

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Majandusarvestuse instituut

Finantsarvestuse õppetool

Eget Poom

**RAAMATUPIDAMISTEENUSE TURG EESTIS**

**TEENUSEPAKKUJA PILGU LÄBI**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: dotsent Natalja Gurvitš

Tallinn 2016

Olen koostanud töö iseseisvalt.

Töö koostamisel kasutatud kõikidele teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele on viidatud.

Eget Poom .....

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: A124200

Üliõpilase e-posti aadress: eget.poom@gmail.com

Juhendaja dotsent Natalja Gurvitš:

Töö vastab bakalaureusetööle esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele .....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

## SISUKORD

ABSTRAKT.....	5
SISSEJUHATUS.....	6
1. RAAMATUPIDAMISE AJALUGU JA ARENG .....	8
1.1. Raamatupidamise ajalugu.....	8
1.2. Raamatupidamise defineerimine .....	10
1.3. Raamatupidaja mõiste ja roll ettevõttes .....	11
1.4. Teenuse sisseostmine ehk <i>outsourcing</i> .....	14
1.5. Raamatupidamisteenuse ehk <i>outsourcing</i> ’u eelised .....	16
1.6. Raamatupidamisteenuse ehk <i>outsourcing</i> ’u puudused .....	19
2. UURING RAAMATUPIDAMISTEENUSE TURU KOHTA EESTIS .....	21
2.1 Uuringu meetodika ja valimi kirjeldus .....	21
2.2 Uuringu tulemused ja järeldused .....	25
2.2.1 Intervjuude tulemused .....	25
2.3 Tulemuste tõlgendus ja järeldused.....	32
KOKKUVÕTE.....	37
SUMMARY .....	39
VIIDATUD ALLIKAD .....	41
LISAD.....	45
Lisa 1. Intervjuu küsimused .....	45
Lisa 2. Intervjuu transkriptsioon – INT1 .....	46
Lisa 3. Intervjuu transkriptsioon – INT2 .....	49

Lisa 4. Intervjuu transkriptsioon – INT3 .....	51
Lisa 5. Intervjuu transkriptsioon – INT4 .....	54
Lisa 6. Intervjuu transkriptsioon – INT5 .....	56
Lisa 7. Intervjuu transkriptsioon – INT6 .....	59
Lisa 8. Intervjuu transkriptsioon – INT7 .....	63
Lisa 9. Intervjuu transkriptsioon – INT8 .....	67
Lisa 10. Intervjuude kategoriseerimine INT1-INT4.....	70
Lisa 11. Intervjuude kategoriseerimine INT5-INT8.....	75

## ABSTRAKT

Töö pealkiri on „Raamatupidamisteenuse turg Eestis teenusepakkuja pilgu läbi“.

Tänapäeva kiiresti muutuv ühiskonnas on kõik organisatsiooni funktsioonid automatiseeritud. Ettevõtte üheks olulisemaks valdkonnaks on raamatupidamine, mida saab ettevõttes korraldada kahte moodi – on palgatud spetsialist, kes teeb raamatupidamist või on sõlmitud leping firmaga, mis pakub raamatupidamisteenust. Üks enim sisseostetavaid teenuseid on raamatupidamine.

Bakalaureusetöö peamiseks eesmärgiks oli välja selgitada raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete struktuur – töötajate haridus, kogemused, koolitamine, teenuste valik ning klientide profiil. Teiseks eesmärgiks oli määratleda põhjused, miks ettevõtted ostavad sisse teenust ehk mis on raamatupidamisteenuse eelised. Eesmärkidele tuginedes seati järgmised uurimisküsimused: milline on teenust pakkuvate ettevõtete struktuur ning mis on need põhjused, mille tõttu ostetakse raamatupidamisteenust sisse.

Uuringu läbiviimiseks valis autor kvalitatiivse meetodi ehk struktureeritud intervjuu. Intervjuud viidi läbi inimestega, kellel on kogemusi raamatupidamisteenust pakkuva ettevõttega.

Intervjuudest järeldus, et raamatupidamisteenust pakkuvates ettevõtetes töötavad kõrgharidusega inimesed, kellel on suurem kogemus. Et pakkuda kõrgkvaliteetset teenust, panustatakse koolitamisesse, eesmärgiga olla kursis pidevalt muutuvate seaduste ja muude iseärasustega. Raamatupidamisteenust pakkuva ettevõtte peamiseks teenuseks on täispakett ehk kliendile tehakse raamatupidamist otsast lõpuni. Suuremad ettevõtted pakuvad ka lisateenuseid, näiteks nõustamine. Ettevõtted, kes teenust sisse ostavad, on üldiselt väikeettevõtted ning keskmised ettevõtted, kellel ei ole otstarbekas endal raamatupidajat palgata, kuna tööjõukulud oleksid liiga suured. Lisaks kulude optimeerimisele on põhjusteks veel raamatupidaja väikene töömaht. Teenuse sisseostmisel saab klient professionaalse meeskonna ning teenusepakkuja on ettevõttele strateegiliseks partneriks.

Võtmesõnad: raamatupidamine, raamatupidamisteenus, *outsourcing*

## SISSEJUHATUS

Tänapäeva kiiresti arenevas maailmas on üha enam kogumas populaarsust erinevate tugifunktsioonide suunamine kolmandatele osapooltele ehk teenuse sisseostmine (*outsourcing*). Teenuse sisseostmine võimaldab ettevõtte juhil koondada oma tähelepanu põhitegevusele ning vähendada erinevaid kulusid, näiteks palga- ja ajakulu. Teenust sisse ostes saab ettevõtte omale spetsialistidest koosneva meeskonna, kes täidab strateegilise partneri ja nõustaja rolli. Üks enim sisseostetavaid teenuseid on raamatupidamine.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on välja selgitada raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete struktuur – töötajate haridus, kogemused, koolitamine, teenuste valik ning klientide profiil. Teiseks eesmärgiks on määratleda põhjused, miks ettevõtted ostavad sisse teenust ehk mis on raamatupidamisteenuse eelised. Eesmärkidele tuginedes seati järgmised uurimisküsimused: milline on teenust pakkuvate ettevõtete struktuur ning mis on need põhjused, mille tõttu ostetakse raamatupidamisteenust sisse.

Antud töö teema on valitud seoses *outsourcing*'u üha suurenevale populaarsusele ning selle teema uurimine pakkus autorile suurt huvi. Antud töö on kirjutatud Tallinna Tehnikaülikooli majandusteaduskonna äriduse tudengi poolt bakalaureusetöö raames ning sellest tulenevalt on valitud *outsourcing*'u valdkonnaks raamatupidamine. Samuti on autoril isiklik kokkupuude teenust pakkuvate ettevõtetega – autor töötab raamatupidajana raamatupidamisteenust pakkuvas ettevõttes ning on olnud sarnases ettevõttes ka eelnevalt praktikal. Isiklikust kogemusest tulenevalt ja erialakirjandust lugedes otsustas autor uurida raamatupidamisteenuse turgu Eestis teenusepakkujate pilgu läbi.

Bakalaureusetöö on jaotatud kaheks põhiosaks. Esimeses peatükis käsitletakse erinevaid teoreetilisi seisukohti ning toetudes teaduslikele artiklitele antakse lühiülevaade raamatupidamise ajaloost ja selle arengust ning tuuakse välja erinevad definitsioonid raamatupidamise ja raamatupidaja kohta. Samuti määratletakse, milline on raamatupidaja roll teenust pakkuvas ettevõttes. Selgitatakse, mida kujutab endast raamatupidamise *outsourcing* ning mis on selle eelised ja puudused.

Teine peatükk sisaldab kvalitatiivset uuringut, mille teostamiseks viis autor läbi 8 intervjuud raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete raamatupidajate ja juhtidega. Peatükis tuuakse välja uuringu eesmärgid, meetod ja valimi valik. Intervjuude põhjal uurib autor, milline on raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete struktuur - töötajate haridus, kogemused, koolitamine, teenuste valik ning klientide profiil ning mis on need põhjused, miks ettevõtted ostavad sisse raamatupidamisteenust. Lõpuks antakse ülevaade intervjuude tulemustest ning antakse autoripoolne tõlgendus ja järeldused.

Autor tänab töö juhendajat Natalja Gurvitš ning kõiki raamatupidajaid ja juhte, kes olid valmis uuringus osalema ning panustasid käesoleva bakalaureusetöö valmimisse.

# 1. RAAMATUPIDAMISE AJALUGU JA ARENG

Raamatupidamine on oluline osa ettevõtte igapäevasest tegevusest. Tänapäeva kiiresti muutuv ühiskonnas on aga muutunud raamatupidamise korraldamine niivõrd lihtsaks, et üha enam otsustatakse sisse osta raamatupidamisteenust. Esimeses peatükis toob autor teaduslike artiklite seisukohtade abil välja raamatupidamise olemuse, et mõista, kuidas on raamatupidamine arenenud, mis suunas toimub areng tänapäeval ning kes on raamatupidaja. Peatükk annab ülevaate raamatupidamisteenusest ning sellega seonduvatest eelistest ja puudustest.

## 1.1. Raamatupidamise ajalugu

Majandusarvestus kui süsteem on arenenud aastasadu, tegelikult lausa aastatuhandeid (Linnasmägi 2009). Raamatupidamise tekkimise eelduseks oli jõukuse suurenemine (tekkisid objektid, mille kohta oli vaja arvet pidada) ja oskus välja tuua kogus, jättes kõrvale varaobjektide muud omadused (Alver *et al.* 2004, 13). Esialgu oli arvepidamine lihtne ja primitiivne. Näiteks juba Vana-Egiptuses pidasid vara arvestust preestrite õpetatud ametnikud arvepidamiseks kohandatud piitsa või nõõri abil – piitsal või nõõril oli iga maksja kohta suuruse järgi oma näärikene, kuhu võlasummade tekkimisel seoti sõlm. Võla tasumisel harutati sõlm lahti. Hiljem kasutati arvepidamiseks juba kivist ja marmorist tahvleid. (Linnasmägi 2009). Samuti loendas preester olemasolevat vara (kari, vili) ja tegi selle kohta märkmeid (Alver *et al.* 2004, 13).

Teoreetilise aluse sai arvepidamine 15. sajandi lõpul. Aastal 1494 ilmus Veneetsias matemaatikust frantsiskaani munga Luca Paccioli kahekordse raamatupidamise õpperaamat „Traktaat kontodest ja kirjenditest“. Paccioli ei mõelnud kahekordse raamatupidamise süsteemi välja ise, vaid kogus ja korraldas ning süstematiseeris mitmesuguseid majapidamises ja ärielus kasutusel olnud tehingute ülestähendamise viise. Enne seda oli kõik



raamatupidamisse puutuvad teadmised juhuslikud ning neid anti edasi ja levitati ainult suusõnaliselt. (Rebane, Visberg 1996, 5)

Nimetus „raamatupidamine“ tuleneb „raamatute pidamisest“ ja on sellisena kasutusel paljudes keeltes. „Raamatupidamine“ on otsetõlge saksakeelsest sõnast *Buchhaltung*. On andmeid, et saksa keeles esines see termin esmakordselt 1498. aastal Saksa-Rooma riigi keisri Maximilian I korraldusel. Eesti keeles võeti see termin kasutusele alles 19. sajandi lõpul – 1900. ja 1903. aastal ilmunud eestikeelsetes raamatupidamise õpikutes on juba kasutusel termin „raamatupidamine“. (J. Alver, L. Alver 2011, 269)

On väga vähe informatsiooni Eesti raamatupidamise kohta alates 20. sajandist (Alver *et al.* 2014), kuid seda võib jagada kolmeks erinevaks etapiks – sissejuhatav (1990-1994), süsteemi ehitamise (1995-2002) ja süsteemi täiustamise faas (alates 2003 kuni tänaseni) (Haldma 2004, 35-42). Pärast Nõukogude Liidu kokkuvarisemist muudeti Eestis majandussüsteem ümber käsumajanduselt turumajandusele, millega kaasnesid olulised muudatused juriidilistes ja institutsionaalsetes regulatsioonides. See andis alguse uuele raamatupidamiskeskonna arengule, mida Eesti otsustas üles ehitada toetudes IFRS'ile. (Alver *et al.* 2014). Eesti raamatupidamise regulatsiooni, sisaldades Eesti Raamatupidamise seadust ja Eesti Raamatupidamisstandardeid, saab nimetada edukaks kogumiks, mis koosneb erinevatest rahvusvahelistest raamatupidamise lähenemisviisidest. (Haldma 2004, 44). Meie tänapäevane raamatupidamisarvestuse korraldamine võeti Eesti Vabariigis teravdatud tähelepanu alla 1994. aastal, kui võeti vastu 08.06.1994 „EV Raamatupidamise seadus“, mis hakkas kehtima 01.01.1995 aastal. Tänapäeval töötavad ja juhivad raamatupidajad aga juba uue seaduse järgi. Uus „Raamatupidamise seadus“ võeti vastu 20. novembril 2002. aastal ja hakkas kehtima 01. jaanuarist 2003. aastal. (Linnasmägi 2009)

Kokkuvõttes võib öelda, et raamatupidamise tekkimise eelduseks oli inimlik vajadus pidada oma vara üle arvestust. Esialgne raamatupidamine oli väga primitiivne, mis hõlmas endas näiteks piitsa kasutamist. Teoreetiline arvepidamine sai alguse teose „Traktaat kontodest ja kirjenditest“ avaldamisega aastal 1494. Eesti raamatupidamise arengut võib jagada kolmeks etapiks - sissejuhatav, süsteemi ehitamise ja süsteemi täiustamise faas, mis kestab tänapäevani. Raamatupidamise korraldamise aluseks Eestis on aastal 2002 vastu võetud „Raamatupidamise seadus“.

## 1.2. Raamatupidamise defineerimine

Muutuv keskkond ei ole ainult laiendanud raamatupidamise piire, vaid loonud probleemi teema ulatuslikul defineerimisel. Eksisteerib vajadus definitsioonile, mis on piisavalt laiahaardeline, et määratleda selle piirid, samal ajal olles piisavalt täpne nagu tema põhiolemus. Definitsiooni kohaselt, mis on tehtud 1953. aastal Ananias Charles Littletoni poolt: „Raamatupidamise keskne eesmärk on teha võimalikuks perioodiliste kulude (jõupingutuste) ja tulude (saavutuste) sobitamine. See kontseptsioon on tuumaks raamatupidamise teooriale ja võrdluse alusele, mis pakub fikseeritud lähtepunkti raamatupidamise teemaliseks aruteluks“ (Glautier, Underdown 1994, 3).

Ameerika Vannutatud Riiklike Arvestusekspertide Instituudi (*AICPA – American Institute of Certified Public Accountants*) terminoloogia komitee formuleeris järgneva definitsiooni aastal 1961: „Raamatupidamine on olulisel määral salvestamise, klassifitseerimise ja summeerimise kunst ning raha, tehingute ja sündmuste seiskohast, millel on vähemalt osaliselt finantsiline iseloom, nende tulemuste tõlgendamine“ (AICPA 1961).

Aastal 1994 on sõnastatud määratlus Raamatupidamise standartide nõukogu poolt (*ASB - Financial Accounting Standards Board*), mis on vähem piirav ja tõlgendab raamatupidamist kui finantsseisundi, -tulemuse ja rahalise kohanemisvõime sätet ettevõttele, mis on kasulik suurel hulgal potentsiaalsete kasutajate majanduslike otsuste langetamisel (Glautier, Underdown 1994, 3).

2003. aastal ilmunud majandusleksikonis on raamatupidamist kirjeldatud kolmes erinevas mõttes (Mereste 2003, 150-151):

1. Kitsamas mõttes: majandusüksuse tegevuse ja selle tulemuse kohta mis tahes kandjatel (raamatutes, kaartidel, perfolintidel, magnetketastel jne) arvestuse ehk raamatupidamisregistrite pidamise süsteem;
2. Laiemas mõttes hõlmab peale selle ka sama majandusüksuse majandusanalüüsi, tegevuse plaanimise (kavandamise, eelarvestamise) ja sisekontrolli;
3. Majanduslike tehingute tulemuste täieliku dokumenteeritud arvestuse süsteem, mis peab tagama majandusüksuse tegevuse kohta aktuaalse, olulise, objektiivse ja võrreldava informatsiooni saamise lähtudes headest raamatupidamistavadest.

Raamatupidamise täielikku süsteemi kuuluvad – finantsraamatupidamine ehk – arvestus, kuluraamatupidamine ehk –arvestus, juhtimisraamatupidamine ehk –arvestus, maksuraamatupidamine ehk –arvestus, finantsplaanimine ehk eelarvestamine, finantsanalüüs, sisekontroll, audiitorkontroll (Ibid.).

Majandusarvestuse ja rahanduse leksikonis on raamatupidamist defineeritud kui finantsarvestuse osa, mis tegeleb raamatupidamiskannetega ehk raamatupidamisregistrite pidamisega (J. Alver, L. Alver 2011, 268)

2016. aasta definitsiooni kohaselt on raamatupidamine informatsiooni süsteem, mis mõõdab äritegevusi, töötleb informatsiooni aruannetesse ja suhtleb tulemuste abil otsuste langetajatega (Miller-Nobles *et al.* 2016, 26). Ettevõtte aastase raamatupidamise protsess koosneb neljast peamisest ülesandest (Everaert *et al.* 2008):

- a) Kanded arvete ja finantstehingute kohta;
- b) Ajutise kasumiaruande koostamine (igakuise kasumi arvutamine);
- c) Raamatupidamine perioodi lõpus (amortisatsioon, intressid, viitvõlad);
- d) Finantsaruannete koostamine (bilanss, kasumiaruanne, muud märkmed);

Need neli ülesannet on olulised terviklike finantsaruannete esitamiseks.

Autorid defineerivad raamatupidamist erinevalt lähtuvalt oma vaatenurgast, kuid põhimõtte ja raamatupidamise olemus jääb kokkuvõttes siiski samaks - raamatupidamine on organisatsiooni majandustehingute tulemuste dokumenteeritud arvestuse süsteem.

### **1.3. Raamatupidaja mõiste ja roll ettevõttes**

Igapäevaste tehingute kajastamise ja maksekorralduste ettevalmistamiseks ehk kogu raamatupidamise tegemise jaoks on vaja inimest, kes oleks sellel alal pädev – raamatupidajat. Stereotüüpne pilt raamatupidajast on järgmine: keskealine naine, kes saadab suurema osa päevast mööda kohvi juues ja internetis surfates ning kui tuju tuleb, toksib ka paar numbrit arvutisse. Tegelikuses on olukord aga hoopis teistsugune. (Peetson 2012)

Lähtudes inglisekeelsest erialakirjandusest saab välja tuua kaks erinevat terminit raamatupidaja kohta: *accountant* ja *bookkeeper*. Eesti keeles on kasutusel vaid üks termin – raamatupidaja. Kuid tihti mõistetakse, et *accountant* ja *bookkeeper* tähendavad mõlemad ühte ja seda sama, siis tegelikuses see nii ei ole (Ottoson 2015, 10). *Bookkeeper*-i all peetakse

silmas isikut, kes peab arveraamatuid mõnes asutuses või ettevõttes (J. Alver, L. Alver 2011, 268). Tinglikult võib pidada teda ka töötajaks, kes teeb küllaltki lihtsat ja rutiinset tööd. *Accountant* tähendab aga midagi laiemat - *accountant* on töötaja, kes analüüsib ja tõlgendab finantsinformatsiooni, koostab finantsaruandeid, valmistab ette majandusprognose, koostab eelarveid ja tegeleb muu sarnasega. (Ottoson 2015, 10)

Raamatuidaja termini definitsioone on ka eestikeelses kirjanduses mitmesuguseid. Majandusleksikon aastast 2011 toob välja kolm erinevat võimalust, kuidas defineerida raamatupidajat (Mereste 2011, 150):

1. Raamatupidamisspetsialist; isik, kes valdab raamatupidamise meetodeid, st oskab koostada lausendeid, kirjendada neid kontodesse ning teha bilanssi ja seda analüüsida;
2. Raamatupidamisosakonna töötaja, raamatupidamistööd tegev inimene;
3. Inglise keeles levinud üldnimetus järgmiste raamatupidamisasjandusega tegelevate töötajate kohta: liht- ehk nooremraamatupidaja, kuluarvestaja, vanemraamatupidaja, audiitor, raamatupidamisrevident, raamatupidamispraktik, kutseline raamatupidaja, raamatupidamise ekspert ehk –eriteadlane.

Raamatupidajat on defineeritud ka kui isikut, kes pakub raamatupidamisteenust. Tema tegevused tööl võivad oluliselt varieeruda. Mõned raamatupidajad on kontori ametnikud, kes tegelevad arvepidamisega (*bookkeepingu*) ning mõned on ärinõunikud suurtele korporatsioonidele. (Ottoson 2015, 11)

Sihtasutus Kutsekoda toob oma kodulehel välja, et raamatupidaja tegeleb põhiliselt finantsarvestusega, kuid ka finantsaruannete analüüsiga, maksuarvestusega, kulu- ja eelarvestusega. Raamatupidaja korraldab raamatupidamist nii, et oleks tagatud aktuaalse, olulise, objektiivse ja võrreldava info saamine majandusüksuse finantsseisundist ja tegevustulemusest. Raamatupidaja põhilised tööülesanded on seotud igapäevase raamatupidamise tööga, sh maksudeklaratsioonide täitmisega, statistiliste aruannete koostamisega jne. Raamatupidaja töö eeldab isiklikku vastutust ja iseseisvust ning nõuab koostööd meeskonna/grupi teiste liikmetega. Raamatupidaja peab oskama planeerida oma tööd ja aega, olema täpne ja kohusetundlik ning hea suhtleja. Raamatupidaja juhindub Eesti heast raamatupidamistavast ja/või Euroopa Liidus tunnustatud standarditest, arvestuse ja aruandluse põhimõtetest ning järgib kutse-eetika nõudeid. (Sihtasutus Kutsekoda 2014)

Nilniyom toob oma uuringus välja, et suurepärasel raamatupidajal on oluline roll finantsaruannete koostamisel ja raamatupidamise tegemisel. Põhjus on selles, et nii välised kui ka sisemised huvigrupid saavad kasutada ettevõtte finantsseisundi ja jõudluse hindamiseks just neidsamu aruandeid ning nende andmete abiga kontrollida ettevõtte erinevaid üksusi. (Nilniyom 2015)

Business Groupi tootearendusjuht Ahti Allikas ja Directo OÜ müügidirektor Egon Leego arutasid raamatupidaja rolli üle ettevõttes ning leidsid, et „raamatupidamine muutub tulevikus märkimisväärselt – eriti, mis puudutab raamatupidaja rolli. Kuna automatiseeritud tegevusi on võimalik teha vastava tarkvara abil, pole raamatupidaja tulevikus niivõrd raportite koostajaks, kuivõrd tõlgendajaks ja hinnangute andjaks. Raamatupidaja ei ole vajalik enam selleks, et mineviku tehinguid joonele ajada ning nende põhjal erinevaid raporteid koostada. Raamatupidaja on vajalik selleks, et aidata oma igapäevatoos finantsinformatsiooni kasutataval spetsialistidel raporteid lugeda. Raamatupidaja aitab analüüsida ja põhjendada seda, mis on numbrite taga.” Raamatupidaja roll mitte ainult ei võiks, vaid ka peaks olema tehnilise finants- ja maksuarvestuse pidamise kõrval finantsinformatsiooni tõlgendamine ja hinnangute andmine. Kõik ettevõtte tehingud ja protsessid kajastuvad ühel või teisel viisil raamatupidamises ning seetõttu on raamatupidaja ettevõtte finantsseisust ja tehingutest sageli kõige enam informeeritud. (Raamatupidaja roll ettevõttes 2012)

Deloitte Audit Eesti juhtivkonsultant Monika Peetson väidab, et raamatupidaja on ettevõtte visiitkaart. Ta suhtleb klientide, hankijate, finantsasutuste, maksuameti ja audiitoritega. Väiksemas ettevõttes on suurem osa asjaajamisest tihti raamatupidaja kanda, kui sekretäri või juristi ametikohta pole. Samuti võib juhtuda, et raamatupidaja ongi ettevõtte peamine kontakt suhtlemisel välismaailmaga. (Peetson 2012)

Kokkuvõttes võib väita, et olemata sellest, et eesti keeles on raamatupidajal ainult üks termin, siis on raamatupidajal tähendusi mitmeid. Raamatupidaja laiemas mõistes on spetsialist, kes valdab raamatupidamist. Raamatupidaja roll on olenevalt ettevõtte spetsiifikast ja eesmärkidest väga erinev. Raamatupidaja kui ettevõtte keskne töötaja peab olema kursis ettevõtte arvestus- ja tugisüsteemidega, mis tähendab, et raamatupidaja on ettevõttele palju olulisem kui seda arvatakse olevat ehk raamatupidaja mängib olulist rolli selles osas, kuidas ettevõtet näha väljas poolt organisatsiooni.

## 1.4. Teenuse sisseostmine ehk *outsourcing*

Pidev surve optimeerida äritegevuse kulusid on ajendanud paljusid finantsjuhte otsima uusi lähenemisviise järgmistele probleemidele (Caruso 2016):

- Strateegia ja toimingud – rutiinne aruandlus ja nõuetele vastavuse küsimus võtavad aja ja ressursid analüüsi ja otsustamise tugiosast. Olles maetud päev-päevalt üksikasjadesse, ei suudeta leida strateegilist ega taktilist mõtlemise aega, see kahjustab nii organisatsiooni kui ka isiklikku professionaalset arengut.
- Eelarve piirangud personali valikul – liiga sageli on järeleandmisi töötajate arvu eelarves ja oskuste/spetsialiseerumise nõuetes, näiteks kasutades juba arvestatud kohta tööülesannete jaoks, mis ei pruugi tingimata olla täiskohaga töö või ühendades kaks või enam kokku sobimatud töökohta üheks.
- Protsessid ja kontroll – ebaefektiivsed protsessid, mida ei ole korrastatud ettevõttega võtavad ressursse suurema lisandväärtusega tegevustelt. Hilinenud kuu lõpetamised ja aruandlus takistavad õigeaegset, praktilist ärianalüüsi.
- Tehnoloogia – erinevad, vananevad süsteemid, mis ei ole integreeritud ning mille tulemuseks on kõrged hooldus- ja tugiteenuse kulud. Informatsiooni tuleb vaadelda kui strateegilist vara nõuetekohase juhtimise ja terviklikkusega.

Lahendus paljudele mainitud takistustele on raamatupidamisteenuse sisseostmine, mis omandab üha laiemat heakskiitu liikudes väärtuste ahelas ülespoole rutiinsete toimingute tegemisest lisandväärtusi loovate finantsplaneerimise ja – analüüsini (Ibid.).

Lisaks nimetatud probleemidele on levinumateks põhjusteks: vähendada ja kontrollida tegevuskulusid, parandada emettevõtte fookust, võimaldada ligipääsu maailmatasemel võimekusele, tasuta siseressursse muudeks eesmärkideks. Funktsioon, mida sisse ostetakse on aeganõudev hallata või kontrolli alt väljas, sisemiselt on saadaval ebapiisavad vahendid, riskide jagamine partner ettevõttega. (Raluca 2013)

Tänapäeva globaalses maailmas on üheks arengu tendentsiks delegeerida ülesandeid, mis ei ole seotud peamiste äritegevustega, vastavale teenusepakkujale (Sneidere *et al.* 2013). *Outsourcing* on strateegia, kus organisatsioon tellib põhifunktsioonide täitmiseks

spetsialiseeritud ja tõhusa teenusepakkuja, kellest saab hinnatud äripartner. (Raluca 2013) „Meie juhime lahendusi, me teeme ettepanekuid ja meie oleme eksperdid“ ütleb Laura Reimond ettevõttest, mis pakub raamatupidamisteenust. „Meie kliendid näevad meid rohkem MEIE-na, sest me teeme seda kõike ühiselt.“ (Fineberg 2012).

Ostes sisse teenust kindlale tegevusele, tahavad erineva suurusega organisatsioonid saavutada erinevaid eesmärke, nagu tõhusus, konkurentsivõime, paindlikkus, tulemuslikkus ja innovaatus. Varasematel aegadel oli kulude või töötajate arvu vähendamine kõige levinumaks põhjuseks teenuse sisseostmiseks. Tänapäeva maailmas on juhid rohkem strateegilised ja keskenduvad ettevõttesiseselt põhiliste lisandväärtusi andvatele tegevustele, kus organisatsioon saab kõige paremini rakendada oma põhioskusi (Raluca 2013) ning võimaldab ettevõttel keskenduda oma põhitegevuse sisemistele ressurssidele (Fineberg 2012).

Teenuse sisseostmise otsus on muutunud üha olulisemaks paljudele ettevõtetele. Samuti on otsus teenust sisse osta potentsiaalselt keerukas kuna see on sageli seotud strateegiliste ja operatiivsete küsimustega. Võimalik, et ka väga märkimisväärse mõjuga majandustulemustele. Lisaks sellele võivad olla välised mõjud nii kohalikul kui ka riiklikul tasandil ja selle tõttu võivad mõjutada ametiühingute suhteid ja töötajate moraali. (Nielsen *et al.* 2015)

Finants ja raamatupidamine olid ühed esimesed valdkonnad, mida ettevõtted hakkasid sisse ostma ja praktika näitab, et see tõuseb veelgi (Mullich 2013). Seda näitab asjaolu, et raamatupidamine on kõige populaarsem valdkond, mida ostetakse teenusena sisse. Üha enam väikese ja keskmise suurusega ettevõtted kasutavad teenust (Blokdiik 2008), mis hõlmab endas välist raamatupidajat, sealhulgas nii professionaalset raamatupidajat kui ka raamatupidamisettevõtet (Everaert *et al.* 2008). Põhjus on selles, et raamatupidamine on aeganõudev ja raske (Blokdiik 2008).

Tänapäeval sisaldab raamatupidamisteenuse sisseostmine vastutavaid funktsioone nagu kuu lõpu sulgemine ja finantsaruandlus, samuti kõrgema taseme finantsplaneerimine ja –analüüs ning juhtimise aruandlus, analüüs, eelarvestamine ja prognoosimine (Caruso 2014). Teenuse osutajad pakuvad väga erinevas mahus teenuseid, mistõttu on võimalikud ka nn sümbioosid, kus sisse ostetakse nt vaid pearaamatu- või töötasuarestuse teenust ning ettevõttes on palgal raamatupidaja või andmesisestaja (Kas oma raamatupidaja ... 2011).

Kokkuvõttes saab välja tuua, et raamatupidamisteenuse sisseostmine on tekkinud vajadusel lahendada erinevaid probleeme, näiteks kulude kärpimine, personali optimeerimine

ja tehnoloogia vananemine. Raamatupidamisteenus oli üks esimesi teenuseid, mida hakati sisse ostma ning see ei ole pelgalt ülesannete mujale delegeerimine, vaid nõuab strateegilist otsustusvõimet. Teenuse sisseostmine ei pea toimuma täies ulatuses, vaid seda saab ka kombineerida vastavalt vajadusele, näiteks osta sisse ainult palgateenust.

## 1.5. Raamatupidamisteenuse ehk *outsourcing*'u eelised

Mitmete uuringute põhjal saab väita, et kogu Euroopas ostetakse finantsteenuseid sisse ca 35% ettevõtetest ning trend on selles osas jätkuvalt kasvav. Samuti võib väita, et teenuse sisseost ei sõltu niivõrd teenust tarbiva ettevõtte suurusest, kuivõrd teenuste osutajate võimekusest nõutavat pakkuda. (Vainula, Männik 2014)

Ajakirjas Forbes toob Joe Mullich oma artiklis „Finants- ja raamatupidamisteenuste sisseostmise eelised“ välja, et „kuluvähendamine on olulisima kaaluga ja ettevõtted tahavad teada, mida saavad teenuse osutajad veel lisaks pakkuda, et protsessid ja tehnoloogia arendus kulgeks tõhusamalt“. Veel toob Mullich välja, et kõige sagedasemini sisseostetavad teenused raamatupidamises on palgaarvestus ning ostu- ja müügiarvetega tegelemine. (Mullich 2013) Raluca mainib oma uuringus samuti kulude kokkuhoidu, näiteks ei pea maksma kellelegi ületunnitasu ning ei pea tegema hooldust arvutitele ega tarkvaradele ja serveritele (Raluca 2013). Teenust sisse ostes makstakse täpselt selle eest, mida küsitakse (Marsden 2013). Kulud vähenevad ka inimressursi värbamiskulude, koolituskulude, seadmete, tarkvara ostu ja raamatupidamis osakonna sisemise struktuuri ülesehitamise kulude osas (Raluca 2013). *Startup*, väikese ja keskmise suurusega ettevõtted loovad tavaliselt kuluefektiivseid strateegiaid, mis hõlmavad endas sisemise raamatupidamis ülesannete delegeerimise kolmandale osapoolle, et muuta tegevused võimalikult sujuvaks organisatsiooni jaoks arvab Rajey. (Rajey 2016) Suurettevõtted saavad raamatupidamise erinevaid aspekte teenusena sisse osta, et vähendada olemasolevate raamatupidajate tööd, näiteks palgaarvestus (Stern 2011). Rajey on leidnud, et tegelikkuses saavad kõik ettevõtted juba tegevuse alguses vähendada oma tegevuskulusid ning parandada tootlikkuse taset valides raamatupidamisteenuse sisseostmise (Rajey 2016).

Raluca toob samuti välja, et raamatupidamisteenust sisse ostes saavad ettevõtted keskenduda eelkõige oma põhitegevusele. Tänu sellele saavad töötajad keskenduda oma



konkreetsetele ülesannetele. Organisatsiooni produktiivsus muutub samuti tõhusamaks kuna inimesed, kes töötavad ettevõttest väljaspool ehk teenust pakkuvas firmas, ei vaja näiteks motivatsioonipaketti ega puhkust ning nad ei helista, et on haiged või osalevad parasjagu koosolekul. (Raluca 2013) Samadele järeldustele on tulnud ka Cullinan ja Zheng, kes väidavad, et kui juhtkond suunab oma tähelepanu põhitegevusega mitteseotud ülesannetele, mida saab tegelikkuses teenusena sisse osta, võib see vähendada juhtide aega ja tähelepanu jälgida äri põhilisi aspekte. (Cullinan, Zheng 2015)

Oluline eelis on ka asjaolu, et teenust pakkuvas ettevõttes töötab spetsialiseerunud ja kogunud personal (Raluca 2013), kes on koolitatud viima ka kriitilisi ülesandeid täielikult lõpule (Stern 2011) ning kes võib olla organisatsioonile nii mentoriks kui ka juhendajaks, aidates kavandada strateegiaid edaspidiseks (Raluca 2013). Samuti annab teenuse sisseostmine kolmanda osapoole vaatenurga (Stern 2011) ning ligipääsu ekspertidele, kes on kursis õigusaktidega ning on veendunud, et töö on vastavalt regulatsioonidele õigesti tehtud. Lisaks on võimalik jooksvalt küsida spetsialistide nõu. (Marsden 2013) Mahasarakham Ülikoolis läbiviidud uuring näitas, et raamatupidajad on individuaalsed õppijad, kes täiendavad ennast pidevalt läbi haridusasutuste ja erinevate koolituste. Nad hoiavad ennast kursis uudistega, raamatupidamisstandardite, regulatsioonide ja majanduslike muudatustega, mis parandab raamatupidamise tulemuslikkust, kommunikatsiooni ja koostööd väliskeskonnaga ehk klientidega. (Nilniyom 2015) Rajey arvab, et arvestades kõiki neid asjaolusid võivad kliendid eeldada tõhusalt juhitud tulemusi põhjusel, et teenusepakkuja ei saa endale võtta kliendi kaotamise riski pakkudes ebakvaliteetset teenust. (Rajey 2016).

Eesti Raamatupidamisettevõtete Liidu poolt on välja töötatud tabel, kus on näha ka erinevatest uuringutest välja tulnud eelised raamatupidamisteenuse sisseostmisel. (vt Tabel 1)

Tabel 1. Kas oma raamatupidaja või teenuse sisseost?

	Oma raamatupidaja	Teenuse sisseost
Kvaliteet	Raamatupidaja tase teadmata. Juht peab ise hindama. Auditeerimiskohustuse korral annab hinnangu audiitor.	Kvaliteedi tagab pikaajaline kogemus, ettevõtte suurus ja kvaliteedijuhtimissüsteemi olemasolu.
Teadmised ja kogemused	Ühe raamatupidaja teadmised ja kogemused.	Büroo teadmised ja kogemused on alati suuremad kui ühe inimese omad.
Koolitus	Kes otsustab raamatupidaja koolitusvajaduse ja koolituste valiku üle?	Töötajaid koolitatakse süstemaatiliselt- on tagatud valdkonna arengute ja muudatustega kursisolek.
Inimesed	Üks raamatupidaja, kes muuhulgas puhkab ja on haige.	Büroo ei puhka ega ole haige. Ühe kliendiga tegeleb mitu inimest. Raamatupidamine on tõrgeteta korraldatud.
Vastutus	Vastutus raamatupidamise eest lasub ettevõtte juhil.	Büroo vastutab teenuse osutamise eest. Teenuse osutajal vastutuskindlustuse leping.
Lisandväärtus	-	Täiendavad teenused
Mugavused / ebamugavused	Raamatupidaja täidab ka teisi ülesandeid	Kaugtöö tõttu võib esineda informatsiooni kadu; on-line süsteemi puudumisel info liikumine aeglane
Programm ja andmebaas	Raamatupidamisprogrammi ost või rent, andmebaasi säilivuse tagamine ja varukoopiate teostamine ning IT-tugi raamatupidajale on ettevõtte juhi korraldada ja vastutada	Programm ja andmebaas on büroo poolt hallatud ja kliendile on tagatud andmebaasi säilimine.
Kulud	Raamatupidaja töötasu ja kaasnevad maksud Puhkusetasu ja tema asendaja tasu Koolitamise kulu- koolitused, käsiraamatud, ajakirjad Töökoht raamatupidajale - ruum, mööbel, arvuti Bürootarvete kulu Raamatupidamisprogrammi litsentsi ostu- või rendikulu Raamatupidamise andmebaasi hoolduse ja säilitamisega seotud IT-kulud IT-kulud seoses süsteemi haldamisega	Raamatupidamisteenuse maksumus

Allikas: (Eesti Raamatupidamisetevõtete Liit 2014)

Kokkuvõtteks võib väita, et raamatupidamisteenuse sisseostmisel on hulgaliselt eeliseid. Näiteks ostes sisse teenust, saab ettevõtte endale strateegilise partneri, kellega arutada raamatupidamist puudutavaid olulisi küsimusi. Ettevõtte saab keskenduda oma põhitegevusele ning ei pea muretsema erinevate probleemide pärast, nagu töötajate haigestumine, aruannete õigsus, õigetest tähtaegadest kinnipidamine jne. Lisaks vähendab ettevõtte teenuse sisseostmisega tööjõukulusid ning muid ettevõtlusega seotud kulusid. Võib väita, et teenusepakkuja näol on tegemist organisatsiooniga, kes pakub ettevõttele spetsialistidest koosnevat meeskonda, pakkudes kvaliteetset teenust ning vastutades kogu pakutava teenuse paketi eest.

## **1.6. Raamatupidamisteenuse ehk *outsourcing*'u puudused**

Finantsalaste teenuste sisseostu trend aina laieneb ning lisaks nimetatud eelistele tuleb kaaluda ka erinevaid puuduseid ja riske.

Enne kui ettevõtte juhtkond üldse kaalub teenuse sisseostmist, tuleb idee kontseptsioon aktsepteerida. Kui ettevõtte otsustab teenust sisse osta, siis suurimaks väljakutseks on kvaliteedikontroll ning suhtlus ettevõtte ja teenusepakkuja vahel. (Gupta 2009) Põhjus on selles, et teenusepakkuja ettevõtte võib olla ettevõttest kaugel ning seetõttu ei ole sagedased visiidid võimalikud ning kommunikatsioon läbi aruandluse või kirjavahtuse ei ole piisav säilitamiseks kontrolli (Lanewala 2012). Selleks, et koostöö sujuks edukalt, peavad mõlemad osapooled tegema koostööd vaatamata sellele, milline on kultuuriline taust või geograafilised erinevused. Selle probleemi lahendamiseks töötasid Gupta ja tema õpilased Arizona ülikoolist välja kontseptsiooni *Multimind*, mis põhineb kolmel põhimõttel: „automatiseerida kõike, mis on võimalik; salvestada kõike, mida on võimalik; ja anda võtmeisikule ainult kõige olulisemat teavet, ülejäänud on kättesaadav vastavalt vajadusele“. Lühidalt on need kolm sammu loodud selleks, et suurendada kvaliteedikontrolli ja vähendada riski teineteise väärsti mõistmisel. (Gupta 2009) Võib tunduda, et alguses on see väike probleem, kuid väga kiiresti võib teineteisest mööda rääkimine muutuda hävitavavaks mõlemale, nii ettevõttele endale kui ka teenusepakkujale. Peale selle võib võtta palju aega ja olla väga kulukas teenusepakkuja ettevõttele parandada kommunikatsiooni probleeme, kui ei ole selget suhtlemise struktuuri mõlemal osapoolel. (Pham 2011)

Gramigna väidab oma artiklis „Raamatupidamisteenuse sisseostmise vajaduse plussid ja miinused“, et olenemata sellest, kui hea on teenusepakkuja, ei asenda see füüsiliselt kohal viibivad inimest. Põhjuseks on asjaolu, et ettevõtte peab pidevalt suhtlema ja teada andma oma vajadustest ja väljakutsest ning seda olemata vahemaast ning võib olla ka ajavõõndist. Tänu sellele võib tekkida olukordi, kus ei saada oma küsimustele kohest vastust erinevate viivituste tõttu. (Gramigna 2012). Näiteks kui teenuse osutajal on palju kliente, siis ei ole võimalik kohe rahuldada kõiki kliendi vajadusi, sest igal ettevõttel on oma prioriteedid ning tegevuste protsessid ja kõikidele klientidele ei suudeta anda korraga tähelepanu. (Pyzik, Mar 2012)

Kui ettevõtte ostab sisse raamatupidamisteenust, mille asukoht on teises riigis, siis erinevad keeled muudavad ettevõtte struktuuri ja protsesside seletamise raskeks. See tähendab esiteks keelebarjääri teket ning samuti probleeme erinevate riikide seaduste ja regulatsioonide jälgimisega. (Gramigna 2012)

Ettevõtte raamatupidamine on olemuslikult väga tundlik teema, kuna kõik firma finants andmeid puudutav informatsioon ja andmed saadetakse väljas poole ettevõtet ehk kolmandale osapoolle. Sellega lastakse lahti siseinformatsiooni, mis on ettevõtte üheks kõige väärtuslikumaks osaks. (Idib.) Konfidentsiaalse informatsiooni jagamine on riskantne ka selle tõttu, et see võib sattuda konkurentide kätte (Ciuraru-Andrica 2009).

Bucki toob oma artiklis välja, et üheks puuduseks on peidetud kulud. Nimelt sõlmides teenusepakkuja ettevõttega leping, allkirjastatakse dokument, milles on üksikasjalikult kirjas teenused ning tegevused, mida hakkab teenuse pakkuja kliendile pakkuma. Iga liigutuse eest, mis ei ole kajastatud lepingu erinevates punktides, peab täiendavalt juurde maksma. Kui aga klient soovib oma lepingut muuta peab ta jällegi selle eest maksma. (Bucki 2016) Samuti võib esineda kulusid, mis on seotud töötajate lahtilaskmisega, näiteks koondamistasud või erinevate lepingute ennetähtaegse ülesütleemisega seotud trahvid. Ka põhivara või seadmete kõrvaldamisega seotud kulud. (Lanewala 2012)

Tuginedes erinevatele uuringutele võib väita, et alati ei ole mõistlik osta teenust sisse. Peamised vastu argumendid on kontrolli kaotus (sõltuvust teenusepakkujast), koostöö sujuvus (koostöö ei pruugi sobida), informatsiooni lekke oht (konfidentsiaalsus seatakse riski alla), teenusepakkuja ei vasta alati kliendi ootustele (töö kvaliteet) ning samuti ei pruugi teenuse sisseostmine olla alati säästvam variant. Tuleb olenevalt ettevõtte vajadusest ja suuruselt kaaluda hoolega kõiki eeliseid ja puuduseid enne, kui tehakse valik teenuse sisseostmiseks.

## **2. UURING RAAMATUPIDAMISTEENUSE TURU KOHTA EESTIS**

Uurimustöö teine peatükk käsitleb uurimust raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete seas, et leida põhjuseid miks ettevõtted ostavad sisse teenust ning mis struktuuriga on teenust pakkuva organisatsioon. Teine peatükk jaguneb kolmeks alapeatükiks, millest esimene annab ülevaate uuringu metoodikast ning kirjeldab valimi valikut. Teine alapeatükk esitab läbiviidud intervjuude tulemused ning analüüsi ja kolmandas alapeatükis esitab autor lähtuvalt uuringu tulemustest omad järeldused ja ettepanekud.

### **2.1 Uuringu metoodika ja valimi kirjeldus**

Käesolev uuring on läbiviidud kasutades kvalitatiivset uurimusmeetodit. Kvalitatiivse uurimuse lähtekohaks on tegeliku elu kirjeldamine ning selle läbi uuritakse bakalaureusetöö teemat võimalikult tervikuna. Kvalitatiivseteks uurimusmeetoditeks on vaatlus ja kirjeldus, küsitlused ja küsimustikud ning intervjuud. (Kalmus *et al.* 2015)

Antud uurimustöö jaoks valiti struktureeritud intervjuu, mis tugineb indiviidide kogemustel ja teadmistel. Autor valis antud meetodi põhjusel, et tegemist on paindliku meetodiga, mis võimaldab koguda andmeid vastavalt autori vajadusele ehk valmistada ette intervjuu küsimused lähtuvalt uuringu eesmärgist. Lisaks annab intervjuu vabaduse vastaja suunamiseks, kui autorile tundub, et mingisugune intervjuu küsimuse vastus vajab täpsustamist või lahti seletamist. Samuti annab intervjuu paindlikkuse vastuste tõlgendamiseks ning võimaldab autoril koguda põhjalikku teavet uurimustöö eesmärgist lähtudes. Autor leiab, et intervjuu eeliseks on ka asjaolu, et see võimaldab vastajal põhjendada ning täiendada vabalt oma seisukohti ning vajadusel juurde rääkida uuringu eesmärgiga haakuvatest temadest.

Autor oli teadlik riskidest ja puudustest, mis võivad kaasnevad kvalitatiivse uurimismeetodi – intervjuu – valimisel. Autor arvab, et peamisteks riskideks on intervjuueeritavate vähene arv, vastuste pinnapealsust ning pikemat lahti seletamist vajavatele küsimustele mitte nii aktiivne vastamine ehk intervjuueeritavad vastavad nii lühidalt kui võimalik.

Andmete kogumiseks viidi läbi kaheksa struktureeritud intervjuud inimestega, kes on kokku puutunud raamatupidamisteenuse pakkumisega - töötavad hetkel sellises ettevõttes raamatupidajana või omavad sellist ettevõtet. Intervjuueeritavate seas oli kaks meest ja kuus naist. Kõik intervjuueeritavad soovisid säilitada konfidentsiaalsust nii oma nime kui ka ettevõtte osas, kus nad töötavad. Intervjuude eesmärgiks oli koguda informatsiooni raamatupidamisteenuse turu kohta Eestis 2015. ja 2016. aastal. Intervjuu küsimused olid ettevalmistatud ning küsimused, mis intervjuueeritavatele esitati, olid ühesugused. Kui autoril tekkis tunne, et mingisugune teema vajab täiendamist, siis esitati ka suunavaid lisaküsimusi. Küsimused olid seotud raamatupidamisteenust pakkuva ettevõtte tegutsemisaastate, töötajate hariduse, kogemuse, koolitamisega ning organisatsiooni kliendibaasi, -profili ja klientide teadlikkusega raamatupidamisega seonduvatest regulatsioonidest. Täiendavalt oli küsitud ka vastaja enda kohta informatsiooni töökogemuse ja ametikoha kohta ning intervjuu lõpus palus autor avaldada arvamust raamatupidamisteenuse sisseostmise põhjuste kohta. Intervjuude keskmine pikkus oli 16 minutit ning need salvestati diktofoniga. Intervjuude kava ja transkriptsioonid on ära toodud lisades 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8.

Intervjuude analüüsiks valis autor kvalitatiivse sisuanalüüsi, mis võimaldab keskenduda teksti peamistele ja olulistele tähendustele. Kvalitatiivne sisuanalüüs lubab analüüsida ka latentset sisu, see tähendab võtta arvesse ridade vahele peidetut ehk kodeerida intervjuueeritava vihjeid, kavatsusi ja eesmärke ning mitmeid erinevaid tõlgendamisvõimalusi. Sel eesmärgil luuakse kategooriad ka latentse sisu uurimiseks ja kontekstide rekonstrueerimiseks. Kvalitatiivse sisuanalüüsi käigus püütakse enamasti saada ülevaade uuritavast tekstist kui tervikust, intervjuueeritava mõtteavalduste terviklikku mustrit või struktuuri. Kvalitatiivse sisuanalüüsi puhul kasutatakse koodidega kodeerimisjuhendit ning mõõtmis skaalasid, mis ei ole rangelt fikseeritud. Koode ja kategooriaid on võimalik üle vaadata ja lisada analüüsi käigus. (Kalmus *et al.* 2015)

Kvalitatiivse sisuanalüüsi tegemiseks on erinevaid mooduseid ja tehnikaid ning antud juhul valis autor juhtumiülese ehk horisontaalse analüüsi (*cross-case*), mille korral

vaadeldakse samal ajal kõiki läbiviidud intervjuusid. Analüüsi eesmärgiks on läbivate teemade leidmine mustrite väljaselgitamine koodide kategooriatesse jagamise abil. (Ibid.)

Kood on silt või märksõna, millega tähistatakse tekstilõike. Kodeerimine on kvalitatiivse analüüsi põhiline operatsioon, mille käigus jaotatakse tekst osadeks eesmärgiga teksti põhjalikult uurida ja mõista. Kodeerimine algab tekstide mitmekordse süvendatult läbilugemisega, mille käigus märgitakse ära olulised tekstilõigud/laused/sõnad ning antakse neile märksõna ehk kood. Edasi otsitakse andmetest koodidele vastavaid tekstilõike. (Ibid.)

Kvalitatiivse sisuanalüüsi teises etapis on koodide kategooriatesse jagamine. Kategooria on autori loodud analüütiline üksus (või tarkvarapõhises analüüsis nn koodiperekond), millesse koondatakse sarnased koodid. Edasi toimub töö kategooriatega, uuritakse nende omavahelisi suhteid ja hierarhiaid. Kategooriad võivad olla sarnaselt koodidega sõnastatud kas üldistatult, kuid suhteliselt tekstilähedaselt, või kontseptuaalselt. (Ibid.)

Uuritava sihtgrupi määramine (populatsiooni ja valimi kindlakstegemine) on oluline komponent bakalaureusetöö metoodikas, mis tähendab populatsiooni ehk üldkogumi kindlakstegemist. Populatsioon ja valim hõlmavad isikuid või grupe, keda uurima hakatakse. Valimivõtt on populatsiooni kindlaks määramise kõrval oluline samm. Tuleb kaaluda, milliseid valimivõtu meetodeid kasutada, et uuritavate nähtuste koguhulgast moodustada väiksem hulk ehk valim. Selle valimi hulgalt kogutud andmete põhjal peaks saama teha usaldusväärsed järeldused ja prognoosid. (Õunpuu 2014)

Kvalitatiivse analüüsi valimi moodustamiseks kasutatakse sageli selektiivset valimi koostamist, mille puhul uuritav materjal valitakse välja vastavalt põhjendatud tunnuste kogumile, mis töötatakse välja uurimuse eel. Valimi moodustamise kriteeriumideks võivad olla tekstide tüüpilisus, äärmuslikkus, maksimaalne variatiivsus, uurijat huvitavate tunnuste esinemise intensiivsus, kriitilisus uuritavate suhete või protsesside toimimise seisukohast ning mugavus ehk käepärasus. (Kalmus *et al.* 2015)

Uuringus osalenud intervjueeritavad leiti läbi sotsiaalmeedia lehekülje *facebook*, kus on suletud grupp nimega "raamatupidamine, majandusarvestus ja maksundus", milles on 8633 liiget. Antud gruppi postitas autor üleskutse liikmetele osalema intervjuul, mille peale laekus neli positiivse vastusega kirja. Samal ajal saatis autor kirjad ettevõtetesse, mille leidis kasutades otsinu mootorit *google.ee* ning sai kaks positiivset vastust. Viimased kaks intervjueeritavat leidis autor uurides tuttavatelt inimeste kohta, kes on valmis osalema

uuringus. Kõigi intervjueeritavatega lepidi kokku aeg ja nende poolt eelistatud koht intervjuu läbiviimiseks. Valimi valiku peamiseks kriteeriumiks oli seotus ettevõttega, mis pakub ühel või teisel moel raamatupidamisteenust. Seoses konfidentsiaalsusega otsustas autor intervjueeritavatele panna oma märgistused. INT1 on raamatupidamisteenust pakkuva ettevõtte omanik, mis tegeleb raamatupidamisteenuste osutamisega äriühingutele, mittetulundusühingutele ja FIE-dele ning lisaks pakub õigusabi. Intervjueeritava igapäeva töösse jääb vähesel määral ka raamatupidamisega seotud tööd. INT2 on samuti ettevõtte omanik, kuid tegeleb ka ise igapäevaselt raamatupidamisega. Ettevõtte pakub majandusarvestuse täislahendust, mis hõlmab teenust algdokumentidest majandusaasta aruandeni sealhulgas juhtkonna nõustamine erinevates valdkonda puudutavates küsimustes. INT3 töötab ettevõttes, mis pakub ettevõtte jooksva raamatupidamise korraldamist, palgaarvestust, konsultatsioone erinevates finantsvaldkondades, õigusabi ning teenuseid ka mitteresidentidele. INT4 töötab FIE-na ning pakub raamatupidamisteenust ning maksualast nõustamist. INT5 töötab eraettevõttes raamatupidajana, kuid omab ettevõtet, mis pakub raamatupidamisteenust majandusaasta aruannete tegemise näol. INT6 töötab pearaamatupidajana suures teenust pakkavas ettevõttes, mis tegutseb nii Eestis, Lätis kui ka Leedus. Ettevõtte pakub raamatupidamisteenusena täispaketti (kogu raamatupidamise korraldamine), maksunõustamist, palgaarvestust, pearaamatupidaja teenust, õigusabi ja ka teenuseid mitte residentidele. INT7 töötavad ettevõttes, mis pakub raamatupidamisteenust, maksunõustamist, õigusabi ja audiitorteenuseid. INT8 töötab raamatupidamisbüroos raamatupidaja. Ettevõtte pakub teenust suuremas osas korteriühistutele.



## 2.2 Uuringu tulemused ja järeldused

Järgnevalt tuuakse välja intervjuude tulemused. Tulemuste võrdlemiseks teostati horisontaalset analüüsi (*cross-case*).

### 2.2.1 Intervjuude tulemused

Tulemuste analüüs on koostatud raamatupidamisteenusega kokkupuuvate inimestega läbiviidud intervjuude alusel. Tulemuste selgitamiseks on loodud kategooriad ja koodid (vt lisa 10). Kuna vastajad soovisid säilitada anonüümsust, siis on nende nimede asemel lühendid INT1, INT2, INT3, INT4, INT5, INT6, INT7 ja INT8.

**Töötajate ametikoht ja töökogemus.** Kategooriatena on esimesena väljatoodud vastaja ametikoht ja töökogemus. Tegevusvaldkond on kõigil vastajatel üks – raamatupidamine. Intervjueeritavate seas on kolm raamatupidamisteenust pakkuva ettevõtte omanikku, kes tegelevad igapäevaselt ka raamatupidamisega. „*Jah, olen raamatupidamisbüroo omanik ja tegelen ise ka teenuse osutamise ehk reaalse tööga*“ (INT2). Üks vastajatest pakub raamatupidamisteenust FIE-na. „*Olen FIE ja osutan raamatupidamis-teenust erinevatele firmadele*“ (INT4). Ülejäänud neli intervjueeritavat töötavad raamatupidajana teenust pakkavas ettevõttes. „*Jah, töötan raamatupidamisbüroos ehk siis teenust pakkavas ettevõttes raamatupidajana*“ (INT3). Uuringust selgus, et kuuel vastajal on üle kümne aasta kogemust raamatupidamise valdkonnas. „*Tööstaaži on mul juba üle kümne aasta*“ (INT5). „*Üheksakümne-viiendast aastast alates*“ (INT1). Kõige suurem tööstaaž on 33 aastat. „*Raamatupidamisega on kokkupuude 33 aastat*“ (INT4). Kahel vastajal jääb kogemuse staaž alla kümne aasta. „*Hetkel jookseb üheksas aasta*“ (INT7). „*Äkki kolm aastat saab juba täis*“ (INT8).

**Erinevused raamatupidamisbüroode vahel.** Kõigil intervjueeritavatel ei ole töökogemust erinevatest raamatupidamisteenust pakkuvatest ettevõtetest, kuid nad tõid vastavalt oma kogemustele välja erinevusi eraettevõtte raamatupidajana töötamise ja büroos töötamise vahel. Ettevõtte suurusest oleneb töötaja töövaldkonna tundmise ulatus ehk kui on suur ettevõtte, siis jaotuvad raamatupidamises ülesanded erinevate raamatupidajate vahel ning üks raamatupidaja tegeleb mingisuguse konkreetse lõiguga raamatupidamisest, näiteks ostuarvetega ainult. „*Väga suures ettevõttes ei puutu raamatupidaja kokku kogu valdkonnaga,*

vaid tegeleb konkreetse tööloiguga. Seetõttu võib olla, et ta ei oma sageli laia pilti kogu valdkonnast. Keskmise suurusega ettevõttes on aga nii, et raamatupidaja valdab kogu ettevõtte raamatupidamist, kuid spetsiifiliselt ettevõtte tegevusalal, mis temale on siis antud.“ (INT2) Raamatupidamisteenust pakkuvast ettevõttes puutub raamatupidaja kokku kõigega ning vastutab kogu firma raamatupidamise eest. „Raamatupidamisbüroos siis, vastutab raamatupidaja kõige eest. Ja jooksvalt väga paljude klientide eest. Tavaettevõttes vastutab, ((parandab ennast)) on tihtipeale raamatupidamise ülesanded jagatud raamatupidajate vahel ja tegeletakse ühe konkreetse valdkonnaga rohkem, näiteks palgaarvestaja tegeleb palgaga jne.“ (INT3) Üks intervjuueeritavatest tõi välja, et erinevused on ka tegevusvaldkondades olenemata selles, kas ettevõtte on raamatupidamisteenust pakkuv või eraettevõtte, kus on eraldi raamatupidaja. Tegevusalast olenevad otsesed tegevused ja ülesanded, mida raamatupidaja peab täitma. „Erinevused on peamiselt ettevõtte tegevusalades. Näiteks kommunaal-ettevõttes oli põhiprobleemiks sooja-, vee- ja halduskulude jaotamine üürnike, elanike vahel. Ehitustarvete poes on näiteks põhirõhk laol. Praegune töökoht on metsaettevõttes, kus on palju bioloogilist vara ning kulujaotus on näiteks masinate lõikes jne.“ (INT5) Teenust pakkudes puutub raamatupidaja kokku väga paljude erinevate ettevõtetega, mis tegutsevad erinevatel tegevusvaldkondadel ning mis on erineva struktuuriga. „Ma ütleksin, et FIE-na on tegevusvaldkonnad veelgi erinevamad, näiteks MTÜ-d ja OÜ-d“ (INT4). Veel toodi välja erinevusi avaliku sektori ja erasektori vahel. Suurimaks erinevuseks on regulatsioon ja seadused, mille järgi toimub raamatupidamine. Kokkuvõtvalt võib väita, et erasektor on üldisem. „Erinevused on täiesti. No selles mõttes, et avalik sektor on avalik sektor. Seal on hoopis teised regulatsioonid ja hoopis erinev turg. Kontolaiendid näiteks, kui on lausenditel, et see on kuidas ma ütlen, kas raamatupidamis-alaselt, et aga, ega kanded on ikka kanded. Aga kõik need muud igasugused seadused ja regulatsioonid, need on avalikus ikkagi minu arvates palju laiemad kui on erasektoris. Et erasektor on sihuke üldisem.“ (INT7) Üks inimene kaheksast leidis, et väga suuri erinevusi tegelikkuses ei ole, sest kõik töötajad on oma ala spetsialistid. Ainuke erinevus on meetodis, kuidas raamatupidamist läbi viiakse ehk millises programmis ja milline on raamatupidamise struktuur konkreetsetes ettevõttes. „Väga suuri erinevusi ei olegi, sest kõik ettevõtte töötajad on oma ala spetsialistid ja põhimõttelised erinevused ongi tegelikult programmilised erinevused, et igas ettevõttes on teenust osutatud erinevas programmis“ (INT6).

**Töötajate jagunemine ettevõttes, haridus ja kogemus.** Intervjuude põhjal saab väita, et töötajad jagunevad ettevõtetes erinevalt. On organisatsioone, kus on ainult üks või kaks töötajat – omanik ja raamatupidaja. „Üks. (.) Peale minu siis” (INT1). *”Hetkel ikka mina üksinda“* (INT4). Selliste ettevõtete puhul võib olla nii, et mõlemad teostavad samasuguseid ülesandeid või üks on pearaamatupidaja ning teine assisteerib ning teeb tugiülesandeid, näiteks sisestab ostuarveid, impordib panka jne. *„Ta on mul ülemus ja mina teen siis seda, mis minule antakse. ...enamasti teen mina ostuarveid.”* (INT8) Kuid ettevõtetes, kus on rohkem kui kaks töötajat toimub töötajate jagunemine ehk tööülesanded jaotatakse vastavalt ettevõtte enda struktuurile ja poliitikale. On ettevõtteid, kus raamatupidajad asetsevad erinevatel tasanditel, näiteks pearaamatupidaja, raamatupidaja ja palgaarvestaja eraldi. *„Töötajad jagunevad niimoodi, et üks kümme inimest on üldse adminni inimesed, kes siis on - ((Parandab)) tegelevad tugiteenustega ja ülejäänud, ütleme siis 43 inimest on raamatupidajad. Raamatupidajad meil siis jagunevad selliselt, et on hästi pika staažiga raamatupidajad, siis on sellised keskmised ja siis on sellised noored ja uued.“* (INT6) On ettevõtteid, kus kõik raamatupidajad teevad samu ülesandeid, näiteks kõigil raamatupidajatele on antud klient, kellele teostatakse kogu raamatupidamine algusest lõpuni täisteenusena (arvete koostamine, panga import, palgaarvestus, nõustamine jne). *„... teatud inimesed teevad deklaratsioone testimiseks ja nii öelda meili vahetuseks ja kõik ülejäänud raamatupidamisalaselt teevad siis kõike ülejäänud tööd. ... on plaanis teha niimoodi, et raamatupidaja kui selline teeb ikka kõike“* (INT7). Uuringust selgub, et raamatupidamisteenust pakkuvas firmas on kõige optimaalsem kui iga raamatupidaja teeb temale antud kliendile täisteenust ehk raamatupidamist otsast lõpuni. See võimaldab olla raamatupidajal kursis selle ettevõtte eripäraga ning lisaks teab ta kõiki nüansse, mis on vajalikult raamatupidamise korraldamiseks konkreetses ettevõttes. Üks vastajates põhjendas seda nii: *”sest ta teab seda asutuse spetsiifikat, kellele ta teeb, firmale, et mitte ei hakka seal selgitama kellelegi, või et tema hakkab seal teatud aruannet võtma näiteks või midagi esitama. Siis ta ju täpsustab kõike läbi, kui ta midagi ei tea. See ei ole minu jaoks mõistlik.”* (INT7) Vastuste põhjal saab väita, et raamatupidamise erialal töötavad inimesed on vastava haridusega – keskeri-, kutse-, kõrgharidus. *”Meil on üldisel erialase rakendusliku kõrgharidusega ning magistrikraadiga inimesi“* (INT2). *„Üldiselt on kõigil kõrgharidus diplomi või siis bakalaureuse tasemel olemas“* (INT3). Üks ettevõtte tõi välja, et nemad eelistavad uute töötaja värbamisel rakendusliku kõrghariduse olemasolu. *„...kui me uue*

töötaja võtame, siis tihtilugu me ikkagi eelistame rakenduskõrgharidusega inimest. Et need kes on nagu, ütleme kraadiga, need ei jää nagu raamatupidajaks/teenindajaks. Neil on üldjuhul alati kõrgemad sihid, kas audiitoriks või kuskile finantsjuhiks või edasi. Meil on hästi palju muidugi ka kraadiga töötajaid, aga need kes on nüüd kraadiga töötajad, need on üldjuhul juba ettevõtte asutamisest saadik siin töötanud ja on endal elu niimoodi seadnud.“ (INT6) Aga on ka ettevõtteid, kus hinnatakse ülikooli kraadi. „Siiani on kõik ikka ülikoolikraadiga. (.) Rakenduslikku ei olegi minu arust. Baka ja magister.“ (INT7) Kogemuste pagas töötajatel on tegelikkuses väga erinev. On töötajaid, kellel on väga pikk kogemus ja nad ongi olnud ettevõtte asutamisest alates seal tööl. „Töötajaskond on olnud enamuses väga stabiilne ja pika tööstaaziga“ (INT3). Samas leidub töötajaid, kes on praktikat tehes jäänud ettevõttesse tööle või isegi alles sooritavad praktikat. „Tema kogemuste pagas ongi siit, et tuli praktikale ja jäi“ (INT1). „Vähima kogemusega töötaja sooritab praegu Tallinna Tehnikaülikooli erialast praktikat. Suurima kogemusega on ettevõtte juht.“ (INT2). Autor leiab, et kogemus tuleb ajaga ning igaüks on alustanud kunagi algusest ilma kogemusega. Siiski arvab autor, et enamus raamatupidamisteenust pakkuvas ettevõttes töötavatest inimestest on pika staažiga töötajad, et pakkuda klientidele kõrgkvaliteetset teenust.

**Koolituste vajadus ja tihedus.** Uuringust tuli välja, et ettevõtted, kus töötab üks või kaks inimest ei pane nii suurt rõhku koolitustele kui ettevõtted, kus on rohkem töötajaid. Üks vastajatest arvas, et koolitustel ei ole vaja üldse käia, sest tänapäeval on kõik vajalik informatsioon internetist kätte saadav. „Ma ei ole ennast kusjuures koolitanud absoluutselt. Sellepärast, et ma nii öelda internetist lihtsalt loen vajalikke asju ja koolitusi ma ostnud ei ole nii öelda.“ (INT1) Teised ettevõtted arvasid siiski, et paar korda aastas koolitustel käia on täiesti optimaalne. „Koolitused ja konverentsid on jah (.) väga olulised. (.) Koolitustest võtan osa vähemalt kaks korda aastas.“ (INT5) Koolitustel osalemine toimub tavaliselt vastavalt vajadusele. „Koolitused on ikkagi vastavalt vajadusele. Kui seadusemuudatused tulevad, siis on ka hea ennast kurssi viia.“ (INT5) Üldjuhul ei ole koolitused kohustuslikud, kuid leidub ka neid, mis on tehtud töötajatele kohustuslikuks, näiteks kui koolitus on seotud seadusemuudatusega, maksundusega või muu ettevõtte jaoks olulise teemaga. „Sõltuvalt kompetentsitasemest on kohustuslikult raamatupidamis- ja maksualased koolitused, vabatahtlikud on need, mida töötaja ise arvab, et on talle vajalikud.“ (INT2)

Intervjuude põhjal saab veel väita, et mida suurema töötajate arvuga ettevõtte, seda suurem on koolituste arv aastas ning üldjuhul on see siiski tööandja huvides oma töötajat koolitada, seega maksab koolituste eest tööandja. „... ettevõtte planeerib kõik koolitused ette, teeb koolituskava ja vastavalt koolituskavale siis planeerib, no aasta peale ette. Üldjuhul on sisekoolitused. Kui on väga spetsiifilised koolitused, mida ei ole kõikidele töötajatele vaja, näiteks mingid konsolideerimise koolitused..., siis me saadame ainult koolitusele need inimesed, kes just nimelt selle asjaga tegelevad. Ja tööandja ikkagi maksab kinni kõik koolitused.“ (INT6) Vajalikud koolitused leitakse otsingu teel, püsiva koolituspartneri kaudu või isiklike pakkumistena. „Pean ise otsima ja (.) kui tuleb pakkumisi, (.) siis teen sealt valiku, mida parasjagu vaja on“ (INT4). Autor leiab, et koolituste võimaldamine töötajatele on tööandja huvides pakkuda kvaliteetset teenust spetsialiseeritud töötajaskonna näol. Autor arvab, et koolitustel osalemine peaks olema mingisuguses mahus kohustuslik, et hoida töötaja professionaalsust ning olla kursis pidevalt muutuvate seaduste ja finantsvaldkonda puudutavate küsimustega.

**Ettevõtete teenused.** Suurem enamus vastajatest pakub oma klientidele täisteenust, mis tähendab, et nad teevad kliendile kogu raamatupidamise otsast lõpuni – ostuarvete sisestamine, müügiarvete tegemine ja sisestamine, aruandlus maksu- ja tolliametile ning muud lisateenused sinna hulka (nõustamine, ettevõttesisesed aruanded). „Raamatupidamise korraldamine ikka algusest lõpuni“ (INT3). Lisaks pakutakse ka muid teenuseid, näiteks maksunõustamine, juriidiline nõustamine, audiitoriteenus jms. „...siis me pakume näiteks ainult palgaarvestuse teenust, pearaamatupidaja teenust, aastaaruannete konsolideerimise teenust, maksu konsultatsioone ja raamatupidamise konsultatsioone. Ja väiksed abitegevuse teenuseid veel, juriidilise aadressi kasutamine...“ (INT6). Üks intervjuueeritavatest pakub hetkel ainult majandusaastaaruande tegemise teenust, kuid tulevikus plaanib osutada ka üldist raamatupidamist ehk täisteenust. „... enda firma tegeleb hetkel ainult aastaaruannete koostamisega. Raamatupidamisteenuse pakkujana soovin jah, hakata andma ka konsultatsioone ja lisaks aastaaruannetele ka jooksvalt raamatupidamist tegema.“ (INT5) Leidus ka teisi ettevõtteid, kes soovivad oma teenuseid täiendada, näiteks pakkuda eraldi pearaamatupidaja teenust või õigusabi. „Lisaks pakkuda...pearaamatupidaja teenust, kes kontrollib siis (.) teise raamatupidaja töö üle, et see oleks ikka õigesti tehtud“ (INT8). „Tundub, et kliendid vajavad täiendavalt ka õigusalast nõustamist“ (INT2). Autor leiab, et raamatupidamisteenust pakkuvad ettevõtted teevad suurem enamus raamatupidamist otsast

lõpuni ning vajadusel pakuvad ka eraldiseisvaid funktsioone, näiteks palgaarvestus, aruannete koostamine jne.

**Klientide profiil, kliendibaas ja nende teadlikkus raamatupidamisest.** Teenust pakkuvate ettevõtete kliendibaas on väga erinev. See oleneb ettevõtte enda suuruselt ehk kui palju on raamatupidajaid. Ettevõtte, kus on kaks töötajat, kliendibaas jääb vahemikku 100-120 klienti. „Üle saja. Ega ta üle sajakahekümne ka ei ole. Sinnavahele ta jääb.“ (INT1) FIE-na töötaval inimesel on natukene üle kaheteistkümne. „Hetkel kaksteist pluss (.) mõned väiksemad ja suuremad firmad. (.) Lisaks mõned kord aastas tehtavad firmad.“ (INT4) Rahvusvaheliselt oma teenust pakkuval ettevõttel on aga üle viiesaja klienti. „Keskmiselt läheb iga kuu välja umbes viissada müügiarvet. Kliendibaas on natukene suurem. See siis keskmiselt tulebki sinna (.) kuskil kuuesaja kanti ikkagi neid kliente.“ (INT6) Autor arvab, et kliendibaas sõltub suuresti sellest, kui palju on ettevõttes teenuseid, sest kliente teenindavad raamatupidajad ning nende võimakusest oleneb, kui palju kliente üks raamatupidaja suudab teenindada. Kindlasti mängib klientide arvu juures rolli teenuste mitmekesisus ehk mida erinevamaid teenuseid ettevõtte suudab pakkuda, seda rohkem kliente ostavad tõenäoliselt teenust. Klientide profiil on ettevõtteid arvestades väga erinev. „Hästi-hästi-hästi erinev. Et meil on nagu täiesti väärtpaberi ettevõtetest holding ettevõtetest kuni ikkagi tootmisettevõteteni välja.“ (INT6) Leidub nii mikroettevõtteid, väikeettevõtteid ja ka mõningad keskmise suurusega ettevõtteid. Samuti on suured erinevused ka tegevusvaldkondades. „Täiesti seinast-seina. On automüüjaid ja on laenupakkujaid ja on ka täiesti restorani äriiga tegelevaid inimesi.“ (INT7) „Tegevusaladelt väga erinevad, näiteks ehitus, kaubandus, tootmine, teenused, investeerimine, kinnisvara, jms.“ (INT2) Uuringust selgus, et üldiselt on klientideks väikeettevõtted ja keskmise suurusega ettevõtted. „Üldine profiil on ikkagi väike ettevõtted ja keskmised ettevõtted. „ (INT3) Mõned vastajad tõid välja, et suurem osa on väikeettevõtteid. „Pigem ikka väikeettevõtted. Ei, ei suur ettevõtteid ei ole. Ikka pigem sihukesed väiksemad. Kuni näiteks kakskümmend töötajat.“ (INT7) „Ei ole väga kõike. Väikesed ettevõtted ikkagi... ütleme teenus või enda tööjõu pakkujaid on päris suur osa“ (INT1). Autor leiab, et klientide profiil on väga erinev ka raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete lõikes. Näiteks ettevõttes, kus on kaks töötajat on enamus kliente väikeettevõtted ning ühemehe firmad, kuid suuremates ettevõtetes on klientideks ka keskmise suurusega ettevõtted ja võib olla et suuremadki. Autor arvab, et teenuse sisseostmisel ei mängi rolli ettevõtte suurus, vaid vajadus teenuse ning strateegilise partneri järele, sest tihtipeale ei tea kliendid raamatupidamisest ise

midagi ning loodavad teenust sisse ostes saada nii raamatupidamisteenust kui ka finants ja – majandusalast nõustamist, mis tegelikkuses ei pruugi kaasneda ostetud teenusega. *”Kliendid on tegelikult väga erinevad, (.) kuid üldine teadlikkuse tase on madal. (.) Sageli on nii, (.) et kliendid saavad erinevatest seadusega määratud nõuetest teada raamatupidamisbüroo kaudu.“* (INT2) Leidub kliente, kes soovivad raamatupidajalt selgitusi erinevate valdkondade küsimuste kohta, mis tihtipeale ei pruugi olla raamatupidaja pädevuses. *„... kuid üldjoontes ootavad nad raamatupidajalt ikkagi üsna põhjalikke selgitusi igas valdkonnas“* (INT3). Rahvusvahelise raamatupidamisteenust pakkuva ettevõtte pearaamatupidaja tõi välja, et klientide teadlikkus raamatupidamisest sõltub kliendi enda profiilist. *„See oleneb täiesti sellest, missugune on ettevõtte .... profiil... Et kui on näiteks väliettevõtted, rahvusvahelised ettevõtted, siis nemad on väga teadliku aga... ühemehe ettevõtted, näiteks Eestis, siis väga kursis nagu ei ole. Peab koguaeg informeerima, et kui sa teed seda, siis sellele järgnevad sellised ja sellised asjad. Ja muidugi, kes üldse millestki ei tea, on ka sellised mitte-residentidest välisomanikud, kes on teinud Eestisse mingil põhjusel mingisuguse osaiühingu, kes siis arvavad, et raamatupidaja on jumal ja peab siis nagu kõik ära tegema nende eest.“* (INT6) Üldistades võib väita, et vähesed ettevõtte juhid/omanikud, kes ostavad sisse raamatupidamisteenust, on kursis raamatupidamisega ja sellega seonduvate seaduste ja regulatsioonidega. Teenuse sisseostmisel oodatakse raamatupidajalt erinevat nõustamist ja tegevuste selgitamist. *„Tegelikult sellised kliendid lähevadki välja selle peale, et kui nad ostavad teenust, et nad saavad kõike. Et nad annavad oma paberid üle ja meie teeme kõik ära. Nemad ei pea ise eriti süvenema, mis seal tehakse. (.) Nad eeldavad, et kõik on korrektne ja kõik on õige.“* (INT7) Autor arvab, et ettevõtted, kes ostavad sisse raamatupidamisteenust on kindlad, et nad saavad sellega automaatselt kaasa ka nõustamise erinevatel teemadel, mis tegelikkuses ei kuulu raamatupidaja pädevusse – õigusabi, lepingute seotud küsimused jne. Teenuse sisseostmine on mugav ja kulusid optimeeriv pakett, mis rahuldab kliendi vajadusi lepinguga sätestatud punktide raames, mida kliendid ise ei mõista.

**Miks eelistatakse raamatupidamisteenust raamatupidajale?** Peamiste põhjustena toovad vastajad välja kulude vähendamise ehk väikestel ettevõtetel ei ole kasulik palgata raamatupidajat. *”Minu klientide puhul, nad on nii väikesed, et see ei tasu lihtsalt ära neil. Neil ei ole paljudel kontoritki. Et päris paljud on nagu kodukontoris. Et no, palka maksta, see on nagu pea võimatu.“* (INT1) Samuti ei ole väikestes ettevõtetes töömaht nii suur, et oleks vaja inimest kohapeale igapäevaselt. *„Väikestes firmades ei ole töömaht sedavõrd suur, et*

*inimesele täisajaga tööd pakkuda. Osakoormusega töötajat palgates on ettevõtte kulud suuremad, no näiteks tarkvarakulu, palgafond koos maksudega, kontorikulud jms.“ (INT2)*

*„Väikefirmadel pole mõtet täiskohaga raamatupidajat pidada, kuna pole 5 päeva nädalas ja 8 tundi päevas lihtsalt tööd pakkuda“ (INT8).* Lisaks kulude optimeerimisele on üheks põhjuseks ka asjaolud, et teenust sisse ostes saab klient endale terve meeskonna, kus töötavad oma ala spetsialistid ning ettevõtte juhile on teenuse sisseostmine kõige lihtsam variant. *„Ta saab ühe inimese asemel terve meeskonna ja kogemused ja teadmised. Ka teiseks on see ettevõtte juhi jaoks selles mõttes lihtsam, et tööleping on keerulisem kui võlaõiguslik leping eks. Kui temal ükspäev töötaja ära läheb, ütleb, et lähen ära, siis on tal uut inimest keerulisem leida kui siis, kui tal on ettevõtte kes peab ise selle eest hoolitsema, et tal oleks kohe uus inimene olemas. Et ongi see järjepidevus ka, et sul raamatupidamises ei teki auku kuskile sisse.“ (INT6)* Leidub alustavaid ettevõtteid, kes esimese hooga arvavad, et raamatupidamine ei ole raske ning proovivad ise sellega hakkama saada ning alles hiljem, kui tekivad raskused, pöörduvad teenusepakkuja poole. *„Uued ja alles alustavate ettevõtete omanikud tihtipeale eeldavad, et raamatupidamine on väga lihtne ja selle eest igakuiselt raha välja maksta on mõttetu. Aasta hiljem on nad juba teisel arvamusel. Aga meie, raamatupidajad, peame siis kogu aasta korda tegema. Siis hakkab taas suur tingimine raha pärast.“ (INT5)* Autor arvab, et teenuse sisseostmine ei olene ettevõtte suuruselt ega tegevusvaldkonnast, vaid see on pelgalt strateegiline küsimus ja oleneb ettevõtte struktuurist.

## **2.3 Tulemuste tõlgendus ja järeldused**

Antud peatükis seletab autor intervjuude tulemusi ning annab vastused uuringu küsimustele – milline on raamatupidamisteenust pakkuva ettevõtte struktuur ja mis on peamised põhjused teenuse sisse ostmisel.

Uuringu põhjal saab väita, et raamatupidajad, kes töötavad teenust pakkuvas ettevõttes, on suuremate teadmistega ja kompetentsemad, kui seda on eraettevõttes töötavad raamatupidajad. Põhjus on selles, et teenust pakkuvas ettevõttes tegeleb raamatupidaja erinevates tegevusvaldkondades tegutsevate ettevõtete raamatupidamisega otsast lõpuni. Selline töökorraldus annab laialdasemad teadmised väga erinevatest valdkondadest. Samuti saavad raamatupidajad, kes töötavad teenust pakkuvas ettevõttes, laialdasema kogemuse



erinevate programmidega, mida kasutatakse raamatupidamise korraldamiseks. Eraettevõttes töötav raamatupidaja puutub kokku vaid ühe, võib olla ka kahe programmiga ning see on ka kõik. Lisaks panevad teenust pakkuva ettevõtte juhid olulist rõhku koolitustele, mis annavad lisand väärtust nii raamatupidajale kui ka ettevõttele professionaalse töötajaskonna nool. Koolitused suurendavad raamatupidaja teadmisi ja kompetentsi. Uuringust selgus, et on ettevõtteid, kes korraldavad ise oma töötajatele koolitusi ning on ettevõtteid, kes juhivad töötajate soovist osaleda koolitustel. Mõlemal juhul saab töötaja valida, millal, kuhu ja mis koolitusel ta soovib osaleda. Kohustuslikud koolitused on tavaliselt seaduse muudatusega seotud või mõne spetsiifilise küsimusega, millega raamatupidaja igapäevaselt kokku ei puutu. Autor arvab, et raamatupidajal on oluline osaleda koolitustel ja olla kursis pidevalt muutuvate seaduste ja regulatsioonidega. Lisaks leiab autor, et koolitused peaksid olema kohustuslikud kõigile raamatupidajatele eesmärgiga säilitada oma kompetentsi ning olla kursis uuendustega, mis raamatupidamis valdkonnas toimuvad.

Mullich tõi välja, et kõige sagedasemini sisseostetavad teenused raamatupidamises on palgaarvestus ning ostu- ja müügiarvetega tegelemine (Mullich 2013). Intervjuud toetavad seda väidet osaliselt. Uuringu põhjal võib väita, et teenused, mida ettevõtteid kõige rohkem pakuvad on üldjuhul täisteenus (raamatupidamine otsast lõpuni) ning lisaks juba mainitud palgaarvestus, arvetega tegelemine ning erinevad nõustamised ja muud lisateenused (õigusabi, pearaamatupidaja teenus, audit, deklaratsioonid jne). Intervjuudest tuli välja, et enamustes teenust pakkuvatel ettevõtetel teevad raamatupidajad kõike ehk otsast lõpuni raamatupidamist – ostuarvete sisestamine, müügiarvete tegemine, aruanded jne. Ülesanded olenevad kliendi (ettevõtte) profiilist ning raamatupidamise mahust. Mõningates ettevõtetes on aga töötajad jagunenud, näiteks pearaamatupidaja, raamatupidaja, assistent, palgaarvestaja, maksuspetsialist jne. Autor leiab, et kõige kasulikum, nii ettevõttele kui ka kliendile endale, on anda ühele raamatupidajale üks klient, kellele ta teeb raamatupidamist otsast lõpuni ning konsulteerib kliendiga kõigis vajalikes küsimustes, et säilitada kliendile töö stabiilsust ja kvaliteeti. Lisaks arvab autor, et ühe kliendiga peaks kursis olema vähemalt kaks inimest, et kindlustada kliendile pidev ja kvaliteetne teenus ka olukorras, kus kliendi raamatupidaja jäi haigeks või muul põhjusel ei saa ajutiselt teenust osutada.

Uuringust selgus, et raamatupidajad on üldiselt kõik kõrgharidusega (rakenduslik kõrgharidus, ülikoolikraad). Autor arvab, et hariduse tase ei ole oluline tegur raamatupidaja professionaalsuse määramisel, kuid värbamisel võib see olulist rolli mängida. Põhjus on

selles, et rakenduskõrgharidusega inimene on saanud rohkem vajalikku praktikat kui ülikoolist tulnud noor. Autori arvamust kinnitas ka üks intervjuueeritav, kes märkis, et nemad eelistavad värbamisel rakendusliku kõrgharidusega inimest, kellel on rohkem kogemust praktika näol. Teiseks on ülikoolist tulnud inimesel suuremad sihid ning ambitsioonid, näiteks saada kunagi finantsjuhiks. Autor nõustub ka selle mõttega, sest ka intervjuude põhjal saab väita, et ülikoolikraadiga töötajad on kas omanikud või ettevõtte asutamisest alates ettevõttes raamatupidajana töötanud ehk nende eesmärgid on olnud suuremad. Mingisugust otsest eripära raamatupidajate haridustasemes uuringuga ei täheldatud. Igasuguse kõrgharidusega raamatupidajaid võib turul olla ning see ei mängi teenuse kvaliteedi määramisel rolli.

Eestis on raamatupidamisteenuse turg väga populaarne ja laialdaselt levinud. Seda kinnitavad ka intervjuud. Nimelt on uuringus osalenud ettevõtete klindibaas väga märkimisväärne ning kliente on ka mujalt kui ainult Eestist. Klientide profiil on küllaltki lai – mikroettevõtted, väikeettevõtted, keskmised ettevõtted. Käsitletud uuringute kohaselt ei olene teenuse sisseostmine ettevõtte suurusest ega tegevusvaldkonnast kuivõrd selle struktuurist ja vajadusest ning samuti ka teenust pakkuva ettevõtte suutlikkusest pakkuda vajalikke teenuseid. Seda väidet kinnitavad ka intervjuud, sest tegevusvaldkondadest olid esindatud pea kõik, mis praegusel tööturul leidub: väärtpaberi ettevõtetest tootmisettevõteteneni välja. See tähendab, et tuleb ettevõttesiseselt paika panna vajadused, ressursid ja ootused. Uuringust selguski, et teenuse sisseostmine on pigem strateegiline küsimus, sest ettevõtte saab endale professionaalse meeskonna, kelle poole pöörduda ning nõu küsida. Nagu uuringutest selgus, et teenuse sisseostmine võimaldab ettevõtte juhil keskenduda põhiülesannetele ja tegevustele, siis intervjuu toetab seda väidet. Nimelt mainis üks intervjuueeritav, et paljud ettevõtted ostavad teenust sisse alles siis, kui nad ise ei saa enam hakkama ning segadus ja probleemid ettevõttes on liiga suureks läinud. Selline käitumine näitab, et ei osata hinnata enda võimekust, aega ega ressursse ja alahinnatakse raamatupidamisteenust. Kindlasti mängib rolli ka asjaolu, et raamatupidamine tundub alustavatele juhtidele küllaltki kerge ning mitte midagi ütlevalt tegevus, kuid tegelikkuses on raamatupidamine enam, kui nõu rahaasjade korras hoidmine. Autor arvab, et raamatupidamine, kui ettevõtte üks funktsioonidest, peegeldab ettevõtte kulude-tulude juhtimist ning on oluline, et seda teostatakse spetsialistide poolt. Kõige parem viis seda kindlustada on raamatupidamisteenuse sisseostmine.

Autor arvab, et paljud ettevõtte juhid on veendunud, et ostes sisse raamatupidamisteenust peavad raamatupidajad teadma vastust igale esitatud küsimusele

olenemata küsimuse valdkonnast. Käsitatud uuringutes toodi välja, et üks põhjustest, miks ostetakse sisse teenust ongi asjaolu, et ettevõtte saab endale lisaks professionaalsele meeskonnale ka väga asjatundlikud raamatupidajad, kes tunnevad seadusi ja muid raamatupidamisega seotud regulatsioone. Ka intervjuud toetavad seda väidet ning lisaks saab väita, et ettevõtete juhid kõrvutavad raamatupidajat jumalaga ehk inimesega, kes teab kõigest kõike ja võimaldab juhile kõike ehk vastab igale küsimusele. Intervjueeritavate toonist võib välja lugeda, et selline suhtumine juhtide poolt on väga levinud ning tekitab palju pahameelt raamatupidajate seas. Tegelikuses ei pea raamatupidaja valdama kogu majandus- ja finantsarvestusega seonduvaid aspekte, kuid kui ta on ka nendes pädev, siis on see ainult positiivne. Autor arvab, et juhil tuleks küsimuste küsimisel ja nõudmiste esitamisel kindlasti lähtuda allkirjastatud lepingust, kus on kirjas kõik punktid, milles on omavahel kokkulepitud. Kui juht sellest kinni peab, sujub koostöö raamatupidamisteenust pakkuva ettevõttega palju tõhusamalt.

Erinevate uuringute andmetel saab väita, et üheks peamiseks põhjuseks raamatupidamisteenuse sisseostmisel on kulude vähendamine. Seda väidet kinnitavad ka kõik intervjueeritavad. Teenuse sisseostmisel puuduvad tööjõukulud, mis tähendab, et ettevõtte ei pea muretsema töötaja värbamisel kaasnevate kuludega – palgafond, koolitamine, ületunnid, haigusrahad, töölepingu lõppemisel makstavad hüvitised, töövahendid jne. Samuti jäävad ära kulud, mis kaasnevad arvutite ja programmide hooldusega. Väikestel ettevõtetel ei olegi alati täiskohaga tööd pakkuda, mis tähendab, et inimene, kes oleks tööl 5 päeva nädalas, raiskaks nii enda aega, teadmisi, kompetentsi kui ka ettevõtte ressursse tema tööl hoidmisega. Uuringutes toodi veel välja, et teenuse sisseostmise eeliseks on asjaolu, et klient saab omale ühe töötaja asemel terve meeskonna, kus on spetsialiseeritud ja professionaalsed töötajad, mis tähendab, et ettevõtte kulutab palju vähem ressursse ning ta saab enda alluvusse terve meeskonna spetsialiste.

Teine oluline põhjus on teenuse ostmisega kaasnev kindlustunne kompetentse meeskonna näol. Nii välisuuringutes kui ka intervjuudes toodi välja, et oluline eelis teenuse sisseostmisel on raamatupidaja teadmised ja kogemused, mis saadakse ettevõttega, kes pakub teenust. Autor nõustub uuringutega, kus toodi välja, et raamatupidamisteenust pakkuv ettevõtte on rohkem strateegiline partner kui lihtsalt kuluallikas. Nagu intervjuudest välja tuli, siis juhid ei ole nii teadlikud raamatupidamisest ja sellega seonduvatest seadustest kui võiks

arvata, mis tähendab, et nad konsulteerivad pidevalt oma raamatupidajaga erinevates küsimustes ning tahavad saada vastuseid, mis on korrektsed ja seaduspärased.

Raamatupidamisbüroos käib töö vahetpidamata, mis tähendab, et kui keegi töötajatest jääb haigeks, siis kliendi raamatupidamine sellepärast ei kannata. Kliendid hindavad järjepidavust ja stabiilsust, mida pakub neile teenuse sisseostmine. Lisaks jääb juhile endale rohkem aega tegeleda ettevõtte põhiülesannete ja eesmärkide täitmisega.

Intervjuudest tuli välja, et raamatupidamisteenust ostavad sisse enamasti väikeettevõtted, kuid on ka keskmise suurusega ettevõtteid ja mõni üksik suurem ettevõtte. Uuringutest tuli välja, et teenuse sisseostmine ei olene ettevõtte suurusest ning seda kinnitasid poolenisti ka intervjuud. Autor arvab, et kuna Eesti on väike riik ning suuri ettevõtteid on vähe, siis sisuliselt võib väita, et ka Eestis ostavad teenust sisse igas suuruses ettevõtted. Samuti on ettevõtteid, kes raamatupidamisteenust sisse ostavad, erinevatest valdkondadest – väärtpaberi ettevõtted, tootmisettevõtted, hulgimüügiga tegelevad ettevõtted jne. Teenuse sisseostmine ei olene pelgalt ettevõtte enda suurusest või tegevusvaldkonnast, vaid olulist rolli mängib ka teenuse pakkuja suutlikkus täita kliendi vajadused ja ootused.

Kokkuvõttes saab väita, et raamatupidamisteenust pakkuvates ettevõtetes töötavad kõrgharidusega ja suurte kogemustega raamatupidajad. Lisaks toimub pidevalt töötajate koolitamine, et töötajaid hoida kursis erinevate muudatustega ning säilitada teenuse kvaliteeti. Peamiste teenustena pakuvad raamatupidamisbürood täispaketti ehk raamatupidamise korraldamist otsast lõpuni. Lisaks pakutakse ka erinevaid lisateenuseid: maksunõustamine, õigusabi, majandusaasta aruande koostamine jne. Raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete kliendibaasid on märkimisväärsed ning enamus kliente on väikesed ettevõtted, kuid leidub ka keskmiseid ja suuremaid ettevõtteid. Klientide tegevusvaldkonnad on väga erinevad ehk väärtpaberiettevõtetest kuni tootmisettevõtetenii välja. Olulisemaks põhjuseks teenuse sisseostmisel on kulude vähendamine. Raamatupidamisteenust pakkuv ettevõtte ei ole pelgalt kuluallikas, vaid strateegiline partner kliendile.

## KOKKUVÕTE

Bakalaureusetöö eesmärgiks oli välja selgitada, milline on raamatupidamisteenuse turg Eestis teenusepakkuja pilgu läbi. Eesmärgi saavutamiseks viidi läbi intervjuud, mille käigus intervjuueriti raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete raamatupidajaid ja juhte. Intervjuud kategoriseeriti ning kategooriate põhjal toodi välja tulemused ning võrreldi neid erinevate uuringutega.

Töö esimeses peatükis käsitleti lühidalt raamatupidamise ajalugu, arengut ning defineeriti raamatupidamist, lähtudes erialakirjanduses esitatust. Sellest selgus, et raamatupidamine on arenenud aastasadu ning esialgu oli see väga primitiivne ja lihtne ning selle tekkimise eelduseks oli inimlik vajadus pidada oma vara üle arvestust. Raamatupidamise terminil on palju erinevaid definitsioone, kuid kõige laiemas mõistes on raamatupidamine majandusüksuse majandustehingute tulemuste täielikult dokumenteeritud süsteem.

Inglisekeelses erialakirjanduses tuuakse välja kaks erinevat terminit raamatupidaja kohta: *accountant* ja *bookkeeper*. *Bookkeeper* on raamatupidaja, kes teeb kergemaid ja lihtsamaid töid, näiteks arvepidamine ettevõttes ning *accountant* on töötaja, kes tegeleb keerulisemate ülesannetega, näiteks analüüsib ja tõlgendab finantsinformatsiooni, koostab finantsaruandeid ning tegeleb muu sarnasega. Eesti keeles on kasutusel ainult üks termin – raamatupidaja, kes kõige laiemas mõistes valdab raamatupidamismeetodeid, st oskab koostada lausendeid, kirjendada neid kontodesse ning teha bilanssi ja seda analüüsida. Raamatupidaja roll ettevõttes on olla nõustaja ning finantsspetsialist, kes aitab juhatusele tõlgendada erinevaid finantsaruandeid. Lisaks on raamatupidaja ettevõtte nõ visiitkaart, kes suhtleb igapäevaselt klientidega, maksuametiga ning hankijatega ehk suhtlus välismaailmaga toimub raamatupidaja kaudu.

Erialakirjandusest lähtudes on *outsourcing* kõige laiemas mõistes teenuse sisseostmine. Vajadus teenuse sisseostmise järele tuleneb asjaolust, et on tekkinud probleemid, millele otsitakse alternatiivset lahendust. Raamatupidamisteenuse sisseostmine võimaldab ettevõttel vähendada ja kontrollida erinevaid kulusid, näiteks palgakulu,

värbamiskulud jne. Lisaks aitab parandada ettevõtte fookust ehk juht saab keskenduda põhiülesannete ja eesmärkide täitmisele. Veel saab ettevõtte omale teenust sisse ostes terve meeskonna spetsialiste, kes on rohkem strateegiliseks partneriks kui kuluallikaks. Puudustena tuli teooriast välja, et raamatupidamisteenuse sisseostmisel võib väljakutseks osutuda kvaliteedikontroll ning koostöö ettevõtte ja teenusepakkuja vahel. Võib tekkida oht, et konfidentsiaalsus seatakse riski alla ning teenuse sisseostmine ei pruugi olla säästvam variant ehk tuleb hoolega läbi mõelda nii eelised kui ka puudused enne kui ettevõtte otsustab teenust sisse osta.

Töö tulemusena selgus, et Eestis on raamatupidamisteenuse sisseostmine vägagi populaarne. Seda eriti väikeettevõtete seas, kuid on ka keskmise suurusega ettevõtteid. Teenust ostavad sisse alates väärtpaberiettevõtetest kuni toomisetevõteteni välja. Ehk tegevusvaldkonniti mingisuguseid erisusi uuringust välja ei tulnud.

Peamiseks põhjuseks, miks teenust sisse ostetakse, on kulude kokkuhoid või vähendamine. Ettevõttel ei ole otstarbekas palgata raamatupidajat, kui tal ei ole pakkuda stabiilset täiskohaga tööd. Teenuse sisseostmisega vähendab ettevõtte kulusid palga-, värbamis-, erinevate seadmete hoolduskulude ja muude lisakulude näol.

Raamatupidamisteenuse sisseostmise üheks suureks eeliseks on ka spetsialistidest koosnev meeskond, kelle ettevõtte saab, kui ostab sisse teenust. Raamatupidajad, kes töötavad teenust pakkuvas ettevõttes, on kõrgharidusega ning pika töökogemusega erinevatest valdkondadest. Lisaks panustavad teenust pakuvad ettevõtted ressursse oma töötajate koolitamise peale eesmärgiga hoida raamatupidajaid kursis kõige uuema, mis puudutab seadusi ja nende muudatusi. Koolituste võimaldamine aitab hoida teenuse kvaliteeti haritud ja teadliku töötajaskonna näol.

Paljudel juhtudel on raamatupidamisteenuse sisseostmisel tegemist partnerlus suhtega, kus arutletakse mitte ainult raamatupidamislikke küsimusi, vaid ka strateegilisi küsimusi. Ettevõtted, kes ostavad sisse teenust ootavad raamatupidajalt vastust kõigile küsimustele olenemata valdkonnast, mis näitab, et raamatupidajal on oluline roll nii ettevõtte finantsküsimustes kui ka muudes strateegilistes küsimustes.

Raamatupidamisteenust pakkuvate ettevõtete teenuste valik on suhteliselt lai, kuid põhiteenusena pakutakse siiski täisteenust, mis tähendab, et raamatupidaja korraldab kogu ettevõtte raamatupidamise otsast lõpuni. Lisaks pakutakse muid lisateenuseid, nagu maksunõustamine, palgaarvestus, õigusabi jne, kuid põhiorhk on siiski täisteenusel.

## **SUMMARY**

### **ACCOUNTING OUTSOURCING MARKET IN ESTONIA THROUGH THE EYES OF SERVICE PROVIDER**

Eget Poom

In today's rapidly changing world, transferring portions of various support functions to third parties – outsourcing – is increasingly gaining popularity. Due to outsourcing a company can focus on its core activity and specialists of the desired area can offer services that do not belong directly to the company's core activity. Economic benefits due to outsourcing are mainly achieved from saving financial and time resources. One of the most relevant outsourced services is accountancy.

The aim of the present Bachelor's thesis was to investigate the nature of the Estonian accounting service market through the eyes of the service providers. To achieve the aim, interviews were conducted with accountants and managers of companies offering the accountancy service. The interviews were categorized and on their basis results were brought out and compared with various studies.

In the first chapter of the thesis, a brief overview of the history and development of accountancy was presented, and the term was defined on the basis of speciality literature. It turned out that accountancy has developed for hundreds of years, and at first it was very primitive and simple; its precondition was the human need to keep records of one's assets. Accountancy has many different definitions, but in the widest sense, it is a fully documented system of the results of an economic unit's business operations.

The English speciality literature presents two different terms for a person dealing with accounts: accountant and bookkeeper. A bookkeeper's work is easier and simpler, it includes, for example, record keeping in a company; and an accountant is an employee who is engaged in more complex tasks, for example, they analyse and interpret financial information, compile

financial statements and the like. In the Estonian language we have only one term for the job – *raamatupidaja*, who in the broadest sense is proficient in accounting practices, *i.e.* is able to compile records and enter them into accounts, make balance sheets and analyse them. The accountant's role in a company is to be a consultant and a financial specialist, who will help the executive board to interpret various financial reports. In addition, the company's accountant is the so-called business card who communicates daily with customers, the Tax Office, and suppliers, *i.e.* communication with the outside world is carried out by the accountant.

The theory revealed that when outsourcing accounting services, as a drawback, quality control and cooperation between the company and the service provider can prove to be a challenge. There might occur a risk of confidentiality, and outsourcing might not be a more sustainable option, *i.e.* it is necessary to carefully consider all advantages and disadvantages before a company decides to outsource.

The research revealed that in Estonia, outsourcing accounting services is very popular. This is especially true among small businesses, but also among medium-sized enterprises. The service is bought by securities companies as well as by manufacturing businesses, *i.e.* differences by business areas were not identified in the research.

The main reasons for outsourcing are cost savings or cost reduction. Outsourcing reduces a company's wage costs, recruitment costs, maintenance costs of various equipment, and other additional costs.

One big advantage of outsourcing accounting is also a team of specialists, that a company will receive when buying the service. Accountants who work in a service providing company, have higher education and long work experience in various fields. In addition, service providing companies contribute their resources to training their employees to keep accountants up-to-date with all new information, which includes also legislation and its amendments. Trainings help to maintain the quality of service in the form of well-educated and knowledgeable workforce.

The range of services of companies that offer the accounting service is relatively wide, but the core service offered is still a full service, which means that the accountant organizes the entire accounting in the company from beginning to end. Besides, other additional services are provided, such as tax advice, wage calculation, legal services, etc, but the emphasis is still on a full service.



## VIIDATUD ALLIKAD

- (1953). Accounting Terminology Bulletin No. 1: Review and Resume, New York: American Institute of Certified Public Accountants. p 5.
- Alver, J., Alver, L. (2011). Majandusarvestus ja rahandus: Leksikon. II osa. Tallinn: Deebet.
- Alver, J., Alver, L., Reinberg, L. (2004). Finantsarvestus. Tallinn: Deebet.
- Rebane, M., Visberg, A. (1996). Sissejuhatus raamatupidamisse: Raamatupidamise algkursus. Tallinn: Külim.
- Alver, L., Alver, J., Talpas, L. (2014). Implementation of IFRSs and IFRS for SMEs: the case of Estonia. – *Accounting & Management Information Systems*, Vol. 13., no. 2. Tallinn, pp. 236 – 258.
- Blokdijk, G. (2008). Outsourcing 100 Success Secrets - 100 Most Asked Questions: The Missing It, Business Process, Call Center, HR -Outsourcing to India, China and more Guide. Aspley: Emereo Publishing.
- Bucki, J. Top 6 Outsourcing Disadvantages.  
<http://operationstech.about.com/od/outsourcing/tp/OutSrcDisadv.htm> (26.04.2016)
- Caruso, J. (2013). The Value Proposition of Finance and Accounting Outsourcing. - *Pennsylvania CPA Journal*. Vol. 84 Issue 4. Philadelphia: Pennsylvania Institute of CPAs Ten Penn Center, pp. 1-2.
- Caruso, J. (2016). The Opportunities of Finance and Accounting Outsourcing. – *Pennsylvania CPA Journal*, Vol. 87 Issue 1. Philadelphia: Pennsylvania Institute of CPAs Ten Penn Center, pp. 8-9.
- Ciuraru-Andrica, C. In-house vs. outsourcing in accounting.  
<http://steconomice.uoradea.ro/anale/volume/2009/v3-finances-banks-and-accountancy/144.pdf> (12.04.2016)
- Cullinan, C. P., Zheng, X. (2015). Outsourcing accounting information systems: Evidence from closed-end mutual fund families. - *International Journal of Accounting Information Systems*. Vol. 17. Oxford: Pergamon Press - An Imprint of Elsevier Science, pp. 65-83.

- Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2010). Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting. - *Small Business Economics*, Vol 35. Issue 1. New-York: Springer Science+Business Media, LLC, pp. 93–112.
- Fineberg, S. (2012). *Case studies: Business process outsourcing*. - *Accounting Today*. Vol. 26 Issue 11. New-York: SourceMedia, Inc., pp. 24-27.
- Glautier, M. W. E., Underdown, B. (1994). *Accounting theory and Practice*. 5th ed. London: Pitman Publishing.
- Gramigna, K. Pros and Cons of Outsourcing Your Accounting Needs.  
<http://b2binsights.com/pros-and-cons-of-outsourcing-your-accounting-needs/>  
 (26.04.2016)
- Gupta, A. (2009). Deriving Mutual Benefits from Offshore Outsourcing. - *Communications of the ACM*. Vol. 52 Issue 6. New-York: Association for Computing Machinery, pp. 122-126.
- Haldma, T. (2004). Development of the Estonian accounting system: a phased approach. – *Majandusarvestuse aktuaalsed probleemid äri-ja avalikus sektoris*, 2004. Tallinn, lk. 35-45.
- Kalmus, V., Masso, A. ja Linno, M. Kvalitatiivne sisuanalüüs.  
<http://samm.ut.ee/kvalitatiivne-sisuanalyys> (30.04.2016)
- Kas oma raamatupidaja või teenuse sisseost? Eesti Raamatupidamisettevõtete Liit.  
<http://erpel.ee/?page=1004&selected=9753&lang=1> (12.04.2016)
- Kutsestandardid: Raamatupidaja tase 5. Sihtasutus Kutsekoda  
<http://kutsekoda.ee/et/kutseregister/kutsestandardid/10497799> (13.04.2016)
- Lanewala, M. Outsourcing- Benefits and Limitations in Business Management.  
<http://accalecturenotes.blogspot.com.ee/2011/02/outsourcing-benefits-and-limitations-in.html> (27.04.2016)
- Linnasmägi, P. Majandusarvestuse ajalugu.  
<http://www.rmp.ee/raamatupidamine/pohitoed/1-2-majandusarvestuse-ajalugu-2009-08-18> (06.03.2016)
- Linnasmägi, P. Majandusarvestuse tänapäev.  
<http://www.rmp.ee/raamatupidamine/pohitoed/1-3-majandusarvestuse-tanapaev-2009-08-18> (07.03.2016)
- Marsden, P. Top 5 Benefits of Outsourced Bookkeeping for Small Businesses  
[http://yfsmagazine.com/2013/08/23/top-5-benefits-of-outsourced-bookkeeping-for-small-businesses/?utm\\_source=divr.it&utm\\_medium=twitter](http://yfsmagazine.com/2013/08/23/top-5-benefits-of-outsourced-bookkeeping-for-small-businesses/?utm_source=divr.it&utm_medium=twitter) (09.04.2016)
- Mereste, U. (2003). *Majandusleksikon*. II osa. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastuse AS.

- Miller-Nobles, T., Mattison, B., Matsumure, E. M. (2016). Horngren's Accounting: The Financial Chapters. 11th ed. London: Person Education.
- Mullich, J. The Benefits Of Outsourcing Finance And Accounting.  
<http://www.forbes.com/sites/xerox/2013/07/12/the-benefits-of-outsourcing-finance-and-accounting/#154b30703897> (09.04.2016)
- Nielsen, L. B., Mitchell, F., Nørreklit, H. (2015). Management accounting and decision making: Two case studies of outsourcing. - *Accounting Forum*. Vol. 39 Issue 1. Oxford: Elsevier Science, pp. 64-82.
- Nilniyom, Pailin. (2015). Excellent accountant and accountant sustainability: an empirical examination of Thai electronic manufacturing firms. - *Allied Academies International Conference: Proceedings of the Academy of Accounting & Financial Studies (AAFS)*, Vol. 20 Issue 2. New-York: Jordan Whitney Enterprises, Inc., pp. 69-80.
- Ottoson, E. (2015). Raamatupidaja roll eesti ettevõttes. TTÜ Majandusarvestuse intsituut, 111 lk. (Magistritöö).
- Peetson, M. Kuidas saab raamatupidaja ettevõtte väärtust tõsta.  
<http://www.rmp.ee/rutiinist-valja/huvitav-lugemine/kuidas-saab-raamatupidaja-ettevotte-vaartust-tosta-2012-01-17> (07.05.2016)
- Pham, L. L. (2011). Outsourcing: More harm than good. Coastal Caroline University. 23 lk. (Degree of Bachelor).
- Pyzik, K., Mar, S. (2012) The pros and cons of outsourcing. - *Internal Auditor*. Vol. 69 Issue 2. Altamonte Springs: Internal Auditor, pp. 21-23.
- Raamatupidaja roll ettevõttes. Advokaadibüroo RAAVE OÜ.  
<http://raave.ee/index.php/et/raamatupidaja-roll-ettevottes> (07.05.2016)
- Rajey, A. 6 key benefits of outsourcing your finance & accounting (F&A) operations.  
<http://www.acelerartech.com/blog/6-key-benefits-outsourcing-your-finance-accounting-operations> (13.04.2016)
- Raluca, SAVA. (2013). Outsourcing accounting – benefits and limits in the current economic environment in Romania. - *Studies in Business & Economics*, , Vol. 8 Issue 2. Sibiu: University of Sibiu, Lucian Blaga Faculty of History and Patrimony, pp. 123-127.
- Sneider, R., Bumane, I., Lascenko, J. (2013). Accounting outsourcing services in Latvia: problems and possible solutions. - *Economics & Management*. Vol. 18 Issue 1. Kaunas: Kaunas University of Technology, Faculty of Economics & Management, pp. 26-38.
- Stern, S. (2005). The Opposite of Outsourcing. - *CQ Weekly*. Vol. 63 Issue 11. Washington: CQ Roll Call Inc, pp. 622-622.

Vainula, E., Männik, H. Millal tasub palgaarvestuse teenust sisse osta?  
<http://bdo.ee/2014/01/millal-tasub-palgaarvestuse-teenust-sisse-osta/> (13.04.2016)

Õunpuu.L. Kvalitatiivne ja kvantitatiivne uurimisviis sotsiaalteadustes.  
[http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/36419/ounapuu\\_kvalitatiivne.pdf?sequence=1](http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/36419/ounapuu_kvalitatiivne.pdf?sequence=1) (07.05.2016)

# LISAD

## Lisa 1. Intervjuu küsimused

1. Kas olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuvast ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet ?
2. Mitu aastat olete raamatupidaja tööga kokku puutunud?
3. Kui kaua on ettevõtte tegutsenud ?
4. Kas olete töötanud ka mujal ettevõttes raamatupidajana?
5. Mis erinevusi tooksite välja?
6. Kui palju töötajaid on Teie ettevõttes ?
7. Kuidas jagunevad ettevõttes töötajad ? (nt kas kõik on sama tasemega raamatupidajad või teeb igaüks erinevaid asju?)
8. Millise haridustasemega inimesed Teie ettevõttes töötavad ? (ülikoolikraad? rakenduskõrgharidus?)
9. Kui suure kogemuste pagasiga töötajad Teie ettevõttes töötavad?
10. Kas töötajad peavad ennast ka koolitama?
11. Kui ja, siis millistel koolitustel peavad töötajad käima?(kas ettevõtte ise suunab või peab töötaja ise otsima?)
12. Kui tihti on vajadust koolitustel käia?
13. Milliseid teenuseid Teie ettevõtte pakub?
14. Kas on ka mingeid teenuseid, mida tahaksite tulevikus lisaks pakkuda?
15. Kui suur on Teie ettevõtte kliendibaas?
16. Milline on klientide üldine profiil? (suur ettevõtte? Tööstused? Hulgikaubandus ?)
17. Kui teadlikud on kliendid raamatupidamisest? Sellega seotud seadustest jne?
18. Milliseid teenuseid Teie ettevõttelt kõige rohkem sisse ostetakse? Mis te arvate miks just neid teenuseid?
19. Kas ja mis osakaalus klientidele teete kogu raamatupidamist?
20. Mis võib olla selle põhjuseks, et klient endale raamatupidajat ei palka?

## Lisa 2. Intervjuu transkriptsioon – INT1

Aeg: 14.04.2015 kell 12.00

Asukoht: Anonüümne ettevõtte kontor

Intervjueeritav: INT1 – raamatupidamisteenust pakkuva ettevõtte omanik

Intervjuu kestis 14 minutit ja 36 sekundit.

**E:** Aitäh Teile kõigepealt, et olete olnud nõus osalema intervjuul. ((Naeratab))

INT1: Jah, palun.

**E:** Lähaksin kohe küsmuste kallale. (.) Kas olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuvas ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet ?

INT1: Oman.

**E:** Mitu aastat olete raamatupidaja tööga kokku puutunud?

INT1: (.) Üheksakümneviiendast aastast alates.

**E:** Kas olete ka ise raamatupidamis tööd teinud või omasite koheselt teenustpakkuvat ettevõtte?

INT1: Kunagi olen. (.) Muidu koguaeg teen ise ka.

**E:** Kas olete töötanud ka mujal ettevõttes raamatupidajana?

INT1: Kui ainult enda ettevõttes?

**M Jah.**

INT1: Ja. (.) Olen kesmise suurusega ettevõttes ja ühes suures ettevõttes töötanud.

**E:** Ja siis raamatupidajana?

INT1: Jah, ja ka finantsdirektorina, aga jah, (..) põhimõtteliselt samal alal.

**E:** Mis erinevusi tooksite välja?

INT1: No tegelikult olid need erinevad tööd. Et ühes suures ettevõttes ma olin nagu, (..) ütleme kitsa lõigu peal, mis ei olnudki tavapärane (.) niiöelda raamatupidamine. See oli lennundusega seotud tururaamatupidamine, rahvusvaheline. (.) Niiet, see nagu, (.) no võib olla (..) need olid jah, väga erinevad

**E:** Kui palju töötajaid on Teie ettevõttes

INT1: Üks. (.) Peale minu siis.

**E:** Selge. Siis ei ole vaja järgmist küsimust vist küsida, et kuidas jagunevad ettevõttes töötajad?

INT1: Peaaegu jah.

**E:** Millise haridustasemega inimesed Teie ettevõttes töötavad ?

INT1: Keskeri on minul. Töötajatel on isegi kõrgem haridus.

**E:** Ülikoolkraad või ka rakenduslik?

INT1: Vist rakenduslik. (..) Ma ei tea päris täpselt.

**E:** Kui suure kogemuste pagasiga on siis Teie töötaja. Teil, ma sain aru, on üheksakümne viiendast aastast, aga veel üks?

INT1: Tema kogemuste pagas ongi siit, et tuli praktikale ja jäi.

**E:** Kas peate ennast ka koolitama ja kui tihti?

INT1: Ma ei ole ennast kusjuures koolitanud absoluutselt. Sellepärast, et ma nii öelda internetist lihtsalt loen vajalikke asju ja koolitusi ma ostnud ei ole nii öelda. Aga ise ma loomulikult, (..) nii öelda elukestev õppe käib kogu aeg jah.

**E:** Aga töötajale?

INT1: Ei ole.

## Lisa 2 järg

**E:** Et ma pidasin siin just silmas seda, et kui on mingisugused seadus emuudatused või mingisugused muud raamatupidamisega seonduvad olulised asjad, et siis ise teete endale kõik selgeks?

INT1: Jah.

**E:** Milliseid teenuseid Teie ettevõtte pakub. (.) Ma mõtlen just seda, et kas on ainult see üks pakett otsast lõpuni teenus või on ka mingisugused lisa paketid?

INT1: Üldiselt olen üritanud seda võimalikult rutiinseks ajada, et otsast lõpuni üks konkreetne asi. Kellelegi erilisi erandeid ega erisusi nagu teha ei taha. See viib nagu, (..) ütleme, (..) et see ei mahu sinna tootmisliini sisse. Et siis peab hakkama ütlema, et ma ei tee arveid, et ma ei tee makseid kleintide eest. Nagu ikka raamatupidamisteenus, tuuakse dokumendid ja kõik tehakse ära kuni aastaaruandeni välja.

**E:** Kas on ka mingeid teenuseid, mida tahaksite tulevikus lisaks pakkuda?

INT1: Hetkel ei ole.

**E:** Kui suur on Teie ettevõtte kliendibaas?

INT1: Üle saja. (.) Ega ta üle sajakahekümne ka ei ole. Sinnavahele ta jääb.

**E:** Milline on klientide üldine profiil, kas on mingisuguseid erandeid välja tuua või on kõike?

INT1: Ei ole väga kõike. Väikesed ettevõtted ikkagi.

**E:** Aga kas on näiteks tööstus või hulgikaubandus või? (..)

INT1: Pigem nagu, (.) ütleme (.) sellised, (.) ka ütleme teenus või enda tööjõu pakkujaid on päris suur osa. Ja mul on päris suur osa soome kliente. Nagu soome rahvusest, eesti firmad küll, aga soomlased on omanikud või juhatuse liikmed.

**E:** Kui teadlikud on kliendid raamatupidamisest? Sellega seotud seadustest jne?

INT1: Väga üksikud teavad midagi sellest.

**E:** Ahah. (..) Seda küsimust pole vaja ka nüüd küsida.

INT1: Küsige ikka. ((Naeratab))

**E:** (.) Mis teenuseid Teilt sisse ostetakse, et on ettevõtteid, kes pakuvad lisaks täis pakatile ka erivaid muid teenuseid?

INT1: Meil on jah (.) ikkagi otsast lõuni teenused.

**E:** Küsin veel viimase küsimuse, kus võite hästi pikalt vastata. ((Naeratab)) Mis te arvate, mis on selle põhjuseks, et kliendid endale raamatupidajat kontorisse ei palka, vaid võtavad teenusena?

INT1: Minu klientide puhul, nad on nii väikesed, et see ei tasu lihtsalt ära neil. Neil ei ole paljudel kontoritki. Et päris paljud on nagu kodukontoris. Et noh, (..) palka maksta, et see on nagu pea võimatu.

**E:** Aga need soome kliendid? Kas on ka nii väikesed?

INT1: Nad on ka ja väikesed.

**E:** Aga mis te arvate sellest väitest, et üks põhjus on küll see, et on väike ettevõtteid ja ei tasu ära neil raamatupidaja, aga teine põhjus, mida on mulle vastatud, et ei ole piisavalt kompetensi ja ei leita piisavalt häid raamatupidajaid ja siis otsustatakse teenusepakkuja kasuks?

INT1: (..) Seda ma ei oska öelda. Aga see võib ka olla tõsi, sest et ma näen nagu nii palju erinevaid *case*'sse siin. Mul selline maksuametis käimine on selline täiesti ruttiinne tegevus. Kliendi esindamine maksuametis. Ütleme, et seal võib tekkida see, kus raamatupidaja, (..) tal võib tekkida nii palju asju, mida ta varem teinud ei ole. Et noh, mis asi on kogemus. (.)

## **Lisa 2 järg**

See ongi see, et ma olen seda nagu kümme korda teinud. Ma tean, mis mind nagu ees ootab. Ma tean, kuidas sellele asjale läheneda. (..) Et jah, väga võimalik.

**E: Sellega ongi kõik. Suur aitäh vastamast. ((Naeratab))**

INT1: Jah. Palun. ((Naeratab))



### Lisa 3. Intervjuu transkriptsioon – INT2

Aeg: 06.04.2015 kell 11.05

Asukoht: Anonüümne ettevõtte kontor

Intervjueeritav: INT2 – raamatupidamisteenust pakkuv ettevõtte omanik ning raamatupidaja

Intervjuu kestis 11 minutit ja 12 sekundit.

**E: Kõigepealt tänan teid Teie aja eest.**

INT2: Jah, muidugi. ((Naeratab))

**E: Alustan kohe esimese küsimustega. Kas olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuv ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet?**

INT2: Jah, olen raamatupidamisbüroo omanik ja tegelen ise ka teenuse osutamise ehk reaalse tööga.

**E: Mitu aastat olete raamatupidaja tööga kokku puutunud?**

INT2: Ca 20 aastat.

**E: Kui kaua on Teie ettevõtte tegutsenud?**

INT2: 7 aastat.

**E: Kas olete töötanud ka mujal ettevõttes raamatupidajana?**

INT2: Jah.

**E: Mis erinevusi tooksite välja?**

INT2: (..) Väga suures ettevõttes ei puutu raamatupidaja kokku kogu valdkonnaga, vaid tegeleb konkreetse tööloiguga. (..) Seetõttu võib olla, (..) et ta ei oma sageli laia pilti kogu valdkonnast. (..) Keskmise suurusega ettevõttes on aga nii, (..) et raamatupidaja valdab kogu ettevõtte raamatupidamist, (..) kuid spetsiifiliselt ettevõtte tegevusalal, mis temale on siis antud. (..) Raamatupidamisbüroos töötaval raamatupidajal on minu meelest kõige laiem teadmiste baas. (..) Seda muidugi eeldusel, et kliendid tegelevad erinevatel tegevusaladel. ((Naeratab))

**E: Kui palju töötajaid on Teie ettevõttes?**

INT2: (..) Preagu on viis.

**E: Kuidas jagunevad Teie ettevõttes töötajad? Kas kõik on sama tasemega raamatupidajad või kuidas Teil see süsteem on?**

INT2: Meil on erineva tasemega raamatupidajad.

**E: Millise haridustasemega inimesed Teie ettevõttes töötavad ?**

INT2: (..) Meil on üldisel erialase rakendusliku kõrgharidusega ning magistrikraadiga inimesi.

**E: Ahah. (..) Kui suure kogemuste pagasiga töötajad on Teie ettevõttes?**

INT2: (..) Vähima kogemusega töötaja sooritab praegu Tallinna Tehnikaülikooli erialast praktikat. Suurima kogemusega on ettevõtte juht. ((Naeratab))

**E: (..) Kas töötajad peavad ennast ka koolitama?**

INT2: Jah ikka. ((Naeratab))

**E: Millistel koolitustel nad peavad käima? Kas ettevõtte ise suunab või peab töötaja ise sellega tegelema?**

INT2: Mhm. (..) Mõlemad variandid on võimalikud. (..) Sõltuvalt kompetentsitasemest on kohustuslikult raamatupidamis- ja maksualased koolitused, (..) vabatahtlikud on need, mida töötaja ise arvab, et on talle vajalikud. (..)

**E: Kui tihti on vajadust koolitustel käia?**

INT2: Vähemalt kord aastas. (..) Samuti kui on tegemist erialaste seadusemuudatustega. (..) Nagu ma ka eelnevalt mainisin.

### Lisa 3 järg

**E: Selge. (.) Milliseid teenuseid Teie ettevõtte pakub?**

INT2: Meie ettevõtte pakub majandusarvestuse täislahendust, mille hulgas on ka personaliarvestus. (.) Lisaks finantsnõustamine, äriplaanid, laenuaotlused, eelarveprojektid, (..)jms.

**E: Kas on ka mingeid teenuseid, mida tahaksite tulevikus lisaks pakkuda?**

INT2: Sõltub, (.) mida kliendid vajavad. (.) Tundub, et kliendid vajavad täiendavalt ka õigusosalast nõustamist. ((Naeratab))

**E: Okei. (.) Kui suur on Teie ettevõtte kliendibaas?**

INT2: Üle kolmekümne firma, kuid kliendibaas on pidevas täienemises.

**E: Milline on klientide üldine profiil? Näiteks suur ettevõtted? Tööstused?**

INT2: Üldiselt on ikkagi väikesed ja keskmised ettevõtted. (.) Tegevusaladelt väga erinevad, näiteks (.) ehitus, kaubandus, tootmine, teenused, investeerimine, kinnisvara, (.) jms.

**E: Nagu Te ka eelnevalt mainiste, et tundub, et kliendid vajaksid õigusabi. Siit ka minu järmine küsimus, et kui teadlikud on kliendid üldiselt raamatupidamisest?**

INT2: (.) Kliendid on tegelikult väga erinevad, (.) kuid üldine teadlikkuse tase on madal. (.) Sageli on nii, (.) et kliendid saavad erinevatest seadusega määratud nõuetest teada raamatupidamisbüroo kaudu.

**E: Milliseid teenuseid Teie ettevõttelt kõige rohkem sisse ostetakse? Mis te arvate, miks just neid?**

INT2: Peamiselt ikkagi raamatupidamisteenust täisteenusena ning (.) valdkonnaga seotud nõustamist. (.) Suur nõudlus on tegelikult ka äriplaanide järele.

**E: Mis osakaalus umbes Te teete kogu raamatupidamist oma klientidele?**

INT2: Kõigile teeme täisteenust. (.) Klient ei pea ise mingisugust ettevalmistustööd tegema. (.) Osa kliente soovivad lisaks ka palgaülekannete tegemist. (.) Kuid umbes 80% teevad pangaülekanded siiski ise ära.

**E: Viimane küsimus. (.) Mis te arvate, mis võib olla selle põhjuseks, et klient endale raamatupidajat ei palka, vaid ostab hoopis teenust sisse?**

INT2: (.) Mm. (.) Väikestes firmades ei ole töömaht sedavõrd suur, et inimesele täisajaga tööd pakkuda. (.) Osakoormusega töötajat palgates on ettevõtte kulud suuremad, no näiteks tarkvarakulu, (.) palgafond koos maksudega, (.) kontorikulud jms. (.) Sageli on ka nii, et ettevõtte juhid ei saa üldse aru, milline peaks olema raamatupidaja kompetents. Ehk milliseid töövahendeid on vaja ja. (..) Ma leian, et sellepärast ongi teenust sisse ostes tulemus kindlasti pare. (.) Just väikeste ettevõtete jaoks.

**E: Sellega on intervjuu läbi. Aitäh Teile.**

INT2: Ahah. Palun, palun. ((Naeratab))

## Lisa 4. Intervjuu transkriptsioon – INT3

Aeg: 25.04.2016 kell 17.05

Asukoht: Anonüümne ettevõtte kontor

Intervjuueritav: INT3 – raamatupidamisteenust pakkuv ettevõttes raamatupidaja

Intervjuu kestis 15 minutit ja 42 sekundit.

**E: Kõigepealt tänan Teid, et olete nõus minuga väikese intervjuu läbi tegema. Ma alustaksin kohe küsimustega. Kas Te olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuv ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet ?**

INT3: Jah, (.) töötan raamatupidamisbüroos ehk siis teenust pakkuv ettevõttes raamatupidajana. ((Naeratab))

**E: Mitu aastat olete raamatupidaja tööga kokku puutunud?**

INT3: Mm. (..) Umbes 10 aastat.

**E: Kui kaua on ettevõtte, kus Te praegu töötate tegutsenud?**

INT3: Täpselt ei teagi, (..) aga tegutsenud on kuskil üheksakümnendate aastate algusest.

**E: Selge. (.) Kas olete töötanud ka mujal ettevõttes raamatupidajana?**

INT3: Jah.

**E: Mis erinevusi tooksite praeguse ja kunagise ettevõtte vahel välja?**

INT3: (.) Raamatupidamisbüroos siis, (.) vastutab raamatupidaja kõige eest. (.) Ja jooksvalt väga paljude klientide eest. (.) Tavaetevõttes vastutab, ((parandab ennast)) on tihtipeale raamatupidamise ülesanded jagatud raamatupidajate vahel (.) ja tegeletakse ühe konkreetse valdkonnaga rohkem, näiteks palgaarvestaja tegeleb palgaga jne. (.)

**E: Kui palju töötajaid on Teie ettevõttes, kus te praegu töötate?**

INT3: (.) Ligikaudu 50 raamatupidajat.

**E: Kuidas jagunevad töötajad? (.) Kas kõik on sama tasemega raamatupidajad või teeb igaüks erinevaid asju või kuidas?**

INT3: Mm. (.) Raamatupidamise büroos teevad raamatupidajad üldjoones sama tööd. (.) Ja nad teevad raamatupidamist algusest lõpuni. (.) Aga näiteks palgaarvestajad teevad ainult palgaarvestust.

**E: Millise haridustasemega inimesed ettevõttes töötavad? Kas ülikoolikraadiga või on neil mõni muu haridus?**

INT3: (.) Üldiselt on kõigil kõrgharidus diplomi või siis bakalaureuse tasemel olemas.

**E: Selge. (.) Aga kui suure kogemuste pagasiga töötajad Teie ettevõttes töötavad?**

INT3: Töötajaskond on olnud enamuses väga stabiilne ja pika tööstaaziga. (.) Võib öelda, et neil kõigil on suur kogemuste pagas - enam kui 10 aastat. See on ka selle pärast nii, et paljud töötajad on ettevõttes algus aastatest peale selles ettevõttes töötanud.

**E: Aga kas Te ka aegajal võtate uusi inimesi tööle?**

INT3: Jah, ikka. (.) Uutega on nii, et käivad meie juures praktikal ja peale praktikat on meile tööle jäänud, sest töö on selge ning ettevõttes tuttav. (.) On ka nii juhtunud, et tullakse meile tööle ja siis avastatakse, et kas see töö ikkagi ei sobi või (.) otsitakse mõni muu töökohta. (.) Väga populaarne on auditi valdkond, kuhu meilt on edasi mindud. ((Naeratab))

**E: Ahah. (.) Kas töötajad peavad ennast ka koolitama?**

INT3: Tööandja tavalislt korraldab töötajatele perioodiliselt vajalikke koolitusi. (.) Kuna pidevalt midagi muutub või (.) on küsimusi, millega igapäevaselt kokku ei puutu, siis on hea neid aegajalt meelde tuletada ma arvan. (.)

## Lisa 4 järg

**E: Millistel koolitustel peavad töötajad käima? Kas ettevõtte ise suunab või on ka nii, et töötaja peab ise endale koolituse otsima?**

INT3: (.) Tööandja koolitab tavaliselt oma töötajaid ise. (.) Oma äranägemise järgi siis. (.) Koolitused on tavaliselt otseselt seotud raamatupidamise ja maksundusega.

**E: Kui tihti on vajadust koolitustel käia?**

INT3: Mõned korrad aastas kindlasti. Need on siis kohustuslikud, (.) kuid meil on iga kuu paar sellist koolitust, (.) kuhu siis on vabatahtlikult võimalus minna.

**E: Milliseid teenuseid Teie ettevõtte üldsielt pakub? Kas täispaketti, et otsast lõpuni raamatupidamist või?**

INT3: Raamatupidamise korraldamine ikka algusest lõpuni. (.) Lisaks pakub meie ettevõtte ka maksukonsultatsioone, juriidilist nõustamist ja (.) palgaarvestust ka kindlasti.

**E: Kas on ka mingeid teenuseid, mida tahaksite tulevikus lisaks pakkuda?**

INT3: Vot seda ma kahjuks ei oska öelda. ((Naeratab))

**E: Okei. (.) Kui suur on Teie ettevõtte kliendibaas?**

INT3: Kahjuks, ei oska öelda.

**E: Aga mingisugust üldist numbrit? (.) Umbes kui palju?**

INT3: No ütleme, (.) et kui igal ühel on umbes kümme kuni viisteist klienti (.) ja meid on umbes viiskümmend, siis (.) umbes (.) äkki viissada kuni seitsesada viiskümmend kleinti (.) on siis kokku ettevõtte peale.

**E: Milline on klientide üldine profiil? Kas näiteks suurettevõtted enamsu või just väike või näiteks hulgikaubandus või kuidas?**

INT3: Üldine profiil on ikkagi väike ettevõtted ja keskmised ettevõtted. (.) Ma arvan, et tegevusvaldkonna järgi on väga erinevaid kliente. (.) Tõenäoliselt on kaubandust vist kõige enam.

**E: Kui teadlikud on kliendid raamatupidamisest üldiselt? Sellega seotud seadustest näiteks?**

INT3: Mõned kliendid on kindlasti teadlikumad kui teised, (.) kuid üldjoontes ootavad nad raamatupidajalt ikkagi üsna põhjalikke selgitusi igas valdkonnas.

**E: Milliseid teenuseid Teie ettevõttelt kõige rohkem sisse ostetakse? Ja mis te arvate miks just neid?**

INT3: Raamatupidamisteenust tervikuna. Kindlasti kohe. (.) Ettevõtjad tahavad, et nende raamatupidamise eest kantakse hoolt ühes kohas ja kogu ulatuses. (.) Lisaks soovitakse kõrget teenuse kvaliteeti ja seetõttu ma usun, et tullakse just tuntumasse ja suuremasse raamatupidamisbüroosse. ((Naeratab))

**E: Mis osakaalus klientidele teete kogu raamatupidamist? Ma saan aru, et siiski enamusele jah?**

INT3: Jah, (.) enamus klientidele.

**E: Viimaseks küsin, et mis te arvate, mis võib olla selle põhjuseks, et klient endale raamatupidajat ei palka?**

INT3: No (.) raamatupidamine ei ole enam nii töömahukas kui ta oli vanasti (.) ja odavam on teenus sisseosta, kui oma raamatupidajat omada. (.) Välisfirmadele on raamatupidamisteenuse sisseostmine ka seotud riskide vältimisega. (.)

## **Lisa 4 järg**

Näiteks seadused ja muud selline, mida nad ise ei tea ja milles nad kindlad ei ole, (.) siis raamatupidamisbüroost saab ta inimese või (.) tegelikult koguni meeskonna, kes tegeleb nende küsimustega ning firma omanik ise saab rahuliku südamega keskenduda muule.

**E: Aitäh.**

## Lisa 5. Intervjuu transkriptsioon – INT4

Aeg: 28.03.2016 kell 12.00

Asukoht: Anonüümne ettevõtte kontor

Intervjueeritav: INT4 – FIE, kes pakkub raamatupidamisteenust

Intervjuu kestis: 10 minutit ja 26 sekundit.

**E: Aitäh, et leidsite aja intervjuu jaoks. Alustan kohe küsimustega. (.) Kas olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuvast ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet ?**

INT4: Olen FIE ja osutan raamatupidamisteenust erinevatele firmadele.

**E: Mitu aastat olete raamatupidaja tööga kokku puutunud?**

INT4: Raamatupidamisega on kokkupuude (.) 33 aastat.

**E: Kui kaua olete FIE-na tegutsenud?**

INT4: (.) FIEna olen tegutsenud üksteist ja pool aastat.

**E: Kas olete töötanud ka mujal ettevõttes raamatupidajana enne FIE-na alustamist?**

INT4: Jah. (.) Ühes ettevõttes pearaamatupidajana ja teises finantsjuhi- raamatupidajana.

**E: Mis erinevusi tooksite välja nende vahel?**

INT4: Mm. (..) Üks oli puhtalt kaubandusega tegelev firma, (.) teine ehituse, kaubanduse ja kinnisvaraga tegelev firma. Ma ütleksin, et (.) FIE-na on tegevusvaldkonnad veelgi erinevamad, (.) näiteks MTÜ-d ja OÜ-d.

**E: Järgmist küsimust ei olegi vaja küsida, et mitu inimest Teil töötab, sest FIE-na tegutsetakse üksi eksole?**

INT4: Jah. (.) Hetkel ikka mina üksinda. ((Naeratab))

**E: Millise haridustasemega teie hetkel olete?**

INT4: Sotsiaalteaduste magister.

**E: Mhm. (..) Kui suur kogemus Teil sellel alal on?**

INT4: Arvan, (.) et vastavalt aastatele on ka kogemusi tulnud (.) ja kuna olen kokku puutunud väga erinevate valdkondadega, (.) siis on vaja kursis olla ja ennast täiendada.

**E: Siit kohe järgmine küsimus, et Te käite ka ennast koolitamas?**

INT4: Kindlasti.

**E: Millistel koolitustel Te käite? (.) Kas te otsite ise või tulevad Teile näiteks pakkumised olles FIE?**

INT4: (.) Nii ja naa. (.) Pean ise otsima ja (.) kui tuleb pakkumisi, (.) siis teen sealt valiku, mida parasjagu vaja on.

**E: (.) Aga kui tihti on vajadust koolitustel käia?**

INT4: Kuna raamatupidamine on pidevas muutumises, siis kord või kaks aastas kindlasti. (.) Pluss muidugi ka muud koolitused, (.) näiteks maksukoolitused, (.) keeltekoolitused jne.

**E: Milliseid teenuseid Te FIE-na pakute?**

INT4: Minu pakutavate teenuste seas on jooksev raamatupidamisteenus, (.) majandusaasta aruande koostamine, (.) konsultatsioonid. (.) Need on põhilised, mida soovitakse.

**E: Mhm. (.) Kas on ka mingeid teenuseid, mida tahaksite tulevikus lisaks pakkuda?**

INT4: Mm. (.) Hetkel on töökoormus piisav, (.) aga kunagi ei tea. (.) Kui küsitakse midagi huvitavat ning jõud ja teadmised peale hakkavad, (.) siis miks ka mitte. ((Naeratab))

**E: Kui suur on praegu Teie kliendibaas?**

## Lisa 5 järg

INT4: (.) Hetkel kaksteist pluss (.) mõned väiksemad ja suuremad firmad. (.) Lisaks mõned kord aastas tehtavad firmad.

**E: Milline on klientide üldine profiil? (.) Kas väikeettevõtted enamus või kuidas?**

INT4: Mm. (.) Ma võin kohe täpselt öelda. ((Naeratab)) (.) Kaks MTÜ-d, mis tegelvad spordiga, (.) neli kaubandusega tegelevat ettevõtet, (.) neli ehituse ja muu teenindusega tegelevat ettevõtet, siis (.) üks reisijate veoteenusega tegelev ettevõtte ja üks tõlketeenuseid osutav ettevõtte.

**E: Ahnii. (.) Kui teadlikud on kliendid raamatupidamisest? (.) Sellega seotud seadustest näiteks?**

INT4: Nii ja naa. (.) On neid, kes teavad ja on neid, kes usaldavad peamiselt raamatupidajat. (.) Keda huvitab, et asjad oleksid korras ja seadusele vastavad, need on nagu rohkem kursis.

**E: Milliseid teenuseid kõige rohkem ikkagi soovitakse?**

INT4: Ikka raamatupidamine ja konsultatsioonid.

**E: Aga mis osakaalus teete kogu raamatupidamist? (.) Oskate öelda?**

INT4: Mm. (.) Raske öelda. (..) On firmasid, kes teevad ise ülekandeid (.) On firmasid, kus keegi vormistab lepinguid, kus keegi maksab maksud ise. (..) No ütleme, ett 95% enamusele firmadele teen kogu raamatupidamist.

**E: Ning viiamed küsiks, mis Te arvate, mis võib olla selle põhjuseks, et klient endale raamatupidajat ei palka?**

INT4: Väikefirmadel pole mõtet täiskohaga raamatupidajat pidada, kuna pole 5 päeva nädalas ja 8 tundi päevas lihtsalt tööd pakkuda. (..) Paljud on ka sellised firmad, kus näiteks omanik ise teeb enamuse tööstest ja (.) teenustest. (.) Firma kontor asub ka omaniku kodus ning raamatupidamisteenust ostetakse sisse. (.) Kas siis kokkuleppehinnaga või vastavalt mahule.

**E: Aitäh, sellega on intervjuu lõppenud. ((Naeratab))**

INT4: Palun. ((Naeratab))

## Lisa 6. Intervjuu transkriptsioon – INT5

Aeg: 06.04.2015 kell 16.00

Asukoht: Anonüümne ettevõtte kontor

Intervjueeritav: INT3 – raamatupidamisteenust pakkuvas ettevõttes omanik ja raamatupidaja ning eraettevõttes raamatupidaja

Intervjuu kestis: 16 minutit ja 18 sekundit.

**E: Alustan küsimustega. Kas olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuvas ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet?**

INT5: Töötan hetkel raamatupidajana ettevõttes, mis ise ei paku raamatupidamisteenust, kuid oman ettevõtet mis pakub sellist teenust. (.) Ettevõte on hetkel veel alles paar kuud vana. ((Naeratab))

**E: Mitu aastat olete raamatupidaja tööga kokku puutunud?**

INT5: (.) Tööstaaži on mul juba üle kümne aasta.

**E: Kui kaua on Teie enda ettevõtte tegutsenud?**

INT5: Enda ettevõtte on alles uus, paar kuud vana. (.) See sai tehtud, (.) kuna aastaaruannete soov on paljudel.

**E: Kas olete töötanud ka mujal ettevõttes raamatupidajana? Lisaks siis oma firmale ja sellele, kus Te praegu töötate?**

INT5: (.) Raamatupidajana olen töötanud kokku kolmes ettevõttes.

**E: Mis erinevusi tooksite nende vahel välja?**

INT5: (.) Erinevused on peamiselt ettevõtte tegevusalades. (.) Näiteks kommunaalettevõttes oli põhiprobleemiks sooja-, vee- ja halduskulude jaotamine üürnike, (.) elanike vahel. Jaotus on siis, kas ruutpinna või (.) inimeste arvude alusel. (.) Ehitustarvete poes on näiteks põhirõhk laol. (.) Praegune töökoht on metsaettevõttes, kus on palju bioloogilist vara ning (.) kulujaotus on näitkes masinate lõikes (.) jne.

**E: Kui palju töötajaid on Teie ettevõttes?**

INT5: Raamatupidamisteenust pakkuvas ettevõttes tänase seisuga töötajaid veel ei ole.

**E: Ahah. (.) Järgmise küsimuse teen natukene ümber, et (.) muidu oli küsimus, kuidas jagunevad Teie ettevõttes töötajaid, aga kuna Teil neid ei ole, siis kuidas jaotuvad teie ülesanded raamatupidajana eraettevõttes?**

INT5: Raamatupidamisteenust pakkuvas ettevõttes raamatupidajaid mul jah, hetkel vee ei ole pole. (.) Aga praeguses töökohas olen raamatupidaja, kes teeb nii sekretäri kui ka raamatupidaja tööd. (.) Ja lisaks veel juhiabi tööd. ((Naeratab))

**E: Millise haridustasemega Te ise olete?**

INT5: Oman rakenduslikku kõrgharidust.

**E: Aga mis omadusi Te töötaja puhul hindate ja (.) mis haridustaset Te ise eelsitaksite, kui te nüüd hakkaksite enda firmasse töötajaid värbama?**

INT5: Mm. (..) Kindlasti on oluline töötahe, õppimisvõime. Mm. (.) Rutiinitaluvus, pingetega toimetulek. (..) Teadmised ehk haridus (.) on ka oluline, kuid eelkõige valmidus õppida ja (..) et oleksid vähemalt algteadmised raamatupidamisest. Ei eelista otseselt, kas ülikooli kraadiga või (.) näiteks rakenduslikku kõrgharidusega inimest.

**E: Selge. (.) Kui suur kogemuste pagas Teil on?**

INT5: Oman 10 aastat kogemusi.

**E: (.) Kas Te ka koolitate ennast aktiivselt?**



## Lisa 6 järg

INT5: (.) Koolitused ja konverentsid on jah (.) väga olulised. (.) Koolitustest võtan osa vähemalt kaks korda aastas.

**E: Millistel koolitustel Te käite? (.) Kas otsite ise koolitused välja?**

INT5: Koolitused on ikkagi vastavalt vajadusele. (.) Kui seadusemuudatused tulevad, siis on ka hea ennast kurssi viia. (.) Töötaja (.) ehk siis raamatupidaja otsib endale tavaliselt ise vajaminevaid koolitusi.

**E: Kui tihti on vajadust koolitustel käia?**

INT5: Koolitused pole kohustuslikud. (.) Ja palju infot saab ka tegelikult internetist, foorumitest jne. (.) Koolitused on kallid ja kui tööandja kompenseerib, siis on ju väga hea. ((Naeratab))

**E: Milliseid teenuseid Teie ettevõtte pakub?**

INT5: Täna seisuga töötan juba üle viie aasta metsaettevõttes, mis siis tegeleb metsaraie, palgiveo, siis (.) saeveskis saematerjali tootmisega. (.) Küttepuudega ja (.) veel on mitu lisaharu autode remonditöökojani välja. Aga enda firma tegeleb hetkel ainult aastaaruannete koostamisega.

**E: Aga kas on mingeid teenuseid, mida tahaksite tulevikus siis lisaks pakkuda? Aastaaruandele lisaks?**

INT5: Raamatupidamisteenuse pakkujana soovin jah (.) hakata andma ka konsultatsioone ja lisaks aastaaruannetele ka jooksvat raamatupidamist tegema.

**E: Kui suur on Teie ettevõtte kliendibaas?**

INT5: Raamatupidamisteenuse klientide arv on esialgu 5 klienti, (.) aga see on alles algus. Juuni lõpuni on aega ja (.) plaanis on ära teha vähemalt 15 aastaaruannet. ((Naeratab))

**E: Milline on klientide üldine profiil? Väikesed ettevõtted põhiliselt või kuidas?**

INT5: Üldistada on raske. (..) On MTÜ-d, (.) on KÜ-d, (.) on tootmisettevõtteid ja ka hulgikaubandust.

**E: Mhm. (.) Kui teadlikud on kliendid raamatupidamisest?**

INT5: Klientide teadlikus on tegelikult seinast sein. (.) On selliseid, kes ei ole kursis millegagi ja ka vastupidi.

**E: Kas Teilt ostetakse ka peale majandusaasta aruande tegemise mingisugust muud teenust sisse?**

INT5: Mhm. (..) No seoses majandusaasta lõpuga on peamine teenus ikkagi aastaaruanded. (.) Samuti on tegelikult ka palju konsultatsioone ettevõtetele, kus ei soovita palgata raamatupidajat, vaid ettevõtte omanikud üritavad ise kõike teha.

**E: Nagu ma aru sain eelnevalt, siis plaanite ikkagi jooksvat ka hakkata raamatupidamist tegema? (.) Kas oskate praegu spekuloida, mis osakaalus täisteenuse pakkumine võib hakata toimuma?**

INT5: Plaanin tõepoolest lisaks aastaaruannete koostamisele ka jooksvat raamatupidamist teha. (.) Kuid see oleneb siiski kokkulepetest ja vajadusest ma arvan.

**E: Viimane küsimus. (.) Mis võib olla selle põhjuseks, et klient endale raamatupidajat ei palka?**

INT5: Peamine põhjus on raha. (.) Uued ja alles alustavate ettevõtete omanikud tihtipeale eeldavad, et raamatupidamine on väga lihtne ja selle eest igakuiselt raha välja maksta on mõttetu. Aasta hiljem on nad juba teisel arvamusel. (.) Aga meie, raamatupidajad, peame siis kogu aasta korda tegema. ((Naeratab))

## **Lisa 6 järg**

Siis hakkab taas suur tingimine raha pärast. Mina arvan, et kui omanikud saaks kohe aru, et parem palgata kohe alguses raamatupidaja ja maksta jooksvalt, siis oleks seda nii öelda ilustamist ehk (.) korrastamist, vanade asjade meenutamist ja (.) vigade parandust palju kordi vähem.

**E: Aitäh.**

## Lisa 7. Intervjuu transkriptsioon – INT6

Aeg: 22.03.2016 kell 12.00

Asukoht: Anonüümne ettevõtte kontor

Intervjueeritav : INT6 – raamatupidamisteenust pakkuvast ettevõttes pearaamatupidaja ja personalijuht.

Intervjuu kestis 22 minutit ja 14 sekundit.

**E: Tere! Alustan küsimuste küsimisega. Kas olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuvast ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet?**

INT6: Olen raamatupidaja.

**E: Mitu aastat olete selle tööga kokku puutunud?**

INT6: 16.

**E: ((Naeratab)) Kui kaua on praegune ettevõtte tegutsenud?**

INT6: Aastast 1992.

**E: Kas olete töötanud ka mujal ettevõttes raamatupidajana?**

INT6: Selles ettevõttes olen ma (...) siin, kus ma praegu töötan, aastast 2012, aga enne seda töötasin selles ettevõttes, kes ühines praeguse ettevõttega, (.) nii et põhimõtteliselt olen erinevate omanike all töötanud kolmes ettevõttes.

**E: Ja mis erinevusi tooksite välja nende vahel?**

INT6: Väga suuri erinevusi ei olegi, sest kõik ettevõtted on (..) ((naeratab)) töötajad on olnud oma ala spetsialistid (.) ja ((pikk ja)) (..) põhimõttelised erinevused ongi tegelikult programmilise erinevused, et nendes, (.) igas ettevõttes on teenust osutatud erinevas programmis.

**E: Mhm (.)**

INT6: Et kõik need, ütleme (.) tehnilised tegevused, mis on seotud mingi programmiga ja need on siis olnud erinevad eksju, (.) aga muidu on nagu põhimõtte ikka sama olnud kõigil.

**E: Aga mis sa arvad, mis põhjusel nad kõik siis ühinesid, kas nõudluse suurenedes või ?**

INT6: Ei nad ühinesid. (.) Põhimõtteliselt (.) on see, et ettevõtte noh (.) ütleme, et kui ettevõtte alustab, siis ta alustab mingisuguse töötajate ressursiga eksju. (.)

**E: Mhm.**

INT6: Nüüd kui ettevõtte hakkab suurenema, siis on kaks võimalust, kas ta suureneb nii, et ta võtab kogu aeg iga aasta ühe töötaja juurde või ta suureneb nii, et ta võtab mingi suurema koguse onju. (.) Et praegusel juhul ongi ühinetud sel põhimõttel, et ei ole kasulik areneda edasi nagu ühe kaupa, vaid ikkagi võetakse üks suurem koos eksju (.), mis on nagu majanduslikumalt mõttekam. Et alati tuleb neid otsuseid teha sellelt pinnalt eksju, et kui palju see siis nagu (..) jah kasu toob -(..) suurendamine.

**E: Mhm. (.) Kui palju töötajaid on praegu ettevõttes?**

INT6: *Ettevõtte nimi* on praegu töölepinguga töötajaid 53.

**E: Kuidas need töötajad jagunevad? (.) Kas kõik on sama tasemega või teeb igaüks erinevaid asju?**

INT6: Töötajad jagunevad niimoodi, et üks kümme inimest on üldse admini inimesed, kes siis on - (..) tegelevad tugiteenustega ja ülejäänud, ütleme siis 43 inimest on raamatupidajad. (...) Raamatupidajad meil siis jagunevad selliselt, et on nagu hästi pika staažiga raamtuidajad, siis on sellised nagu keskmised ja siis on sellised noored ja uued. ((Naeratab))

## Lisa 7 järg

### **E: Millise haridustasemega inimesed töötavad? Kas on ülikoolikraad või rakenduslik?**

Me üldjuhul, (..) kui me uue töötaja võtame, siis tihtilugu me ikkagi eelistame rakenduskõrgharidusega inimest. (.) Et need kes on nagu, (.) ütleme kraadiga, need ei taha, noh need ei jää nagu raamatupidajaks/teenindajaks. (.) Et neil on üldjuhul alati kõrgemad sihid, kas audiitoriks või kuskile finantsjuhiks või edasi. (.) Et meil on hästi palju muidugi ka kraadiga töötajaid, aga need kes on nüüd kraadiga töötajad, need on üldjuhul juba ettevõtte asutamisest saadik siin töötanud ja on endal elu niimoodi seadnud. Noored inimesed üldjuhul, kes tulevad, siis nendel on, nagu kraadiga noortel, on kõrgemad sihid.

### **E: Kui suure kogemuste pagasiga on teie töötajad?**

INT6: See olenebki sellest, et need, kes on pikaema staažiga, need on väga suure.

### **E: Aga kui te võtate uusi töötajaid, kas siis on oluline kogemus?**

INT6: (.) Kui me võtame uusi töötajaid, siis üldjuhul on meil selline põhimõte, et me alustame praktikaga. Me võtame kas kuskilt koolist või ülikoolist praktikandid, siis me saame nendega tuttavaks. (.) Nad käivad noh, (..) üldjuhul kui on rakenduslik kõrghairidus, siis nad käivad meil kolm aastat praktilal, siis me selle ajaga nagu õpime üksteist tundma ja kui me leiame, et see inimene meile sobib, siis me teeme talle ka ettepaneku meile tööle jääda pärast seda, (...) neid praktika perioode. Ja üldjuhul me ikkagi kasvatame endale ise töötaja välja, et meil on väga vähe selliseid töötajaid, kes kandideerivad ja kes on hästi suure kogemusega kohe meile tulles. Sest tihtilugu on nii, et need töötajad, (.) nad ei jää meile pidama, kui nad näevad, kui (...) noh, missugune on meie tööstiil. Et meil on nagu hästi palju asju korraga (..) erinevaid onju. Et sa pead ühe teema pealt teise peale suutma hästi kiiresti ümber lülituda.

### **E: (.) Kas töötajad peavad ennast ka koolitama?**

INT6: Ja, peavad küll ja.

### **E: Ja sellisel juhul, kas siis töötajad peavad ise selle võiamluse leidma või ettevõtte ise suunab ?**

INT6: Meil on ikka selline kord, et meil ettevõtte planeerib kõik koolitused ette, teeb koolituskava ja vastavalt koolituskavale siis planeerib, (.) noh aasta peale ette. (...) Et siis planeerib need koolitused. Üldjuhul on sisekoolitused. (...) Kui on väga spetsiifilised koolitused, mida ei ole kõikidele töötajatele vaja, näiteks mingid konsolideerimise koolitused või mingi väga väga spetsiifilised, siis me saadame ainult koolitusele need inimesed, kes just nimelt selle asjaga tegelevad. Ja tööandja ikkagi maksab kinni kõik koolitused.

### **E: Kas töötajal on võimalik ka ise ettepanek teha?**

INT6: Ja. Need koolitused, mis puudutavadki neid spetsiifilisi asju, et seal ongi üldjuhul, (..)tulebki ettepanek töötaja poolt.

### **E: Ja kui tihti on tavaliselt vaja koolitusi läbi viia?**

INT6: No keskmiselt on meil sisekoolitusi, mis on mõeldud kõikidele töötajatele, (..) on üks kuni kaks tükki kuus. See on nagu meie selline kõige tagasihoidlikum plaan, aga kui nüüd tulevad igasugused vahekoolitused juurde, siis võib juhtuda, et on mõned kuud rohkem mõned kuud vähem.

### **E: Milliseid teenuseid Teie ettevõtte üldiselt pakub?**

INT6: (...) Me pakume erinevaid teenuseid. (.) Me pakume raamatupidamist algusest lõpuni, siis me pakume näiteks ainult palgaarvestuse teenust, siis me pakume näiteks ainult pearaamatuidaja teenust, mis tähendab seda, et ettevõttes on endal raamtupidaja kohapeal, aga siis iga kuu lõpus ta saadab oma aruanded või siis oma programmi ligipääsu ja meie raamatupidaja kontrollib üle, et kas see kohapeal olev inimene on kõik õigesti teinud.

## Lisa 7 järg

Siis me pakume veel aastaaruannete konsolideerimise teenust, kui ütleme mõnel ettevõttel oma raamatupidaja ei saa sellega ise nagu hakkama. (.) Siis me pakume ka veel maksu konsultatsioone ja raamatupidamise konsultatsioone. (..) Ja väiksed abitegevuse teenuseid veel, (.) juriidilise aadressi kasutamine, mida me pakume ainult oma klientidele, kui ta on ka raamatupidamisteenuse klient ja teinekord aitame ka juriidiliste teenustega, kui on vaja näiteks teha mingisuguseid ettevõtete, (..) näiteks likvideerimisi. (...) Oleme aidanud neid teha, neid otsuseid vormistada.

**E: Aga kas on ka mingisuguseid selliseid teenuseid, mida tahaksite tulevikus lisaks pakkuda?**

INT6: Kunagi oli plaanis jah, et pakkuda personalijuhi teenust töö juurde. Me oleme seda ka mingil määral teinud, aga kuna turul on praegu hästi palju neid personali ettevõtteid, mis pakuvad ka täisteenust alates personaliotsingust kuni, (..) lõpetades igasuguste muude asjadega ja siis me leidsime, et meil on mõtekam jääda oma põhitegevuse juurde. Et ei ole mõtete sinna praegu midagi juurde võtta.

**E: Kui suur on Teie ettevõtte kliendibaas kokku?**

INT6: Keskmiselt läheb iga kuu välja umbes viissada müügiarvet. Kliendibaas on natukene suurem, sest mõnel puhul on nii, et (..) arved väljastame kord kvartalis või siis näiteks ainult kord aastas. See siis keskmiselt tulebki sinna (.) kuskil kuuesaja kanti ikkagi neid kliente.

**E: (..) Milline on klientide üldine profiil, et kas on mingid erisusi, näiteks kõik on väike ettevõtted või teenust pakkuvad ettevõtted või?**

INT6: Hästi-hästi-hästi erinev. Hästi erinev ja. (..) Et meil on nagu täiesti väärtpaberi ettevõtetest holding ettevõtetest kuni ikkagi tootmisettevõteteneni välja.

**E: (..) Kui teadlikud on kliendid ise raamatupidamisest? (.) Sellega seotud seadustest näiteks?**

INT6: See oleneb täiesti sellest, missugune on ettevõtte ütleme, (..) kuidas ma ütleni siis, (..)profiil või? (.) Et kui on näiteks väli ettevõtted, rahvusvahelised ettevõtted, siis nemad on väga teadliku ja nad küsivad ka ja teavad palju, aga kui võtta näieks mingi sellised (.) ühe-mehe ettevõtted, näiteks eestis, siis väga kursis nagu ei ole. Peab (..) noh koguaeg informeerima, et kui sa teed seda, siis sellele järgnevad sellised ja sellised asjad. Ja muidugi, kes üldse millestki ei tea, on ka sellised mitteresidentidest välisomanikud, kes on teinud eestisse mingil põhjusel mingisuguse osaühingu, kes siis arvavad, et raamatupidaja on jumal ja peab siis nagu kõik ära tegema nende eest. ((naeratab))

**E: Milliseid teenuseid siis üldiselt kõige rohkem sisse ostetakse ja miks just neid? Mis te arvate?**

INT6: (.) No kõige rohkem ostetaksegi sisse täisteenust ja niisugused ütleme (..)keskmise, eesti mõistes keskmise suurusega ettevõtted. Ongi alustades (..) kuni online teenuseni välja, et iga hommik raamatupidaja teeb ostuarvete tasumised, panga laekumised, müügiaevaid, kõike sellist. Enne jätsingi ütlemata, et online teenus on ka, mida me teeme. See tähendab seda, et me igapäevaselt teeme ära kõik tehingud, mis ettevõtte on teinud. (...) Et ongi nagu järjest sellised, et rohkem tahetaksegi seda, et kui hommikul juht läheb kontoris laua taha ja võtab eilse bilansi, siis see ongi täpselt eilne aruanne.

## **Lisa 7 järg**

**E: Põhimõtteliselt siis suures osakaalus enamustele klientidele tehakse kogu raamatupidamist? (.) Võib nii öelda?**

INT6: Jah.

**E: Mis võib olla selle põhjuseks, et klient ei palka endale enda raamatupidajat, vaid ostab teenust sisse?**

INT6: (.) Esiteks on see odavam kliendi jaoks. Ta saab ühe inimese asemel terve meeskonna ja kogemused ja teadmised. Ka teiseks on see ettevõtte juhi jaoks sellesmõttes lihtsam, et tööleping on keerulisem kui võlaõiguslik leping eksj (..). Kui temal ükspäev töötaja ära läheb, ütleb, et lähen ära, siis on tal uut inimest keerulisem leida kui siis, kui tal on ettevõtte kes peab ise selle eest hoolitsema, et tal oleks kohe uus inimene olemas. Et ongi see järjepidevus ka, et sul raamatupidamises ei teki auku kuskile sisse.

**E: Suutänu vastust eest! ((naeratab))**

INT6: Palun-palun. ((Naeratab))

## Lisa 8. Intervjuu transkriptsioon – INT7

Aeg: 16.04.2015 kell 13.00

Asukoht: Tallinna Vanalinna kohvik

Intervjueeritav: INT7 – raamatupidamisteenust pakkuvast ettevõttes raamatupidaja

Intervjuu kestis 20 minutit ja 29 sekundit.

**E: Tere ning aitäh tulemast. ((Naeratab))**

INT5: Tere ja aitan suurima heameelega. ((Naeratab))

**E. Alustan kohe küsimustega. (.) Kas olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuvast ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet ?**

INT5: Olen teenusepakkuja.

**E: Mitu aastat olete raamatupidamistöoga kokku puutunud?**

INT5: Üldine raamatupamuistöö?

**E: Mhm**

INT5: (.) Hetkel jookseb üheksas aasta.

**E: Kui kaua on ettevõtte töötanud, kus te praegu töötate?**

INT5: Märts 2012 oli esmakanne siis.

**E: Kas olete töötanud ka mujal raamatupidajana?**

INT5: Jah

**E: Milliseid erinevusi tooksite nende vahel välja?**

INT5: (.) Mina töötasin raamatupidajana, kui ma alustasin 2006. (.) Ma olin ainult asendaja kuu aega. Andsin puhkust ka eraettevõttes ja pärast seda ma läksin kohe avalikku sektorisse. Seega praegu ja pärast avalikku sektorit ma olin kolm kuud jälle eraettevõttes. See mulle ei meeldinud. Sisekliima tõttu. (.) Nüüd ma läksin siis sinna raamatupidamisbüroosse. Erinevused on täiesti. (..) No selles mõttes, et avalik sektor on avalik sektor. (.) Seal on hoopis teised regulatsioonid ja hoopis erinev turg. (.) Kontolaiendid näiteks, kui on lausenditel, (.) et see on (..) kuidas ma ütlen, kas raamatupidamisalaselt, (..) et aga, (.) ega kanded on ikka kanded. Aga kõik need muud igasugused seadused ja regulatsioonid, need on avalikus ikkagi (.) minu arvates palju laiemad kui on erasektoris. Et era sektor on sihuke üldisem.

**E: Kui palju töötajaid on Teie ettevõttes?**

INT5: Hetkel Eestis on (..) uhuu (..) äkki viis. Kuni kümme ütleme nii moodi. Et ma täpselt neid ei tea, sest et ma kõikidega ei ole kohtunud. (.) Aga vähe.

**E: Kuidas ettevõttes töötajad jagunevad, et kas kõik teevad nii, et võtavad näiteks ühe firma ette ja teevad kogu kupatuse ära või on, et keegi teeb ühte aruannet ja keegi teeb midagi muud?**

INT5: Mhm. (.) Et hetkel ongi niimoodi, et teatud inimesed teevad deklaratsioone testimiseks ja nii öelda meili vahetuseks ja kõik ülejäänud raamatupidamisalaselt teevad siis kõike ülejäänud tööd. Aga on ikkagi plaanis teha niimoodi, et raamatupidaja kui selline teeb ikka kõike. Mitte niimoodi, et ma teen ära teatud piirini, (.) siis hakkab teine deklaratsioone esitama. (.) Et kuna see on algusest peale olnud niimoodi, et see oli eelneva raamatupidaja ajal, siis hetkel on nii, aga me ikkagi räägime läbi, et teeks ise.

## Lisa 8 järg

**E: Ja kumb on Teie arust parem variant, et kas see, et ta siis võtab ühe ettevõtte ette ja teeb ära või see, et on ülesanded jaotatud?**

INT5: Algusest lõpuni. Kindlasti. Sest ta teab seda asutuse spetsiifikat, kellele ta teeb, firmale, et mitte ei hakka seal selgitama kellelegi või, et tema hakkab seal teatud aruannet võtma näiteks või midagi esitama. Siis ta ju täpsustab kõike läbi, et kui ta midagi ei tea. Et (..) see (..) ei ole minu jaoks mõistlik.

**E: (.) Millise haridustasemega inimesed Teie ettevõttes töötavad? (.) Kas kõik on ülikoolikraadiga või rakendusliku kõrgharidusega või kuidas see jaotub?**

INT5: Siian on kõik ikka ülikoolikraadiga. (.) Rakenduslikku ei olegi minu arust.

**E: (.) Kas need inimesed on siis bakalaureuse või magistri kraadiga?**

INT5: Mõlemat absoluutselt. (.) Baka ja magister. Doktorit ma ei tea et oleks. Vähemalt ma ei ole (...) valetan. (.) Ühel naisterahval peaks olema pooleli. Selles mõttes, et see ei ole veel käes, et viimane on ikka magister.

**E: Et ikkagi kõik on ülikoolikraadiga?**

INT5: Mhm.

**E: (.) Kas töötajad peavad ennast ka koolitama?**

INT5: Jah. Kohustust kui sellist ei ole, aga üldiselt kõik on alati tahtnud ennast koolitada.

**E: Siit ka järgmine küsimus kohe, et kas nad on kohustatud tööandja poolt või nad ise tunnevad, et on vaja?**

INT5: Vabatahtlikult jah.

**E: Aga siis tööandja tasustab seda või peab töötaja ise maksma?**

INT5: Tööandja maksab.

**E: Ja kui tihti umbes aastas käiakse koolitustel?**

INT5: (.) Kaks-kolm korda.

**E: Üks küsimus jäi vahele eelnevalt. Et kui suure kogemustepagasiga on töötajad Teie ettevõttes?**

INT5: Ikka pikkaga. (.) Umbes (..) no alates (..) no minul on siis (...) üheksas jookseb ja kokku töökogemust on mul viisteist aastat. Aga no erialast on üheksa ja alla selle ma ei tea, et oleks keegi. Pigem ikkagi kümme pluss (...) kümme kuni viisteist.

**E: (.) Aga kui näiteks uusi töötajaid otsite, siis vaadatakse ikkagi, et oleks kogemus jah?**

INT5: Ja.

**E: Et ülikoolist otse ei võeta?**

INT5: Ei. (.) Võetakse võibolla. (..) Deda ma tean, et nad otsisid (..) no assistenti. Temale tõesti ei panda erilisi nõudmisi. No, et sa pead olema magistrikraadiga, (..) et no milleks. Ta tegeleb oma paberitega seal. Aga nad siiski tahavad, oleneb, mis alale. (.) Et ma tean, et nad otsisid seal juristi-abilist, et ta ikka peab kursis olema teatud teemadega.

**E: (.) Ja siis natukene ettevõttest. (.) Milliseid teenuseid Teie ettevõtte pakub. Kas see on ainult mingisugune täispakett või on ka mingisuguseid variante, et tehake ainult aruandeid või kuidas see süsteem Teil ettevõttes toimub?**

INT5: Jah. (.) Tehakse. (.) Võib võtta näiteks, (..) no audiitorteenus, siis on maksunõustamine näiteks. (.) Ka igasugused lepingute vormistamised ja no mingite punktide seletamised. Näiteks, et võetkase mingid punktid ette, et mis see tähendab täpselt. (.) Ja siis raamatupidamisteenused, maksundus ja kui vaja, siis ka õigusabi.



## Lisa 8 järg

**E:** Ühesõnaga saab kõike siis niiöelda laiali võtta, et ei pea ostma täispaketti?

INT5: Mhm, absoluutselt mitte.

**E:** (.) Kas on ka mingeid teenuseid, mida tahaksite tulevikus veel lisaks pakkuda?

INT5: Hetkel ei ole.

**E:** (.) Kui suur on Teie ettevõtte kliendibaas?

INT5: Vot ausaltöeldes ma ei tea. (.) Selle vastuse jään võlgu.

**E:** Isegi mingisugust vahetmikku ei tea öelda, et kas üle viiekümne. (..) Ei peagi täpselt olema, mingi vahemik näiteks?

INT5: Ma mõtlen. (...) Ma arvan et viiskümmend pluss, kui ma nüüd arvestan kokku kõik enda firmad ja et no jah. (..) Ma arvan küll et viiskümmend pluss tuleb kindlasti.

**E:** Milline on klientide üldine profiil, kas on mingisuguseid erisusi, mingisuguseid ettevõtteid rohkem? Kas on väikeettevõtted, suurettevõtted?

INT5: Pigem ikka väikeettevõtted. (.) Ei, ei suur ettevõtteid ei ole. Ikka pigem sihukesed väiksemad. Kuni (..) näiteks kaksikümmend töötajat.

**E:** Aga on mingi valdkond ka mis eriti nagu (...)?

INT5: Ei, ei ole. Täiesti seinast-seina. On automüüjaid ja on laenupakkujaid ja on ka täiesti restorani äri tegelevaid inimesi. (.) Täiesti seinast-seina.

**E:** Kui teadlikud on kliendid raamatupidamisest? Üldse sellega seotud seadustest jne?

INT5: Ei ole absoluutselt. (.) Ma ise mõtlen ka mõnikord, et mõnda asja võiks ju teada, aga ei, nad ei. (...) Tegelikult sellised kliendid lähevadki välja selle peale, et kui nad ostavad teenust, et nad saavad kõike. Et nad annavad oma paberid üle ja meie teeme kõik ära. Nemad ei pea ise eriti süvenema, mis seal tehakse. (.) Nad eeldavad, et kõik on korrektne ja kõik on õige.

**E:** Milliseid teenuseid Teilt kõige rohkem sisse ostetakse?

INT5: Raamatupidamist üldiselt ikkagi. Ja siis juriidilist nõustamist.

**E:** Ja mis Te arvate, miks just neid?

INT5: Sest et enamuse ikkagi, (..) no ütleme (..) tavaliselt klient tuleb, ta küsib ikkagi raamatupidamisteenust Et võib olla ütleme, et mõned lepingud näiteks sõlmida, et seda ei tee mina, seda teeb õigusharidusega inimene. Aga muidu ikka jah, (..) nagu näiteks igasugused rendilepingud. (..) Aga enamuse on ikkagi raamatuidamine.

**E:** Kas ja kui suures osakaalus teete klientidele raamatupidamist? (..) Enamustele?

INT5: Jah, ma arvan küll, et enamustele.

**E:** Ja mis võiks olla selle põhjuseks, et kliendid ei võta endale raamatupidajat vaid ostavad teenusena sisse?

INT5: Sellepärast, et kokkuvõttes tuleb see tegelikult, (..)ma arvan, et soodsam. Osta niimoodi teenust sisse. (.) Minule tundub, et tuleb. (.) Kui hakata ümber arvestama, et palju mul kulub töötamiseks niiöelda. Siis tuleb see tunni tasu päris korralik. Aga kokkuvõttes ikkagi tuleb odavam, sest et kui nad võtavad selle raamatupidaja endale, tema ütleb oma hinna ikkag. (.) Et isegi siis, kui ta istub seal täiesti niisama, siis ta saab ikkagi raha selle eest. Aga ma arvan, et kui neil oleks suurem (..) ma ei tea tegelikult.(.) Võib olla on selles asi, et neil on näiteks nii väike ettevõtte, et ei ole mõtet omada raamatupidajat.

## Lisa 8 järg

**E: Kas põhjus ei võiks ka mõnikord olla selles, et võib olla ei leita piisavalt (...)?**

INT5: Ma ei tahaks uskuda, sest et tööturul on igasuguseid inimesi saada. Ma ei kujuta ette, et mida nad otsivad (..) või tegelikult ma tean küll. Selliseid inimesi, kes otsivad hästi üliinimest tööle endale. Aga no nad pakuvad ikka väga vähe selle eest, üliinimesele nii öelda.

**E: Et kokkuvõttes ostavad teenust sisse siiski ainult väikeettevõtted ?**

INT5: Ja, väikeettevõtted. (.) Tegelikult üks, mida mina teen, tema on tegelikult päris suur, aga ta laieneb järjest kogu aeg. Aga tema on lihtsalt jäänud sellest ajast, kui ta oli veel väga pisike. Siis ta on kasvanud. Ma ei usu, et ta minema tahab minna, sellepärast, et ta suur on.

**E: Siis on kõik. Aitäh vastamast. ((Naeratab))**

INT5: Aga palun. ((Naeratab))

## Lisa 9. Intervjuu transkriptsioon – INT8

Aeg: 28.04.2016 kell 19.00

Asukoht: Anonüümne ettevõtte korter

Intervjueeritav : INT8 – raamatupidamisteenust pakkuv ettevõttes raamatupidaja

Intervjuu kestis 24 minutit ja 33 sekundit.

**E: Kas Te olete mõnes raamatupidamisteenust pakkuv ettevõttes raamatupidaja või omate sellist ettevõtet ?**

INT8: Olen raamatupidaja.

**E: Mitu aastat olete selle tööga kokku puutunud?**

INT8: No. (.) Kas kool läheb ka arvesse?

**E: Jah, kui Te samal ajal seda tööd juba tegite?**

INT8: Jah, praktika ja... (.) Äkki kolm aastat saab juba täis.

**E: Kui kaua on ettevõtte tegutsenud? See, kus Te preagu töötate?**

INT8: Issand. (.) Ma arvan, et see on üle kümne aasta töötanud.

**E: Kas olete töötanud ka mujal ettevõttes raamatupidajana?**

INT8: Töötanud ei ole, aga (.) praktikal olen olnud vallavalitsuses.

**E: Oskate Te tuua välja erinevusi nende vahel?**

INT8: Mida täpselt Te mõtlete?

**E: Näiteks, kas on programmilised erinevused või teenuste erinevused või?**

INT8: No, see viimane, kus ma töötan, on nüüd ju raamatupidamisteenust pakkuv büroo ekssole. Korteriühistutele, osühingutele, MTÜ-dele, aga esimene praktika oli konkreetses (.) nagu firmas raamatupidaja. (.) Ma olin seal praktikal ja tegin seda ühte firmat siis nii öelda.

**E: Jajah. (.) Kui palju on ettevõttes töötajaid?**

INT8: Kaks. (.) Üks. ((Naeratab))

**E: Kas Te jagunete ka kuidagi, näiteks üks on pearaamatupidaja ja teine assisteerib või kuidas?**

INT8: Jah. Ta on mul ülemus ja mina teen siis seda, mis mul antakse.

**E: Aga niimoodi Te ei tee, et Teile antakse üks ettevõtte ja Te teete seda otsast lõpuni?**

INT8: Ei, niimoodi ma ei tee. No (.) enamasti teen mina ostuarveid. (.) Sisestan ostuarveid korteriühistute puhul näiteks.

**E: Mhm. (.) Millise haridustasemega on Teie töötajad?**

INT8: Mm... (.) Kutse ja (..) ma millegi pärast kahtlustan, et ta on õppinud, kas mingi kõrgkool või rakenduslik

**E: Kui suure kogemuste pagasiga te olete kahekesi? (.) Teil ma saan aru, et on kolm aastat kogemust?**

INT8: Jah, minul kolm ja kolleegil on (.) üle kümne ma arvan. (..) Viisteist või (.) kuskil sinna poole.

**E: Kas te ka koolitate ennast?**

INT8: (..) Vajadusel. (..) Näiteks kolleeg käiski just koolitusel puhtalt huvi pärast. (.) Meil on üks ettevõtte, kes on Soomes ja sellepärast ta lihtsalt (..) huvi pärast käis. Koolitus oli algajatele, kuid ta käis, et ei oleks nii, et (.) ise midagi asjast aru ei saa. Sest tegelikult teeb Soome raamatupidamist sellele ettevõttele ikkagi soome raamatupidamisbüroo.

## Lisa 9 järg

**E: Okei. (.) Aga kui tihti on koolitustele tavaliselt vaja käia?**

INT8: Teate. (..) ((Naeratab)) Mina arvan, et ei olegi vaja, kui just mingisuguseid üli suuri muudatusi ei tule, sellepärast, et (.) kui vaadata esiteks koolituste hindasid, siis loed, mida seal õpitakse ja mõtled (..), et kas me siis ei oska neid teemasid. (.) Tegelikult oskad. Mina leian, et sa õpidki kogemuste läbi ja (..) kõik tuleb tööga mitte koolitustega. Selles mõttes, et kui sul tõesti on vaja... (..) ((parandab)) mina näiteks aktsiate või selliste teemadega võib olla ei ole kursis nii hästi, et kui mul oleks vaja tegeleda sellise poolega, siis ma usun, et mul oleks vaja küll koolitusele minna. Kuigi minu koolitus on hetkel ka see, et inimene, kes teab palju rohkem, õpetab mind ja seletab asju lahti. ((Naeratab)) (...) Aga koolitusele sa lähed ikkagi siis, kui sa tead teemat ning see huvitab sind ja sa puutud sellega ka ise kokku. (.) Sa tahad nagu sellest teemast rohkem teada saada. (.) Võib olla jah, (..) kui firma saadab oma töötajaid, siis lähed koolitusele, aga (..) meie jaoks on need hinnad nii kallid, et lihtsalt huvi pärast koolitustel käia.

**E: Aga küsin täiendavalt juurde, et kas on mingisuguseid kindlaid koolitusi, kus Te näiteks käite?**

INT8: Kuna see ettevõtte on selline (.) iseendale tööandja, siis (..) ta ei kohusta ennast niimoodi. (.) Ja kui siin igapäevaselt tööd rabada, siis näed, et see raha ei tule ju niisama ning koolituse hindadest uuesti räägites, siis väga suurel vajadusel ainult käime koolitustel.

**E: Milliseid teenuseid Teie ettevõtte pakub? Sellesmõttes, et kas täispaketina ehk otsast lõpuni või on Teil need teenused kuidagi suunatud, näiteks teete ainult teatud aruandeid?**

INT8: Mm. (..) Meil on sellised püsikliendid, kellele me teeme kõike – müüki.. ((parandab)) müüki teevad tegelikult mõned ise, aga ostuarvete tegeleme ikka meie. Aga on ka selliseid üksikuid, kes ütlevadki, et palun tehke majandusaasta aruanne ära ja... (..) Ehk siis sellised ühekordsed ja rohem neindele (.) nagu ei teegi. (..) Aga eks sellised on järgmine aasta jälle ukse taga, et palun tehke. ((Naeratab))

**E: ((Naeratab)) Aga on Teil ka mingeid teenuseid, mida on mõeldud lisaks pakkuda?**

INT8: (..) Ma nüüd täpselt ei teagi, kas ta juba teeb, aga (..) pearaamatupidaja teenust, kes kontrollib siis (.) teise raamatupidaja töö üle, et see oleks ikka õigesti tehtud.

**E: Kui suur on ettevõtte kliendibaas umbes?**

INT8: Mm. (..) Issand. (..) Ma arvan, et meil on mingi kolmkümmend või nelikümmend osahingut, (.) Mõned MTÜ-d ja (.) põhiliselt on korteriühistud. (.) Neid on äkki (.) kaheksakümmend.

**E: Nagu ma aru saan, siis klientide üldine profiil on koretirühistud?**

INT8: Jah. Meil oligi tegelikult plaan hakkata keskenduma rohkem korteriühistutele, sest need korteriühistud on sellised kindlad. (.) Nemad maksavad. Aga osahingud on on sellised, et kui natukene raha ei ole, siis oleme meie need, kelle arvelt nad siis optimeerivad kulusid ja lükkavad arve maksmise tulevikku. (.) Et nii ikka ei saa.

**E: Kui teadlikud on kliendid raamatupidamisest ise?**

INT8: ((Naeratab)) No (.) kui neil väga vaja on, siis nad teavad, aga mõni teab ikka väga valesti ka. Ja eks need, kes korteriühistuses on juhatuseliikmed, (.) eks nemad ikka oskavad vaadata. Nemad peavad aru saama, kui meil on aruanne kokku pandud, et nad oskavad seda siis lugeda. (.) Kulude jaotus näiteks. (..) Mõni selline helgem pea ka kindlsti on. (.)

## Lisa 9 järg

Tegelikult mõni osaühingu omanik, kes on sellise rohkem äris sees olnud, see nagu jagab ka seadusi, aga mõni (.) on küll selline, et no tõesti ei saa midagi aru. ((Naeratab)) Eks see on usalduse küsimus onju.

**E: Nagu ma saan õigesti aru, siis Teilt ostetakse sisse kõige rohkem ikkagi korteriühistuga seonduvat raamatupidamisteenust?**

INT8: Jah. Pank, kassa, ost, (.) mõnikord palgad, kui on keegi tööle võetud, siis näidud (.) ja müüki teeme.

**E: Mis te arvate, miks just ostetakse teie käest neid teenuseid, korteriühistu raamatupidamine. (.) Et kas hind on madal või?**

INT8: Jah, meil ongi, sest meil on Tallinna poolt korteriühistuid, (..) Vändra. (..) Tartu...Tartut vis ikka ei ole. (..) Aga üle Eesti jah. (..) Kui vaadata, mis nad Tallinnas pakuvad, no need on ka suured haldusfirmad, aga (..) ma usun, et hind on ka väga palju kõrgem meie omast. (.) Ikka tunduvat. (.) Aga no nii sa oma kliente saadki. (.) Meil juhataja käib ka kohapeal, (.) näiteks toob näite ise ja käib ka müügiarveid viimas, (.) et juba see loeb palju. Suhtleme kliendiga. (..) Tuleb ise vaeva näha, et klient püsiks.

**E: Viimane küsimus. (.) Mis Te arvate, miks ei osteta endale raamatupidajat sisse? (.) Võtame näiteks OÜ-d?**

INT8: Siis on ju palgakulud. (.) Palgamaksud on ikka päris suured. (..) Kui on jällegi nii liikuvad ettevõtted, siis ei ole jällegi kohta, kuhu seda raamatupidajat panna eksole. (.) No saab ka kodus, aga see on ka jälle selline, et (..) põhimõtteliselt sama. Raamatupidaja võib hakkata teistele ka teenust pakkuma, (.) siis juba nagu ongi teenuse osutaja. (..) Kui firmal on koormus väike, siis ei ole mõtet raamatupidajat sinna kontorisse istuma panna ma usun.

**E: Aitäh Teile!**

INT8: Palun, palun. ((Naeratab))

## Lisa 10. Intervjuude kategoriseerimine INT1-INT4

Kategooria	Kood	INT1	INT2	INT3	INT4
<b>Teenust pakkuva ettevõtte omanik või raamatu-pidaja</b>	AMETIKOHT	Oman.	Jah, olen raamatupidamisbüroo omanik ja tegelen ise ka teenuse osutamise ehk reaalse tööga.	Jah, töötan raamatupidamisbüroos ehk siis teenust pakkuvas ettevõttes raamatupidajana	Olen FIE ja osutan raamatupidamis-teenust erinevatele firmadele.
<b>Töö-kogemus</b>	KOGEMUS	Üheksakümneviiendast aastast alates. (20 aastat)	Ca 20 aastat.	Mm. Umbes 10 aastat.	Raamatupidamisega on kokkupuude 33 aastat.
<b>Erinevused erinevate ettevõtete vahel</b>	ERINEVUSED	No tegelikult olid need erinevad tööd. Et ühes suures ettevõttes ma olin nagu, ütleme kitsa lõigu peal, mis ei olnudki tavapärase niioelda raamatupidamine.	Väga suures ettevõttes ei puutu raamatupidaja kokku kogu valdkonnaga, vaid tegeleb konkreetse tööloiguga. Seetõttu võib olla, et ta ei oma sageli laia pilti kogu valdkonnast. Keskmise suurusega ettevõttes on aga nii, et raamatupidaja valdab kogu ettevõtte raamatupidamist, kuid spetsiifiliselt ettevõtte tegevusalal, mis temale on siis antud.	Raamatupidamisbüroos siis, vastutab raamatupidaja kõige eest. Ja jooksvalt väga paljude klientide eest. Tavaettevõttes vastutab, ((parandab ennast)) on tihtipeale raamatupidamise ülesanded jagatud raamatupidajate vahel ja tegeletakse ühe konkreetse valdkonnaga rohkem, näiteks palgaarvestaja tegeleb palgaga jne.	Ma ütleksin, et FIE-na on tegevusvaldkonnad veelgi erinevamad, näiteks MTÜ-d ja OÜ-d.

## Lisa 10 järg

<b>Töötajate jagunemine</b>	JAGUNEMINE	Üks. Peale minu siis.	Meil on erineva tasemega raamatupidajad	Raamatupidamise büroos teevad raamatupidajad üldjoones sama tööd. Ja nad teevad raamatupidamist algusest lõpuni. Aga näiteks palgaarvestajad teevad ainult palgaarvestust.	Hetkel ikka mina üksinda. ((Naeratab))
<b>Töötajate haridus</b>	HARIDUS	Keskeri on minul. Töötajatel on isegi kõrgem haridus. Vist rakenduslik. Ma ei tea päris täpselt.	Meil on üldisel erialase rakendusliku kõrgharidusega ning magistrikraadiga inimesi.	Üldiselt on kõigil kõrgharidus diplomi või siis bakalaureuse tasemel olemas.	Sotsiaalteaduste magister.
<b>Töötajate kogemus</b>	T-KOGEMUS	Tema kogemuste pagas ongi siit, et tuli praktikale ja jäi.	Vähima kogemusega töötaja sooritab praegu Tallinna Tehnikaülikooli erialast praktikat. Suurima kogemusega on ettevõtte juht.	Töötajaskond on olnud enamuses väga stabiilne ja pika tööstaaziga. Võib öelda, et neil kõigil on suur kogemuste pagas, enam kui 10 aastat.	Arvan, et vastavalt aastatele on ka kogemusi tulnud

## Lisa 10 järg

<p><b>Koolituste vajadus, tihedus</b></p>	<p>KOOLITUSED</p>	<p>Ma ei ole ennast kusjuures koolitanud absoluutselt. Sellepärast, et ma nii öelda internetist lihtsalt loen vajalikke asju ja koolitusi ma ostnud ei ole nii öelda. Aga ise ma loomulikult, nii öelda elukestev õppe käib kogu aeg jah.</p>	<p>Sõltuvalt kompetentsitasemest on kohustuslikult raamatupidamis- ja maksualased koolitused, vabatahtlikud on need, mida töötaja ise arvab, et on talle vajalikud. Vähemalt kord aastas. Samuti kui on tegemist erialaste seadusemuudatustega.</p>	<p>Tööandja tavalislt korraldab töötajatele perioodiliselt vajalikke koolitusi. Kuna pidevalt midagi muutub või on küsimusi, millega igapäevaselt kokku ei puutu.... Tööandja koolitab tavaliselt oma töötajaid ise. Oma äranägemise järgi siis. Koolitused on tavaliselt otseselt seotud raamatupidamise ja maksundusega.</p>	<p>Nii ja naa. Pean ise otsima ja kui tuleb pakkumisi, siis teen sealt valiku, mida parasjagu vaja on. Kuna raamatupidamine on pidevas muutumises, siis kord või kaks aastas kindlasti. Pluss muidugi ka muud koolitused, näiteks maksukoolitused, (keelte-koolitused jne.</p>
<p><b>Milliseid teenuseid ettevõtte pakub</b></p>	<p>TEENUSED</p>	<p>...otsast lõpuni üks konkreetne asi. Kellelegi erilisi erandeid ega erisusi nagu teha ei taha. Nagu ikka raamatupidamisteenus, tuuakse dokumendid ja kõik tehakse ära kuni aastaaruandeni välja.</p>	<p>Meie ettevõtte pakub majandus-arvestuse täislahendust, mille hulgas on ka personaliarvestus. Lisaks finantsnõustamine, äriplaanid, laenuaotlused, eelarveprojektid, jms. Tundub, et kliendid vajavad täiendavalt ka õigusosalast nõustamist.</p>	<p>Raamatu-pidamise korraldamine ikka algusest lõpuni. Lisaks pakub meie ettevõtte ka maksukonsultatsioone, juriidilist nõustamist ja palgaarvestust ka kindlasti.</p>	<p>Minu pakutavate teenuste seas on jooksev raamatupidamisteenus, majandusaasta aruande koostamine, konsultatsioonid. Need on põhilised, mida soovitakse.</p>



## Lisa 10 järg

<b>Kliendibaas</b>	KLIENDIBAAS	Üle saja. Ega ta üle sajakahekümne ka ei ole. Sinnavahele ta jääb.	Üle kolmekümne firma, kuid kliendibaas on pidevas täienemises.	...umbes äkki viissada kuni seitsesada viiskümmend kleinti on siis kokku ettevõtte peale.	Hetkel kaksteist pluss mõned väiksemad ja suuremad firmad. Lisaks mõned kord aastas tehtavad firmad.
<b>Klientide profiil</b>	PROFIIL	Ei ole väga kõike. Väikesed ettevõtted ikkagi ... ütleme teenus või enda tööjõu pakkujaid on päris suur osa. Ja mul on päris suur osa soome kliente.	Üldiselt on ikkagi väikesed ja keskmised ettevõtted. Tegevusaladelt väga erinevad, näiteks ehitus, kaubandus, tootmine, teenused, investeerimine, kinnisvara, jms.	Üldine profiil on ikkagi väike ettevõtteid ja keskmised ettevõtteid. Ma arvan, et tegevusvaldkonna järgi on väga erinevaid kliente. Tõenäoliselt on kaubandust vist kõige enam.	Ma võin kohe täpselt öelda. Kaks MTÜ-d, mis tegelvad spordiga, neli kaubandusega tegelevat ettevõtet, neli ehituse ja muu teenindusega tegelevat ettevõtet, siis üks reisijate veoteenusega tegelev ettevõte ja üks tõlketeenuseid osutav ettevõte.
<b>Klientide teadlikus raamatupidamisest</b>	TEADLIKKUS	Väga üksikud teavad midagi sellest.	Kliendid on tegelikult väga erinevad, kuid üldine teadlikkuse tase on madal. Sageli on nii, et kliendid saavad erinevatest seadusega määratud nõuetest teada raamatupidamisbüroo kaudu.	kliendid on kindlasti teadlikumad kui teised, kuid üldjoontes ootavad nad raamatupidajalt ikkagi üsna põhjalikke selgitusi igas valdkonnas.	On neid, kes teavad ja on neid, kes usaldavad peamiselt raamatupidajat. Keda huvitab, et asjad oleksid korras ja seadusele vastavad, need on nagu rohkem kursis.

## Lisa 10 järg

<p><b>Miks ei palgata raamatupidajat</b></p>	<p>RAAMATUPIDAJA</p>	<p>Minu klientide puhul, nad on nii väikesed, et see ei tasu lihtsalt ära neil. Neil ei ole paljudel kontoritki. Et päris paljud on nagu kodukontoris. Et noh, palka maksta, et see on nagu pea võimatu.</p>	<p>Väikestes firmades ei ole töömaht sedavõrd suur, et inimesele täisajaga tööd pakkuda. Osa-koormusega töötajat palgates on ettevõtte kulud suuremad, no näiteks tarkvarakulu, palgafond koos maksudega, kontorikulud jms. Sageli on ka nii, et ettevõtte juhid ei saa üldse aru, milline peaks olema raamatupidaja kompetents. Ehk milliseid töövahendeid on vaja ja.</p>	<p>No raamatu-pidamine ei ole enam nii töömahukas kui ta oli vanasti ja odavam on teenus sisseosta, kui oma raamatupidajat omada. Välisfirmadele on raamatu-pidamisteenuse sisseostmine ka seotud riskide vältimisega ... siis raamatupidamis-büroost saab ta inimese või tegelikult koguni meeskonna, kes tegeleb nende küsimustega ning firma omanik ise saab rahuliku südamega keskenduda muule.</p>	<p>Väikefirmadel pole mõtet täiskohaga raamatu-pidajat pidada, kuna pole 5 päeva nädalas ja 8 tundi päevas lihtsalt tööd pakkuda. Paljud on ka sellised firmad, kus näiteks omanik ise teeb enamuse töödest ja teenustest. Firma kontor asub ka omaniku kodus ning raamatupidamisteenust ostetakse sisse. Kas siis kokkuleppehinnaga või vastavalt mahule.</p>
--	----------------------	--	---	---	--

## Lisa 11. Intervjuude kategoriseerimine INT5-INT8

Kategooria	Kood	INT5	INT6	INT7	INT8
<b>Teenust pakkuva ettevõtte omanik või raamatupidaja</b>	AMETIKOHT	Töötan hetkel raamatupidajana ettevõttes, mis ise ei paku raamatu-pidamis-teenust, kuid oman ettevõtet mis pakub sellist teenust.	Olen raamatupidaja.	Olen teenusepakkuja	Olen raamatupidaja.
<b>Töökogemus</b>	KOGEMUS	Tööstaaži on mul juba üle kümne aasta.	16.	Hetkel jookseb üheksas aasta.	...kolm aastat saab juba täis.
<b>Erinevused erinevate ettevõtete vahel</b>	ERINEVUSED	Erinevused on peamiselt ettevõtte tegevusalades. Näiteks kommunaal-ettevõttes oli põhiprobleemiks sooja-, vee- ja halduskulude jaotamine üürnike, elanike vahel. Ehitustarvete poes on näiteks põhirõhk laol. Praegune töökoht on metsaettevõttes, kus on palju bioloogilist vara ning kulujaotus on näitkes masinate lõikes jne.	Väga suuri erinevusi ei olegi, sest kõik ettevõtted on ... töötajad on olnud oma ala spetsialistid ja põhi-mõttelised erinevused ongi tegelikult programmilise erinevused, et nendes, igas ettevõttes on teenust osutatud erinevas programmis.	Erinevused on täiesti. ... avalik sektor on avalik sektor. Seal on hoopis teised regulatsioonid ja hoopis erinev turg. ... ega kanded on ikka kanded. Aga kõik need muud igasugused seadused ja regulatsioonid, need on avalikus ikkagi minu arvates palju laiemad kui on erasektoris. Et era sektor on sihuke üldisem.	

## Lisa 11 järg

<p><b>Töötajate jagunemine</b></p>	<p>JAGUNEMINE</p>	<p>Raamatu-pidamisteenust pakkuvas ettevõttes raamatupidajaid mul jah, hetkel vee ei ole pole. Aga praeguses töökohas olen raamatupidaja, kes teeb nii sekretäri kui ka raamatupidaja tööd. Ja lisaks veel juhiabi tööd.</p>	<p>Töötajad jagunevad niimoodi, et üks kümme inimest on üldse adminni inimesed, kes siis on - tegelevad tugiteenustega ja ülejäänud, ütleme siis 43 inimest on raamatu-pidajad. Raamatu-pidajad meil siis jagunevad selliselt, et on nagu hästi pika staažiga raamtu-pidajad, siis on sellised nagu keskmised ja siis on sellised noored ja uued.</p>	<p>... teatud inimesed teevad deklaratsioone testimiseks ja nii öelda meili vahetuseks ja kõik ülejäänud raamatu-pidamisalaselt teevad siis kõike ülejäänut tööd. ...plaanis teha niimoodi, et raamatu-pidaja kui selline teeb ikka kõike.</p>	<p>Ta on mul ülemus ja mina teen siis seda, mis mul antakse. ...enamasti teen mina ostuarveid. Sisestan ostuarveid korteriühistute puhul näiteks.</p>
<p><b>Töötajate haridus</b></p>	<p>HARIDUS</p>	<p>Oman rakenduslikku kõrgharidust.</p>	<p>...kui me uue töötaja võtame, siis tihtilugu me ikkagi eelistame rakendusliku kõrgharidusega inimest. Et meil on hästi palju muidugi ka kraadiga töötajaid...</p>	<p>Siiani on kõik ikka ülikoolikraadiga. Rakenduslikku ei olegi minu arust. Baka ja magister. Doktorit ma ei tea et oleks. Ühel naisterahval peaks olema pooleli. Selles mõttes, et see ei ole veel käes, et viimane on ikka magister.</p>	<p>Kutse ja ... mingi kõrgkool või rakenduslik...</p>

## Lisa 11 järg

<b>Töötajate kogemus</b>	T-KOGEMUS	Oman 10 aastat kogemusi.	See olenebki sellest, et need, kes on pikaema staažiga, need on väga suure.	Ikka pikkaga. .... üheksas jookseb ja kokku töökogemust on mul viisteist aastat. Aga no erialast on üheksa ... Pigem ikkagi kümme pluss kümme kuni viisteist.	...minul kolm ja kolleegil on... Viisteist või kuskil sinna poole.
<b>Koolituste vajadus, tihedus</b>	KOOLITUSED	Koolitused ja konverentsid on jah väga olulised. Koolitustest võtan osa vähemalt kaks korda aastas. Koolitused on ikkagi vastavalt vajadusele. Kui seadusemuudatused tulevad, siis on ka hea ennast kurssi viia. Töötaja ehk siis raamatupidaja otsib endale tavaliselt ise vajaminevaid koolitusi.	Meil on ikka selline kord, et meil ettevõtte planeerib kõik koolitused ette, teeb koolituskava ja vastavalt koolituskavale siis planeerib, noh aasta peale ette. Üldjuhul on sisekoolitused. Kui on väga spetsiifilised koolitused, mida ei ole kõikidele töötajatele vaja, näiteks mingid konsolideerimise koolitused...., siis me saadame ainult koolitusele need inimesed, kes just nimelt selle asjaga tegelevad. Ja tööandja	Kohustust kui sellist ei ole, aga üldiselt kõik on alati tahtnud ennast koolitada. Tööandja maksab. Kaks-kolm korda.	...ülemus käiski just koolitusel puhtalt huvi pärast.... ...arvan, et ei olegi vaja, kui just mingisuguseid üli suuri muudatusi ei tule, sellepärast, et kui vaadata esiteks koolituste hindasid... Mina leian, et sa õpidki kogemuste läbi ja kõik tuleb tööga mitte koolitustega. ... mina näiteks aktsiate või selliste teemadega võib olla ei ole kursis nii hästi, et kui mul oleks vaja tegeleda sellise poolega, siis ma usun, et mul oleks vaja

## Lisa 11 järg

			<p>ikkagi maksab kinni kõik koolitused. Ja. Need koolitused, mis puudutavadki neid spetsiifilisi asju..., tulebki ettepanek töötaja poolt.</p> <p>No keskmiselt on meil sisekoolitusi..., üks kuni kaks tükki kuus. ...aga kui nüüd tulevad igasugused vahekoolitused juurde, siis võib juhtuda, et on mõned kuud rohkem mõned kuud vähem.</p>		<p>küll koolitusele minna. Aga koolitusele sa lähed ikkagi siis, kui sa tead teemat ning see huvitab sind ja sa puutud sellega ka ise kokku. Sa tahad nagu sellest teemast rohkem teada saada.</p>
<p><b>Milliseid teenuseid ettevõtte pakub</b></p>	<p>TEENUSED</p>	<p>...enda firma tegeleb hetkel ainult aastaaruannete koostamisega. Raamatu-pidamisteenuse pakujana soovin jah hakata andma ka konsulta-tσιοone ja lisaks aasta-aruannetele ka jooksvalt raamatu-pidamist tegema.</p>	<p>Me pakume erinevaid teenuseid. Me pakume raamatu-pidamist algusest lõpuni, siis me pakume näiteks ainult palgaarvestuse teenust, ...pearaamatu-pidaja teenust, ...aasta-aruannete konsolideerimise teenust, ...maksu konsultatsioone ja raamatupidamise</p>	<p>... no audiitorteenus, siis on maksu-nõustamine näiteks. Ka igasugused lepingutvormistamised ja no mingite punktide seletamised. Näiteks, et võetkase mingid punktid ette, et mis see tähendab täpselt. Ja siis raamatupidamis-teenused, maksundus ja kui vaja, siis ka</p>	<p>Meil on sellised püsikliendid, kellele me teeme kõike – müüki.. müüki teevad tegelikult mõned ise, aga ostuarvete tegeleme ikka meie. Aga on ka selliseid üksikuid, kes ütlevadki, et palun tehke majandusaasta aruanne ära... Lisaks pakkuda...</p>

## Lisa 11 järg

			<p>konsultat-sioone. Ja väiksed abitegevuse teenuseid veel, juriidilise aadressi kasutamine ja ...teinekord aitame ka juriidiliste teenustega, kui on vaja näiteks teha mingisuguseid ettevõtete, näiteks likvideerimisi. Kunagi oli plaanis jah, et pakkuda personalijuhi teenust töö juurde.</p>	õigusabi.	pearaamatupidaja teenust, kes kontrollib siis teise raamatupidaja töö üle, et see oleks ikka õigesti tehtud.
<b>Kliendibaas</b>	KLIENDIBAAS	Raamatupidamisettevõttes on esialgu 5 klienti, aga see on alles algus. Juuni lõpuni on aega ja plaanis on ära teha vähemalt 15 aastaaruannet.	<p>Keskmiselt läheb iga kuu välja umbes viissada müügiarvet. Kliendibaas on natukene suurem, See siis keskmiselt tulebki sinna kuskil kuuesaja kanti ikkagi neid kliente.</p>	Ma arvan et viiskümmend pluss, kui ma nüüd arvestan kokku kõik enda firmad.	...meil on mingi kolmkümmend või nelikümmend osatühingut, Mõned MTÜ-d ja põhiliselt on korteriühistud. Neid on äkki kaheksakümmend.

## Lisa 11 järg

<b>Klientide profiil</b>	PROFIIL	Üldistada on raske. On MTÜ-d, on KÜ-d, on tootmisettevõtteid ja ka hulgikaubandust.	Hästi-hästi-hästi erinev. Et meil on nagu täiesti väärtpaberi ettevõtetest holding ettevõtetest kuni ikkagi tootmisettevõtteni välja.	Pigem ikka väikeettevõtted. Ei, ei suur ettevõtteid ei ole. Ikka pigem sihukesed väiksemad. Kuni näiteks kaksikümne töötajat. Täiesti seinast-seina. On automüüjaid ja on laenupakkujaid ja on ka täiesti restorani äri tegelevaid inimesi. Täiesti seinast-seina.	Meil oligi tegelikult plaan hakkata keskenduma rohkem korteriühistutele, sest need korteriühistud on sellised kindlad.
<b>Klientide teadlikus raamatupidamisest</b>	TEADLIKUS	Klientide teadlikus on tegelikult seinast-seina. On selliseid, kes ei ole kursis millegagi ja ka vastupidi.	See oleneb täiesti sellest, missugune on ettevõtte .... profiil või? Et kui on näiteks välisettevõtteid, rahvusvahelised ettevõtteid, siis nemad on väga teadliku aga ... ühe-mehe ettevõtteid, näiteks eestis, siis väga kursis nagu ei ole. Peab noh koguaeg informeerima, et kui sa teed seda, siis sellele järgnevad sellised ja	Ei ole absoluutselt. Tegelikult sellised kliendid lähevadki välja selle peale, et kui nad ostavad teenust, et nad saavad kõike. Et nad annavad oma paberid üle ja meie teeme kõik ära. Nemad ei pea ise eriti süvenema, mis seal tehakse. Nad eeldavad, et kõik on korrektne ja kõik on õige.	...väga vaja on, siis nad teavad, aga mõni teab ikka väga valesti ka. Ja eks need, kes korteriühistuses on juhatuseliikmed, eks nemad ikka oskavad vaadata. Nemad peavad aru saama, kui meil on aruanne kokku pandud, et nad oskavad seda siis lugeda. Kulude jaotus näiteks. Mõni selline helgem pea ka kindlsti



## Lisa 11 järg

			sellised asjad. Ja muidugi, kes üldse millestki ei tea, on ka sellised mitte-residentidest välisomanikud, kes on teinud eestisse mingil põhjusel mingisuguse osaühingu, kes siis arvavad, et raamatupidaja on jumal ja peab siis nagu kõik ära tegema nende eest.		on. Tegelikult mõni osaühingu omanik, kes on sellise rohkem äris sees olnud, see nagu jagab ka seadusi, aga mõni on küll selline, et no tõesti ei saa midagi aru. Eks see on usalduse küsimus onju.
<b>Miks ei palgata raamatupidajat</b>	RAAMATUPIDAJA	Peamine põhjus on raha. Uued ja alles alustavate ettevõtete omanikud tihtipeale eeldavad, et raamatupidamine on väga lihtne ja selle eest igakuiselt raha välja maksta on mõttetu. Aasta hiljem on nad juba teisel arvamusel. Aga meie, raamatupidajad, peame siis kogu aasta korda tegema. Siis hakkab taas suur tingimine	Esiteks on see odavam kliendi jaoks. Ta saab ühe inimese asemel terve meeskonna ja kogemused ja teadmised. Ka teiseks on see ettevõtte juhi jaoks sellesmõttes lihtsam, et tööleping on keerulisem kui võlaõiguslik leping eksju. Kui temal üks päev töötaja ära läheb, ütleb, et lähen ära, siis on tal uut inimest keerulisem	Sellepärast, et kokkuvõttes tuleb see tegelikult, ma arvan, et soodsam. Osta niimoodi teenust sisse. Kui hakata ümber arvestama, et palju mul kulub töötamiseks niiöelda. Siis tuleb see tunni tasu päris korralik. Aga kokkuvõttes ikkagi tuleb odavam, sest et kui nad võtavad selle raamatupidaja endale, tema ütleb oma hinna	Siis on ju palgakulud. Palgamaksud on ikka päris suured. Kui on jällegi nii liikuvad ettevõtted, siis ei ole jällegi kohta, kuhu seda raamatupidajat panna eksle. No saab ka kodus, aga see on ka jälle selline, et põhimõtteliselt sama. Raamatupidaja võib hakkata teistele ka teenust pakkuma, siis juba nagu ongi teenuse osutaja. Kui firmal on

## Lisa 11 järg

		raha pärast. Mina arvan, et kui omanikud saaks kohe aru, et parem palgata kohe alguses raamatupidaja ja maksta jooksvalt, siis oleks seda nii õelda ilustamist ehk korrastamist, vanade asjade meenutamist ja vigade parandust palju kordi vähem.	leida kui siis, kui tal on ettevõtte kes peab ise selle eest hoolitsema, et tal oleks kohe uus inimene olemas. Et ongi see järjepidevus ka, et sul raamatupidamises ei teki auku kuskile sisse.	ikkagi. Et isegi siis, kui ta istub seal täiesti niisama, siis ta saab ikkagi raha selle eest. Aga ma arvan, et kui neil oleks suurem ma ei tea tegelikult. Võib olla on selles asi, et neil on näiteks nii väike ettevõtte, et ei ole mõtet omada raamatupidajat.	koormus väike, siis ei ole mõtet raamatupidajat sinna kontoris istuma panna ma usun.
--	--	---	---	--	--