

Európa adóparadicsoma Magyarország

TANÁCSADÁS Magyarországon az adózási feltételek összességében rendkívül kedvezők, messze jobbak, mint bármely más EU-tagállamban – vallja Papp Tibor, az Írisz Office Könyvelő, Adótanácsadó és Szolgáltató Kft. ügyvezetője. A lehetőségek kihasználásában segít egy jó szolgáltató.

Nemrégiben egy előadáson kijelentette, hogy Magyarországon nincs konkurenciájuk. Pedig rengeteg könyvviteli szolgáltató van Magyarországon, ön mégis mire alapozza ezt a bátor kijelentést?

Papp Tibor: Könyvviteli szolgáltató valóban sok van, ám az a tapasztalat, hogy ők nem is csak az ügyfélnek szolgálnak, hanem inkább az adóhatóságnak. Viccesen fogalmazva: fizetett ellenségként beszél róluk sok cégvezető.

Miben más, miben több az Írisz Office Kft. által nyújtott szolgáltatás?

Papp: Szinte mindenben, de a legfontosabb a feladat megközelítése. Egy cégvezető nem adatrögzítési szolgáltatást vár el, nem egyszerűen helyes és szabályos könyvelést, azt a dolgok természetes velejárójának tartja. Így a legelső mozzanat mindig az igényfelmérés, mit szeretne a vezetés, mit szeretne a tulajdonos. Rengetegféle válasz lehetséges, de a leggyakoribbak a hitelfelvétel lehetőségeinek biztosítása, a pályázati feltételeknek való megfelelés, a vagyonosodás, az ágazati, üzletági stb. kockázat csökkentése, a piacnyitás, munkavállalók költséghatékony javadalmazása legálisan, a munkavállalói és vezetői motiválás és a jövő tudatos tervezése.

A leírtak alapján itt azért többről van szó, mint „szimpla” könyvviteli szolgáltatásról.

Papp: Valóban nem szimpla szolgáltatást nyújtunk. De gondoljunk csak bele, járművet sem csak ár alapján választunk, tudni kell előre, milyen terepen és mire használjuk. Ha gépkocsit veszek, előtte felmérem, mire akarom használni, míg ha partnert keresek a cégem pénzügyi tervezéséhez, a jövőképem megvalósításához és az adózási feladatok kivitelezéséhez, akkor egy szimpla



adatrögzítőt fogok ehhez felkérni?! Persze, hogy nem.

Milyen munkafolyamatokból áll össze az Írisz Office szolgáltatása? Hogyan biztosítják a megbízó jövőképeinek megvalósulását?

Papp: Előjáróban fontos megjegyezni, csak akkor tudunk brillírozni, ha a megbízónak van egy piacképes terméke és kellő elszántsága ahhoz, hogy megvalósítsa önmagát. Ebben az esetben, ha mi biztosítjuk a pénzügyi, számviteli menedzsment-tevékenységet, akkor nagyon ütőképes együttműködés tud létrejönni.

A munkafolyamatunk három részre bontható, mely egymásra épül:

1. Összetett könyvelés. Ez az adózási lehetőségek maximális kihasználását jelenti. Nemcsak saját meglátásunk alapján könyvelünk, hanem a rendszeres vezetői konzultáció alkalmával folyamatosan tárjuk fel az adózási és szervezési lehetőségeket, így a cégvezetés a döntéseit is tudatosan hozza meg. Ugyanakkor folyamatos visszacsatolásokat kap a megbízó asszisztenciája a költségtudatos elszámolások feltételeiről, lehetőségeiről. Így vezetői közreműködés nélkül költséghatékony szervezet hozható létre.

2. Költségelemzés. Szigorúan az előző pontra épül. Ha van egy stabil, megbízható könyvelésünk, akkor a kapott adatokat természetesen ki tudjuk értékelni. A költségelemzés a homogén költségek összehasonlítását jelenti valamilyen viszonyszám alapján. Homogén költségek alatt pedig azokat az anyag-, illetve szolgáltatási költségeket értjük, melyek minősége nem, vagy csak minimálisan szállítófüggő. Ilyenek tipikusan az energiahordozók, a bank, a telefon, az internet, a biztosítás stb. Igény esetén ezekről visszacsatolást tudunk adni az ügyfeleinknek, ami döntési helyzetbe hozza a cégvezetőt.

3. Adótervezés. A szolgáltatás ékköve. Gyakorlatilag a már említettek alapján, a vezető igényei, jövőképe szerint történik a cég/cégcsoport adózási módjának kiválasztása, menedzselése, folyamatosan igazítva a változó piaci feltételekhez, lehetőségekhez, változó jövőképhez.

Ha már az adózásnál tartunk... A már említett előadáson elhangzott Öntől az a kife-

jezés is, hogy Magyarország Európa adóparadicsoma.

Papp: Igen, előszeretettel használom ezt a kifejezést, két oknál fogva is. Egyrészt ki kell billentennem az embereket abból az apátiából, amelybe az adózással kapcsolatos megnyilvánulások során süllyednek, másrészt figyelemre van szükségem ahhoz, hogy ne csak meghallják, de fel is fogják, hogy jelenleg Magyarországon az adózási feltételek összességében rendkívül kedvezők, messze jobbak, mint bármely más EU-tagállamban. Végre rá kellene jönni, hogy a 10%-os társasági adó, az alacsony minimálbér, a kata-, kiva-, eva-, társaságiadó-törvények biztosította kedvező adózási lehetőségek rendkívüli helyzetelőnyt biztosíthatnak a magyar vagy a Magyarországra települő gazdasági társaságok számára. Mindenki csak az adózásunk bonyolultságáról beszél, amit én sem cáfok, de végre beszéljünk annak jó oldaláról is. Nekünk már sok sikersztorink van. Döbbenettel vegyes csodálattal élnek meg francia, német, svájci befektetők is a kedvező magyarországi adójogszabályokat, és vannak, akik már a központjukat is Magyarországra akarják helyezni. Ez igenis siker! Ugyanakkor van árnyoldala is a magyar adózásnak, ez pedig a gyakran változó adójogszabályokból eredő kiszámíthatatlanság. Ha ezen is tudunk javítani, akkor borítékolható Magyarország dinamikus, EU-s átlag feletti növekedése. Ameddig viszont ez nem biztosított, úgy a cégeknek sokkal több energiát kell áldozniuk az adózási feladataik tervezésére.

Mikor és milyen feladatokkal keresik meg önöket az ügyfelek?

Papp: A legjellemzőbbek az alábbiak:

- amikor olyan, az átlagosnál összetettebb feladatba ütközik a cég, amelyet a meglévő könyvelő nem tud megoldani,
- amikor a cégvezetés érzi, netán látja is, hogy a könyvelő munkája hagy maga után kívánnivalót, így bizalma fogy a meglévő számviteli szolgáltatóval szemben,
- amikor a cég már kinőtte magát és a könyvelőjét is,
- amikor a tevékenység kifejlesztése a cél, azaz fehér módszerekkel akar valaki harcolni a feketékkel és a szürkékkel szemben.

Mit tart a könyvelői szakma legnagyobb hibájának?

Papp: „Nem tudom.” „Nem értem.” „Nem lehet.” „Nem az én feladatomban.” Az a könyvelő, aki rendre ezeket a kifejezéseket használja, nem nyújt magas színvonalú szolgáltatást. Továbbá sokan elhanyagolják a tájékoztatási kötelezettségüket, ami, időben, tehát a vezetői döntés meghozatala előtt, vagy azzal egy időben nyújtandó. Ha ezt nem tesszük meg, a cégeink sereghajtók lesznek, nem a szakma zászlóshajói.

Kik a célcsoportjuk?

Papp: Behatárolni lehet csak. Jobbára a 300 millió és a 3 milliárd közötti árbevételeű cégek, de fontos, hogy ne a cégvezető végezze az adminisztrációt, mert őt nem lehet számon kérni, neki az értékesítés az első. Tevékenységi kör tekintetében kereskedelmi, építőipari, szolgáltatói és gyártó cégek vegyesen vannak a portfóliónkban.

Miként tudja biztosítani a növekedéshez szükséges humán erőforrást?

Papp: Nagyon jó kérdés! Működésünk első nyolc évében ez volt a legnagyobb problémánk. De mivel időben beszálltunk a gyakornoki képzésbe, ezért most már a magunk által képzett kollégák biztosítják az utánpótlásunkat. Az Írisz Office ma már hét felsőoktatási intézmény számára biztosít szakmai gyakorlati képzést, és a könyvelői munkát is többnyire közgazdászok végzik.

Hogy lehet egy ilyen összetett tevékenységet menedzselni, közben tartani?

Papp: Rendkívül szerencsés ember vagyok! A munkám a hobbim, a szenvedélyem is egyben. Így nem megterhelő a heti nyolcvan óra munka sem. De mindez nem sokat érne a nélkül a remek csapat nélkül, akivel dolgozom, valamint a sokat próbált partnereink nélkül, akikkel folyamatosan együttműködünk. Fix partnereink közé sorolható számos ügyvédi iroda, pályázatíró és pályázati tanácsadó vállalkozás, HR-tanácsadók és fejvadászok, energetikai szakemberek, bankok és egyéb, finanszírozással foglalkozó pénzügyi vállalkozások.

További információért keresse fel weboldalunkat: www.iriszoffice.hu.