
18. <http://www.podjetniski-portal.si/>

7 PRILOGE

Priloga 1: Anketni vprašalnik novoregistriranih podjetnikov

NOVOREGISTRIRANI PODJETNIKI

BILANCA, d. o. o., Vurberk,
Vurberk 68, 2241 Sp. Duplek

Spoštovani!

Ustanavljamo podjetje za računovodske storitve, ki bo podjetnikom nudilo široko paleto storitev s področja računovodstva vključno z davčnim svetovanjem. Ker ste pred kratkim tudi sami pričeli s podjetništvom, vas prosimo, da izpolnite ta anketni list in nam ga izpolnjenega vrnete. Po obdelavi prejetih odgovorov se bomo dogovorili o morebitnem sodelovanju.

Hvala in lepo pozdravljeni!

1. Ste na novo registrirani podjetnik. Ali boste vodili poslovne knjige ter sestavljali davčne in druge obračune sami ali pa boste te naloge (ali del teh nalog) zaupali za to specializiranemu računovodskemu servisu?

- a) imeli bomo lastno računovodstvo,
- b) najeli bomo računovodski servis.

2. Če ste na zgornje vprašanje obkrožili odgovor pod b), ali

- a) boste na računovodski servis prenesli kompletno računovodstvo skupaj z vsemi obračuni?
- b) boste del teh nalog opravljali sami?

3. Če ste pri vprašanju št. 2 obkrožili odgovor b), odgovorite, katera opravila nameravate opravljati sami (obkrožite lahko več odgovorov):

- a) vodenje knjigovodstva,
- b) sestavljanje davčnih obračunov,
- c) sestavljanje računovodskih izkazov,
- d) obračun plač,
- e) plačilni promet.

4. Pri izbiri računovodskega servisa je za vas odločilna (obkrožite lahko več odgovorov):

- a) cena ponujenih storitev,
- b) kvaliteta ponujenih storitev,
- c) obseg ponujenih storitev,
- d) bližina računovodskega servisa,
- e) drugo (navedite kaj):

5. Statusna oblika:

- a) družba z omejeno odgovornostjo,
- b) samostojni podjetnik posameznik.

6. Katera je vaša glavna registrirana dejavnost

- a) proizvodnja,
- b) gradbeništvo,
- c) trgovina,
- d) gostinstvo,
- e) projektiranje,
- f) drugo (navedite katera):

7. Koliko zaposlenih načrtujete v prvem letu poslovanja?

- a) manj kot 10,
- b) od 10 do 50,
- c) več kot 50.

8. Kolikšen promet pričakujete v obdobju naslednjih 12 mesecih od začeta poslovanja?

- a) manj kot 25.000 €,
- b) več kot 25.000 €.

Priloga 2: Anketni vprašalnik obstoječih podjetnikov

OBSTOJEČI – DELUJOČI PODJETNIKI

BILANCA, d. o. o., Vurberk,
Vurberk 68, 2241 Sp. Duplek

Spoštovani!

Ustanavljamo podjetje za računovodske storitve, ki bo podjetnikom nudilo široko paleto storitev s področja računovodstva vključno z davčnim svetovanjem. Ker ste v osebnem razgovoru izrazili nezadovoljstvo s kvaliteto storitev vašega računovodskega servisa in željo po njegovi zamenjavi, vas prosimo, da izpolnite ta anketni list in nam ga izpolnjenega vrnite. Po obdelavi prejetih odgovorov se bomo dogovorili o morebitnem sodelovanju.

Hvala in lepo pozdravljeni!

1. Vodenje računovodstva:

- a) imamo organizirano lastno računovodsko službo,
- b) imamo sklenjeno pogodbo z računovodskim servisom.

2. S storitvami sedanjega računovodskega servisa smo zadovoljni:

- a) DA
- b) NE

3. Če ste pri vprašanju št. 2 obkrožili odgovor »NE«, odgovorite na naslednje vprašanje:

- a) računovodski servis bomo zamenjali,
- b) organizirali bomo lastno računovodstvo,
- c) računovodskega servisa ne bomo menjali.

4. Če ste na vprašanje št. 3 odgovorili z a), ali boste na novi računovodski servis prenesli:

- a) kompletno računovodstvo skupaj z vsemi obračuni,
- b) le del teh dejavnosti, ostale bomo izvajali sami.

5. Če boste del računovodskih opravil izvajali sami, katera od spodaj naštetih so to (obkrožite lahko več odgovorov)?

- a) vodenje knjigovodstva,
- b) sestavljanje davčnih obračunov,
- c) sestavljanje računovodskih izkazov,
- d) obračun plač,
- e) plačilni promet.

6. Pri izbiri novega računovodskega je za vas odločilno (obkrožite lahko več odgovorov):

- a) cena ponujenih storitev,
- b) kvaliteta ponujenih storitev,
- c) obseg ponujenih storitev,
- d) bližina računovodskega servisa,
- e) drugo (navedite kaj):

7. Statusna oblika

- a) družba z omejeno odgovornostjo,
- b) samostojni podjetnik posameznik.

8. Katera je vaša glavna registrirana dejavnost

- a) proizvodnja,
- b) gradbeništvo,
- c) trgovina,
- d) gostinstvo,
- e) projektiranje,
- f) drugo (navedite katera):

9. Vaš skupni promet je v preteklih 12 mesecih znašal:

- a) manj kot 25.000 €,
- b) med 25.000 € in 210.000 €,
- c) več kot 210.000 €.

10. Zaposluje:

- a) manj kot 10,
- b) med 10 do 50,
- c) več kot 50 delavcev.