

**ako si
vypýtať**

VIAČ

**AK MÁM KVALITNÉ SLUŽBY,
TAK SI MÔŽEM DOVOLIŤ
ZVÝŠIŤ CENY**

B. KESZELI - M. LITVÁK

OBSAH

ČASŤ 01

*VYHODNOTENIE
PRIESKUMU CIEN*

ČASŤ 02

*AKO SI VYPÝTAŤ
VIAC*

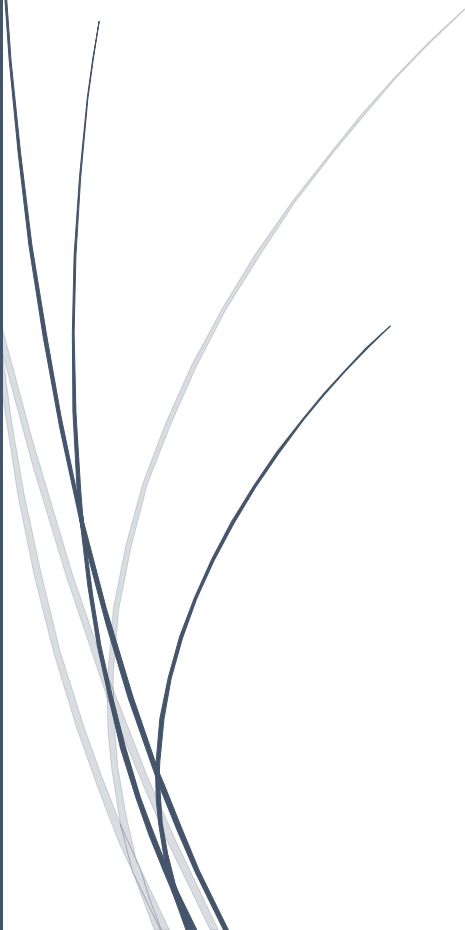
ČASŤ 03

*ZÁZNAM Z
WORKSHOPU*



December 2021

Prieskum cien externých účtovníkov na Slovensku na rok 2022. Vyhodnotenie.



Prieskum bol realizovaný dotazníkovou formou na vzorke 300 externých účtovných kancelárií na základe cien platných v roku 2021 s predpokladom zvyšovania na rok 2022. K prieskumu sa zorganizoval školiaci workshop, diskusia a početné online diskusie v komunite účtovníkov.

Autori prieskumu: Balázs Keszeli, Marcel Litvák
Autori workshopu: Balázs Keszeli, Marcel Litvák
Interpretácie zapísal: Marcel Litvák

Interpretácie a odporúčania sú subjektívne názory. Tie treba brať predovšetkým ako inšpiráciu na zamyslenie a aplikovať všetky špecifiká Vašej účtovnej kancelárie, ktoré poznáte len Vy. Žiadne zovšeobecnenie ani subjektívne názory nemôžu byť použité bez aplikácie na Vašu individuálnu situáciu.

Úvod

Prieskum cien externých účtovníkov bol realizovaný v mesiaci 12/2021 pred zvýšením cenníkov na rok 2022. Zúčastnilo sa ho viac ako 300 externých účtovných kancelárií z celého Slovenska. Prieskum pozostával z kvalitatívnej a kvantitatívnej časti. Táto časť je venovaná kvantitatívnej časti – cenníkom. Čísla ako sú uvedené v grafoch sú ceny pred ich zvýšením na 2022. Odporúčania hovoria o tom, ako si hodnotia svoju prácu tí externí účtovníci v roku 2022, ktorí sa považujú za kvalifikovaných. Samovnímanie vlastnej hodnoty a jej pretavenie do vyšších cien nie je samozrejme garanciou, že daný účtovník je najlepším v okolí. Ale je pravda, že ten kto si vytvorí priestor, aby sa mal čas klientovi venovať precíznejšie, prináša v dlhodobom horizonte vyššiu pridanú hodnotu. Ak ste dobrý účtovník a máte nízke ceny, tak je chyba len a len vo Vás.

Pri spracovaní boli vylúčené nulové hodnoty a niekoľko málo extrémnych hodnôt. Príkladom extrémnej hodnoty je napríklad cena dodatočných hodinových prác, ktorá je v rozpore s filozofiou minimálnej ceny hodinovej práce podľa platnej minimálnej mzdy. Pričom externý účtovník by do svojej hodinovej ceny práce mal započítať aj ostatné náklady. Extrémne hodnoty neboli početné a boli vylúčené. V princípe je neprípustné, aby účtovník pracoval za menej ako je minimálna mzda. A to už len preto, že vo vzťahu k svojej práci hrubo ignoruje zákony, ktorých dodržiavanie je aj jeho úlohou. Ak sú v texte uvádzané ceny, sú to ceny bez DPH, pričom ak službu poskytuje neplatca DPH, tak sú to ceny konečné.

Pri niektorých témach sú komentáre prísne. Externí účtovníci si za stav svojich cenníkov môžu sami. Veľmi veľa vecí je akože v cene a teda reálne zadarmo. Všetko, čo je zadarmo by si od 2022 mali začať klienti robiť sami.

Ak chcete zistiť, aká by mala byť celková fakturovaná cena za 1 osobu vo Vašej účtovnej kancelárii podľa cenníkov 2021 a priemeru celého Slovenska, tak potrebujete určiť, koľko je priemerný počet hodín za mesiac, ktoré daná osoba strávi prácou pre klientov. Ak je táto osoba samostatný účtovník/mzdár, tak by mala vykonať 120-140 fakturovateľných hodín práce na klientoch a jej sadzba by nemala klesnúť pod 25,00 eur v pôvodných cenách a 28,00 eur v cenách, ktoré by mali platiť pre 2022 pri zohľadnení všetkého, čo spravila inflácia v posledných dvoch rokoch a ešte spraví v roku 2022.

Priemerná kalkulačná cena za efektívnu hodinu venovanú agende klienta v 2021: 25,00 eur/hod.

Priemerná kalkulačná cena za efektívnu hodinu venovanú agende klienta v 2022: 28,00 eur/hod.

Uvedená kalkulačná hodinová sadzba za úkony strávené na agende klienta je odporúčané minimum za hodinu práce externého účtovníka zohľadňujúce náklady, ktoré má externý účtovník a vychádza z matematicko-štatistického vyhodnotenia realizovaného prieskumu a zohľadnenia inflácie 2021 a 2022. V tomto ohľade si treba uvedomiť, že externý účtovník klientovi neúčtuje hodiny strávené samoštúdiom a administratívnej činnosti venovanej vlastnému podnikaniu. Preto je počet efektívnych mesačných hodín na 1 osobu 120-140 hodín, pričom toto je len odhad a je to veľmi individuálne. Táto sadzba zohľadňuje aj režijné náklady účtovnej kancelárie.

Z mnohých diskusií v online komunitách vyšlo, že práca senior účtovníka sa hodnotí 40-45,00 eur za hodinu a vyššou. Takže za fakturovateľnú hodinu práce senior účtovníka treba v účtovnej kancelárii počítať vyššiu sadzbu. Pod senior účtovníkom sa rozumie samostatný účtovník, bilančný účtovník a hlavne účtovník, ktorý kontroluje, finalizuje podania, spracováva podklady na kontroly a zastupuje klienta na kontrole. Pod senior účtovníkom sa rozumie aj osoba, ktorá realizuje účtovné poradenstvo a robí pre klienta kvalifikované úkony nad rámec bežných účtovných služieb. Nie každý účtovník sa stane senior účtovníkom v zmysle tejto vyššej hodinovej sadzby. Ak má účtovná kancelária len 1 účtovníka, ktorý robí všetko, očakáva sa, že tento účtovník je senior účtovníkom. Vo viac-osobovej účtovnej firme môže vzniknúť situácia, že takáto firma má viac senior účtovníkov, ale spravidla nemusia byť všetci jej účtovníci senior účtovníkom. Je to veľmi individuálne, ale aj samostatný účtovník nemusí byť vždy na úrovni senior účtovníka, napríklad pre obmedzené znalosti práva, prípadne pre obmedzené znalosti moderných informačno-komunikačných technológií, ktoré vo vzťahu ku klientovi treba vedieť prevádzkovať. Niektoré z vecí, ktoré senior účtovník musí vedieť sa dajú outsourcovať, mnohé však nie. Určite je možné skôr kúpiť služby externistu na optimalizáciu IT a prepojenie e-shopov s účtovným softvérom. Ale nie je možné každý úkon senior účtovníka nahradiť advokátom. Senior účtovník v primeranom rozsahu musí vedieť vyhotoviť, alebo skontrolovať či posúdiť bežný právny dokument. Nemusí to bežne robiť, ale musí mať kvalifikáciu to urobiť. Podrobne to rozpisujeme preto, aby bolo zrejmé, aká kvalifikovaná práca sa obvykle fakturuje alebo kalkuluje so sadzbou min. 40-45 eur/hod a vyššou.

Avšak netreba zabudnúť na to, že čím menšia je Vaša kancelária, tým viac zbytočných administratívnych úkonov venovaných Vašej firme a jej administratíve musí spraviť kvalifikovaný účtovník. Tým si ukrojuje z celkového času stráveného na práci pre klientov a znižuje celkovú fakturáciu. Nie je vylúčené, že jedno-osobové alebo malé účtovné kancelárie majú efektívny čas strávený na klientoch v tomto dôsledku namiesto 140 hodín iba 120 hodín mesačne, alebo ešte menej.

Ak sa Vaša účtovná kancelária k týmto prepočítaným sadzbám nepribližuje (sú výrazne nižšie), tak patríte k tej časti externých účtovníkov, ktorí robia niečo nesprávne. Je čas prehodnotiť cenník a hlavne fakturovať aj úkony, ktoré robíte zadarmo a mali by sa spoplatňovať. Rovnako treba začať sledovať pravidelne Vašu efektívnosť a aké úkony klientom poskytujete. Práve v tejto evidencii nájdete odpoveď na otázku, kde prichádzate o peniaze.

Priemerné ceny za hodinu, jednotku alebo úkon vo vyhodnotení prieskumu boli stanovené na základe matematicko-štatistického vyhodnotenia výsledkov prieskumu. Použitá bola funkcia average, ale predtým boli manuálne vylúčené minimálne a maximálne hodnoty, ktoré sa zásadne vymykali z rámca väčšiny ostatných hodnôt. Nie každá odpoveď bola relevantná pre všetkých viac ako 300 respondentov prieskumu a to pretože, každý má individuálnu štruktúru cenníka a spôsob stanovenia cenotvorby.

Odporúčenie pre inflačný nárast cien je chápané, len ako inšpirácia a každý účtovník má zhodnotiť svoju situáciu individuálne. Interpretácie výsledkov a odporúčania na zvýšenie cien, sú subjektívnym názorom autora textu (vyhodnotenia zapísal Marcel Litvák) s ohľadom na vyhodnotenie výsledkov prieskumu a skutočný a predpokladaný inflačný nárast rokov 2021 - 2022. Ako pri každom

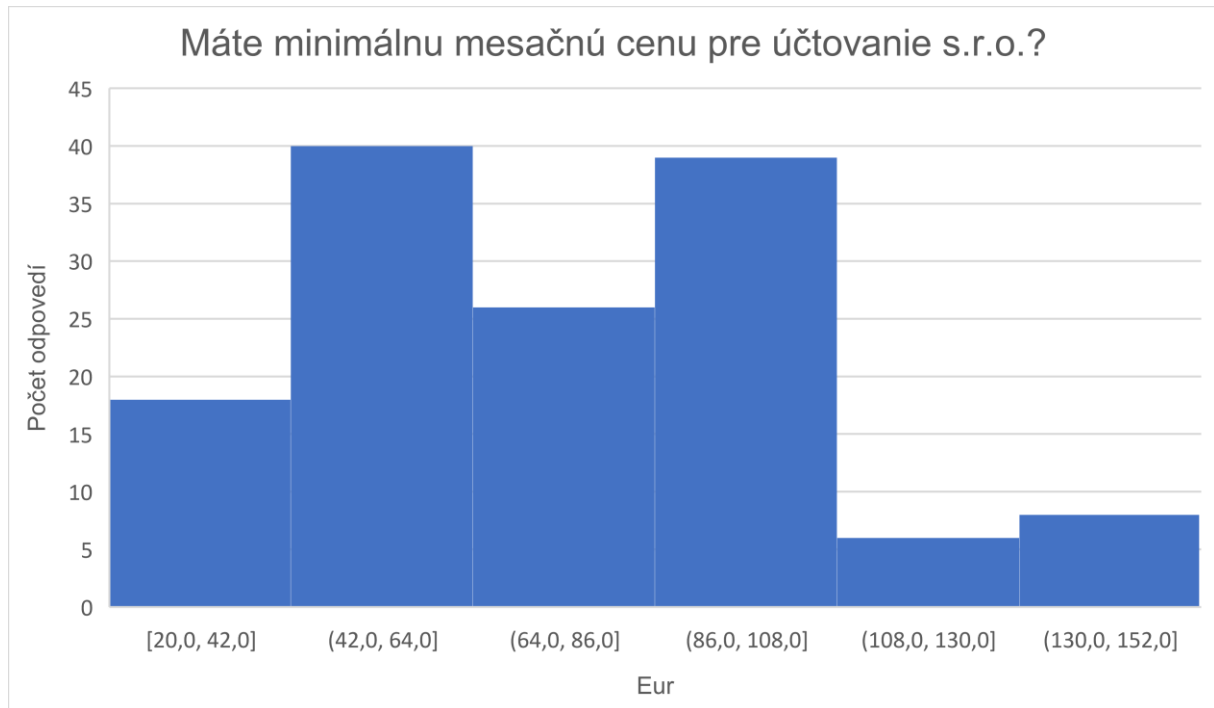
subjektívnom názore, treba ho brať predovšetkým ako inšpiráciu na zamyslenie a vo svojom konkrétnom prípade tieto názory zohľadniť individuálne. Žiadne zovšeobecnenie ani subjektívne názory nemôžu byť použité v konkrétnom prípade bez zohľadnenia špecifik, ktoré poznáte len Vy vo vzťahu k Vašej účtovnej kancelárii.

Prehľadnocovanie cien môže viesť k ich zachovaniu alebo zvýšeniu. Z výsledkov prieskumu je zrejmé, že externí účtovníci na Slovensku by si z výsledkov prieskumu mali zobrať dve ponaučenia: Je potrebné zohľadniť inflačný rast do svojho cenníku. Rovnako dôležité je začať pravidelne sledovať vlastnú produktivitu. Znamená to, že skôr ako skokové zvyšovanie cien treba pravidelne zvyšovať cenu po malých častiach. Takže nemusí byť nevyhnuté zvýšiť ceny od začiatku roka 2022, ale ako sme uviedli v ostatných častiach záznamov z workshopu aj samotný plán zvýšenia cien od 01.04.2022 alebo iného termínu môže byť správny záver z vyhodnotenia pre Vašu účtovnú kanceláriu.

Súčasne je treba pracovať aj na správnom definovaní toho, čo je v základnom balíku služieb a čo je predmetom samostatne spoplatnených príplatkov. Veríme, že verejná diskusia o cenníkoch nie je poslednou konštruktívnou diskusiou v komunite účtovníkov. Preto Vás srdečne pozývame na jej pokračovanie, ktoré bude na tému minimálnych odporučených štandardov a kódexu práce externého účtovníka. To je ešte zložitejšia téma, ako problematika cenotvorby a má dve roviny: Ako štandardy a kódex chápu externí účtovníci a ako ich vysvetliť bežnému konateľovi. Ten dnes spravidla nevie, čo je zahrnuté v kompetenciách a zodpovednosti externého účtovníka, a čo naopak nie je, a ani nemôže byť zodpovednosťou externého účtovníka.

Máte minimálnu mesačnú cenu pre účtovanie s.r.o.?

Minimálna priemerná mesačná cena: 75,48 eur (2022: odporúčenie +5,00 eur)



Vyhodnotenie:

Veľmi častou minimálnou sumou je 50,00 alebo 70,00 eur alebo 100,00 eur za 1 mesiac. Externí účtovníci majú určité kapacity, ktoré nevedia prekročiť. Ak chcú dlhodobým klientom garantovať stabilitu a kvalitu, nemôžu nabráť vyšší počet klientov a preto majú stanovenú minimálnu cenu, pod ktorú nemôžu klienta akceptovať. Tá zohľadňuje materiálne vybavenie, paušálne náklady ale aj roky praxe a garanciu kvality a včasného riešenia požiadaviek klienta.

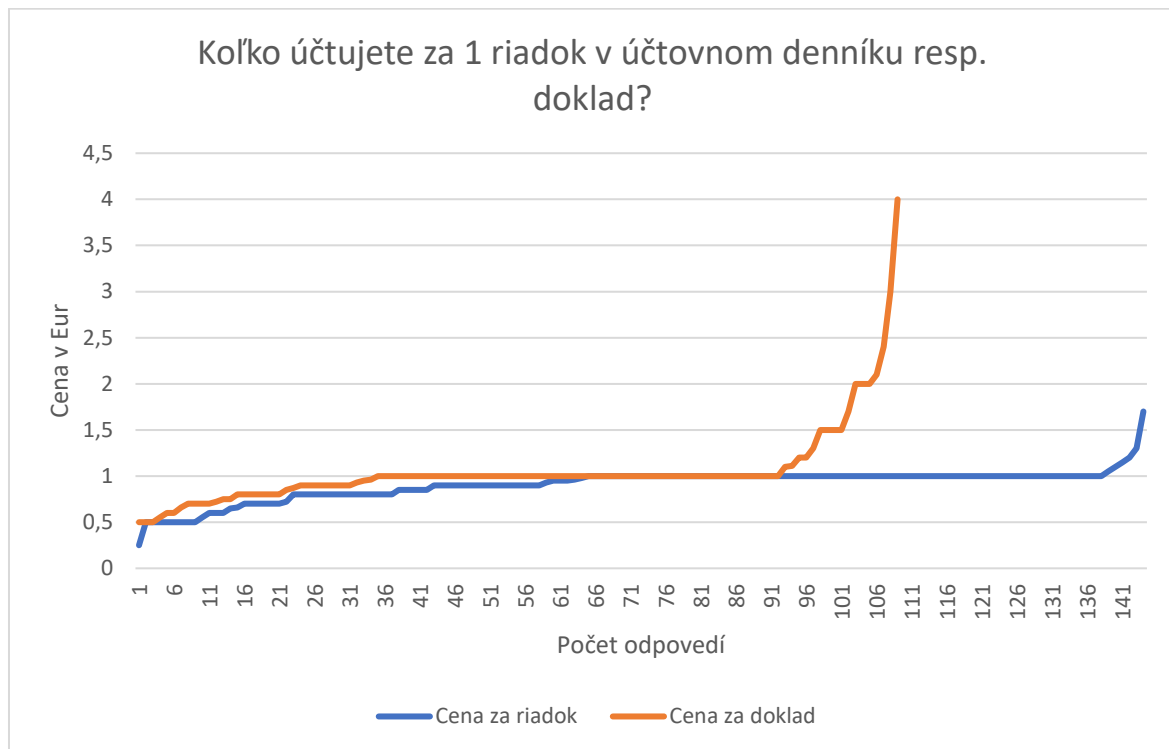
Čo ak účtujem nižšiu sumu?

Minimálna cena je inštitút, ktorý ochraňuje účtovníka pred tým, aby zbral väčší počet klientov, ako unesie, čím časom spôsobuje klientom meškание, ale aj problémy. Minimálnu mesačnú sumu treba zaviesť. Zvýšením minimálnej ceny môže účtovník prísť o klientov, ktorí nezarábajú toľko, aby si Vás mohli dovoliť alebo o tých, ktorí si Vašu prácu nevážia. Dobrý účtovník si pomerne skoro vie nájsť klienta, ktorý ocení jeho vedomosti a schopnosti a hlavne, ak vie klientovi včas reagovať na požiadavky. Presne preto existuje inštitút minimálnej ceny, aby určil hranicu medzi kvalitným účtovníkom a kvalitným klientom. **Najsprávnejšie je každý rok posúvať mierne nahor minimálnu sumu napr. o 5,00 eur ročne. Cenu treba meniť pravidelne a malými krokmi.**

Koľko účtujete za 1 riadok v účtovnom denníku alebo 1 doklad?

Priemerná cena za jeden zápis v denníku: 0,91 eur (2022: odporúčenie + 0,10 alebo +0,20 eur)

Priemerná cena za jeden doklad: 1,06 eur (2022: odporúčenie + 0,10 alebo +0,20 eur)



Vyhodnotenie:

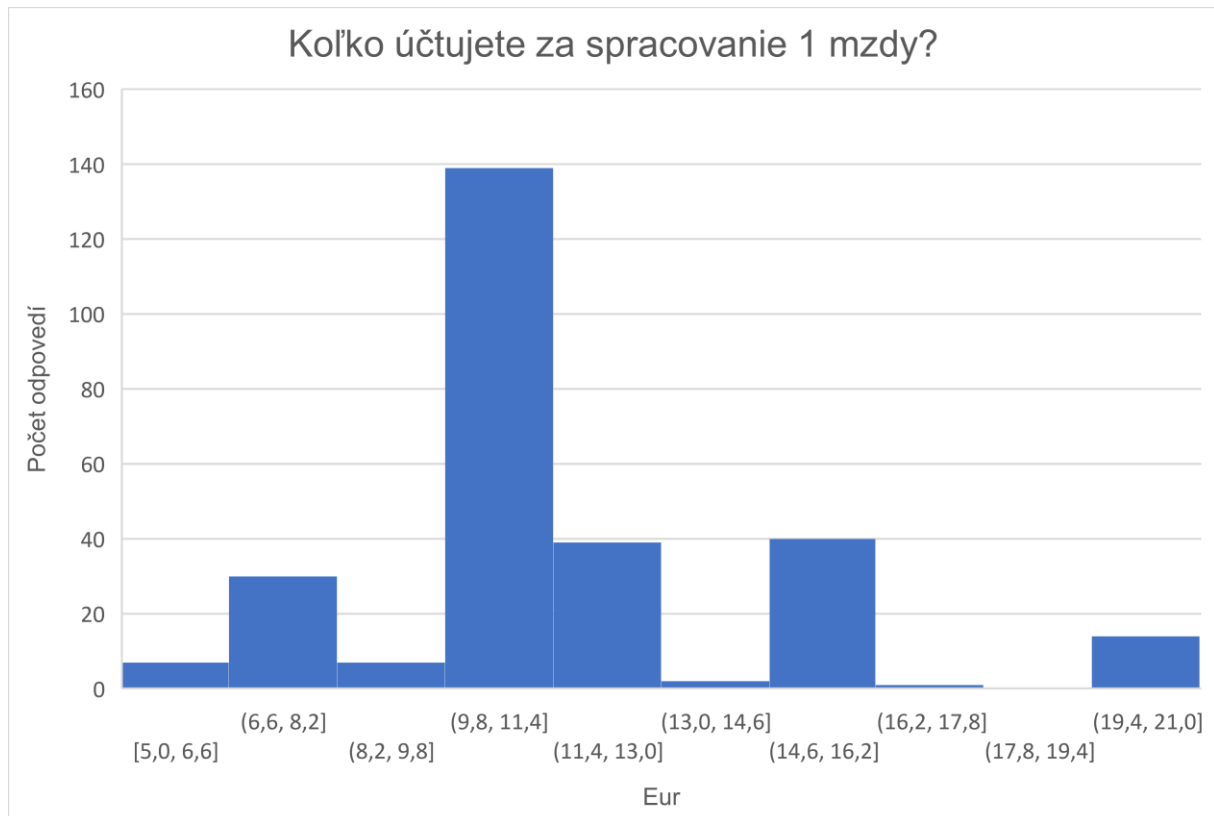
Účtovanie riadkov a dokladov je individuálne. Nie je riadok ako riadok a doklad ako doklad. Vo všeobecnosti platí, že závisí to od toho, aký softvér používa účtovník, lebo každý softvér riadky počíta a eviduje inak. Náročnosť závisí aj od konkrétneho klienta. Dobře importovaný e-shop sa nikdy nedá porovnať so stavebnou firmou, ktorá pôsobí vo viac krajinách a má súbor rôznych režimov DPH alebo s cestovnou kanceláriou v maržovom režime DPH. Sú účtovníci, ktorí okrem ceny za riadok majú rôzne druhy príplatkov pre náročnejších klientov. Takže cena za riadok alebo doklad sa nedá úplne jednoducho porovnať. Najbežnejšia cena za 1 riadok je 1,00 eur.

Čo ak účtujem nižšiu sumu?

V prvom rade si treba prepočítať, koľko je efektívna hodinová sadzba. Na 1 účtovníka by malo v jednom mesiaci pripadať minimálne 120 efektívnych priamo fakturovaných hodín klientom (priamy výkon na účtovaní klienta resp. priamych úkonov na agende klienta). Podľa prieskumu sa v roku 2021 táto cena pohybovala okolo 25,00 eur/hod v priemere, s tým, že sa očakáva medziročný rast aspoň na 28,00 eur/hod. Vzhľadom na fakt, že v dlhodobom horizonte základnú administratívnu prácu externého účtovníka z veľkej časti nahradia počítače vďaka digitalizácii, tak je správne začať uvažovať s tým, že externý účtovník poskytuje práve inteligentnejšie činnosti a v takom prípade, by sa efektívna hodinová fakturácia mala začať približovať hodnote 40-45,00 eur/hod (práca seniora). **Cenu za riadok alebo doklad treba pravidelne meniť nahor o malú sumu napríklad 10 centov.**

Koľko účtujete za spracovanie 1 mzdy?

Priemerná cena za jednu mzdu: 11,21 eur (2022: odporúčenie + 1,00 eur; avšak nie menej ako 12,00 až 15,00 eur)



Vyhodnotenie:

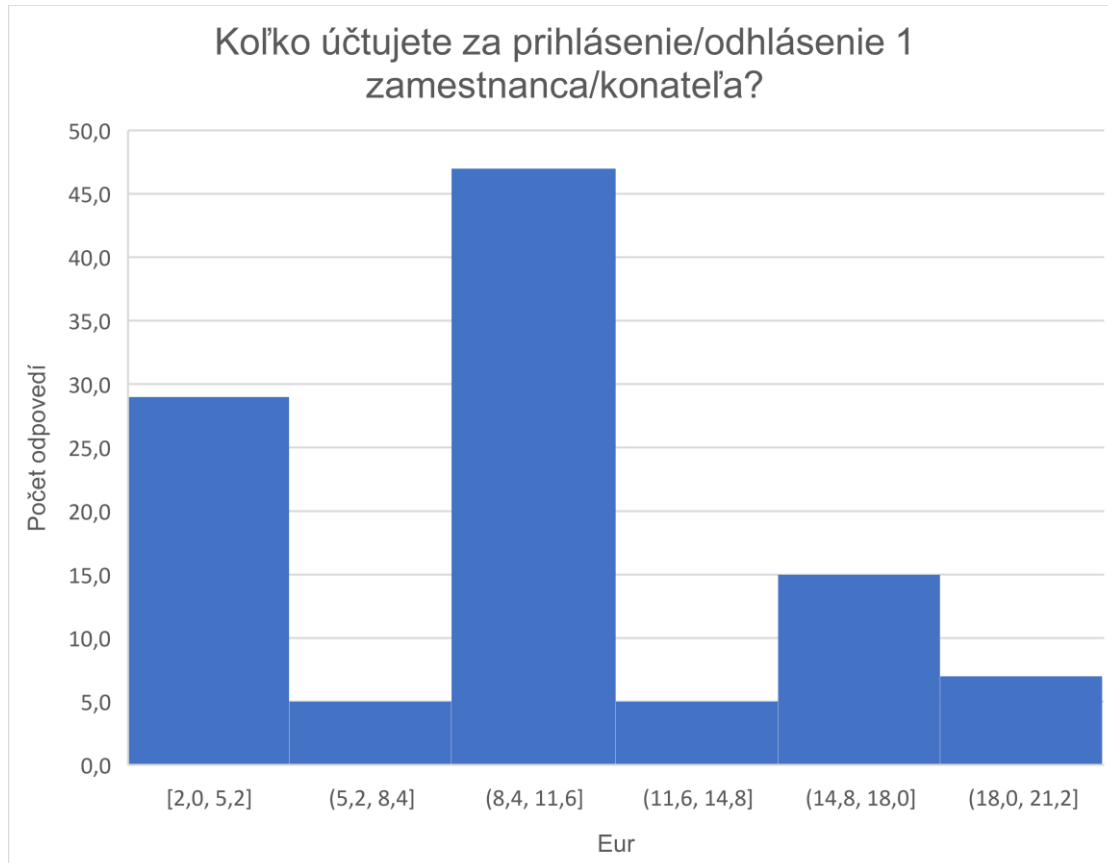
Najbežnejšia cena v roku 2021 je 10,00 eur za 1 spracovanú mzdu. V Bratislave 15,00 eur za 1 mzdu. Kontroly personálnej agendy budú čím ďalej tým prísnejšie. Nízka cena za 1 mzdu výrazne ohrozuje príjem účtovnej kancelárie z titulu spracovania miezd. Veľa mzdárov „darováva“ svoj čas klientom. Takéto chovanie je výsostne neekonomické.

Čo ak účtujem nižšiu sumu?

Cena za spracovanie mzdy by mala byť aspoň 12,00 eur a s ohľadom na infláciu a rastúci počet kontrol a náročnosť by sa mala zvýšiť na 15,00 eur. **Následne je vhodné každý rok zvyšovať cenu aspoň o 0,50 eur/kus.**

Koľko účtujete za prihlásenie/odhlásenie 1 zamestnanca/konateľa?

Priemerná cena za prihlásenie alebo odhlásenie zamestnanca: 9,83 eur (2022: odporúčenie + 1,00 eur avšak nie menej ako 10,00 až 15,00 eur; ak ste to doteraz robili zadarmo tak aspoň 5,00 eur v prvom roku a 10,00 eur v ďalšom roku ako úplne nová položka v cenníku)



Vyhodnotenie:

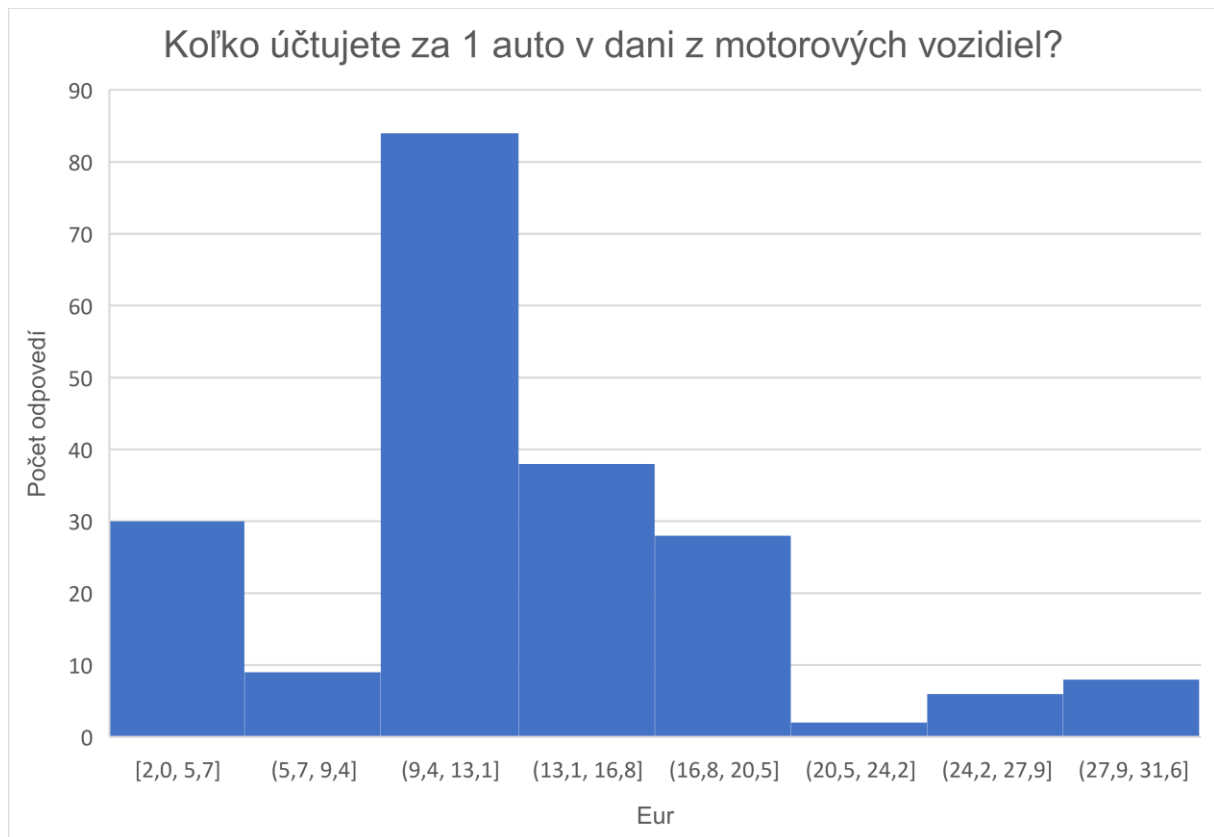
Väčšina účtovných kancelárií sa k tejto položke stavia, ako keby nemala svoju hodnotu a náročnosť. Toto hodnotenie vzniklo preto, že tento úkon je v cene ostatných úkonov a nie je položkový samostatne. Tento úkon by mal byť rozpočtovaný samostatne. Správne by sa jeho cena mala pohybovať na úrovni 10,00 alebo 15,00 eur.

Čo ak účtujem nižšiu sumu?

Je neprípustné robiť agendu personálneho spisu a garantovať termíny a precíznosť zadarmo, čo sa často robí tak, že to je skryté v cene iného úkonu, ale reálne to nie je spoplatnené. Položka prihlásenie a odhlásenie by mala figurovať v cenníku každej účtovnej kancelárie. Čo sa nespoplatňuje, to si naši klienti menej vážia. **Ak niečo nechcete spoplatňovať, tak tomu dajte cenu aspoň 5,00 eur. Správnejšia cena je však 10,00 alebo 15,00 eur, pretože zodpovedá náročnosti práce a času strávenému daným úkonom a zodpovednosti, ktorú za správnosť nesiete.**

Koľko účtujete za 1 auto v dani z motorových vozidiel?

Priemerná cena za jedno auto: 12,78 eur (2022: odporúčenie + 1,00 eur; avšak nie menej ako 10,00 až 15,00 eur, ak ste to doteraz robili zadarmo tak aspoň 5,00 eur v prvom roku a 10,00 eur v ďalšom roku ako úplne nová položka v cenníku)



Vyhodnotenie:

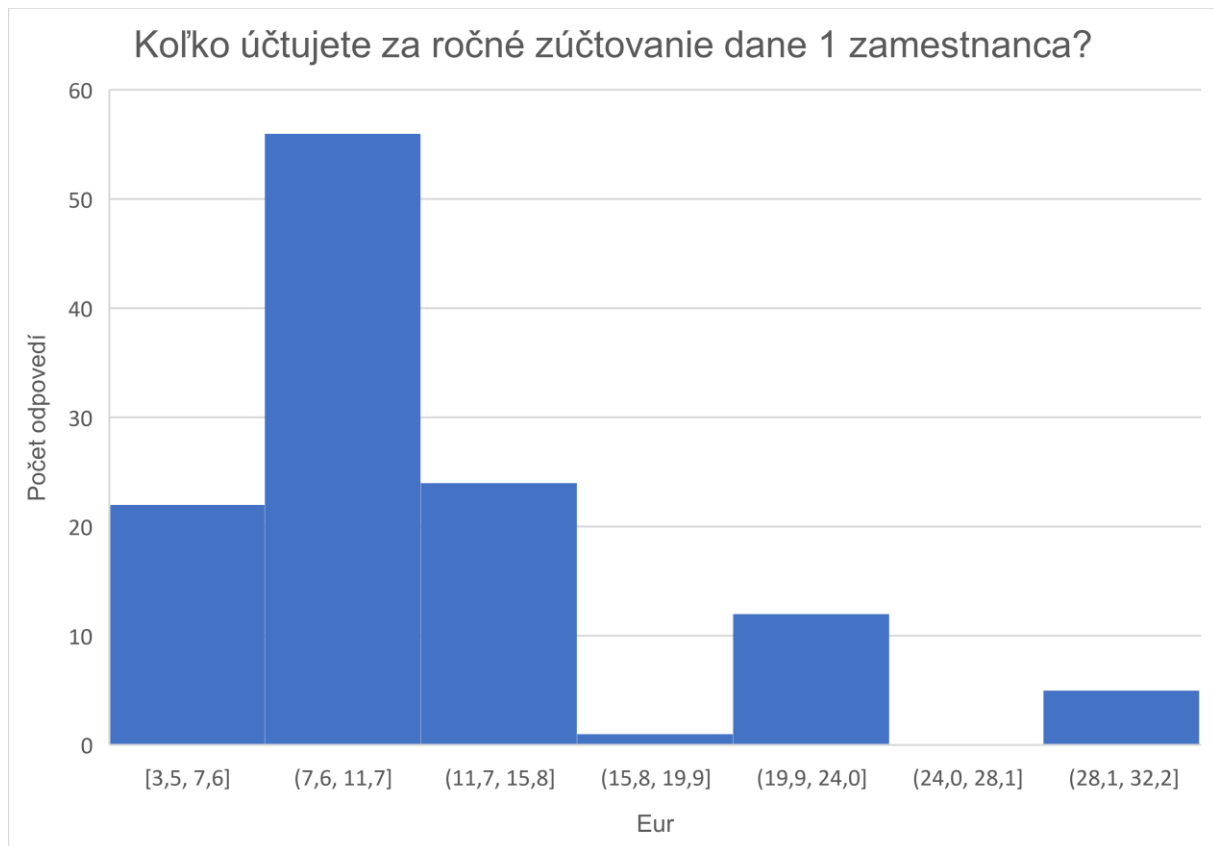
Obvyklá cena je 10,00 eur za 1 auto a viac.

Čo ak účtujem nižšiu sumu?

Všetko, čo je zadarmo si klienti nevážia, lebo to je zadarmo. **Ak niečo nechcete spoplatňovať, tak tomu dajte cenu aspoň 5,00 eur. Správnejšia cena je však 10,00 alebo 15,00 eur, pretože zodpovedá náročnosti práce a času strávenému daným úkonom a zodpovednosti, ktorú za správnosť nesiete.**

Koľko účtujete za ročné zúčtovanie dane 1 zamestnanca?

Priemerná cena za ročné zúčtovanie dane 1 zamestnanca: 11,82 eur (2022: odporúčenie + 1,00 eur; avšak nie menej ako 10,00 až 15,00 eur, ak ste to doteraz robili zadarmo tak aspoň 5,00 eur v prvom roku a 10,00 eur v ďalšom roku ako úplne nová položka v cenníku)



Vyhodnotenie:

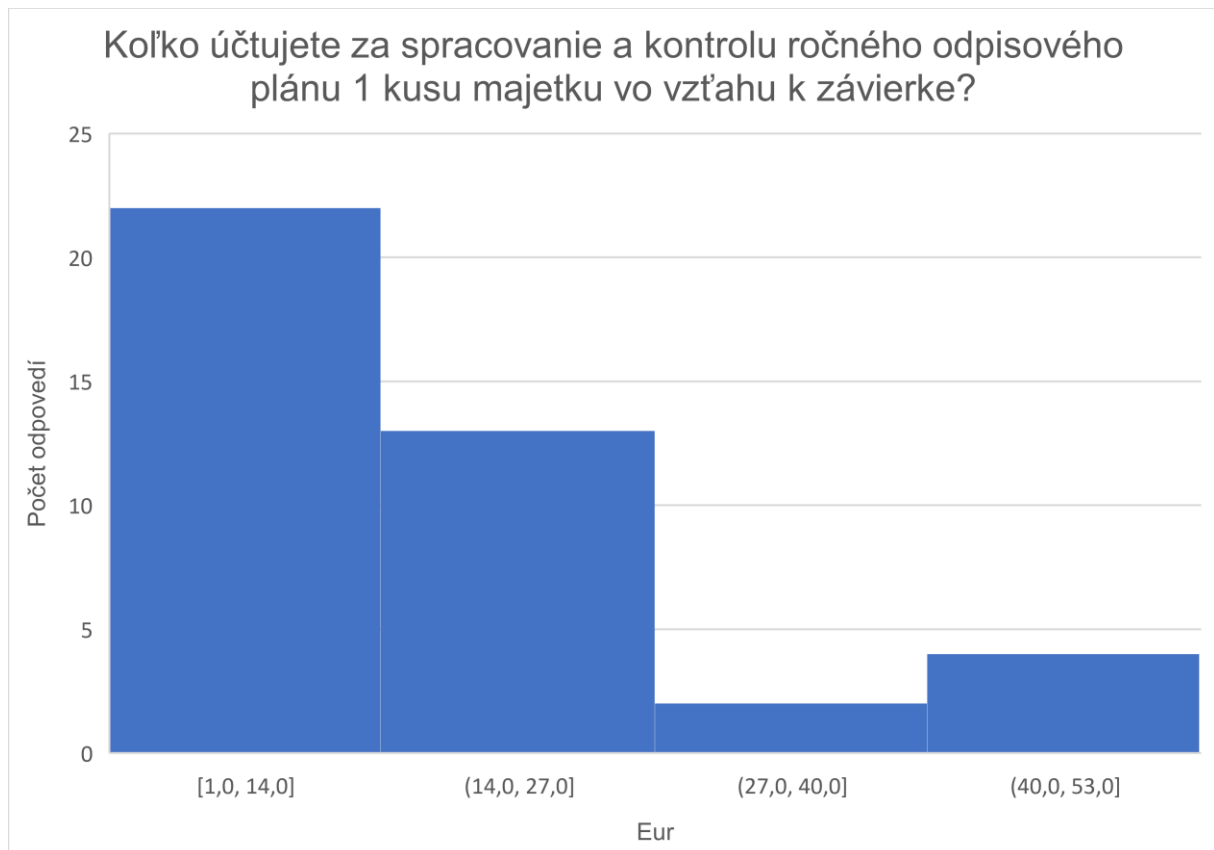
Veľa účtovných kancelárií tento úkon nespokatňuje. Tento úkon nás stojí čas a preto by mal byť spokatnený, odporúčenie je treba začať tento úkon spokatňovať. Obvyklá cena je od 10,00 do 15,00 eur.

Čo ak účtujem nižšiu sumu?

Všetko, čo je zadarmo si klienti nevážia, lebo to je zadarmo. **Ak niečo nechcete spokatňovať, tak tomu dajte cenu aspoň 5,00 eur. Správnejšia cena je však 10,00 alebo 15,00 eur, pretože zodpovedá náročnosti práce a času strávenému daným úkonom a zodpovednosť, ktorú za správnosť nesiete.**

Koľko účtujete za spracovanie a kontrolu ročného odpisového plánu 1 kusu majetku vo vzťahu k závierke?

Priemerná cena za spracovanie a kontrolu odpisového plánu 1 majetku: 16,12 eur (2022: odporúčenie + 1,00 eur; avšak nie menej ako 10,00 až 15,00 eur, ak ste to doteraz robili zadarmo tak aspoň 5,00 eur v prvom roku a 10,00 eur v ďalšom roku ako úplne nová položka v cenníku)



Vyhodnotenie:

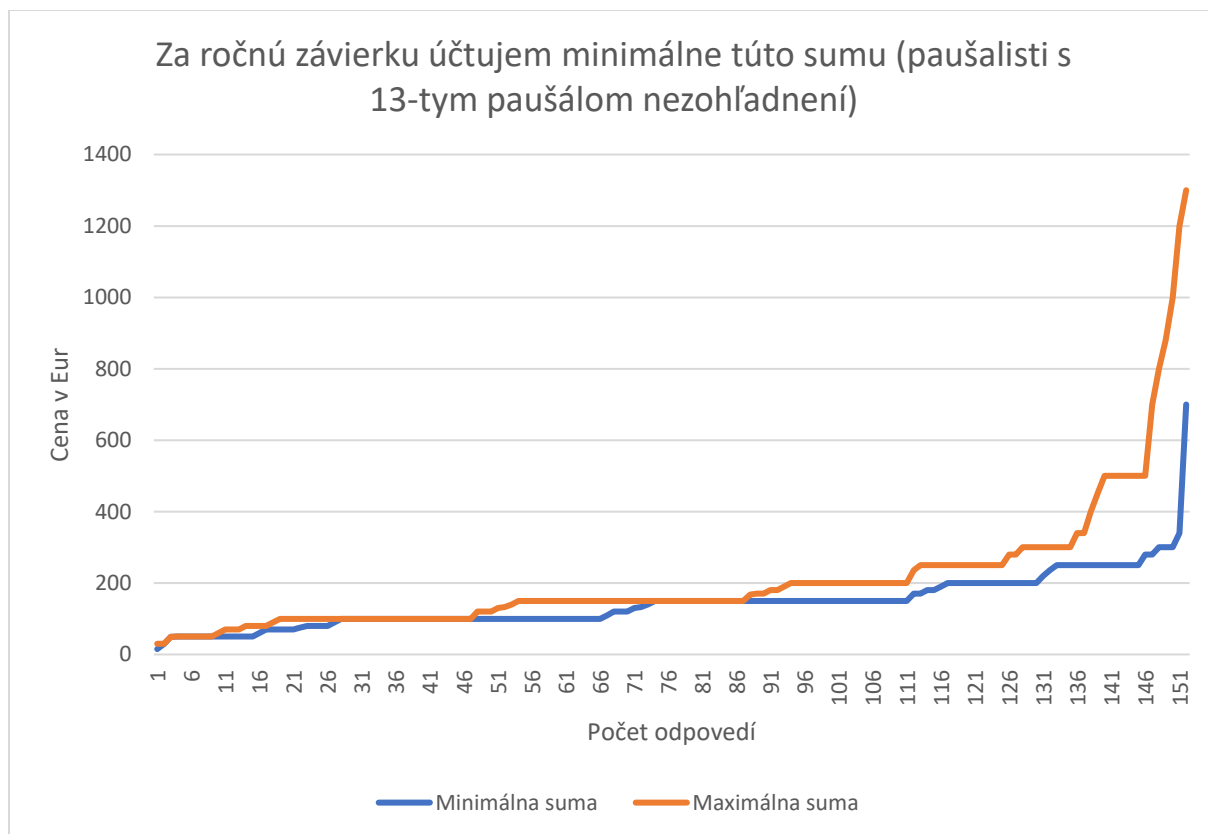
Veľa účtovných kancelárií tento úkon nespokatňuje. Tento úkon nás stojí čas a preto by mal byť spokatnený, odporúčenie je treba začať tento úkon spokatňovať. Obvyklá cena je 10,00 až 20,00 za 1 kus majetku s riadne skontrolovaným a zadokumentovaným odpisovaným plánom k ročnej závierke.

Čo ak účtujem nižšiu sumu?

Všetko, čo je zadarmo si klienti nevážia, lebo to je zadarmo. **Ak niečo nechcete spokatňovať, tak tomu dajte cenu aspoň 5,00 eur. Správnejšia cena je však 10,00 alebo 15,00 eur, pretože zodpovedá náročnosti práce a času strávenému daným úkonom a zodpovednosti, ktorú za správnosť nesiete.**

Za účtovnú závierku účtujem minimálne a maximálne sumu

Priemerná minimálna a maximálna cena: 144,45 až 209,64 eur (2022: odporúčenie + 10,00 až 20,00 eur/ročne postupne každý rok; avšak nie menej ako 100,00 resp. 170,00 eur za závierku s poriadnou inventarizáciou účtov)



Vyhodnotenie:

Zahrnutie ceny za závierku do ceny bežného paušálu a neúčtovanie poplatku nad rámec je veľmi nebezpečné. Budí to dojem, že to nie je náročný úkon. A to špeciálne pri účtovnej závierke. Urobenie kvalitnej závierky a doriešenie všetkého, čo treba doriešiť a urobenie poriadnej inventarizácie aj s dokumentáciou k inventarizácii, proces odsúhlasovania s klientom, zodpovedanie otázok, vysvetlenie klientovi vyžaduje čas. Ten musí byť zaplatený, ak ho chceme mať. Závierku je možné spoplatniť priemernou cenou alebo náročnosťou podľa veľkosti alebo konkrétnou náročnosťou. Nízka cena za závierku núti robiť nešťastné kompromisy v tom, čo všetko účtovník pri závierke urobí a ako kvalitne podloží zostatky na účtoch.

Čo ak účtujem nižšiu sumu?

Závierka trvá napríklad 1 až 3 dni, čo je 8 až 24 hodín. Cena za závierku by sa mala od toho odvíjať koľko času jej venujeme. Napríklad, ak si stanovíme, že bežnej závierke venujeme od 6 až 24 hodín, tak

stanovenie ceny za závierku by malo byť realizované vzorcom: predpokladaný počet hodín x hodinová sadzba = priemerná cena závierky podľa predpokladaného počtu hodín.

Cena za závierku by mala byť účtovaná osobitne a podľa predpokladanej náročnosti minimálne 100,00 eur. Toto doporučenie vzniklo z výsledkov prieskumu, ale nie je úplne v súlade s priemernou hodnotovou sadzbou a trvaním tohto úkonu. Zohľadnením trvania a priemernej hodinovej sadzby vychádzajú na minimálnu cenu za závierku určite vyššie sadzby ako 100,00 eur / jednoduchá závierka.

Ak by sme zohľadnili priemernú cenu 25,00 eur/hod v roku 2021 a predpokladaný nárast na 28 eur/hod., tak by minimálna cena za 6 hodinovú jednoduchú závierku mala byť nie min. 100 eur ale min. 170 eur.

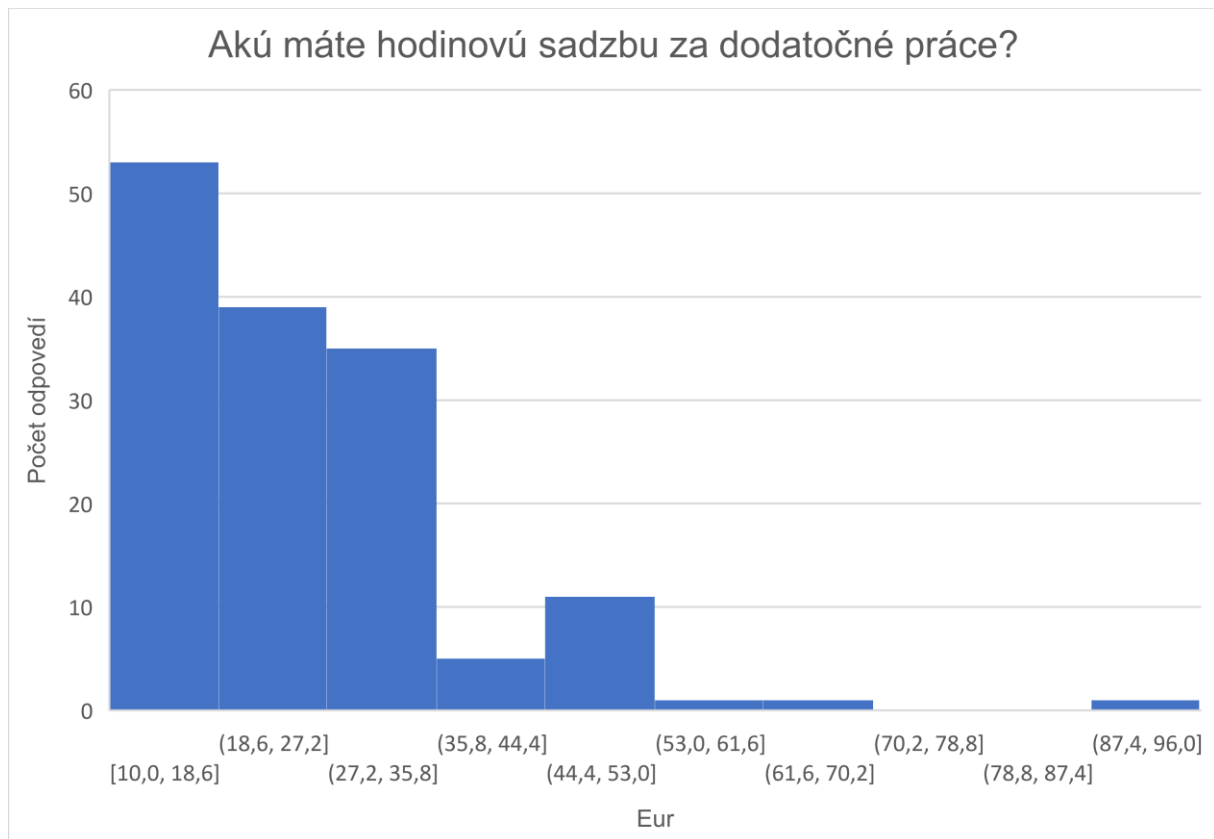
Pričom do hodín venovaných závierke treba určite započítať: inventarizáciu, DPPO, podanie cez portál FS, odoslanie klientovi a spracovanie prevodného príkazu a predpisu preddavkov na ďalší rok.

Cena za zložitejšiu závierku pri 24 hodinách by podľa tohto mala byť 24 hod x 28 eur/hod = 672 eur.

Už z tohto výpočtu a výsledkov prieskumu je zrejmé, že väčšina externých účtovníkov dáva svoj čas strávený na účtovnej závierke celý alebo z veľkej časti „zadarmo“. Takéto správanie je neekonomické.

Akú máte hodinovú sadzbu za dodatočné práce?

Priemerná hodinová sadzba: 24,52 eur (2022: odporúčenie + 3,00 eur/hod; avšak nie menej ako 25,00 až 30,00 eur/hod, podľa správnosti by sa kvalifikované práce mali spoplatniť 40 eur/hod alebo 45,00 eur/hod)



Vyhodnotenie:

Cenová úroveň 25,00 eur hovorí o tom, že sami seba vnímame ako nie príliš kvalifikovanú profesiu. Kvalifikovaná profesia by účtovala 40-45,00 eur/hod. Kvalifikovanou profesiou sú napríklad právnici a advokáti, ktorí sa efektívnou sadzbou dostávajú k 40-45,00 eur/hod. a vyššie.

Čo ak účtujem nižšiu sumu?

Odporúčame min. 30,00 eur/hodinu za dodatočné práce. V prípade práce seniora aj 40,00-45,00 eur/hod. Súčasne je dôležité zaviesť kvalitný systém evidencie dodatočných prác a pravidelne ich vyúčtovať (fakturovať). Pomôže karisblok, google kalendár, outlook, lebo niektorý z mnohých softvérových nástrojov.

Aké minimálne položky by som mal mať v štruktúre cenníku od 2022?

Je jedno, či fakturujete položky alebo paušál, treba prepočítavať vždy dve veličiny:

- Počet hodín strávených na danom klientovi,
- Počet úkonov na danom klientovi (doklady, mzdy, podania, iné).

Do hodín strávených na agende klienta sa nepočíta napr. vzdelávanie a práca na administratívne vlastného podnikania účtovnej kancelárie.

Ak sa chceme venovať cenotvorbe svojej firmy a stanoviť fér cenu pre konkrétneho klienta a po prípade optimalizovať klientov na tých, ktorí nám platia primerane, tak si musíme viesť podrobnejšiu evidenciu tohto, čomu venujeme čas. Jeden alebo viac krát ročne to musíme vyhodnotiť vo vzťahu k tomu, koľko peňazí pýtame od konkrétneho klienta.

Položka	Odporúčanie minimálne	Odporúčanie ideálne (kľudne aj viac)
Základný poplatok za vedenie agendy a spracovanie DPH, KV, SV – bez ohľadu na počet dokladov	30,00	50,00
Cena za doklady	individuálne	Individuálne
Koeficient individuálnej náročnosti klienta (podľa agendy)	individuálne	individuálne
Pozor, treba mať minimálnu cenu za účtovníctvo (predchádzajúce dve položky spolu)	70,00	80,00
Odpisový plán za 1 kus majetku	10,00	15,00
Daň z motorových vozidiel za 1 auto	10,00	15,00
Ročná účtovná závierka (len bežné úkony a nie úkony navyše)	100,00 ako minimum a potom rastúca cena podľa predpokladaného počtu dní vzorcom 28 eur/hod x predpokladaný počet hodín	150,00 až 170,00 ako minimum a potom rastúca cena podľa predpokladaného počtu dní vzorcom 28 eur/hod x predpokladaný počet hodín
Úkony navyše v rámci ročnej účtovnej závierky	Hodinovou sadzbou	Hodinovou sadzbou
Cena za mzdy za 1 kus	12,00	15,00
Prihlásenie a odhlásenie zamestnanca	10,00	15,00
Ročné zúčtovanie dane	10,00	15,00
Iné práce hodinovou sadzbou	30,00	40,00 až 45,00

Čo spoplatňovať okrem základných úkonov (nad rámec)

V rámci obchodných podmienok a stanovenia ceny za základné služby je treba rozhodnúť, ktoré z nasledujúcich úkonov zahrnúť do ceny základnej služby, a ktoré budú spoplatnené nad rámec základnej ceny. Každý klient je individuálne náročný, ale určite by dvaja výrazne odlišne nároční klienti nemali mať rovnakú cenu. Klient, ktorého agende venujeme viac času, by mal mať vyššiu cenu.

Kde hľadať rozdiely medzi náročnosťou práce pre jednotlivých klientov? Pomôcť môže tento zoznam úkonov, z ktorých mnohé odporúčame presunúť do spoplatnenia nad rámec základnej ceny.

Čo fakturovať nad rámec v rámci priebežných prác mimo závierku:

- Riešenie problémov pri prebratí účtovníctva - riešenie nevyriešených otázok za minulé obdobia.
- Rekonštrukcia účtovníctva a miezd (prevzatie ne-vedeného účtovníctva alebo evidencie, ktorá sa na účtovníctvo nápadne podobá, ale s účtovníctvom podľa zákona nemá nič spoločné).
- Podklady pre banku pri čerpaní úveru a prolongácia úverov.
- Reporty pre klienta a banky a iné subjekty.
- Vypracovanie podkladov na rozhodnutie valného zhromaždenia/spoločníka.
- Spracovanie podkladov k účtovným dokladom (podporné výpočty, podporné doklady k dokladu o zaúčtovaní, prílohy zmlúv a pod.).
- Vyúčtovanie pracovných ciest alebo kontrola vyúčtovania pracovných ciest na základe podkladov.
- Dodatočné podania DPH a iné dodatočné výkazy.
- Štatistické výkazy.
- Spracovanie podaní OSS, MOSS.
- Vystavovanie faktúr v mene klienta.
- Iné elektronické podania na úrady okrem podaní zahrnutých v cene paušálu a miezd.
- Spracovanie účtovných smerníc.
- Iné podania na Finančnú správu alebo úrady.
- Príprava podkladov na daňovú a inú kontrolu (účtovníctvo, mzdy) a zastupovanie na kontrole.
- Príplatok v prípade zložitejšej DPH agendy alebo individuálnych požiadaviek (napr. cestovné kancelárie a maržový model DPH, stredisková evidencia).
- Registrácia k DPH vrátane prípravy podkladov na kontrolu a účasť na kontrole.
- Účtovanie skladu.
- Pripomienkovanie zmlúv.
- Zložitejšie poradenstvo pre klienta, iné ako daňové poradenstvo.
- Spracovanie jednoduchých zmlúv na základe vzorov k zmluvám, iné ako právne poradenstvo.
- Zakladanie a zmeny v S.R.O. a administratívne úkony voči Obchodnému registru a inému orgánu verejnej moci.
- Finančné plánovanie a finančné riadenie firmy.
- Zastupovanie konateľa pred vybranými subjektmi vo finančných a ekonomických otázkach.

Dodatočné práce súvisiace so závierkou – ak má niektorý klient náročnejšiu agendu, cena za kvalitne spracovanú závierku s vyriešením náročnejších detailov má mať inú cenu ako cena za jednoduchú závierku:

- Výpočet podkladu k úročeniu úverov.
- Transferové oceňovanie závislých operácii k závierke.
- Riešenie väčšieho počtu nesúládov saldo-konta - pohľadávky a záväzky (v závislosti od počtu týchto nesúladných položiek v závierke).
- Riešenie rozporov pri odpočítaní preddavkov vo väčšom rozsahu (v závislosti od počtu týchto nesúladných položiek v závierke).
- Riešenie párovania a priradovania nákladov na spotrebu a predaný tovar k závierke (opravy účtovania, ak neboli konateľom faktúry priebežne počas roka označované).
- Výpočet podkladu k zaúčtovaniu nadspotreby.
- Ocenenie zákazkovej výroby alebo rozpracovanej výroby.
- Evidencia cien akcií a iných finančných aktív.
- Riešenie problémov s vydanými gastro lístkami (príspevkom na stravné) po lehote v prípade väčšieho nesúladu.
- Podklady pre audítora a odpovede pre audítora.
- Podklady na mimoriadnu závierku v prípade podaného návrhu na insolvenčné konanie aj s inventarizáciami pre súd/exekútora.
- Zostavenie inventarizovanej priebežnej závierky pri zmene účtovníka.

Som zarazený/zarazená po prečítaní tohto vyhodnotenia a interpretácií

V prvom rade sú to výsledky, ktoré vyšli z dát viac ako 300 respondentov – externých účtovníkov. Dáta ako také nie sú ani dobré ani zlé.

O tom, že ohodnotenie účtovníkov na Slovensku je dlhodobo nízke z pohľadu účtovníkov a naopak z pohľadu podnikateľov je často vnímané ako vysoké (v zmysle toho, že účtovník je činnosť, ktorá je povinnosťou zo zákona a znižuje konečné úžitky pre podnikateľa samotného). Pravdu majú aj externí účtovníci aj ich klienti. Každý zo svojho pohľadu. Ak si externý účtovník postupne chce obhájiť zvýšenú cenu, musí si predovšetkým svoju konkrétnu situáciu zanalyzovať, musí sledovať priebežne (a stále) svoju produktivitu a evidovať, aké úkony pre klienta spravil.

Následne si môže stanoviť dlhodobý a postupný plán zvyšovania cien a aj povedať, kedy teraz po pandémie pristúpi k zvýšeniu cien, ak tak už nespravil na prelome rokov.

Žiadne z vyššie uvedených odporúčení neboli myslené v zlom. Zahraničné účtovné kancelárie dôsledne evidujú čas svojich zamestnancov a každý úkon nad rámec fakturujú. Klient to zaplatí. Nikto nepovedal, že klient nerepce nad výškou faktúry. Avšak v dlhodobom horizonte sa klient naučí vážiť si prácu externého účtovníka a požaduje po ňom to, za čo je ochotný a schopný platiť.

Ak ste doteraz niektoré položky nesplopláňovali, určite na to máte dôvod. Spočítajte si koľko času Vás stoja a následne si položte otázku, v čom je zaplatený tento čas? Nemusí sa Vám páčiť každá interpretácia výsledkov prieskumu. Koľko hláv, toľko rozumu. Berte to ako inšpiráciu na zamyslenie.

Vo všeobecnosti pomôže toto: Sadnúť, spísať, chvíľu sledovať a vyhodnotiť a prijať rozhodnutie. Toto rozhodnutie napísať ako nový cenník alebo nové obchodné podmienky. Klientovi oznámiť a dohodnúť si stretnutie za účelom vysvetlenia. Niečo ako zvýšenie ceny treba vždy s rešpektom voči druhej strane odkomunikovať. Naši klienti sú ľudia, s ktorými máme dlhodobý vzťah a ten treba budovať ďalej. Oznámenie vyššej ceny treba poriadne vysvetliť.

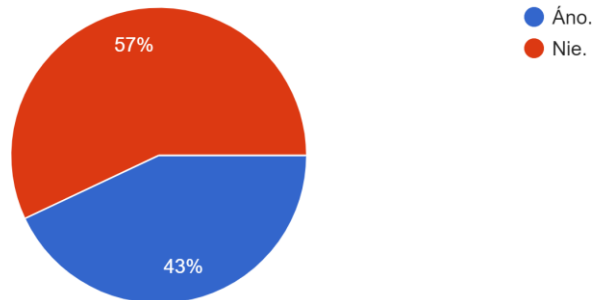
Samozrejme niektorí klienti môžu odísť. Vytvorí sa tak priestor pre nového klienta. Ten nepríde hneď, ale dobrý účtovník si nového klienta pomerne skoro nájde. Spravidla referenčne. V ostatných materiáloch k workshopu popisujeme spôsob, ako správne pristúpiť k zmene cenníka a ako to správne odkomunikovať klientovi.

Grafy s výstupom z ostatných prevažne kvalitatívnych otázok

Vyhodnotenie tejto grafovej časti je v samostatnej Power pointovej prezentácii s názvom: Cenotvorba externých účtovníkov 2022: Zhrnutie diskusie a závery z prieskumu.

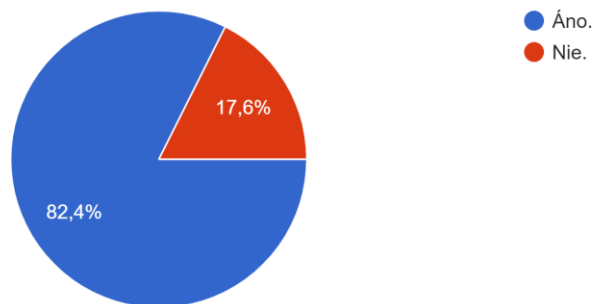
Ste spokojná s cenou za Vaše služby a výškou Vášho zárobku ako externej účtovníčky?

307 odpovedí



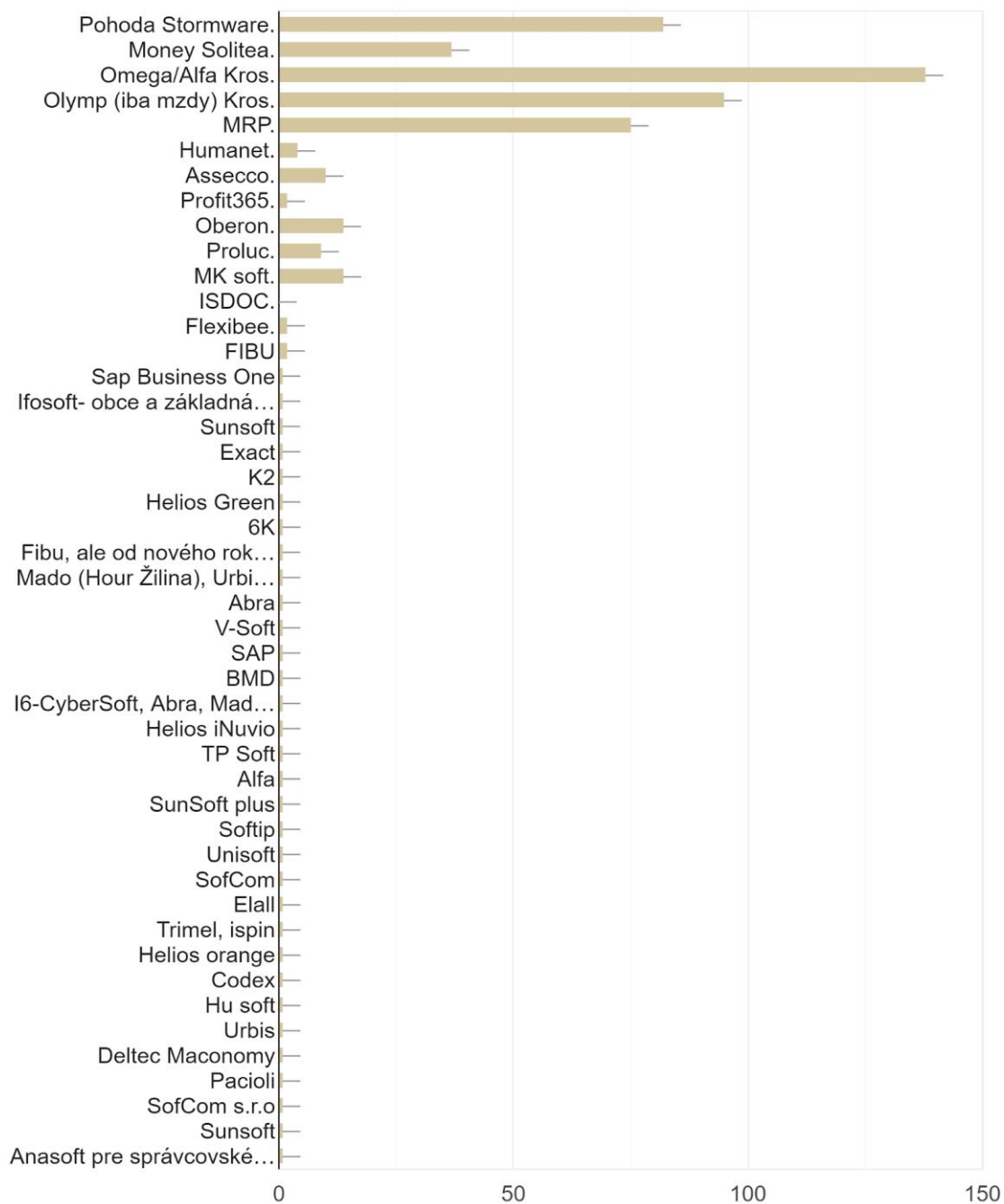
Pocítujete nedostatok manuálnej účtovníckej sily? Myslíte si, že nové trendy (digitalizácia, vyťažovanie dát, elektronické účtovníctvo) pozdvi... nám príbuznému SK NACE tj. 69.1 Právne činnosti?

307 odpovedí



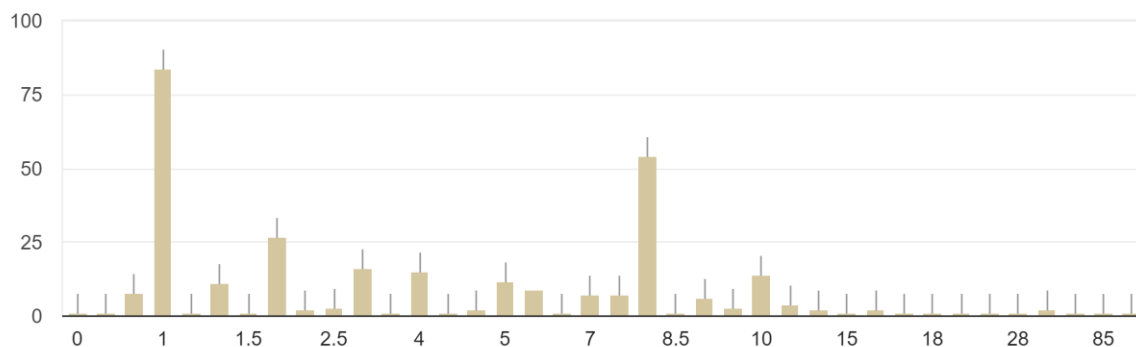
V akom účtovnom softvéri účtujete?

307 odpovedí



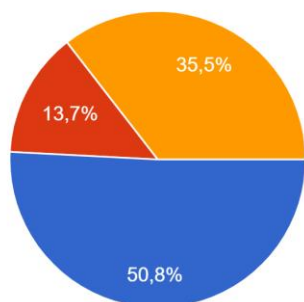
Aká veľká účtovná firma ste?

307 odpovedí



V akom postavení účtovníčka pracujete?

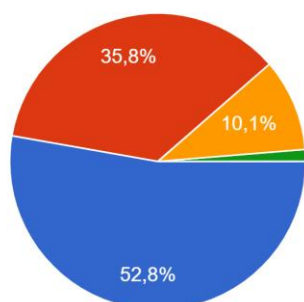
307 odpovedí



- Podnikám samostatne (SZČO alebo s.r.o. bez zamestnancov).
- Mám hlavné zamestnanie na pracovný pomer (alebo ekvivalentné), ale externým účtovníctvom si len privyrábam.
- Mám účtovnú firmu a zamestnávam alebo mám subdodávateľov/ky na spracovanie agendy klientov.

Akú máte skladbu klientov?

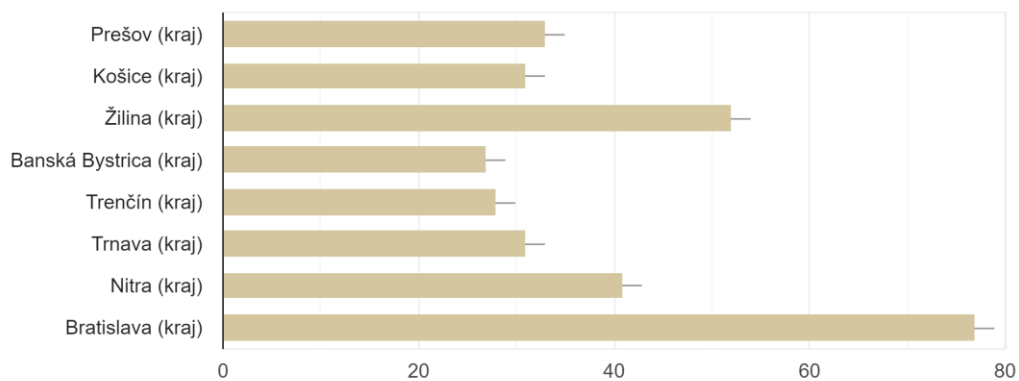
307 odpovedí



- Mám predovšetkým viac malých firiem.
- Mám veľké aj malé firmy.
- Mám menej klientov ale skôr rozsiahle/komplexné agendy.
- Robím predovšetkým malé DPFO A/B.

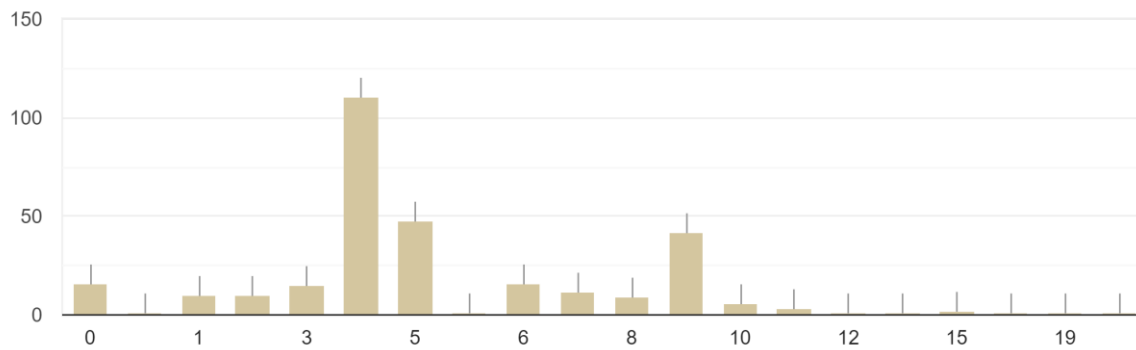
Uved'te miesto prevádzky:

307 odpovedí



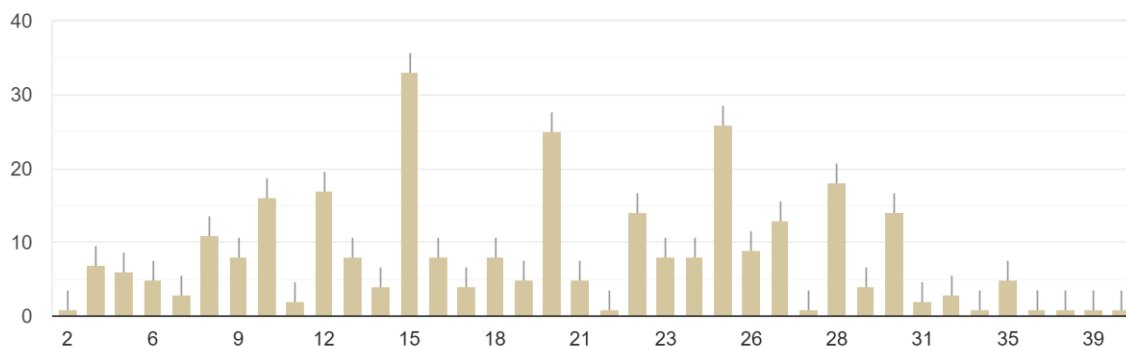
Koľko rokov ste študovali účtovníctvo v škole (stredná alebo vysoká škola spolu)?

307 odpovedí



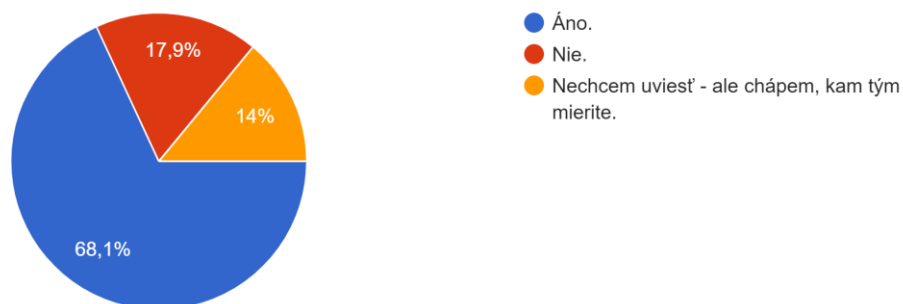
Koľko rokov vykonávate profesiu účtovníka - relevantná prax v odbore?

307 odpovedí



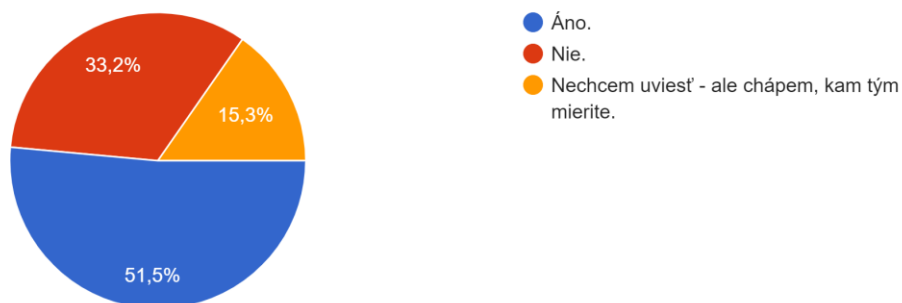
Máte trvalé a zreteľné následky na zdraví v dôsledku vykonávania praxe účtovníka (stres, dlhé vysedávanie do noci, nárazová práca a stále sa stupňujúce nároky)?

307 odpovedí



Máte trvalé a zreteľné následky na rodine v dôsledku vykonávania praxe účtovníka (stres, dlhé vysedávanie do noci, nárazová práca a stále sa stupňujúce nároky)?

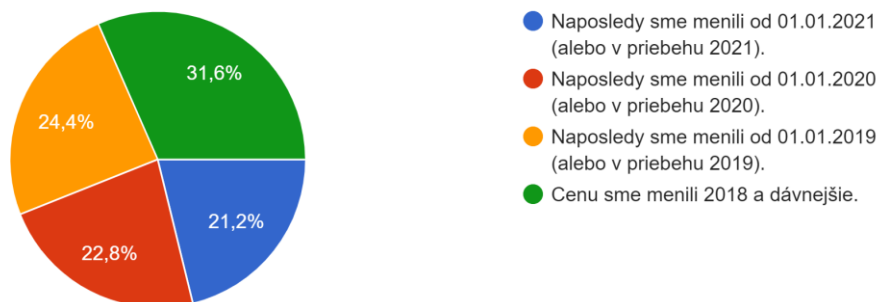
307 odpovedí



Vaše plány v krátkom čase ohľadne zvyšovania cien za externé vedenie účtovníctva

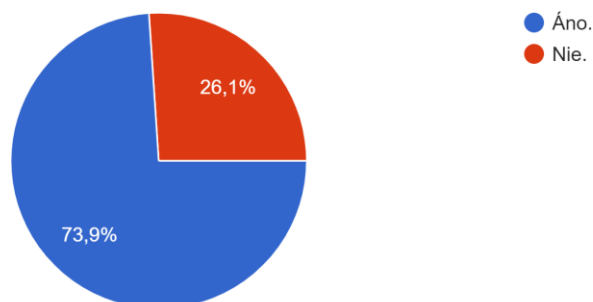
Ako dlho ste nemenili cenu za Vaše služby externého vedenia účtovníctva?

307 odpovedí



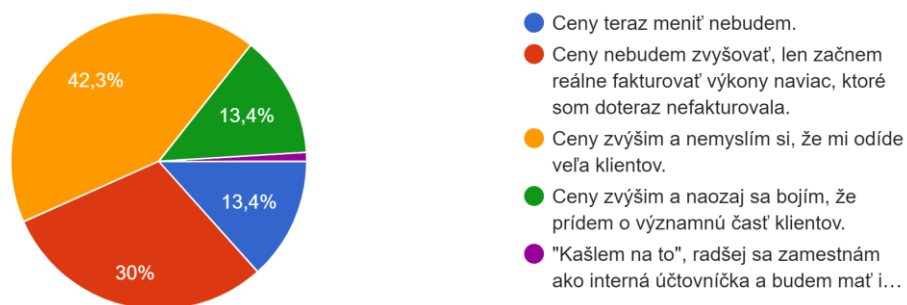
Chystáte sa od 01.01.2022 alebo v krátkej budúcnosti zvýšiť Vaše ceny?

307 odpovedí



Ak sa ceny chystáte zvýšiť - Bojíte sa, že ak zvýšite ceny od 01.01.2022 prídete o významnú časť klientov?

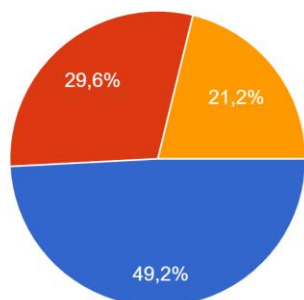
307 odpovedí



Ako stanovujete cenu za Vašu prácu?

Aký spôsob spoplatňovania svojich služieb používate?

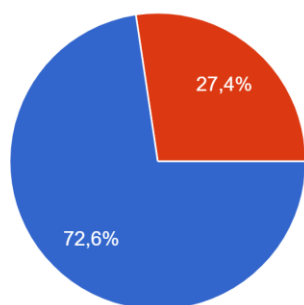
307 odpovedí



- Fakturujem fixný paušál a ročnú závierku a nič navyše.
- Fakturujem fixný paušál a ročnú závierku podľa odhadovaného počtu a rozdiel doúčtovávam podľa prekročeného počtu zápisov, miezd a iných dodatočných prác.
- Každý mesiac fakturujem flexibilne presnú náročnosť práce a dodatočné práce.

Používate aplikáciu, ktorá Vám uľahčuje vystavovanie faktúr, párovanie platieb a posielanie upomienok?

307 odpovedí

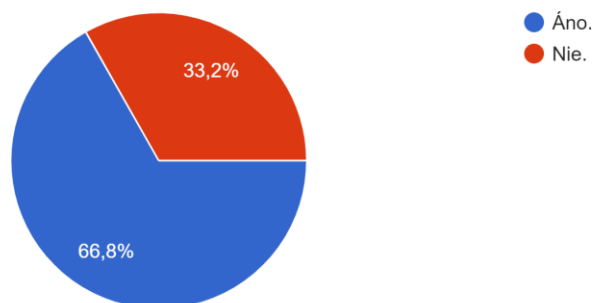


- Nie, zatiaľ fungujem ako stará škola.
- Áno, používam online fakturáciu a párovanie XML z banky, aby som z aplikácie posielala upomienky neplatičom.

ednotkové ceny

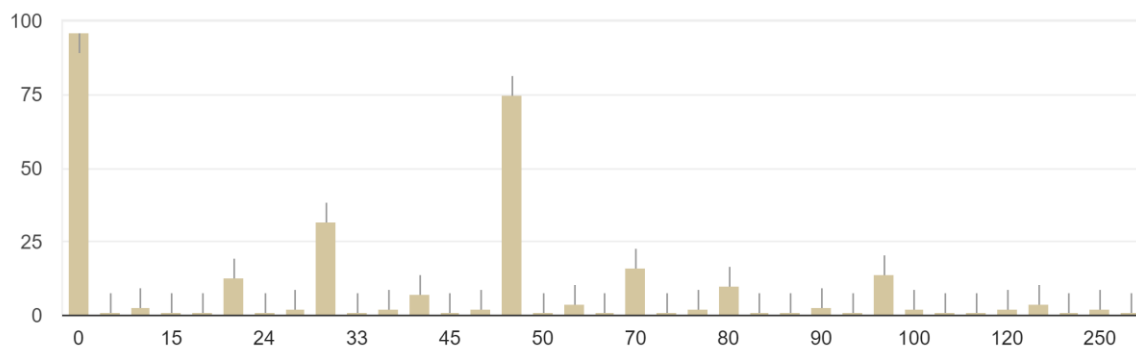
Máte základný poplatok za vedenie agendy a podanie DPH výkazov na 1 klienta s.r.o. za každý mesiac?

307 odpovedí



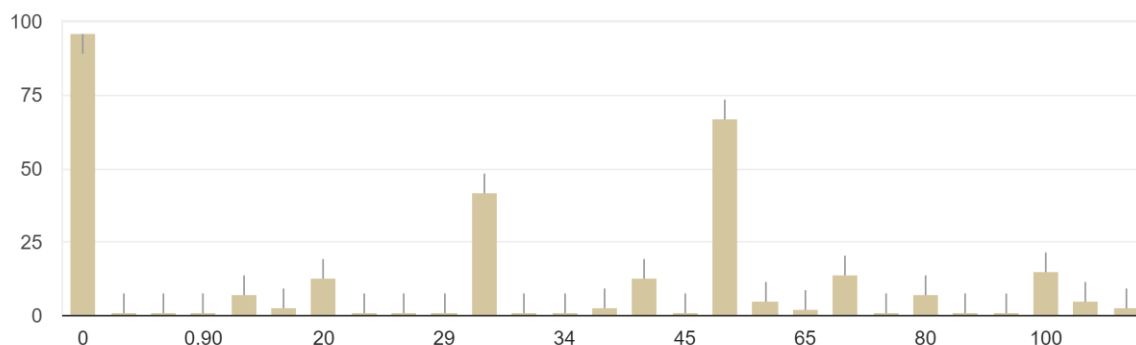
Ak máte základný poplatok za vedenie agendy, ktorý účtujete aj pri 0 dokladoch / zápisoch, uveďte jeho mesačnú výšku:

307 odpovedí



Ak máte základný poplatok pre s.r.o. neplatcov DPH nižší ako pre platcov DPH, uveďte aký máte základný poplatok pre neplatcov DPH:

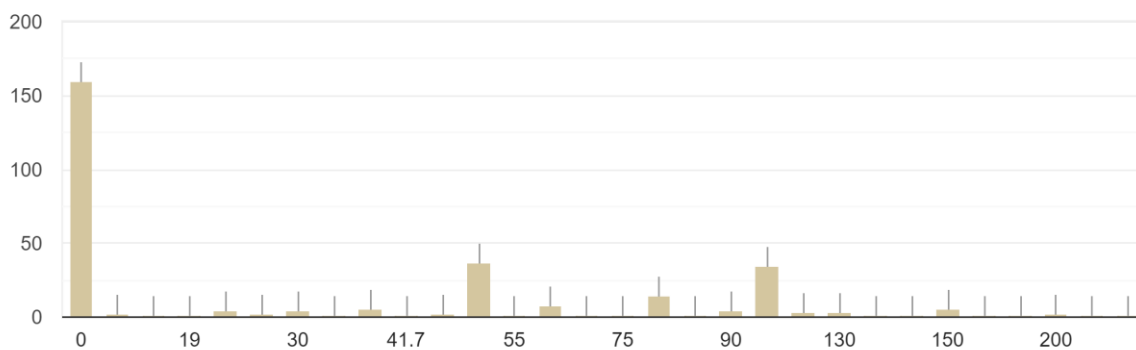
307 odpovedí



K tomuto existujú textové odpovede. Graf neposkytuje relevantnú odpoveď.

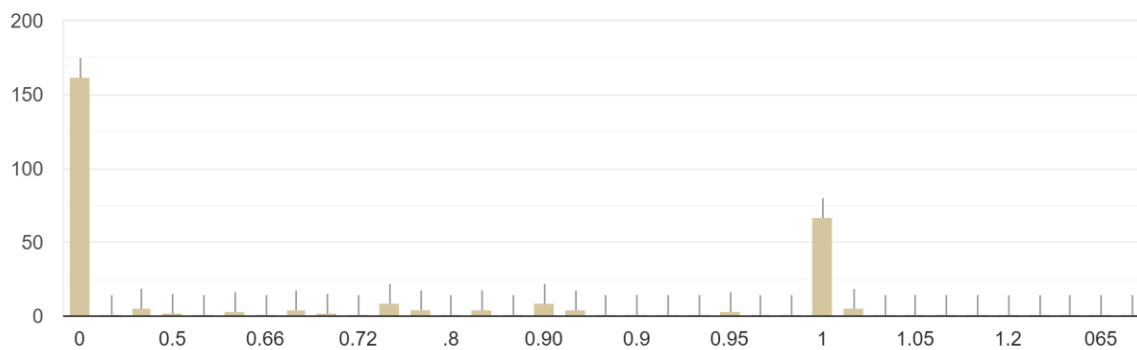
Máte minimálnu mesačnú cenu pre účtovanie s.r.o.?

307 odpovedí



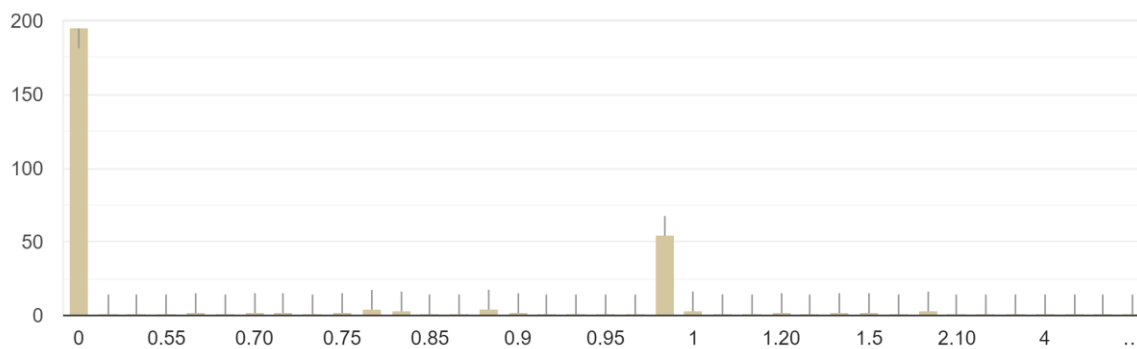
Kol'ko účtujete za 1 riadok v účtovnom denníku?

307 odpovedí



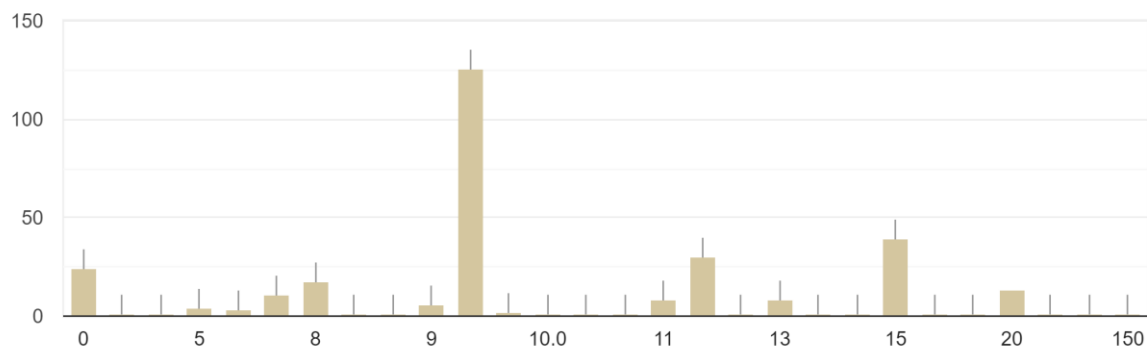
Kol'ko účtujete za 1 doklad (doklad je 1 faktúra, 1 blok, 1 interný doklad, 1 riadok na bankovom výpise a to bez ohľadu na počet zápisov v účtovnom denníku)?

307 odpovedí



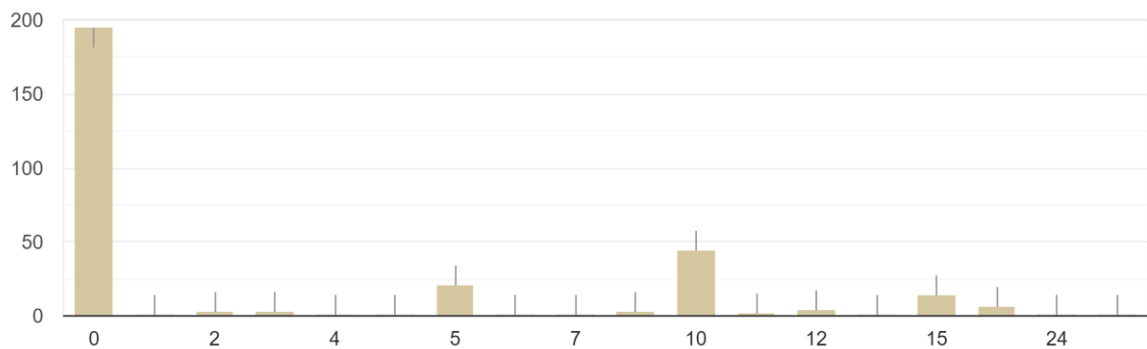
Kol'ko účtujete za spracovanie 1 mzdy?

307 odpovedí



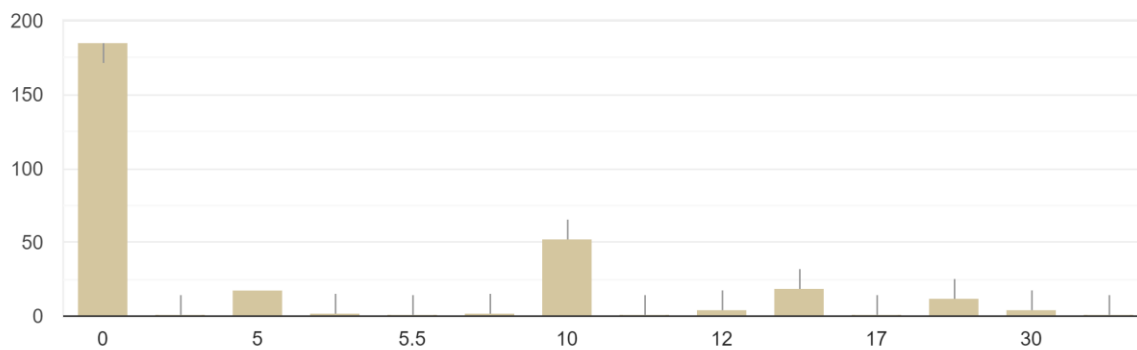
Kol'ko účtujete za prihlásenie/odhlásenie 1 zamestnanca/konateľa?

307 odpovedí



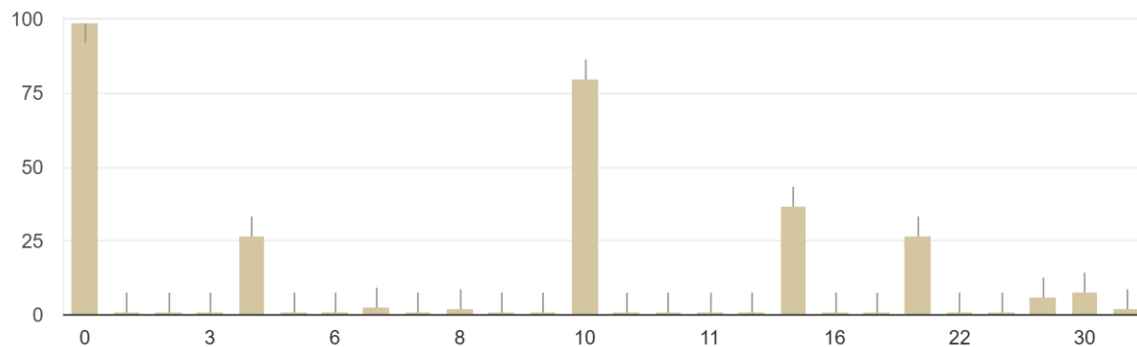
Kol'ko účtujete za ročné zúčtovanie dane 1 zamestnanca?

307 odpovedí



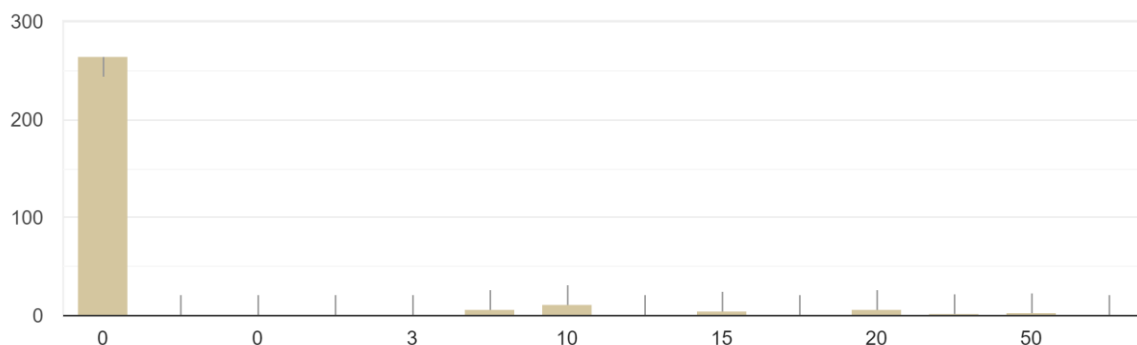
Kol'ko účtujete za 1 auto v dani z motorových vozidiel?

307 odpovedí



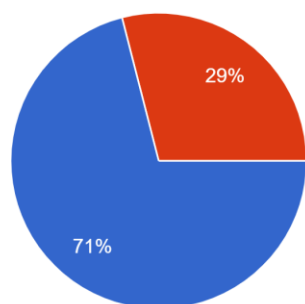
Kol'ko účtujete za spracovanie a kontrolu ročného odpisového plánu 1 kusu majetku vo vzťahu k závierke?

307 odpovedí



Spoplatňujete účtovnú závierku osobitne alebo ako 13-ty paušál?

307 odpovedí

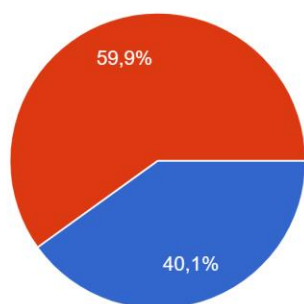


- Áno, účtovnú závierku a DPPO spoplatňujem osobitnou faktúrou (alebo 13-ty paušálom)..
- Nie, účtovnú závierku a DPPO nespoplatňujem.

K tomuto existujú textové odpovede.

Spoplatňujete dodatočné práce alebo ich robíte "zadarmo"?

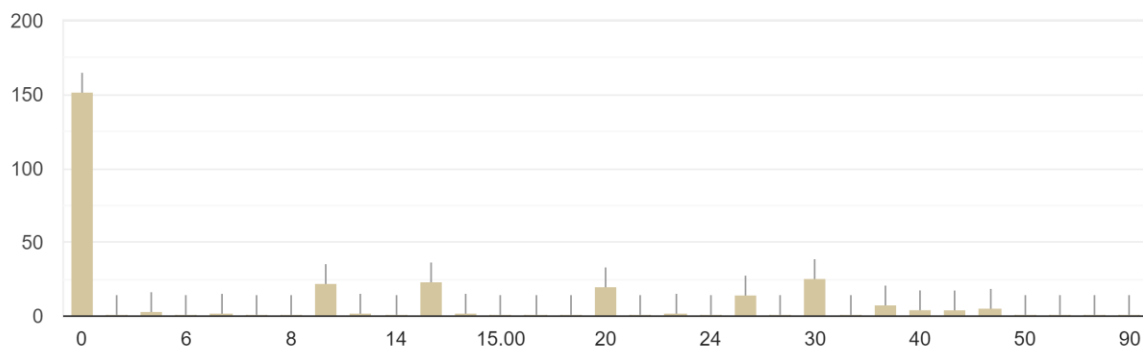
307 odpovedí



- Áno, spoplatňujem ich hodinovou sadzbou alebo cenou za úkon.
- Nie, robím ich zadarmo.

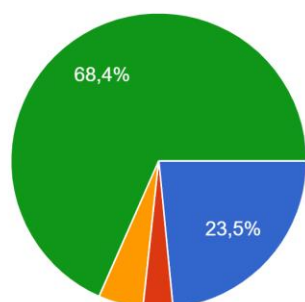
Akú máte hodinovú sadzbu za dodatočné práce?

307 odpovedí



Ak neúčtujete skutočné úkony, ale máte len fixný paušál, tak:

307 odpovedí

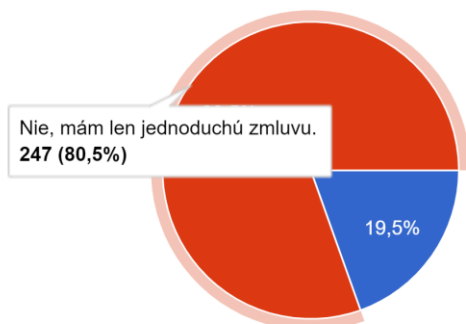


- Mňa sa toto netýka, ja fakturujem (flexibilne) skutočné položky/doklady, mzdy a skutočné výkony.
- Paušál prehodnocujem kvartálne.
- Paušál prehodnocujem polročne.
- Paušál prehodnocujem ročne.

Ako sa istíte proti rizikám a problémom?

Máte dobré a prepracované všeobecné obchodné podmienky k zmluve o poskytovaní služieb vedenia účtovníctva?

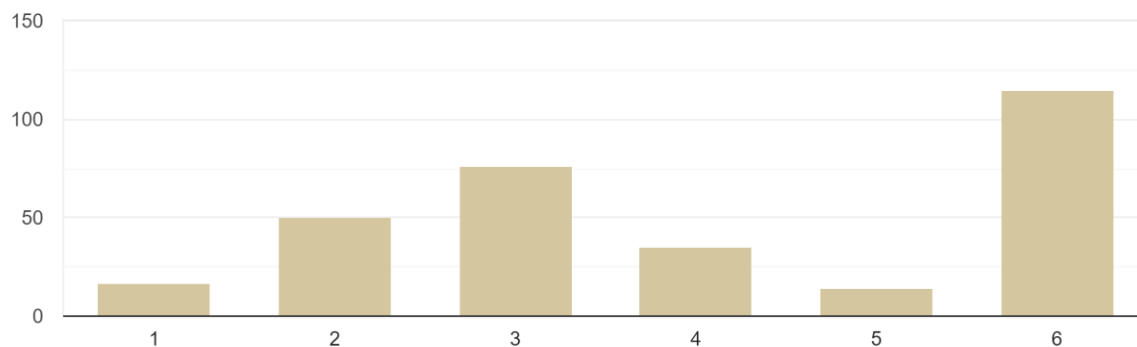
307 odpovedí



- Mám a pravidelne aktualizujem všeobecné obchodné podmienky, ktorými chránim seba a seriózných klientov.
- Nie, mám len jednoduchú zmluvu.

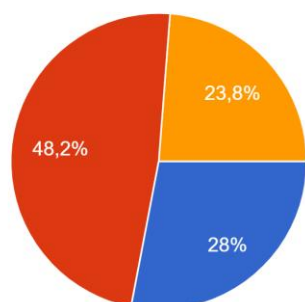
Po akom čase končíte okamžite zmluvu s neplatičom?

307 odpovedí



Ako máte vyriešené nakladanie s neprevzatými dokladmi?

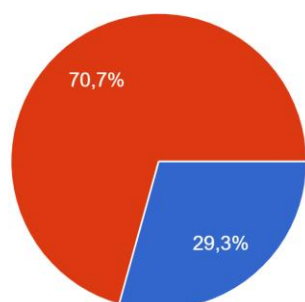
307 odpovedí



- Pošlem ich poštou so službou "nevracať".
- Držím ich po dobu povinnej archivácie a potom ich zoskartujem.
- Toto oné, ale nemôžem to napísať, čo s nimi urobím.

Platíte si konzultácie s daňovým poradcom?

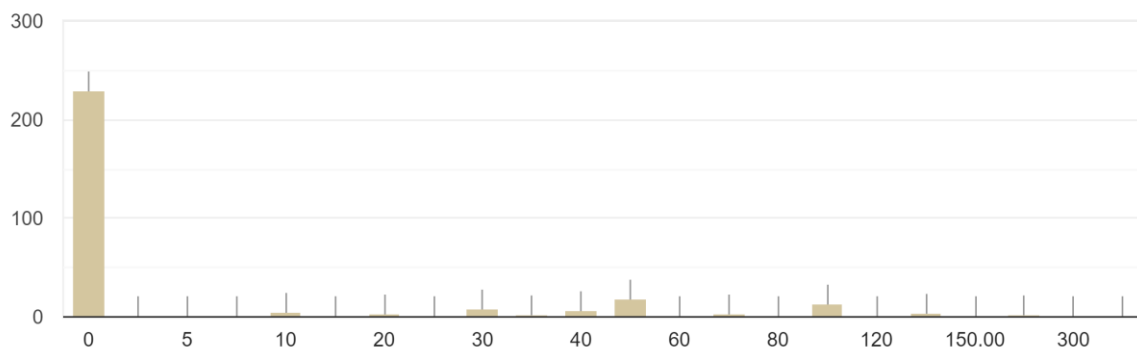
307 odpovedí



- Áno.
- Nie.

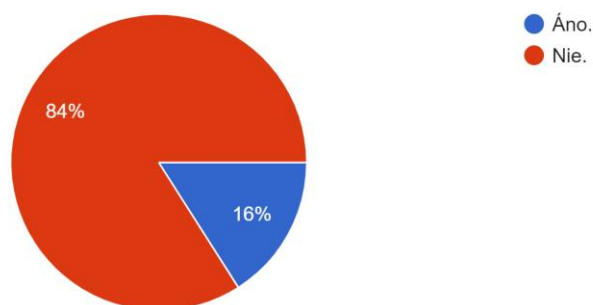
Ak si platíte konzultácie s daňovým poradcom, koľko priemerne za to platíte za 1 mesiac?

307 odpovedí



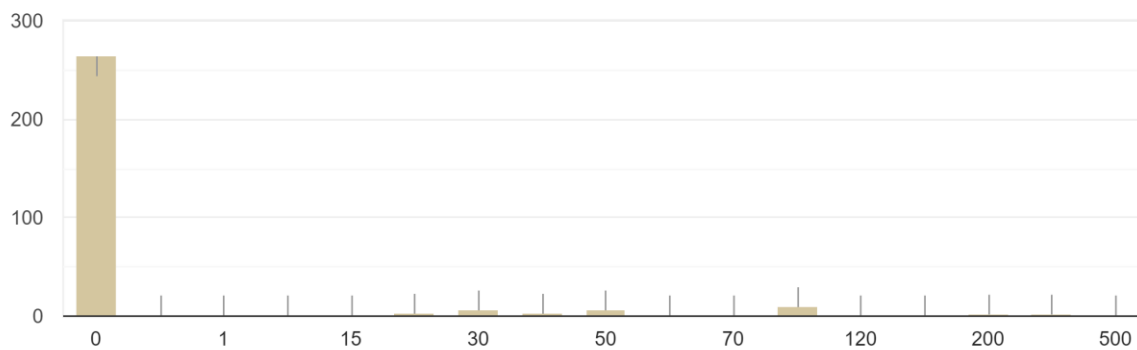
Platíte si konzultácie s advokátom (právníkom)?

307 odpovedí



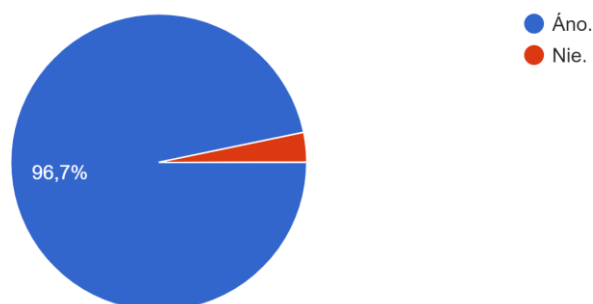
Ak si platíte konzultácie s advokátom (právníkom), koľko priemerne za to platíte za 1 mesiac?

307 odpovedí



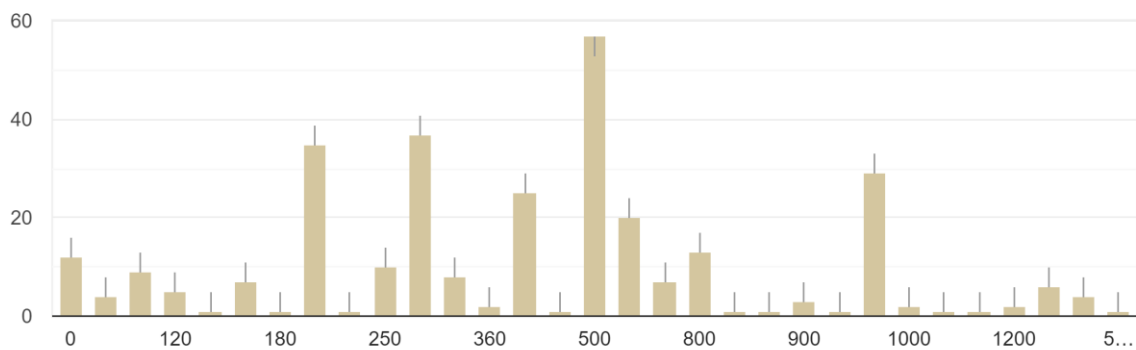
Platíte si školenia, online prístupy k školeniam a odbornú daňovú, účtovnú, mzdovú literatúru / periodiká?

307 odpovedí



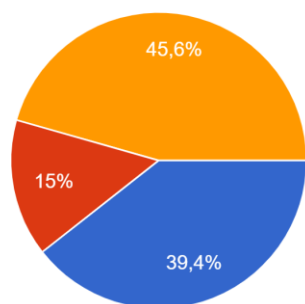
Ak si platíte školenia a literatúr, aký je Váš približný 1 ROČNÝ rozpočet na túto činnosť?

307 odpovedí



Máte uzatvorené poistenie zodpovednosti za škodu?

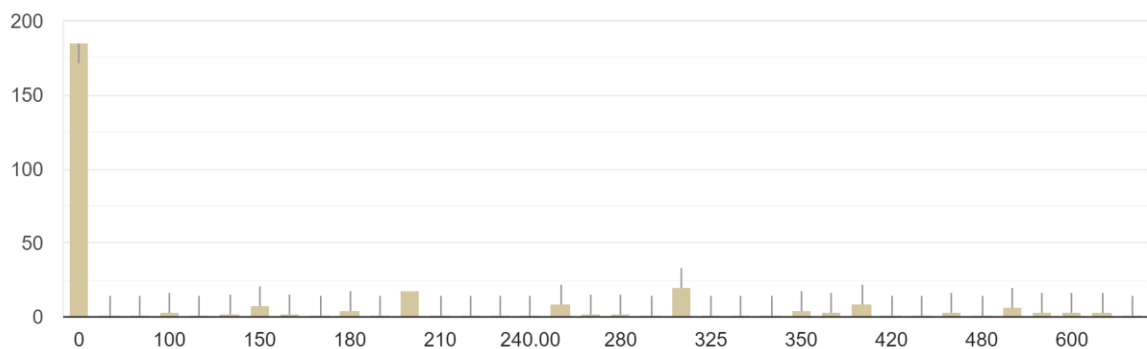
307 odpovedí



- Áno.
- Mala som, ale nedošlo k preplateniu škody kvôli "umelo nastaveným" výlukám a preto som to zrušila.
- Nie.

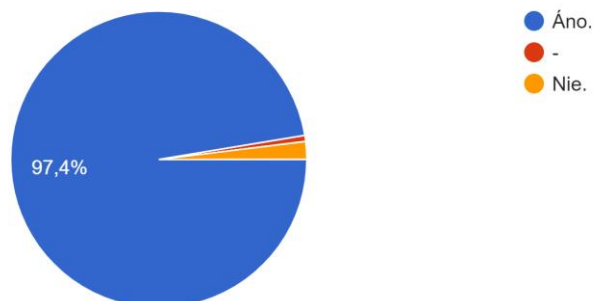
Ak si platíte poistenie, aký je Váš približný 1 ROČNÝ rozpočet na túto činnosť?

307 odpovedí



Máte predplatené aktualizácie účtovných/mzdových softvérov?

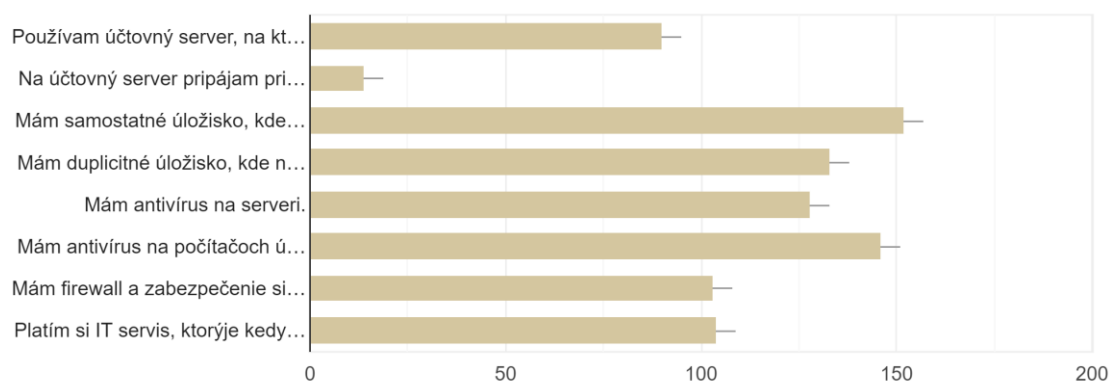
307 odpovedí



K tomuto existujú textové odpovede.

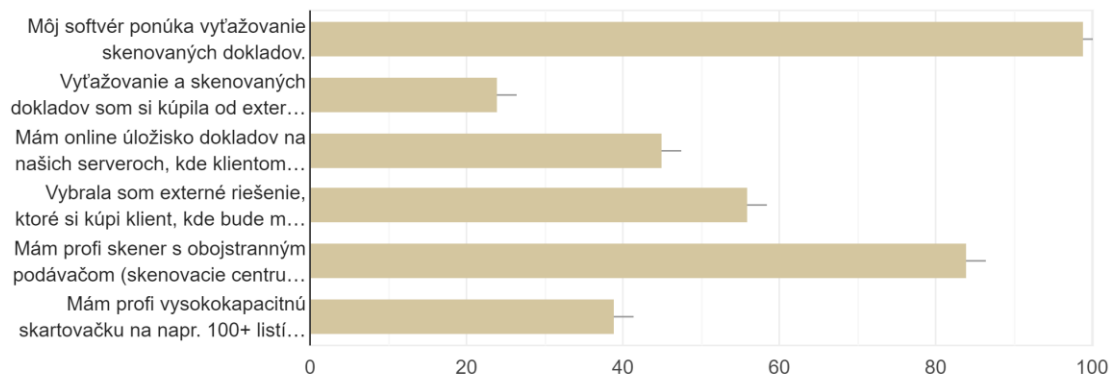
Máte zabezpečenú softvérovú bezpečnosť?

307 odpovedí



Mám zabezpečený online účtovný archív, vyťažovanie dokladov a doručovanie dokladov inak ako cez Google Grive, One Drive, Dropbox a.p.

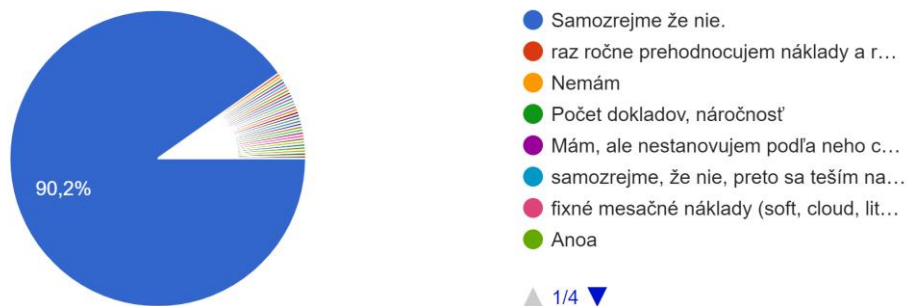
307 odpovedí



Používam kalkulácie nákladov na profesionálnej úrovni na stanovenie mojej ceny

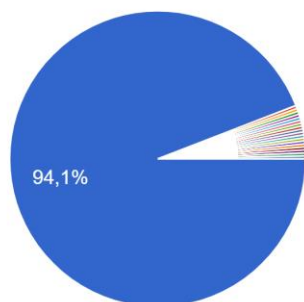
Máte nákladovú kalkuláciu a podrobný rozpočet firmy, na základe ktorého stanovujete cenu?

307 odpovedí



Všetky vyššie položené otázky, aj tie osobné z úplného úvodu mám v kalkulácii ocenené.

307 odpovedí

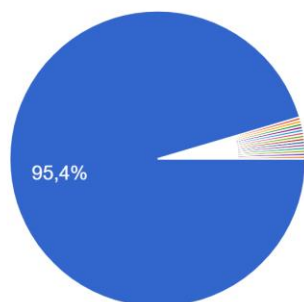


- Samozrejme že nie.
- Nemám
- samozrejme, že nie, preto sa teším na...
- cez aplikáciu si sledujeme čas kliento...
- Niektoré
- V podstate áno
- Vysvetlenie v predchádzajúcej odpove...
- V exceli

▲ 1/3 ▼

Používate na komunikáciu s klientom e-mail alebo aj iné aplikácie na CRM, tickety a pod.?

307 odpovedí

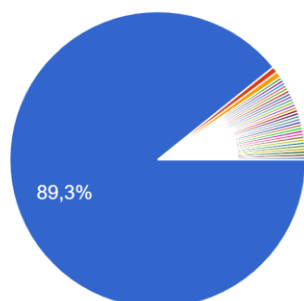


- Na komunikáciu s klientom používam...
- facebook, messenger, whatsapp,
- flowii
- e-mail, aplikácia MyJob pri mzdách, d...
- Vlastny NAS, kde mi klienti ukladaju n...
- e-mail, mobil, a odovzdavanie doklado...
- mail aj telefon
- Email, mobil, chat

▲ 1/2 ▼

Používate aplikácie alebo iný spôsob merania - koľko času strávite spracovaníu agendy konkrétneho klienta v danom mesiaci? Ak áno, uveďte konkrétne:

307 odpovedí



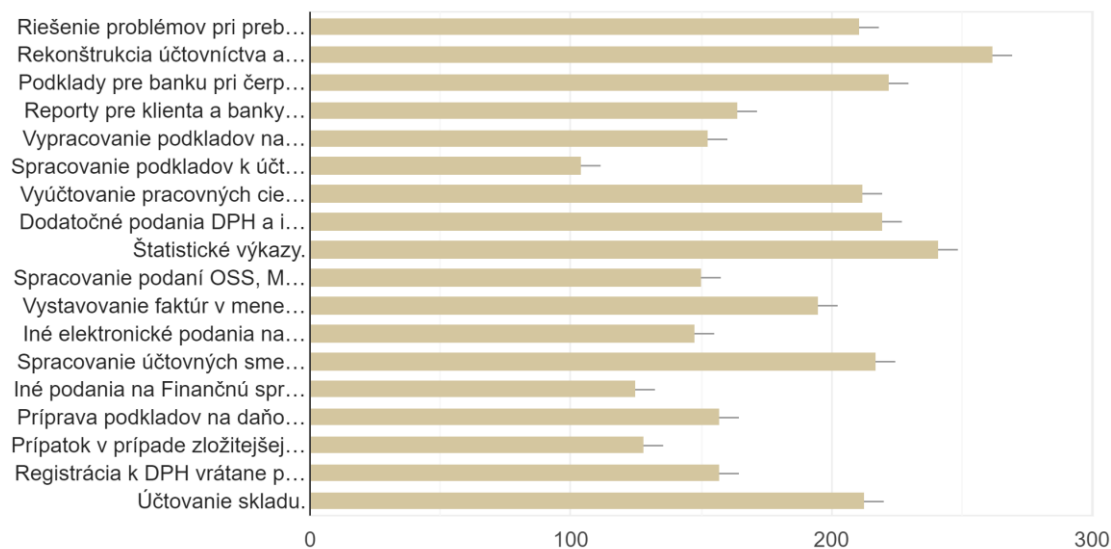
- Nie.
- Excel
- Toggl
- vykazprace.sk
- Zacala som merat cas
- Výkaz práce
- toggl
- pri niektorých "aktivnych" klientoch po...

▲ 1/4 ▼

Položky navyše: čo sú štandardné dodatočné práce a čo je nadštandard

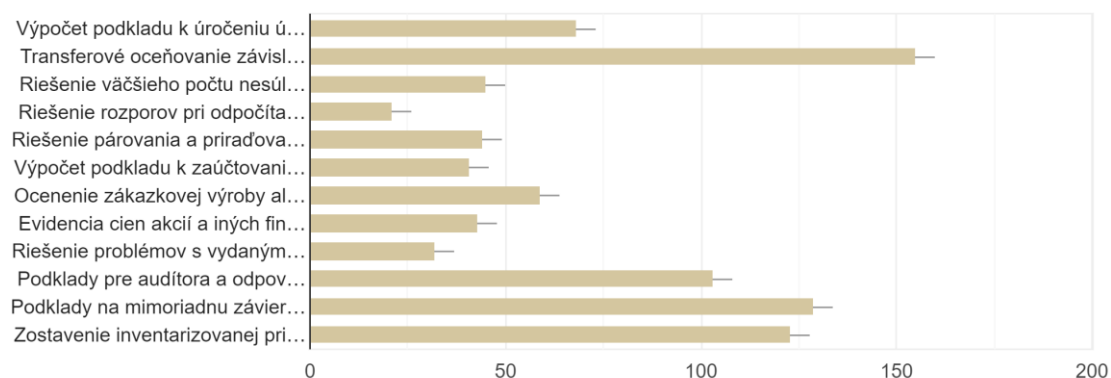
Ktoré práce si myslíte, že by mal externý účtovník vždy účtovať nad rámec mesačného paušálu napr. formou hodinovej sadzby (doplatok nad rámec paušálu alebo bežnej mesačnej fakturácie)?

307 odpovedí



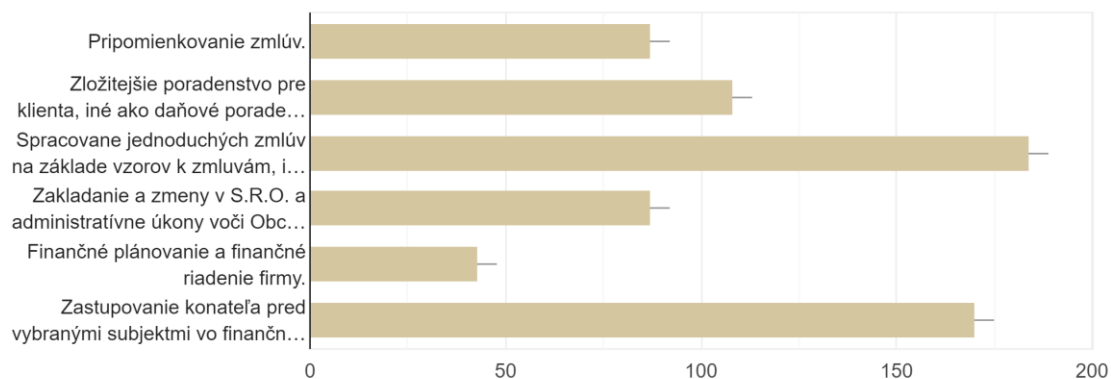
Ktoré dodatočné práce pre zostavenie ročnej účtovnej závierky spoplatňujete nad rámec bežnej ceny za účtovnú závierku?

307 odpovedí



Poskytujete aj tieto nadštandardné služby?

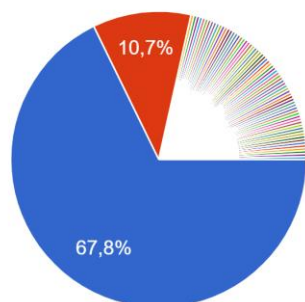
307 odpovedí



OK, pochopila som, pracujem zadarmo. Čo teraz?

Ešte stále sa hanbiš vypýtať si férovú odmenu za svoju prácu?

307 odpovedí

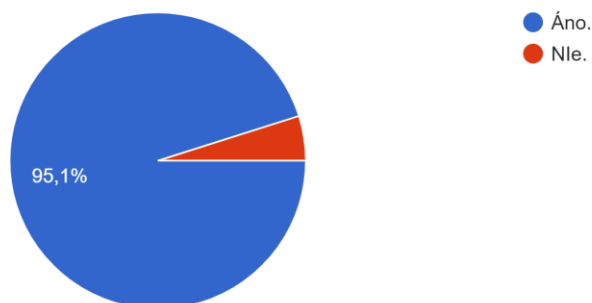


- Nie, už nie.
- Áno. Ak áno, napíšte prečo:
- skôr si myslím, že som to zanedbával...
- nehanbím, ale klienti nie sú ochotní to...
- Niekedy
- Nie je to o hanbe, niektorí klienti fakt p...
- Ani neviem lebo som
- Mám problém s tým, že nebudem poc...

▲ 1/9 ▼

Mám záujem o účasť na bezplatnom webinári - diskusia o cenníkoch a cenotvorbe účtovníkov pre účtovníkov

307 odpovedí



Vyhodnotenie tejto grafovej časti je v samostatnej Power pointovej prezentácii s názvom: Cenotvorba externých účtovníkov 2022: Zhrnutie diskusie a závery z prieskumu.

Ako si vypýtať viac

Cenotvorba externých účtovníkov 2022:
Záver z prieskumu, zhrnutie a diskusia



Úvod

Úvod

Cenotvorba je veľmi **individuálna a súčasne citlivá vec**. Nedá sa porovnať preto, že vzťah klienta a účtovníka je vždy iný. Každý klient má postupom času iné podnikanie, menia sa jeho požiadavky a aj predmet podnikania, tým sa môže posunúť mimo špecializáciu konkrétneho účtovníka. Rovnako sa aj každý účtovník vyvíja, lebo veľa študuje, diskutuje a rastie s každou kontrolou. V nemalej miere k zmenám prispieva neustále sa meniacia legislatíva. Aj keď účtovník nie je právnikom, veľká časť jeho práce pozostáva z porozumenia práva. Zákony a aplikačná prax sa v účtovníctve menia viac, ako sa menia zákony v iných oblastiach života.

Účtovník budúcnosti nie je nahadzovač, ale je ekonóm a chief administrative officer. Všetko bude digitálne a oveľa viac a ľahšie kontrolovateľné ako doteraz. Účtovník budúcnosti je niečo ako ľavá ruka konateľa.

Úvod

Zverejňujeme cenový prieskum aj s interpretáciami ako inšpiráciu. Súčasne z diskusie počas diskusného workshopu ako aj z mnohých ďalších diskusií v našich odborných komunitách na Facebooku **vyplynuli viaceré závery.**

Prosím berte tieto závery ako inšpiráciu a nie doslovne. Tak, ako nie je možné porovnať dvoch konateľov, nie je možné porovnať ani dvoch účtovníkov. Nie je možné konštatovať, že ak zápis stojí 0,5 eura u jedného účtovníka a u iného účtovníka 1,0 euro, tak ten prvý je lacnejší a ten druhý je drahší. Porovnali sme vstupné dáta a viaceré cenníky tých firiem, ktoré ich majú verejné a dokáže ich charakterizovať jediná vec: **Máme svoju cenu a hodnotu. Ak cenu potrebujeme zvýšiť, aby sme si udržali kvalitu, tak je čas cenu zvýšiť.**

Úvod

Cena sa dá zvýšiť teraz, alebo ju zvýšime s účinnosťou o kvartál prípadne polrok a to kvôli pandémie, aby sme neodradili klientov. Cena môže rásť skokovo, alebo ju budeme postupne zvyšovať vo viacerých krokoch.

So zvýšením ceny je spojené **riziko odchodu klienta k lacnejšiemu účtovníkovi**. Áno, niektorí účtovníci sú lacnejší, ako iní. Avšak málokedy klient odíde len kvôli zvýšenej cene. V dnešnej dobe po korone je inflácia približne 15 percent. **Ak je náš klient u nás len kvôli nižšej cene, tak je lepšie aby odišiel. Nároky na kvalitu účtovníctva a dôsledky chýb sú čím ďalej tým väčšie. Počet kontrol bude v nasledujúcich rokoch rásť vďaka tomu, že digitalizácia umožní úradom vykonať a uzatvoriť viac kontrol.**

Úvod

Dobrý účtovník si nového klienta nájde. Môže sa stať, že sa nám odrazu uvoľní kapacita pre dvoch klientov ale budeme musieť zobrať troch klientov a jedného z nich poslať preč. Prečo? Nie vždy príde klient, ktorý si chce plniť svoje povinnosti riadne, včas a aj za našu prácu zaplatiť.

Osobne si myslím - nemusíme báť, že sa nenájde nový klient, ale skôr, že si nových klientov musíme vychovať a nechať len seriózných.

Bude nás to stáť čas a energiu. Také niečo patrí k podnikaniu. Avšak nič nie je zadarmo - chceme mať svoju hodnotu, musíme si ju zaslúžiť a zabojsovať o ňu.

Úvod

Aj keď sa to omiela stále dookola, prichádza doba digitálneho účtovníctva. Počet daňových kontrol vďaka tomu vzrastie. Po ekase príde efaktúra. Bude to ešte určitý čas trvať, ale bude to znamenať potrebu účtovať v reálnom čase a nie raz ročne niečo nahodiť. Zároveň sa budú očakávať nové povinnosti, a to hlavne rozšírené kódovanie tovarov a služieb, ktoré účtujeme - aby sme pri zaúčtovaní uviedli kód daňovej obhájiteľnosti vo vzťahu k danému subjektu.

Daňový úrad si v priebehu pár rokov bude okrem ebločkov a efaktúr pýtať aj XML účtovné denníky s pomerne širokou bázou dát. Cieľ to má mať iba jeden: chcú postupne kontrolovať softvérovo všetkých. My nebudeme pretukávať dátumy, ale účtovať o tom, prečo je daná vec pre danú firmu uznateľná a obhajovať to pred úradmi.

Úvod

Na to, aby sme toto celé zvládli, potrebujeme k externému účtovníctvu pristúpiť takto: Je to služba v skupine SK NACE/OKEČ spolu s právnikmi. Kto iný, ako účtovník má vedieť niečo “vyúčtovať”.

Sme inteligentné bytosti, pracujeme intelektuálne a máme za našu činnosť zodpovednosť. Máme si pýtať adekvátnu cenu za našu prácu. Naši klienti, ktorí nezarobia ani na účtovníka majú zaniknúť.

Každý účtovník má postupne komplexne spracovať menší počet firiem a dostať takú odmenu za svoju prácu, ako externí účtovníci v západnejších krajinách EÚ.

Úvod

Ak nedostávame dobre zaplatené, tak chyba je len v nás.

Ak ideme pod cenu, tak ubližujeme sebe, svojej rodine, klientovi a ostatným účtovníkom.

Ak sme vnímaní ako lacná brandža, tak voči nám nemajú dôvod mať rešpekt. Ak sa bojíme podnikať, tak máme ako účtovníci zaniknúť a prestať podnikať (zamestnať sa).

Ak cenu teraz meniť nechceme, tak ju teraz nemeňme. Diskusia o cenotvorbe slúži ako inšpirácia a je to skôr dlhodobá vec, ako jednorazový módny hit.

Základné zistenia

Výsledky prieskumu s interpretáciou

Prieskumu sa zúčastnilo viac ako 300 externých účtovníkov. Výsledky majú výpovednú hodnotu.

Nadpolovičná väčšina externých účtovníkov cíti nespokojnosť so svojou aktuálnou cenou. Tretina externých účtovníkov cenu nemenila dávnejšie. Až tri štvrtiny účtovníkov sa od 2022 chystajú ceny upraviť nahor. Aj tí účtovníci, ktorí ceny meniť nejdú, začnú spoplatňovať práce navyše. Len 15 percent účtovníkov bude v roku 2022 účtovať rovnaké ceny ako doteraz a súčasne nezačnú odlišne spoplatňovať ani práce navyše. Avšak veľká časť z nich ceny zvýšila už 2021 a súčasne sú s aktuálnou cenou spokojní. To je ale pochopiteľné.

Výsledky prieskumu s interpretáciou

Interpretácia:

Ak chceme zvýšiť ceny, tak to treba spraviť v 2022, lebo väčšina externých účtovníkov bude ceny zvyšovať. Súčasne je zvyšovanie vnímané na trhu v dôsledku inflácie ako normálne.

Zvýšiť ceny treba tak, aby odzrkadlili nárast cien vstupov a započítať riziko straty pár klientov, ktorí sú citliví na cenu. Aj u týchto klientov je možné zvoliť skryté zvýšenie cien iným spôsobom. Viac info v ďalšom texte.

Základné zistenia - tak čo zvyšujeme?

Väčšia časť externých účtovníkov plánuje zvýšiť cenu a to z nasledujúcich dôvodov:

1. Dlhšie nezvyšovali ceny. Skokový nárast je problematickejší, ako postupný nárast ceny na každoročnom princípe.
2. V rokoch 2020-2021 (pandémia) došlo k všeobecnému zvyšovaniu cien, a preto považujeme za nevyhnutné zvýšiť ceny.
3. Dlhodobo rastie cena práce / služieb (v prípade viac osobových kancelárií).
4. Rastie počet úloh, ktoré sú na nás kladené a treba upraviť cenu podľa skutočnej náročnosti.
5. Časť klientov prenechať iným účtovníkom (kvalita na úkor kvantity).

Základné zistenia - tak čo zvyšujeme?

Čoho sa bojíme najviac, ak teraz zvýšime ceny:

1. Nie je obava o akceptáciu samotného zvýšenia ceny ako principiálnej záležitosti zo strany klientov, ale zvýšiť cenu teraz počas pandemických obmedzení všetkým klientom môže viesť ku strate klienta, ktorý je dočasne vo finančných problémoch.
2. V prípade odchodu niektorých klientov budeme mať kapacitu na nových klientov. Je potrebné si nových klientov vychovať. Nie každý nový u nás zostane - ak sa ukáže ako neporiadny klient alebo neplatič. S nasledovným je potrebné počítať: reklama, nový klient, vyčistenie počiatočných stavov, naučenie klienta, ako správne fungovať s dobrým účtovníkom.

Všeobecný paušál

Všeobecné paušály - všetko za jednu cenu

Najoblúbenejšou formou spoplatnenia našej práce je takzvaný všeobecný paušál. Je to administratívne najjednoduchšia forma spoplatnenia práce externého účtovníka. Klamlivo sa javí ako menej náročný na preukazovanie, čo sme pre klienta robili a koľko to trvalo. Na druhej strane klienta tento druh spoplatnenia nabáda na účtovníka preniesť aj dodatočné úlohy, ved' všetko je vo fixnej cene a dodatočné práce môže klient očakávať "zadarmo" alebo "v cene".

Dobré zafinovaný všeobecný paušál musí obsahovať jasné položkovité vymedzenie, čo je v cene a súčasne čo v cene nie je. Účtovník by mal používať tabuľky na sledovanie času vynaloženého na klienta a prehodnocovať náročnosť častejšie ako raz ročne. Práve paušál môže byť oveľa zložitejší, ako iné spoplatnenie, aj keď sa javí jednoduchšie. Zároveň ho treba klientovi detailne vysvetliť.

Všeobecné paušály - všetko za jednu cenu

Zvyšovanie ceny všeobecného paušálu je asi najproblematickejšie. Vyžaduje to dlhodobú evidenciu vynaložených prác pre klienta - čo sme tak dlho robili. Klientovi treba zvýšenie jasne vysvetliť, aby vedel čo trvá veľa času a prečo sa cena zvyšuje. Klient je spokojný hlavne v prípade, ak je s paušálom nespokojný účtovník. Zároveň je účtovník v pozícii, že má v danej cene spraviť všetko, čo klienta napadne.

Vzhľadom na fakt, že konateľ sa účtovníctvu nerozumie a vo veľkej miere sa musí spoľahnúť na účtovníka. Všeobecný paušál môže byť ekonomicky výhodnejší (lacnejší), ale v prípade, ak je dohodnutý na nízku sumu, tak môže pri vedení agendy dôjsť k rôznym zjednodušeniam. Vôbec to takto nemusí byť, ale môže.

Všeobecné paušály - všetko za jednu cenu

Práve postoj časti konateľov, že účtovníctvo vnímajú ako nevyhnutné zlo. Chcú na tejto agende ušetriť. Vytvára to na trhu dopyt a ponuku po lacných paušáloch.

Konateľ vidí platobné údaje a že je niečo podané. Má zato, že sa má dobre a má rád svojho účtovníka. Hlavne, že to má zkrku a za dobrú cenu.

Nie je chybou spoplatniť našu prácu paušálom. Toto je chyba neexistencie viazanej živnosti, zverejnenie minimálnych štandardov a slabá edukácia konateľov.

Všeobecné paušály - všetko za jednu cenu

Ako najlepšie zvýšiť cenu pri všeobecnom paušály?

1. Snímka pracovného mesiaca - koľko času trvá priemerne daný klient.
2. Spísanie úkonov, ktoré okrem samotného zaúčtovania a spracovania miezd pri danom klientovi realizujeme - individuálna náročnosť, špeciálne požiadavky, opravy, študovanie zmlúv a iné.
3. Vytvorenie kalkulácie účtovnej kancelárie.
4. Prepočet na daného klienta = fér ekonomická cena pre účtovnú kanceláriu.
5. Spísanie oznámenia o zmene paušálu - vrátane popísania vyššie uvedených špecifik a náročnosti daného klienta.
6. Ideálne aj s následným osobným stretnutím alebo online stretnutím, kde to účtovník vysvetlí.

Všeobecné paušály - všetko za jednu cenu

Interpretácia:

Ak si myslíme, že pri všeobecných paušáloch ušetríme na administratívne sledovania času a úloh na danom klientovi a nemusíme preukazovať počet zápisov a podobne, tak sa mýlime.

Je to identicky náročné ako iné formy spoplatnenia. Samozrejme, ak nerobíme cenotvorbu “odbrucha”.

Všeobecné paušály - všetko za jednu cenu

Práve všeobecný paušál môže byť najproblematickejší pre účtovnú firmu z pohľadu odôvodnenia výšky ceny, ak nemá detailnú evidenciu času a úloh na daného klienta v jednotlivých mesiacoch. Ak toto účtovník pri oznámení o zmene paušálu klientovi nepredloží a osobne nevysvetlí, tak prípadný odchod klienta nemusí byť z viny klienta, ale je to zlyhanie v spôsobe stanovenia ceny, evidencie a komunikácie zo strany účtovníka. Klient možno len nesprávne pochopí, začo sa pýta viac peňazí - čo v takomto prípade správne vyhodnotí spôsobom "účtovník ma zdiera".

Všeobecné paušály - všetko za jednu cenu

Osobný postoj autora tohto materiálu (Marcel):

Všeobecný paušál bez jasného stanovenia úkonov spoplatnených nad rámec a bez evidencie času a úloh na danom klientovi (nie len 1x ročne ale úplne pravidelne) je nesprávny spôsob spoplatnenia ceny za prácu externého účtovníka.

Klient by mal mať pravidelne odpočet a prehodnotenie paušálu a vtedy by mal dostať podklad o tom, koľko času účtovníka v jednotlivých mesiacoch uplynulého obdobia stál a čo na jeho agende toľko trvá napr. evidencia úloh alebo typových úloh. Účtovník by mal všeobecný paušál s takouto evidenciou s klientom po odoslaní osobne alebo online prejsť a vysvetliť to.

Ak je pri všeobecnom paušály všetko vyššie uvedené dodržané, je to správny spôsob spoplatnenia práce externého účtovníka.

Flexibilné spoplatnenie na základe položiek

Flexibilné spoplatnenie

Flexibilné spoplatnenie je také spoplatnenie, pri ktorom klient zaplatí presný počet položiek, miezd a úkonov podľa cenníka v zmysle počítadla alebo zostavenej evidencie. Tento druh spoplatnenie je férový voči obom stranám a obsahuje fakturáciu na základe skutočnej záťaže zo strany klienta na účtovníka.

Často sa tento spôsob spoplatnenia chybne označuje ako administratívne náročnejší a to preto, že si účtovníci chybne vykladajú povinnosť vystaviť faktúru každý mesiac v odlišnej výške.

Flexibilné spoplatnenie

Takto pochopené flexibilné spoplatnenie je chybou na strane účtovníka a to preto, že aj pri flexibilnom spoplatnení je možné kombinovať paušalizáciu a vyúčtovanie podľa skutočnosti. Paušál je v tomto prípade odhad budúcej ceny a vyúčtovanie je report s preplatkom alebo nedoplatkom. Najľahšie sa to vysvetľuje na príklade ZSE - faktúry za elektrinu, kde sa platia zálohy a v dohodnutom intervale chodí vyúčtovanie.

Flexibilné spoplatnenie

V prípade, ak si účtovník dohodne s klientom rozumný spôsob stanovenia zálohových paušálov a vyúčtovania, tak flexibilné spoplatnenie nie je ani administratívne viac ani menej náročné ako spoplatnenie všeobecným paušálom.

Nebudem flexibilné spoplatnenie rozpisovať detailnejšie, aj tak platí, čo bolo napísané vyššie pri všeobecných paušáloch. Netreba sa opakovať.

Čo je lepšie paušál alebo flexi?

Čo je lepšie paušál alebo flexi?

V oboch prípadoch je identická administratívna náročnosť. Seriózny účtovník nestriela cenu od brucha. Seriózny účtovník má evidenciu času, úloh, vie vysvetliť individuálnu náročnosť a aj prečo developer s možno menej dokladmi, ale zmluvami a zložitými operáciami nemôže byť “nahodený” študentom.

Je to len o vnútornom rozhodnutí účtovníka a klienta, ktorý druh spoplatnenia im viac vyhovuje.

Mesačná fakturácia účtovnej firmy v tom istom meste, ktorá poskytuje pomerne kvalitnú a komplexnú službu by v konečnom dôsledku nemala byť veľmi odlišná.

Je tu ale jedno veľké ALE!

Čo je lepšie paušál alebo flexi?

Z prieskumu cien vyšlo, že aj stabilné a kvalitné účtovné firmy majú podhodnotenú cenu oproti priemeru očisteného o extrémne hodnoty. Nie všetky, ale nie je ich málo. Čím to je, že sa bojíme si vypýtať za svoju prácu adekvátnu cenu? Ďalej v texte je aj odpoveď na toto.

Skôr je otázka: Ako si Marcel na toto zistenie došiel?

V prvom rade som zmenu cenníka 2022 spravil a odkomunikoval ešte pred začiatkom prieskumu cien a pred konaním štvor-hodinového zoom workshopu. Preto, aby som si mohol dovoliť bez šmírovania skontrolovať kvalitatívnu vzorku odpovedí a potvrdil si zistenia, ktoré tu popisujem. Ja som ich predpokladal.

Čo je lepšie paušál alebo flexi?

Takže áno, urobil som aj kvalitatívne vyhodnotenie, ale nie preto, aby som ovplyvnil moju vlastnú cenotvorbu, ale aby som si dovoľil niektorým skvelým účtovníkom otvoriť oči.

Balázs môže potvrdiť, že som ho v rámci spoločnej prípravy vyspovedal vo veci jeho cenotvorby. A prejavil som môj súkromný názor, že doporučujem zvážiť danú položku prehodnotiť cenovo nahor.

Výsledok môjho kvalitatívneho vyhodnotenia: Mnohé cenníky dávajú logiku, ale pri niektorých firmách, ktoré z môjho subjektívneho vnímania považujem za kvalitné, majú rezervy - mali by zvážiť si pýtať viac.

Ale cenotvorba je individuálna vec a ja tu len doporučujem, aby to mnohí zvážili.

Ako zvýšiť cenu a neprísť o klientov

Ako zvýšiť cenu a neprísť o klientov

Zvýšenie ceny je treba správne načasovať:

- Je teraz správny čas počas lock down a obmedzenia niektorých prevádzok zvýšiť ceny - nemám radšej trochu počkať?
- Komu teraz nemôžem zvýšiť ceny?
- A aj pri tomto - ak niekomu teraz nezvýším cenu, aby neodišiel, a čo by sa stalo ak by odišiel? Naozaj si neviem zohnať adekvátnu náhradu, klienta, ktorý má aj na zvýšené ceny?

Vyššie uvedené otázky poukazujú nato, že zvyšovanie cien je filozofická vec a vnútorné nastavenie. Buď to idem spraviť, alebo nie. NIKDY nie je správny čas.

Ako zvýšiť cenu a neprísť o klientov

Zvýšenie ceny je treba správne načasovať:

- Ak sa teraz bojíme zvýšiť cenu, tak si to pripravme a spravme to vo viacerých krokoch a postupne. Ale pozor nato, aby sme nemali príliš veľa odlišných cenníkov, lebo to je neprehľadné a cesta do pekla. Jednoduchšie to majú flexibilné spoplatnenia: ak sa zvýši cena o 0,1 eur, tak to nevyzerá tak hrozne, ako keď sa zvýši všeobecný paušál.
- Alebo si teraz len pripravme zmenu a spravme ju od 01.04.2022. To už bude všeobecná depresia z aktuálnej vlny pandémie preč a ak majú konatelia veľa roboty, tak menej špekulujú o zmene účtovníka a makajú, aby na nás zarobili.

Ako zvýšiť cenu a neprísť o klientov

Ako komunikovať zvýšenie ceny?

Zvýšenie ceny treba správne odkomunikovať a úplne ideálne aj osobne. Niekedy stačí stretnutie alebo zavolať.

V tomto je opäť trochu ťažšie odkomunikovať zmenu všeobecného paušálu, nakoľko konateľ vidí sumu a nie, čo je za tým.

To musí byť veľmi podrobne rozpísané a odôvodnené.

Ako zvýšiť cenu a neprísť o klientov

Dá sa zvýšiť cenu aj bez zvýšenia cien?

Samozrejme. Z výsledkov prieskumu vyplýva, že jedným z najväčších nedostatkov je nefakturovanie tých výkonov nad rámec ceny za zaúčtovanie/mzdy, ktoré majú byť spoplatnené nad rámec.

V prvom rade treba mať jasne definované, čo je nad rámec a osobitne spoplatnené. V druhom rade aj účtovné firmy, ktoré to majú osobitne spoplatnené, často klientom tieto položky odpustia.

Takže všeobecné riešenie je: Vypýtať si zaplatenie za všetky úkony, ktoré sme pre klienta robili.

Ako zvýšiť cenu a neprísť o klientov

Za účelom evidencie času a úloh treba nájsť vhodný softvér alebo iný spôsob evidencie toho, čo pre klienta robíme a koľko nám to trvá. Mnohé veci sa dajú odhadnúť, ale musíme evidovať aspoň zoznam úloh.

Google Tasks, Microsoft ToDo (pôvodne wunderlist), Todoist

Toggl, Clickup, Trello

Ako zvýšiť cenu a neprísť o klientov

Zvýšiť naraz alebo prejsť na postupné zvyšovanie cien?

Urobiť veľký skok môže ten, kto dlho nezvyšoval ceny, má klientov, ktorých pandémia neoslabila a súčasne si môže dovoliť zredukovať klientov resp. potrebuje sa kvôli preťaženiu zbaviť klientov.

Pre zvyšok trhu je vhodnejšie postupné a pravidelné zvyšovanie cien napríklad teraz a o rok plus v kombinácii so spoplatnením prác nad rámec doteraz bežne fakturovanej ceny.

Akú hodnotu má naša práca?

Akú hodnotu má naša práca?

Väčšina účtovníkov sú ženy:

Treba sa dôrazne brániť tomu, že prevažne ženská profesia má byť ohodnotená menej ako prevažne mužská profesia. Aj keď ženy štatisticky stále zarábajú menej ako muži, tomuto treba dať stopku.

Ak klient nevie, čo je na našej práci náročné a za čo všetko treba zaplatiť tak si za to môžeme výlučne my. Ak sa nechávame dotlačiť k nižším cenám, tak si za to môžeme samy.

Cenu treba stanoviť podľa toho, čo si účtovník zaslúži a čo potrebuje zarobiť. Je potrebné to veľmi detailne to odkomunikovať. Kto nato nemá, nech si nájde lacnejšieho alebo nech začne viac zarábať. Naveky nemôže táto krajina konkurovať "nízkymi" cenami.

Hodinová cena za dodatočné práce

Hodinová cena za dodatočné práce

Na východnom Slovensku vraj treba mať nižšiu hodinovku a fakturovať viac hodín.

Ak to inak nejde, tak čo už.

Všade inde je odpoveď táto.

Máme spoločný SK NACE/OKEČ a bežné obchodné právo sa pohybuje od 40-50 eur/hodina. Nie sme daňoví poradcovia, tým prináleží vyššia hodinová sadzba. Nám objektívne prináleží sadzba, ako uvedené vyššie. Pri takejto hodinovej sadzbe sa spoplatňuje čisto výkon práce, nie pitie kávičky, ale to, že sme sa učili niečo, čo pri tejto sadzbe máme vedieť. Takže fakturačná hodina je fakturovateľný a zdôvodniteľný výkon účtovníka vzhľadom na konkrétnu úlohu.

Hodinová cena za dodatočné práce

Ak účtovník bude skenovať dokumenty za účelom prechodu na digitálne účtovníctvo, potom na tento úkon treba zvážiť nižšiu hodinovú sadzbu ako na odborné práce. Napríklad polovičná sadzba z odbornej sadzby - 22,50 až 25,00 eur/hod.

Čo spoplatňovať osobitne?

Minimálny štandard - toto musí účtovník urobiť

Základná mesačná cena - základné úkony (minimálny štandard):

- Základná cena za evidenciu klienta bez ohľadu na počet dokladov (napríklad aj cena za podanie riadneho DPH, KV, SV).
- Cena za doklady / položky.
- Zľava za fungujúce importy.
- Príplatok pre individuálne náročné firmy - cestovné kancelárie, predajca automobilov, iné.
- Cena za spracovanie miezd.

Minimálny štandard - toto musí účtovník urobiť

Dofakturácia skutočných úkonov - základné úkony (minimálny štandard):

- Cena za prihlásenie a odhlásenie zamestnancov.
- Cena za daň z MV.
- Cena za ročné zúčtovanie dane za zamestnancov.
- Cena za ročnú účtovnú závierku a DPPO vrátane inventarizácie účtov.

Čo spoplatňovať osobitne?

- Riešenie problémov pri prebratí účtovníctva - riešenie nevyriešených otázok za minulé obdobia.
- Rekonštrukcia účtovníctva a miezd (prevzatie ne-vedeného účtovníctva alebo evidencie, ktorá sa na účtovníctvo nápadne podobá, ale s účtovníctvom podľa zákona nemá nič spoločné).
- Podklady pre banku pri čerpaní úveru a prolongácia úverov.
- Reporty pre klienta a banky a iné subjekty.
- Vypracovanie podkladov na rozhodnutie valného zhromaždenia/spoločníka.
- Spracovanie podkladov k účtovným dokladom (podporné výpočty, podporné doklady k dokladu o zaúčtovaní, prílohy zmlúv a pod.).

Čo spoplatňovať osobitne?

- Vyúčtovanie pracovných ciest alebo kontrola vyúčtovania pracovných ciest na základe podkladov.
- Dodatočné podania DPH a iné dodatočné výkazy.
- Štatistické výkazy.
- Spracovanie podaní OSS, MOSS.
- Vystavovanie faktúr v mene klienta.
- Iné elektronické podania na úrady okrem podaní zahrnutých v cene paušálu a miezd.
- Spracovanie účtovných smerníc.
- Iné podania na Finančnú správu alebo úrady.

Čo spoplatňovať osobitne?

- Príprava podkladov na daňovú a inú kontrolu (účtovníctvo, mzdy) a zastupovanie na kontrole.
- Príplatok v prípade zložitejšej DPH agendy alebo individuálnych požiadaviek (napr. cestovné kancelárie a maržový model DPH, stredisková evidencia).
- Registrácia k DPH vrátane prípravy podkladov na kontrolu a účasť na kontrole.
- Účtovanie skladu.
- Pripomienkovanie zmlúv.
- Zložitejšie poradenstvo pre klienta, iné ako daňové poradenstvo.
- Spracovanie jednoduchých zmlúv na základe vzorov k zmluvám, iné ako právne poradenstvo.

Čo spoplatňovať osobitne?

- Zakladanie a zmeny v S.R.O. a administratívne úkony voči Obchodnému registru a inému orgánu verejnej moci.
- Finančné plánovanie a finančné riadenie firmy.
- Zastupovanie konateľa pred vybranými subjektmi vo finančných a ekonomických otázkach.

Ani cena za závierku by nemala byť fixná

Dodatočné práce súvisiace so závierkou:

- Výpočet podkladu k úročeniu úverov.
- Transferové oceňovanie závislých operácii k závierke.
- Riešenie väčšieho počtu nesúladov saldo-konta - pohľadávky a záväzky (v závislosti od počtu týchto nesúladných položiek v závierke).
- Riešenie rozporov pri odpočítaní preddavkov vo väčšom rozsahu (v závislosti od počtu týchto nesúladných položiek v závierke).
- Riešenie párovania a priradovania nákladov na spotrebu a predaný tovar k závierke (opravy účtovania, ak neboli konateľom faktúry priebežne počas roka označované).
- Výpočet podkladu k zaúčtovaniu nadspotreby.
- Ocenenie zákazkovej výroby alebo rozpracovanej výroby.

Ani cena za závierku by nemala byť fixná

- Evidencia cien akcií a iných finančných aktív.
- Riešenie problémov s vydanými gastro lístkami (príspevkom na stravné) po lehote v prípade väčšieho nesúladu.
- Podklady pre audítora a odpovede pre audítora.
- Podklady na mimoriadnu závierku v prípade podaného návrhu na insolvenčné konanie aj s inventarizáciami pre súd/exekútra.
- Zostavenie inventarizovanej priebežnej závierky pri zmene účtovníka.

Potrebuje účtovník kalkuláciu?

Potrebuje účtovník kalkuláciu?

Z prieskumu vyplynulo, že takmer žiaden účtovník neuvažuje o svojej práci tak, že si spracuje ako podnikateľ kalkuláciu a podľa toho prepočítava, koľko od jednotlivých klientov potrebuje zarobiť, aby jeho podnikanie dávalo význam.

Tento prístup je nesprávny. Záver: V krátkom čase pribudne excelový príklad.

**Záznam z
workshopu z
10.12.2021**

**Cenotvorba externých
účtovníkov 2022:
Nemáme cenu, máme
hodnotu.**

Aké je nami želané pokračovanie?

Vytvoríme online pracovnú skupinu (1 alebo viac).

Výstup tejto skupiny alebo viac skupín:

- a. pre účtovníkov
- b. pre klienta - vysvetliť koľko stojí kvalita a čo má požadovať (štandard/minimum) -> napríklad séria YouTube videí a krátka PDF brožúra

**Niĉ nemôže byt'
zadarmo**

Bomby šupy Revolúcia IFRS 15

Čo sa môžeme
naučiť z tohto
štandardu

IFRS 15 - Výnosy zo zmlúv so zákazníkmi, účinný od 2018

Čo to je?

Vymysleli to múdri ľudia, ktorí sa starajú o to, aby vo svete účtovníctva bol ekonomický poriadok.

Ako je to relevantné pre prácu externých účtovníkov malých a stredných firiem?

Treba pochopiť, čo to je, prečo to bolo prijaté a zamyslieť sa, ako sa to týka činnosti malej firmy, ako je účtovná kancelária.

IFRS 15 - Výnosy zo zmlúv so zákazníkmi, účinný od 2018

Jednoduchými slovami:

Nič nesmie byť zadarmo, všetko sa musí účtovať (spoplatňovať, fakturovať).

Ak túto základnú ekonomickú pravdu nebudeme dôsledne uplatňovať my účtovníci v našom vlastnom podnikaní, tak prečo by tak mali robiť ostatní podnikatelia ne-účtovníci?

Externý účtovník ako podnikateľ

Zarobiť...
Zarobiť...
Zarobiť...

Úvodné slovo

- ▣ Externý účtovník ***nie je typický podnikateľ.*** Rozšírenie tohto druhu “***freelancerovania vedenia účtovníctva***” existuje preto, že na Slovensku väčšina SZČO a malých s.r.o.čiek je príliš “malá”.
- ▣ Naši klienti sú ***menší, ako by bolo rozumné*** a preto vzhľadom na veľkosť ich obratu a marže si riadne a poriadne vedenie firemnej administratívy si nemôžu dovoliť.

Úvodné slovo

- ▣ Ďalším problémom je, že **veľká časť našich klientov sú zamestnanci, ktorých “outsourcli” na živnosť alebo s.r.o.** a ich zamestnávateľ (kontraktor) nekalkuluje do ich odmeny aj náklady na administratívu tejto právnej formy “externého zamestnávania”.

Úvodné slovo

- ▣ Externý účtovník **je v prvom rade podnikateľ.**
- ▣ Predáva svoje vedomosti, schopnosti a svoj čas. Svoju cenotvorbu a fakturáciu musí **naviazať na čas alokovaný na konkrétneho klienta.** Tento čas musí pravidelne merať a fakturáciu pravidelne na základe tohto upravovať.

Úvodné slovo

- ▣ Pri stanovení svojej kalkulácie, cenníka a fakturácie **musí externý účtovník ako podnikateľ predovšetkým zarobiť.**
- ▣ Cena musí byť férová. To je taká cena, pri ktorej je **spokojný externý účtovník, klient a štát.** Prečo? Lebo iba primeraná cena nám umožňuje poskytnúť službu v takom rozsahu a kvalite, aby mal klient šancu “prejsť pomerne neporušený” daňovou kontrolou.

Úvodné slovo

- ▣ Položím **kacírské otázky**:
 - ▣ Môže jeden účtovník **stihnúť 25 s.r.o.čiek**?
 - ▣ Dá sa skontrolovať účtovníctvo za kalendárny rok, inventarizovať zostatky a dať podrobný rozpis s podkladmi na odsúhlasenie, zostaviť a skontrolovať výkazy, či nič nie je na opačnej strane a zostaviť DPPO s rozpisom položiek a podať XML aj s QR kódom na platbu **za 4 hodiny**?

Úvodné slovo

- ▣ Budem **ešte väčší “provokatér”**:
 - ▣ Za účtovníctvo je zodpovedný konateľ. Ten má externého účtovníka. Tak potom **načo má konateľ externého účtovníka?**
 - ▣ Zaúčtujte mi to takto, prosím (konateľ na otázku účtovníka). V poriadku na Vaše riziko (odpoveď účtovníka). **Je toto v poriadku?**

**Aké otázky si
musíme
zodpovedať**

Aby sme vedeli
spraviť cenník
2022

Úvodné slovo

Tieto otázky si musíme zodpovedať:

- ▣ Čo má klient z hľadiska procesu a výstupu dostať?
- ▣ Stanoviť cenu ako paušál + závierka a raz ročne prehodnocovať?
- ▣ Alebo prejsť na flexibilnejšiu formu spoplatnenia (časovo náročnejšie).
- ▣ Čo fakturovať ako úkony navyše?

Úvodné slovo

Tieto otázky si musíme zodpovedať:

- ▣ Náklady a kalkulácia - koľko mňa ten špás že som “akože podnikateľ” stojí?

Úvodné slovo

Tieto otázky si musíme zodpovedať:

- ▣ Ako vysvetliť klientovi, čo môže a čo nemôže odo mňa požadovať v “štandarde”?
- ▣ Ako vysvetliť a obhájiť pred klientom výšku a štruktúru mojej fakturácie?
- ▣ Mám alebo nemám sa báť teraz od 2022 zvýšiť cenu priamo zmenou cenníka alebo zvýšiť cenu nepriamo fakturáciou skutočných ukonov naviac?

Úvodné slovo

Tieto otázky si musíme zodpovedať:

- ▣ Ako nastaviť správne všeobecné obchodné podmienky, aby sme mohli zmeniť cenu bez zložitého dodatkovania zmluvy?

Úvodné slovo

▣ Správna otázka znie:

Kolko u vás stojí 1 riadok a či si okrem toho účtujete aj niečo navyše?

▣ Správna odpoveď znie:

Cena za vedenie účtovníctva sa pohybuje ***v závislosti od toho, v akej sadzbe sa chcete pohybovať...*** U nás je sadzba nulová.

**Existuje také
cena, která je
fér a všichni sú
spokojní?**

Ako si stanoviť kalkuláciu?

- ▣ Čo je to ***nákladová kalkulácia***:
 - ▣ Spočítame naše náklady na to, čo musíme kúpiť a zaplatiť, aby niekto iný (náš klient) mohol mať vedené účtovníctvo.
 - ▣ **FIXNÉ NÁKLADY alebo RÉŽIA:**
Napríklad 2000 eur / mesačne
alebo 24000 eur / ročne.
 - ▣ **+ VARIABILNÉ NÁKLADY**

Ako si stanoviť kalkuláciu?

Základná štruktúra:

- ▣ Fixné náklady (réžia) - toto zaplatím, ak spracujem nula účtovníctiev (samozrejme aj réžia rastie veľkosťou firmy)
- ▣ Variabilné náklady - toto zaplatím za mzdy a faktúry a keď tým, čo to vyrobia v závislosti od toho koľko účtovníctiev spracujem
- ▣ **PRE MŇA - toto v čistom zostane na záver**
- ▣ Dane a ostatné náklady štátu

Ako si stanoviť kalkuláciu?

- ▣ Ako počítajú fixné náklady (réžiu) a variabilné náklady (v závislosti od počtu spracovaných účtovníctiev) bežní podnikatelia.
- ▣ Vypýtajú podrobnú výsledovku s analytikou od účtovníka.
- ▣ Vytiahnu výpis z bankového účtu za 12-24 mesiacov.
- ▣ ***Otvoria Excel a čarujú.***

Ako si stanoviť kalkuláciu?

- ▣ Fixné náklady (réžia):
 - ▣ Účtovný softvér
 - ▣ Mzdový softvér
 - ▣ Updaty softvéru
 - ▣ Online účtovníctvo - eŠanón (od 2022)
 - ▣ Server alebo jeho prenájom
 - ▣ Zálohovanie dát
 - ▣ Počítače, notebooky, viac monitorov
 - ▣ Tlačiarne, kopírky, skenery

Ako si stanoviť kalkuláciu?

- ▣ Fixné náklady (réžia):
 - ▣ Členstvo v ZÚSK
 - ▣ Školenia Martin Tužinský, CUS, Poradca podnikateľa, iné.
 - ▣ Odborné časopisy: Poradca podnikateľa, Wolters Kluwer, iné
 - ▣ Odborné knihy o účtovníctve, daniach, mzdách

Ako si stanoviť kalkuláciu?

- ▣ Fixné náklady (réžia):
 - ▣ Ďakujeme, že členstvo v online komunite FB Účtovníci je zadarmo

Ako si stanoviť kalkuláciu?

- ▣ Fixné náklady (réžia):
 - Prenájom kancelárie, zasadačky, miestnosti na archív
 - Stôl, stolička, polička, šuflík, skrinka, smetiak, vešiak, klientova stolička, skartovačka, kávovar, šálky, príbor, mikrovlnka, rýchlovarná kanvica, stolná lampa, koberec, vysávač, čítačka občianskych preukazov, iné prkötiny

Ako si stanoviť kalkuláciu?

- ▣ Fixné náklady (réžia):
 - ▣ Poistenie
 - ▣ Konzultácie s daňovým poradcom
 - ▣ Konzultácie s advokátom / právnikom

Ako si stanoviť kalkuláciu?

- ▣ Fixné náklady (réžia):
 - Káva, mlieko, minerálka - klient sa chce napiť, keď nám kladie otázky
 - Chemické prostriedky na upratovanie
 - Toaletný papier, papierové obrúsky
 - Spotrebný materiál: pero, ceruza, pečiatka, sktrúhatko, šanón, papier, euroobal, toner, dierovačka, spinkovačka, rozjebávatko (odspinkovač).

Ako si stanoviť kalkuláciu?

▣ Variabilné náklady

- ▣ Naši zamestnanci.
- ▣ Naši subdodávateľia.
- ▣ Ostatné náklady, ktoré rastú počtom zamestnancov/subdodávateľov resp. Počtom účtovníctiev.

Ako si stanoviť kalkuláciu?

▣ **Toto všetko? Áno.**

▣ Nato, aby Váš klient mohol podnikat, toto všetko má mať pre zamestnanca, ktorý mu bude robiť administratívu a účtovníctvo.

▣ ***Fixné náklady sa započítavajú do základného mesačného poplatku alebo minimálneho paušálu.***

**Já, já, já
jenom já.**

Väčšine
slovenských
podnikateľov v
kalkulácii chýba
práve položka:
**JA, čo z toho
mám ja.**

JA: Koľko zostane MNE?

- ▣ ***Odmena za našu prácu je ďalší krok.***
- ▣ V prvom kroku sme spočítali, koľko nám náš klient musí zaplatiť bez ohľadu nato, či nám donesie NULA alebo viac dokladov.

JA: Koľko zostane MNE?

▣ *V cene našej práce je:*

- ▣ Vedomosti a skúsenosti. Rekvalifikačný kurz agentúry z nikoho účtovníka nespraví. Ak áno, tak samozrejme až po určitej praxi.
- ▣ Zodpovednosť a riziko. Ako podnikatelia nesieme riziko. Ako osoby zodpovedné za dane tiež nesieme riziko. A okrem toho vidíme aj finančné toky. Aj to je riziko.

JA: Koľko zostane MNE?

▣ *V cene našej práce je:*

- ▣ Koľko by stredne veľká firma zaplatila za majiteľa účtovnej firmy, ak by sa stal jej finančným riaditeľom?

Podbíjanie cien

Ceny sa
podbíjajú všade.
Je to o našej
šikovnosti.

Podbíjanie cien

- ▣ Ak niekto po rekvalifikačnom kurze začne ponúkať účtovníctvo bez skúseností za menej ako my, tak je to o zodpovednosti tejto osoby a aj inteligencii konateľa, ktorý si túto osobu vyberie.
- ▣ Začiatočník môže legálne povedať, že ešte od nej nikto neodišiel, že neurobila chybu a že ostatní prehávajú, ak od konateľa niečo pýtajú.

Podbíjanie cien

- ▣ Od začiatovníka kontrola ešte nikdy nič nepožadovala. Áno, lebo táto osoba ešte nemala kontrolu, ešte nemala urobiť akú chybu a ešte sa banka nespýtala, čo je v danom riadku výkazu na obnovenie kontokorentu.
- ▣ Každý niekde začne, a ak vydrží verte: Zdražie.

**Ako obhájam
svoju cenu**

Kvalita služby a
dobrá a
pravidelná
komunikácia je
základom

Ako obhájiť svoju cenu

Argumenty:

- ▣ Pravidelne sa vzdelávame a sledujeme novinky, novinkám rozumieme a vieme ich aplikovať.
- ▣ Venujeme sa detailom a kladieme kopu otázok, aby to bolo správne.
- ▣ Veci k závierke a daňovým priznaniam dokumentujeme a dokumentáciu posielame na odsúhlasenie.

Ako obhájiť svoju cenu

Argumenty:

- ▣ Držíme kapacitu
- ▣ Ručíme za kvalitu
- ▣ Riešim Vaše otázky a individuálne dopyty
- ▣ Viete, že už roky sa na nás môžete spoľahnúť
- ▣ Nazanikneme zajtra ani pozajtra

**Čo by nemalo
alebo nesmie
byť zadarmo**

Ak chcem
peniaze navyše,
tak pretože sa
venuujem
detailom

Čo je v základnom mesačnom poplatku

- ▣ Jedno pripomenutie na začiatku mesiaca k dokladom.
- ▣ Email so stručnými novinkami v zákonoch. Vysvetľovanie noviniek a posielanie základných vzorov dokladov.
- ▣ Zaevidovanie dokladov. Napísanie otázok k dokladom, riešenie odpovedí, naloženie so zvyškom nezodpovedaných otázok.

Čo je v základnom mesačnom poplatku

- ▣ Skontrolovanie zaúčtovania a DPH. vygenerovania a podanie výkazov. Poslanie par. 70 k podanej DPH konateľovi.
- ▣ Platobné údaje.
- ▣ Spracovanie miezd.
- ▣ Podanie výkazov. Preposlanie klientovi (alebo uloženie).
- ▣ Odpovede na jednoduché otázky klientovi v rozumnom rozsahu.

Čo je v základnom mesačnom poplatku

- ▣ Zdvihnutie telefónu úradu, ak sme na daňovom priznaní kontaktná osoba.
- ▣ Založenie dokumentácie do šanóna alebo e-šanóna.

Čo by malo byť ohodnotené ako cena nad základný poplatok

- ▣ Neustále sa vracanie k nezodpovedným veciam, lebo závierka sa dá urobiť, až keď sú vysporiadané poriadne (doložením) alebo inak v súlade s postupmi účtovania (ak nás konateľ zignoruje).
- ▣ Vyrobenie podpornej dokumentácie k zaúčtovaným podkladom, ak neexistujú a konateľ si je ochotný priplatiť za vyrobenie týchto podkladov.

Čo by malo byť ohodnotené ako cena nad základný poplatok

- ▣ Poslanie výkazov pre banky.
- ▣ Riešenie saldo konta, ktoré neseďí a je to vraj náš problém, že niektoré veci padli z neba.
- ▣ Stretnutie s klientom.
- ▣ Riešenie chýb v dochádzke.
- ▣ Odpovede zamestnancom na dochádzku a prečo majú nižšiu čistú mzdu ak niečo nepodpísali.

Čo by malo byť ohodnotené ako cena nad základný poplatok

- ▣ Študovanie zmlúv, ktoré majú byť uzatvorené právnikmi v súlade so zákonom a vysvetľovanie základov zákonov právnikom.

Čo by malo byť ohodnotené ako cena nad základný poplatok

- ▣ Ak ročná závierka a DPPPO nemá spôsobom “čo program dal”, tak vyriešenie všetkých nevyriešených vecí za konateľa a dôkladné inventarizovanie zostatku účtov.
- ▣ Podrobný rozpis položiek DPPPO a podklady k ich zostaveniu - napr. pripočítateľné a odpočítateľné položky.
- ▣ Vysvetlenie položiek vo výkazoch, ktoré konateľ nepochopí a odsúhlasovanie.

Čo by malo byť ohodnotené ako cena nad základný poplatok

- ▣ Prepnúť na WORD zoznam z prieskumu

**Existuje také
cena, která je
fér a všichni sú
spokojní?**

Existuje taká cena, ktorá je fér a všetci sú spokojní?

Nie.

Tak to si mi fakt pomohol, Marcel!

**Nastav cenu tak,
aby si Ty bola spokojná.**

Ostatné okruhy na diskusiu

Zoznam okruhov na diskusiu

Téma: Čo klient dostane za to, čo nám platí

- ▣ Základný štandard práce externého účtovníka s dôrazom na minimálnu úroveň odovzdaných výstupov (podvojný účtovníctvo neauditovaného subjektu): okruhy: a. účtovníctvo, b. DPH, c. daň z príjmu a zrážková daň, d. personalistika a mzdy, e. ročná účtovná závierka a kompletný e-šanon

Zoznam okruhov na diskusiu

Téma: Čo klient dostane za to, čo nám platí

- ▣ Nadštandard práce externého účtovníka (na dohode s klientom)
- ▣ Doplnkové služby externého účtovníka (môže vykonávať iná profesia)

Zoznam okruhov na diskusiu

Téma: Ako nastaviť procesy v digitálnej kancelárii externého účtovníka

- ▣ Úložisko dokladov
- ▣ eFaktúra a párovanie platieb
- ▣ Výstupy z účtovníctva a eŠanón (body 2-4 je vhodné prepojiť)
- ▣ Workflow digitálnej kancelárie: od emailových notifikácií až po trackovanie dodania dokladov

Ako má vyzerat' eŠanón

Ako má vyzerat' eŠanón - to čo klient dostane na konci roka od účtovníka pre trvalú archiváciu. Účtovník potrebuje komplet výstup odovzdat', a archivovat' si to. Existencia online aplikácie je super, ale treba mať aj "hard copy" digitálnu zálohu vo forme ZIP, PDF a pod.

Ročná účtovná zvierka

Inventarizácia účtov - minimálne štandardy a minimálny rozsah.

Všeobecné obchodné podm.

Ktoré problémové situácie ošetriť vo všeobecných obchodných podmienkach?

Účtovanie na pokyn klienta

Môže účtovník účtovať na pokyn klienta a to veci, o ktorých vie, že nie sú drobným porušením platných pravidiel, ale podstatným porušením platných pravidiel?

Viazaná živnosť

Prečo nás roky Ministerstvo financií neberie vážne, ak iné profesie vo verejnom záujme reguluje:

- ▣ lekári a zdravotnícke profesie, regulované
- ▣ advokáti, notári a sudcovia, regulované
- ▣ profesie na finančnom trhu, regulované
- ▣ účtovníci, ???

Vzdelávanie a osveta konateľov

- ▣ Konateľ je zodpovedný za účtovníctvo, ale nevie, aké úlohy má on a aké interný účtovník a aké externý účtovník.
- ▣ Konateľ nevie, čo má od účtovníka prebrať a ako to na základnej úrovni skontrolovať.

A prečo to konatelia nevedia? No lebo im to účtovníci verejnou osvetou jednoduchou rečou nepovedali.

Maximálna záťaž 1 osoby

Koľko ekvivalentných(*) účtovníctiev môže v rozumnej kvalite spracovať 1 účtovník, ktorý vedie účtovníctvo a spracováva závierku. Poznámka: Vyriešiť osobitne pre účtovnú firmu, v ktorej účtovník robí okrem účtovníctva aj mzdy a navyše aj také prípady, kde robí účtovníctvo, mzdy aj poradenstvo.

**Aký je workflow
digitálneho účta**

Ako sa nám
zmení život?

Aký je workflow digitálneho účta

- ▣ E-mail provider napr. Microsoft 365, Google Workspace alebo riešenie s nižším priemerným mesačným nákladom, ale bez integrácie na ostatné nástroje
- ▣ Vypracovanie zoznamu dokladov, ktoré účtovník chce od klienta so zoznamom odporúčaní a akým spôsobom ich má doručiť
- ▣ Existencia spôsobu pripomínania sa klientom (mailing) a sledovanie doručenia dokladov

Aký je workflow digitálneho účta

- ▣ Pri priebežnom systéme doručovania dokladov sa nám zmení život, nakoľko veľkú časť dokladov dostaneme priebežne, samozrejme bankový výpis časť klientov zabudne doručiť
- ▣ Odoslanie dokladov na vyťaženie dát a ich zaúčtovanie

Aký je workflow digitálneho účta

- ▣ Odoslanie prvej pripomienky k prvému pracovnému dňu mesiaca na doručenie dokladov, bankového výpisu a podkladov k mzdám
- ▣ Poslanie pripomienok a otázok k prvým zaúčtovaným dokladom
- ▣ Pripomienka na odpoveď
- ▣ Preúčtovanie napr. 355.AE a poslanie požiadavky na schválenie DPH

Aký je workflow digitálneho účta

- ▣ Podanie výkazov a uzatvorenie mesiaca
- ▣ Klient má uložené originály dokladov a dokladov zaúčtovaní (a sú párovateľné napríklad cez názov súboru, ktorý nesie napr. interné číslo dokladu) a klient má súčasne online informáciu o neuhradených pohľadávkach a záväzkoch

**Čo fakturovať
dodatočne**

Čo fakturovať nad rámec mesačne

- ▣ Riešenie problémov pri prebratí účtovníctva - riešenie nevyriešených otázok za minulé obdobia.
- ▣ Rekonštrukcia účtovníctva a miezd (prevzatie ne-vedeného účtovníctva alebo evidencie, ktorá sa na účtovníctvo nápadne podobá, ale s účtovníctvom podľa zákona nemá nič spoločné).
- ▣ Podklady pre banku pri čerpaní úveru a prolongácia úverov.
- ▣ Reporty pre klienta a banky a iné subjekty.
- ▣ Vypracovanie podkladov na rozhodnutie valného zhromaždenia/spoločníka.

Čo fakturovať nad rámec mesačne

- ▣ Spracovanie podkladov k účtovným dokladom (podporné výpočty, podporné doklady k dokladu o zaúčtovaní, prílohy zmlúv a pod.).
- ▣ Vyúčtovanie pracovných ciest alebo kontrola vyúčtovania pracovných ciest na základe podkladov.
- ▣ Dodatočné podania DPH a iné dodatočné výkazy.
- ▣ Štatistické výkazy.
- ▣ Spracovanie podaní OSS, MOSS.
- ▣ Vystavovanie faktúr v mene klienta.
- ▣ Iné elektronické podania na úrady okrem podaní zahrnutých v cene paušálu a miezd.
- ▣ Spracovanie účtovných smerníc.

Čo fakturovať nad rámec mesačne

- ▣ Iné podania na Finančnú správu alebo úrady.
- ▣ Príprava podkladov na daňovú a inú kontrolu (účtovníctvo, mzdy) a zastupovanie na kontrole.
- ▣ Príplatok v prípade zložitejšej DPH agendy alebo individuálnych požiadaviek (napr. cestovné kancelárie a maržový model DPH, stredisková evidencia).
- ▣ Registrácia k DPH vrátane prípravy podkladov na kontrolu a účasť na kontrole.
- ▣ Účtovanie skladu.
- ▣ Pripomienkovanie zmlúv.

Čo fakturovať nad rámec mesačne

- ▣ Zložitejšie poradenstvo pre klienta, iné ako daňové poradenstvo.
- ▣ Spracovanie jednoduchých zmlúv na základe vzorov k zmluvám, iné ako právne poradenstvo.
- ▣ Zakladanie a zmeny v S.R.O. a administratívne úkony voči Obchodnému registru a inému orgánu verejnej moci.
- ▣ Finančné plánovanie a finančné riadenie firmy.
- ▣ Zastupovanie konateľa pred vybranými subjektmi vo finančných a ekonomických otázkach.

Dodatočné práce súvisiace so závierkou

- ▣ Cena za účtovnú závierku, inventarizáciu + DPPO a rozpis položiek DPPO a ak je z dôvodov na strane klienta nedodané, tak nad rámec tejto ceny za závierku aj:
 - ▣ Výpočet podkladu k úročeniu úverov.
 - ▣ Transferové oceňovanie závislých operácii k závierke.
 - ▣ Riešenie väčšieho počtu nesúládov saldo-konta - pohľadávky a záväzky (v závislosti od počtu týchto nesúladných položiek v závierke).
 - ▣ Riešenie rozporov pri odpočítaní preddavkov vo väčšom rozsahu (v závislosti od počtu týchto nesúladných položiek v závierke).

Dodatočné práce súvisiace so závierkou

- ▣ Riešenie párovania a priradovania nákladov na spotrebu a predaný tovar k závierke (opravy účtovania, ak neboli konateľom faktúry priebežne počas roka označované).
- ▣ Výpočet podkladu k zaúčtovaniu nadspotreby.
- ▣ Ocenenie zákazkovej výroby alebo rozpracovanej výroby.
- ▣ Evidencia cien akcií a iných finančných aktív.
- ▣ Riešenie problémov s vydanými gastro lístkami (príspevkom na stravné) po lehote v prípade väčšieho nesúladu.
- ▣ Podklady pre audítora a odpovede pre audítora.
- ▣ Podklady na mimoriadnu závierku v prípade podaného návrhu na insolvenčné konanie aj s inventarizáciami pre súd/exekútra.
- ▣ Zostavenie inventarizovanej priebežnej závierky pri zmene účtovníka.