

ZDROJ: www.cianews.cz

AUTOR: Marek Schwarzmann, redaktor ČIA

Auditor: Na trhu roste zájem o daňovou optimalizaci

Na dotazy ekonomické redakce ČIA odpovídal Georg Stöger, jednatel a společník daňově-poradenské společnosti Auditor, působící jak v ČR i SR. Hovořili jsme o plánech společnosti pro následující období v obou zemích, pan Stöger rovněž zhodnotil nové trendy v daňovém poradenství.

Jaké zásadní novinky evidovala v roce 2011 společnost AUDITOR na trhu daňově-poradenských služeb v ČR oproti rokům předešlým?

Minulý rok nebyl, co se týče novinek na trhu, nijak převratný. Pevným základem našich daňově-poradenských služeb je zpracování daňových přiznání a běžné daňové poradenství. Neméně poptávanou službou našich převážně mezinárodních klientů je řešení mezinárodních daňových aspektů. Trendem několika minulých let je dále poradenství při vytváření vhodných podnikových struktur či pomoc v oblasti finančního plánování. Pro úspěšné firmy nyní nastal vhodný čas na odkup konkurence, s takovými klienty řešíme konkrétní procesy akvizic a fúzí a navrhujeme optimální strukturu. I díky našemu aktivnímu a dlouholetému členství v celosvětové poradenské síti jsme myslím na poptávky tohoto typu dobře připraveni.

Sledujete nové trendy v oblasti řízení firem, například růst významu CFO? Jak jsou na tyto trendy české společnosti připraveny? Jak se v tomto projevuje role daňového auditu?

Tlak na snížení nákladů, a tedy snahu o efektivitu při jejich vynaložení jsme samozřejmě registrovali. Role finančních ředitelů tím byla ve většině případů posílena. Do jaké míry ovšem záleží na více okolnostech, například způsobu řízení společnosti a na spolupráci s mateřskou společností. U některých klientů došlo k tlaku na preciznější reporting a dosažené úspory, význam lokálního finančního managementu to však nezměnilo. Z hlediska poptávky po našich službách jsme zaznamenali zvýšený zájem o daňovou optimalizaci, o tzv. dobrovolný audit, či o již zmíněnou pomoc při finančním plánování.

Jak se v loňském roce vyvíjela poptávka po službách společnosti Auditor? Změnili jste, resp. plánujete přizpůsobit strukturu Vámi nabízených produktů a služeb? Kolik klientů v současné době obsluhujete?

Největší objem zakázek přichází od našich dlouholetých klientů, pro které naši nabídku kontinuálně přizpůsobujeme. Klademe důraz na fakt, že jsme klientům k dispozici po celý jejich životní cyklus – tedy před okamžikem faktického založení firmy až po její zánik prostřednictvím převodu, likvidace nebo s případnou insolvenčí. V roce 2011 jsme zaznamenali mírný nárůst poptávky právě po poradenství v oblasti insolvence a likvidací. Neznamená to však, že by naši klienti nezakládali nové firmy nebo neexpandovali. Například v Rakousku, kde prostřednictvím naší sesterské poradenské společnosti Stöger & Partner působíme, již několik posledních let nabízíme službu vedení účetnictví a daňového poradenství v českém či slovenském jazyce a podle rakouské daňově-právní legislativy. To dokládá, že i české a slovenské firmy se pouštějí za hranice Rakouska a jsou ve svých exportních tendencích úspěšné. Aktuálně poptávanou službou jsou také konzultace k tématu převodních cen,

kteří se čím dál více stávají předmětem kontroly ze strany finančních úřadů či poslední úpravy v zákoně o DPH.

Jaké jsou střednědobé plány společnosti Auditor v České republice? Plánujete například personální/regionální expanzi? Jaké investice pro letošní rok v ČR zvažujete a do jakých projektů?

V současné době působíme ve třech zemích střední Evropy, v minulém roce jsme posílili naši pozici v Rakousku prostřednictvím koupě konkurenční společnosti. Součástí našich krátkodobých a střednědobých plánů jsou nyní investice v rámci naší marketingové strategie. V horizontu několika měsíců dojde ke spuštění nových internetových stránek, plánujeme zviditelnění ve všech třech zemích. Naším největším dlouhodobým investičním projektem jsou naši zaměstnanci, do jejichž kontinuálního vzdělávání investujeme nemalé částky.

Působíte také na Slovensku, v jakých aspektech je jiný vývoj tamního daňově-poradenského trhu? Jaká specifika má ve Vašem segmentu český trh oproti tomu slovenskému?

Struktura poptávaných služeb se v obou zemích zásadně neliší. Konkrétní řešení, která našim klientům nabízíme, jsou samozřejmě dána obsahem daňové – právní legislativy a její úrovní. Například vzhledem ke slovenskému osvobození vyplácených podílů na zisku od daně z příjmů nabízíme mnohem častěji variantu struktury komanditní společnosti, která v České republice nebývá tak často využívána. Metodický rozdíl v legislativách obou zemí spočívá v tom, že český daňový poradce má kromě daňových zákonů k dispozici velké množství odborných publikací, oficiálních výkladů, vedou se odborné diskuze, fungují koordinační výbory. Na Slovensku je takovýchto aktivit minimum, proto je tam otázka volby zkušeného daňového poradce snad ještě důležitější.

Které legislativní změny včetně často skloňovaného zvýšení sazby DPH ovlivní tuzemskou ekonomiku nejvíce? Jaké nové skutečnosti budou muset manažeři zahrnout do svých střednědobých a krátkodobých plánů?

Zvýšení sazby DPH neovlivní ani tak naše klienty, kterými jsou především právnické osoby, jako konečné spotřebitele, tedy osoby fyzické. Aktuálně se zkomplikovala situace našich klientů v oblasti stavebnictví, pro které začal od začátku tohoto roku platit nový zákon o DPH. Pokud by došlo ke zvažovanému osvobození podílů na zisku, jako na již zmiňovaném Slovensku, mělo by to samozřejmě pozitivní vliv na cash-flow jednotlivých vlastníků firem. Zároveň by se dalo uvažovat o optimalizaci těchto příjmů prostřednictvím vhodně zvolené firemní struktury.

Chcete zmínit nějakou další skutečnost zásadní pro vývoj poradenského trhu, kterou jste v našich otázkách nezaznamenali?

V současné situaci, kdy u většiny firem stále ještě míra výnosů stagnuje nebo dokonce klesá, je důležité zůstat ostražitý v oblasti efektivity vynaložených nákladů. Jejím předpokladem je vhodně nastavená daňová optimalizace spolu s transparentními podnikovými procesy. Naše poradenské služby v této oblasti jsou stále žádanější. Někdy se ale setkáváme se situací, kdy jsou poptávány pozdě a jejich efektivita se tak nemůže naplno projevit. A to je škoda, protože včasným oslovením zkušeného daňového poradce je podnik daleko lépe schopen čelit nynějším konjunkturním výkyvům.