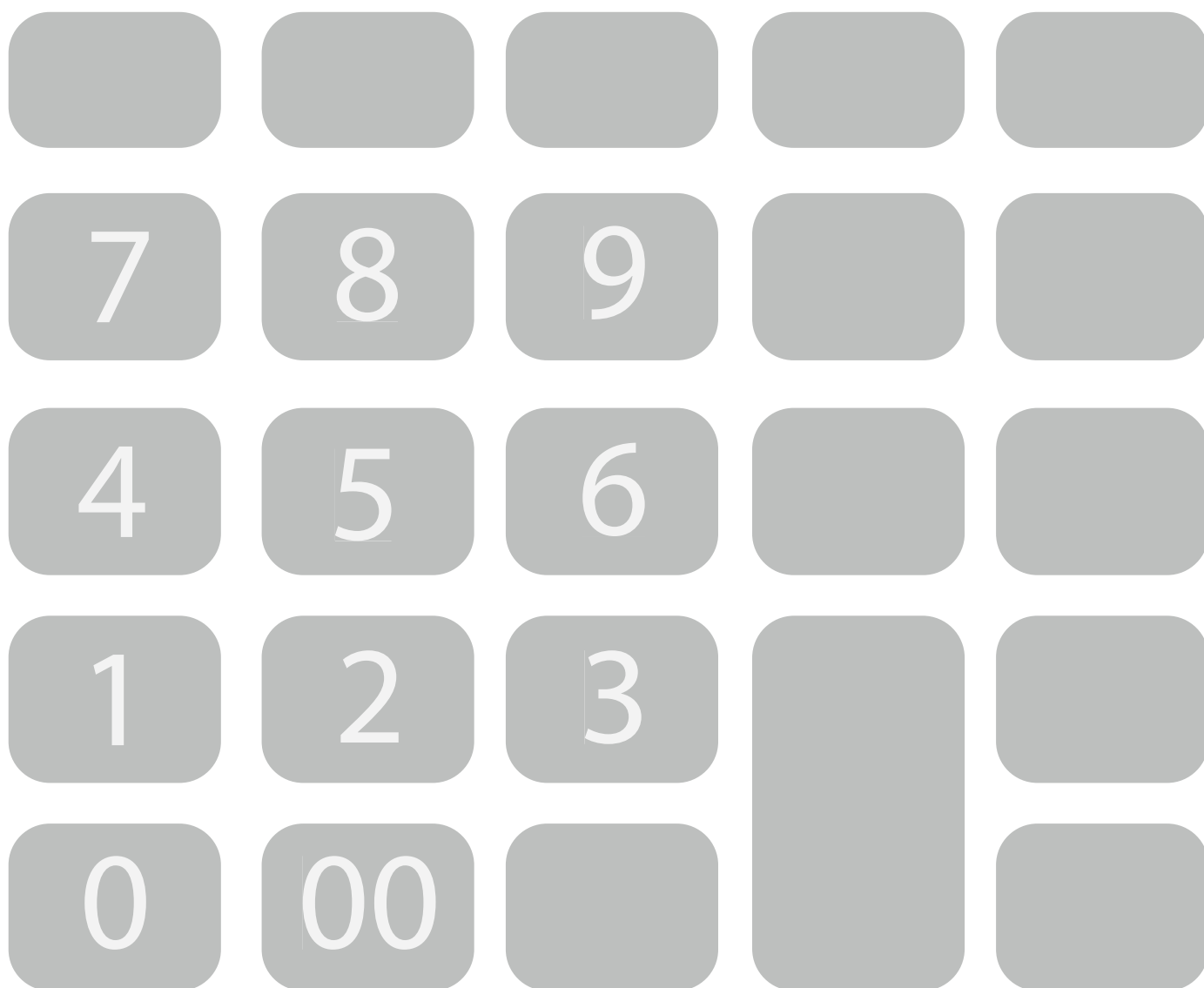


10 PRAVIDEL,
JAK BÝT DOBROU ÚČETNÍ, ANEB
MÁM JÁ DOBROU ÚČETNÍ?

verze 4.0

www.pevacoukova.cz



Obsah

ÚVOD	3
1. PRAVIDLO – MOJE HODNOTA	8
2. PRAVIDLO – NONSTOP UČENÍ	15
3. PRAVIDLO – SUPERVISION (KONTROLA).....	18
4. PRAVIDLO – PRIORITY	22
5. PRAVIDLO – CELKOVÝ POHLED	25
6. PRAVIDLO – VLASTNÍ KAPITÁL SPOLEČNOSTI ANEB SPRÁVNÉ INVENTARIZACE	28
7. PRAVIDLO – ČÍSLA V ČÍSLECH	33
8. PRAVIDLO – INFORMACE	37
9. PRAVIDLO – DOBRÉ ZÁKLADY	40
10. PRAVIDLO – KONEC NEBO ZAČÁTEK	43
TEST KVALITY ÚČETNICTVÍ (PRO MAJITELE FIREM I PRO ÚČETNÍ)	45

ÚVOD

Moje motto minulých pravidel, se kterým stále souzním, bylo:

**„SPRÁVNÝ ČAS JE TEĎ, SPRÁVNÉ MÍSTO JE TADY
A SPRÁVNOU OSOBOU JSI TY...“**

Vypůjčila jsem si jej od Petera Urbance.

S odstupem let od prvního vydání mých pravidel mi to přijde hodně bojovné, udatné a určitě vnitřně cítím potřebu zvolnit a za motto současných pravidel prohlašuji:

**„JAK NAJÍT SVOJI VNITŘNÍ SÍLU, SVOJI HODNOTU,
SVOJE ŽIVOTNÍ POSLÁNÍ A SOUČASNĚ ROVNOVÁHU ŽIVOTA
A PŘI TOM VŠEM ZŮSTAT VE FLOW?
VĚČNÉ HLEDÁNÍ, KTERÉ STOJÍ ZA TO NÁSLEDOVAT.
JE TO CESTA ŽIVOTA.“**

Pěva Čouková

Proč 90 % majitelů firmy nemá důvěru ke svojí účetní a mají pocit, že výsledky práce neodpovídají zaplacené ceně za vedení účetnictví?

Proč se 90 % účetních domnívá, že jejich práce není dobře ohodnocená a jsou tak trochu „služkou svých pánů“?

Kde je Vlasta Burian, klotové rukávy a účetní jako uznávaná hodnota?

Určitě došlo k jistému posunu, ale o tom v jednotlivých pravidlech.

Proč Vám píšu na toto téma?

Protože informace zde uvedené považuji za naprosto stěžejní pro vytvoření dobrého týmu „majitel firmy – účetní“, a to jak za předpokladu, že jsou to jen dva lidé, tak i za předpokladu, že je to více lidí na obou stranách. Zde mám na mysli vztah obchodní.

Týká se to ovšem všech vztahů mezi námi lidmi. Je jedno, jestli je to vztah partnerský, vztah rodičů a dětí, vztah sourozenců, kamarádů, vztah pracovní nebo vztah obchodní. Je to stejné... Není v tom žádný rozdíl.

Když se zaměřím na svoji práci, tak jsem opravdu dlouho hledala a stále hledám „kvalitní lidi“ do svého týmu a veškeré informace zde uvedené jsou z praxe naší účetní kanceláře a také z praxe auditora a daňového poradce, který je na trhu více jak 20 let. Nepřekročili jsme nikdy počet zaměstnanců 10, tedy malá účetní kancelář.

V těchto pravidlech se věnuji zejména pracovní stránce ideálního reprezentanta krásné profese účetní. Tuto profesi ostatně jako každou jinou tvoří podle mého názoru z méně než 50 % odbornost a z té větší části, více jak 50 %, lidské vlastnosti.

Jste překvapení tímto mým zjištěním?

A to jsem si opravdu dříve vůbec nemyslela. Čím dříve na to přijdete, tím rychlejší bude Váš posun ve všech směrech.

Když to bude jen odbornost a v osobní oblasti si nebudete rozumět, nebude to dobré. Když to přeženete na druhou stranu a budete velcí kamarádi a pracovně nebudou výsledky, také to nebude dobré. Ostatně, prosím, kamarády do firmy neberte!

To, co je zde uvedeno, se mi absolutně 100% potvrdilo v průběhu posledních let. Extrémně to zesílilo a považuji to za naprosto stěžejní.

Pokud hledáte kvalitního člověka do týmu, musí Vám opravdu sednout nejprve „po lidské stránce“. Musí s Vámi rezonovat jeho energie, být na Vás napojený a Vy na něj. Jednoduše, musí Vám s ním být dobře, protože je třeba vytvořit vzájemnou důvěru. A důvěru lze vytvořit jen zevnitř, nelze ji nařídit, zaplatit.

Když máte důvěru, tak ten druhý Vás nenechá „na holičkách“, ale opravdu při Vás zůstane v dobrém i zlém. Není to z pohádky, je to ze života. A další důležité poznání je uvědomit si, že Vaše síla je ve Vás. Nezáleží na tom, co se Vám přihodí, kdo z týmu odejde a kdo zůstane. Musíte věřit hlavně sobě a projevit svoji **sílu**...

Rozhodně si nikdy v žádné fázi pracovního i soukromého života nenechte namluvit, že jste „nesnášenliví“, a proto s Vámi nikdo nemůže pracovat, být... To není pravda. Jen musíme mít sílu tyto negativní myšlenky vůbec nenásledovat a věřit v sebe.

Vím, o čem mluvím, protože jsem to připustila. A chovala jsem se jinak, než mi bylo přirozené v duchu toho, „**abych byla snesitelná**“. Více jsem se „snažila“. Projevilo se to brzy a k ničemu to nebylo. Nemůžete potlačovat sebe, svoji identitu, musíte zůstat autentičtí.

Hra na někoho pomyslně lepšího Vás doběhne... Dříve nebo později, takže to ani nezkoušejte.

Co se vyplatí? Určitě **otevřené srdce**... A to je těžké. Hodně těžké.

Možná si myslíte, že jej máte otevřené k lidem, ke všem lidem. Ale musíte ho otevřít mnohem, mnohem více. Hranice pochopení pro druhého mohou být opravdu velmi rozsáhlé. Výsledky se dostaví rychle.

„Správně vidíme jen srdcem“. Věta z Malého prince, Antoine de Saint-Exupéry.

Nepochybujte...

Neposuzovat, nehodnotit, také velmi důležité. A také velmi těžké.

Možná si myslíte, že neposuzujete. Bohužel, když se na to zaměříte, tak zjistíte, že v naší společnosti se z posuzování stal „národní sport“. Obvykle se posuzuje ve společnosti ten, kdo tam není. Jak z kruhu ven? Nebýt ve společnosti, kde se toto děje, odejít, minimalizovat pobyt mezi těmito lidmi. Nejde-li to, nereagovat... Generuje se z toho negativita, která se rozleje všude kolem Vás.

Ráda rozdávám na seminářích a ráda nosím „Nestěžovací náramek“ neboli „Don't complain“.

Mohli jste ho zahlédnout na nějaké fotce nebo videu – je fialový a nosí jej hodně lidí...

Inspirovala jsem se knihou „Svět bez stížností“ od Willa Bowena.

Doporučuji Vám tento směr – nestěžovat si...

Toto všechno a mnohem více bude stále a pořád, zepředu, zezadu v pravidlech. Považuji to za základní stavební kameny dobré spolupráce.

A mimochodem, o dobré účetní a dobré daňové poradce je velká nouze... NETŘEBA SE BÁT. Ale to už určitě víte. Díky za tu krásnou profesi.

Pro koho jsem pravidla napsala?

Moje pravidla jsou „ušita“ zejména na profesi účetní nebo účetního, kteří pracují v obchodní společnosti prakticky jakéhokoliv typu nebo pracují pro fyzickou osobu – podnikatele, který vede účetnictví nebo daňovou evidenci. Chtěla jsem, aby se „v pomyslném zrcadle toho všeho“ našli také konkrétní zástupci obchodních společností nebo podnikatelů, tedy konkrétní fyzické osoby, kterým je účetnictví zpracováváno a kteří s paní účetní/panem účetním nebo daňovým poradcem jednají.

Face to face, člověk s člověkem, duše s duší, jak chcete...

Kdo vlastně jsem?

V tomto e-booku nechci psát o sobě, ale možná mne vůbec neznáte, tak jen to nezbytné, abych se Vám představila.

Jmenuji se Pěva Čouková a jsem z Bohuňovic, z vesnice kousek od Olomouce. Mám účetní firmu více jak 20 let a založila jsem vzdělávací portál www.ucetni-portal.cz.

Naše služby mají tři pilíře – audit, daně, účetnictví. Mzdy jsou pro mne automaticky součástí účetnictví. Účetní Portál je jakousi střechou nad těmito pilíři.

V roce 2016 jsem rozdělila naši činnost do dvou směrů. Tím prvním zůstalo nadále účetnictví, daně a audit. Tím druhým se stala práce poradenská, provozovaná právě prostřednictvím Účetního Portálu www.ucetni-portal.cz. Cílem portálu je pomáhat metodicky, a to nejen daňovým poradcům, účetním, veřejnému sektoru, ale široké veřejnosti. Poskytujeme roční členství, články, příklady, semináře, dlouhodobá vzdělávání. Je to cesta, o kterou se kolegové nebo firmy mohou opřít při své práci. Tato druhá aktivita dostala zelenou a je nyní naším stěžejním směrem, kterému se věnujeme.

Stále však vedeme účetnictví, děláme audity, zpracováváme daně. Již však jen TOP klientům, se kterými jsme se nedokázali rozejít. A ani jsme nechtěli. Ostatní klienty jsme předali kolegům, aby se naše – moje poslání mohlo naplnit. Ale stále sním, že se k této profesi více vrátím.

Někdy je opravdu důležité určit si směr, nejde dělat všechno! Nebylo to jednoduché.

Naším snem je:

- Účetní Portál v každé daňové kanceláři a u každé účetní.
- A sny je dobré snít... a nenechat si svoje sny nikým vzít...

Co by Vás mohlo zajímat o mně?

- absolvovala jsem první zkoušky daňového poradenství v roce 1993,
- mám auditorské zkoušky z téhož roku,
- na mém kontě je více jak 4 000 proškolených budoucích daňových poradců,
- podepsala jsem minimálně 300 auditorských zpráv,
- rekonstruovala jsem účetnictví mnoha firmám,
- vydala jsem několik knih o daních a účetnictví,
- za moji nejlepší knihu považuji knihu Účetní a daňové transakce v návaznosti na zákon o korporacích (vydáno 9/2015),
- moje nejprodávanější kniha je „ÚČTO! Podnikatelé“ (vydáváme každoročně).

Podrobná profesní charakteristika mojí osoby se všemi mými „aktivitami“ je na stránkách Účetního Portálu - www.ucetni-portal.cz jako **Můj příběh** (ucetni-portal.cz/pribeh-moji-ucetni-a-danove-kancelare-oswald/).

Moje aktivity v sekcích a výborech byly vždy složité. Na jedné straně mě táhly k vědě a setkáními s úžasnými kolegyněmi a kolegy, na druhé straně mě odtahovaly od každodenní práce. Jsem však za ně vděčná a v mnoha sekcích jsem více jak 20 roků.

Nikde na stránkách však nevyčtete, že mne účetnictví velmi baví, moje práce je pro mne zábavou, velkým koníčkem a mám tam svoje srdce. Vždy to tak bylo. Dnes jsem si jistá, že moje práce, **moje činnost je mým životním posláním**. Pomáhat lidem v oblasti účetnictví, udávat jim směr, být jim oporou. To mne nesmírně naplňuje a dává to mému životu smysl.

Z neprofesního života – jsem máma tří dětí a pyšná babička pěti vnoučátek. Všechno se dá skloubit dohromady, když se chce. A ráda si užívám života ve všech směrech ☺.

1. PRAVIDLO – MOJE HODNOTA

DOBŘÁ ÚČETNÍ MUSÍ ZNÁT VLASTNÍ HODNOTU ANEB
JSTE OCHOTNI JAKO MAJITEL FIRMY ZA KVALITU
A VLASTNÍ KLID ZAPLATIT?

„ROZEZNAT OPRAVDOVÉ HODNOTY –
TO ČLOVĚKA OBOHACUJE“

Benjamin Franklin

Všechno začíná u vlastní hodnoty, kterou je třeba mít nejen jako účetní. Měl by ji mít každý člověk. Je třeba vážit si sám sebe, svých nabytých znalostí a svého volného času. Upracovaný člověk není nikomu příjemný. Možná jej politujete, ale je Vám jasné, že si toho nabral hodně. A to je past. Je třeba se nepřeceňovat, nepodceňovat a mít na mysli potřebnou jednoduchost všeho. Je jedno, jste-li zaměstnaní na pozici účetní, která má na starost pouze určitou část celku, nebo zastřešujete celou firmu jako hlavní účetní, případně máte živnostenský list.

Proč musíte znát vlastní hodnotu?

Aby byla dobře nastavena cena za vedení účetnictví.

Dobře nastavená cena Vám dovolí získat prostor na kontrolu svojí práce, a tím možnost aplikovat mechanismy neboli zpětné vazby, které podvojně účetnictví nabízí a jež jsou známé i pro daňovou evidenci.

Dobře nastavená cena Vám umožní získat prostor pro vzdělávání. Můžete se vzdělávat sami, já však doporučuji se vzdělávat od těch nejlepších expertů na trhu.

Každá novela zákona něco přináší a je nutno udržovat si kvalitní přehled. Měli byste si pokládat otázku: „Týká se tato novela mojí firmy (mých firem)? Rozumím tomu, o co jde?“ Někdy je těžké vše sledovat a získat přehled, nezahltit se, zvládnout vše, nejen jednu novelu. Vždy je zcela určitě důležitá problematika daně z přidané hodnoty a problematika zákona o daních z příjmů. Nejlépe provázaně... Nelze však vynechat samotné účetnictví.

A poslední, na co nesmíte zapomenout, je Váš volný čas. Když nedobijete baterky, dožene Vás to, dříve nebo později.

Pamatujte si, že čas nelze získat zpátky, ale energii ano. Je však třeba na tom pracovat.

Všichni klienti milují výstupy z účetnictví, přehledy, střediska, porovnání s minulými roky... a když si s nimi nad výsledky máte čas povyprávět, jsou „v sedmém nebi“... Na to vše získáte prostor, když je cena dobře nastavena. Pokud jste online s možností vstupu pro klienta, je to paráda.

LACINÉ, DVAKRÁT PLACENÉ...

O tom to je... a taky musíte umět říci ve správný okamžik NE!!!

Ufff... to je také těžké. Ale nebojte, s každým NE Vám spadne kámen ze srdce a bude to už jen lehčí a lehčí.

Z mého firemního života

Určitě nejsme levní jako firma, myslím naši účetní firmu Oswald a.s.

To platí pro veškeré námi poskytované služby, jak pro vedení účetnictví, tak pro audity i daňové dohledy. A nebyli jsme levní nikdy. Jsem za to ráda. Mám z práce dobrý pocit a vždy, když máme u klienta špatně nastavenou cenu, vím, že to musím řešit. Řešit z pozice šéfa méj firmy. Nesnáším to... Ale vím, že musím. Reakce mne však velmi často překvapují.

Ti, u kterých čekám debaty a možná ukončení spolupráce, nic neřeknou a zcela mlčky akceptují adekvátní (vyšší) cenu. Znají naši hodnotu.

Ti, u kterých to nečekám, debatují a naznačují nespokojenost. A najednou tam, kde jsem se roky snažila, spolupráce končí. Mnohdy ukončení spolupráce přijde i jako blesk z čistého nebe. Vždycky, když s někým končím, mne to bolí a pravděpodobně vždy bolet bude. Dávám do práce kus srdce, vydávám ze sebe to nejlepší, co umím.

Nejen já, ale i můj tým. Možná nejsem dokonalý obchodník a neumím nebo spíš nechci zdůrazňovat mnohdy neviditelnou péči o zákazníka. Stále si však nemyslím, že bych to zdůrazňovat měla... Ti správní klienti to vědí. Co je důležité, je očím neviditelné.

Znáte tuto větu z Malého prince, Antoine de Saint-Exupéry?

A pak si řeknu, cena byla dobře sjednaná, má přece právo jít jinam (obvykle za nižší cenou). Je to život...

A navíc, vždycky přijde někdo další, a to vždycky... někdo, kdo nás opravdu potřebuje a váží si naší (Vaší) práce. Věřte mi, opravdu vždycky SE OTEVŘOU DALŠÍ DVEŘE!

NIKDY NEVSTUJUJI DVAKRÁT DO JEDNÉ ŘEKY, A TO NEJEN V PRÁCI, ALE I V SOUKROMÍ.

A jestli jsem to někdy porušila? Ano, porušila, u kolegyně, se kterou jsem navázala znovu spolupráci a stále s ní spolupracuji. Určitě jsme našli spolu pravidlo win – win neboli výhra – výhra.

Návrat klienta u nás není možný. A výjimku jsem za dobu svojí praxe neudělala. Možná tvrdé, ale pokud se nechcete točit v kruhu a chcete růst dál, považuji to za dobrou zásadu. Přiznávám, není to někdy jednoduché.

V těchto dnech jako firma Oswald a.s. opět nabíráme klienty na účetnictví. Jsem za to ráda. A naši VIP klienti vědí, že je fajn být u nás.

Historickým důvodem „nenabírání klientů“ byla naše cílená, téměř desetiletá, týmová pozornost Účetnímu Portálu (www.ucetni-portal.cz). Vzdělávání si již žije svým životem a získalo si srdce mnohých z Vás.

Nicméně změna je změna, a tak se opět více a více vracíme k účetnictví, daním a auditům.

Stále nás to moc baví, a proto jsem vděčná, že je tady znovu čas firmu rozšiřovat a být prospěšní cestou daní a účetnictví.

Říkat NE je těžké, chtěla bych „spasit celý svět“ jako ve svých profesních začátcích, i když vím, že to není možné.

Co mi pomáhá říci NE klientům tzv. „z ulice“?

Obvykle platili málo svojí účetní a hledají, když „teče do bot“, což je téměř vždy daňová kontrola.

Říkám si pro sebe věty:

„Kde jste byli, když nám naši stálí klienti měsíčně platili a živili nás?“

„Kdo se staral o Vás?“

„Tam byste měli jít.“

S těžkým srdcem dále říkám: „Hledejte jinde, věřím, že najdete...“

A také vím, že i tito klienti musí mnohé pochopit. Šetřili? Měli smůlu na účetní? Nehodnotím... vždy však soucítím...

Kvalitní informace jsou a nadále budou velkou hodnotou.

Je prima, když mohu někoho doporučit.

Klienty mám obecně rozděleny do dvou základních skupin (platí to obecně, nejen na ty naše klienty, ale i na ty, o kterých mi povídáte na seminářích, i na všechny ostatní lidičky, které potkáváme v životě).

Ti první – „zodpovědní pohodáři“, chtějí mít klid a dobře spát. Pochopili, že když bude potřeba, udělám (uděláme) pro ně vše. Mám je moc ráda i lidsky, vznikla tam docela silná pouta. Vazby vznikají vždycky, ať chcete nebo nechcete.

Velmi často pro ně dělám více, než bych měla, a dělám to moc ráda... Vážíme si sebe navzájem.

Ti druzí – „zarytí šetřilci“, když k nám přicházejí, chtějí hlavně pomoci s účetnictvím, které je ve velkém nepořádku (slušně řečeno). Stále tento „zoufalý stav“ účetnictví nechápu... Jak mohli fungovat? Často chtějí, aby vše bylo hlavně rychle... Tzv. „nahození“ na začátek roku po předchůdci (obvykle nekomunikativním) bývá náročné. Dokladové inventarizace – je to pro mne neuvěřitelné, ale velmi často vůbec nejsou. Často jen jakési „sjetiny“ z počítače...

Obvykle to pro tým bývá velmi náročné a zatěžující, zakázka vychází ztrátově a slibujeme si, že se to vyrovná v budoucím období.

POZOR – mnohdy nevyrovná!

Ti z druhé skupiny často po vyprecizování účetnictví útočí na cenu a hledají nízkou cenu jinde. Mají pocit, že účetnictví je v jakémsi pořádku a je nutné účtovat za cenu nižší. Máme takové, kteří u nás byli jen jeden rok, našli si další daňovou a účetní kancelář, ale i tam byli jen rok... Cena je pro ně tak důležitá. Je to na celý příběh...

Někdy koukám, jak mi paní účetní na mém semináři popisuje svůj příběh nového klienta. Tolik mi to připomíná moji minulost. Je to jako přes kopírák.

Zkuste si odpovědět na tyto otázky:

- Naše cílová skupina – hádejte? Ano, u nás určitě „zodpovědní pohodáři“.
- Vaše cílová skupina – doplňte si?
- Jací jste Vy jako klienti?

Musíte mít nebo najít klienty, kteří na vedení účetnictví u Vás mají peníze a kteří ocení Váš přístup a umí si ho vážit.

Charitu si volíme sami a přispíváme tam, kde uznáme za vhodné. Moc ráda podporuji pravidelně vybrané neziskové subjekty a Vy určitě také. Právě proto jsem v roce 2020 založila Nadační fond Pěva a Dája pomáhají.

Myslím tím, že vést účetnictví tomu, kdo Vám neplatí a nedaří se mu jeho podnikání, považuji také za charitu, ale nedobrovolnou charitu.

POZOR na takové situace!

Zamyšlení na závěr k nepoloženým otázkám:

- Jsou „zodpovědní pohodáři“ v pohodě?
- Ušetří „zarytí šetřilci“?

Kdo to ví???

Pokud jsem cítila, že spolupráce „skřípe“, nepomohlo mi v mé praxi čekání na změnu a zlepšení. Většinou to byla otázka času, kdy spolupráce skončila. Někdy rychle, někdy později, ale vždy skončila!

Netrapte se, zavřete dveře. Otevřou se jiné, věřte mi!

#ZPOSLEDNIDOBÝ1

Zrovna nad závěrkami našich klientů posledního uzavřeného období jsem strávila mnoho hodin a dní. Viděla jsem, že se mi to trochu „roztelo“, polevila jsem s měsíčními kontrolami, nestíhala. Jsem zvyknutá na vyšší kvalitu připraveného účetnictví. Děkuji za zkušenost a letíme opět k naší kvalitě... Všechno to vím a je mi jasné, že výměna účetních nebyla náhodná.

Nově příchozí účetní, kterou osobně zaučuji do kontrol, mi říkala, že v minulé firmě to takto vůbec nekontrolovali. Uff, to nemám ráda. Kam dávají problémové věci, odúčtují do nedaňových nákladů a zdanitelných výnosů? Asi ano.

V průběhu nekonečné práce mi opět naskakoval Peter Urbanec: „Aktivito, aktivito, musím tě dělat já?“.

Ano, musím, ale vím, že bych neměla. Věřím však, že to má smysl a bude to opět, jak si představuji. Víم také, že je třeba nezanedbat měsíční kontroly. Kolikrát jsem to říkala...

#ZPOSLEDNIDOBÝ2

Na zajímavé akci v Olomouci jsem potkala jednoho významného místního podnikatele, který mi vyprávěl o své účetní. Jak ho připravila o mnoho peněz. Hodně na ni „vrhal blesky“. Zastavila jsem jej a ptám se, kolik jí v době, kdy jej údajně připravila o hodně peněz, platil. 800 Kč měsíčně.

Povídám, nepokračujte... co byste za tyto peníze chtěl?

Ne, tomuto klientovi nechci vést účetnictví.

Novinka roku 2023 – Můj nový online kurz – ZDRAŽUJEME, NEBO BALÍME.

Možná připravený i pro Vás...

Zásady dobré účetní z 1. pravidla

- Zná citát: „LACINÉ JE DVAKRÁT PLACENÉ“.
- Ví, že klienti se mezi základními skupinami „zodpovědných pohodářů“ a „zarytých šetřílků“ nepřesouvají.
- Umí pohlédnout do duše klienta a uvěřit svojí intuici, zda do toho jít, nebo, jak ráda říkám, si raději „natáhnout nohy“...
- Ví, že to je umění businessu v naší branži. Pravděpodobně nejen v naší...

2. PRAVIDLO – NONSTOP UČENÍ

VZDĚLÁVAT SE, VZDĚLÁVAT SE, VZDĚLÁVAT SE...,
A TO U TĚCH NEJLEPŠÍCH

„PRVNÍM KROKEM NA CESTĚ KE ŠTĚSTÍ JE UČENÍ SE.“

Dalajláma

Vzdělávání se je absolutně nejdůležitější součástí naší praxe, protože potřebujeme znát nebo mít cestu k aktuálním, a zejména správným informacím.

Naši klienti to oprávněně očekávají...

Nemusíte všechno vědět, ale musíte vědět, kde to najdete.

A také musíte rozeznat jedno od druhého, musíte znát svůj „vědomostní strop znalostí“.

Jako první mám na mysli situaci **VÍM-ZNÁM**, kdy je správná informace ve mých možnostech.

A to buď tím, že informaci opravdu správně vím, a dále i tím, že sice jednoznačně nevím, ale je jisté, že si to umím ověřit, zjistit.

Druhá situace NEVÍM-NEZNÁM je, že vím, že situace – problém přesahuje moje možnosti a možnost si správně prověřit. Doporučuji udělat si vždy vlastní názor a následně hledat pomoc jinde. Kde odpověď hledat? Buď máte nad sebou nějakého metodika, což může být např. zkušený daňový poradce, kde hledáte pomoc, nebo Účetní Portál nabízí placené dotazy – i to může být cesta – samozřejmě s garancí správnosti. Také je možno hledat odpověď třeba na školení, telefonickým dotazem na různých státních institucích. Odpověď lze najít v různých veřejných diskusích, kde najdete odpovědi kolegů – samozřejmě bez garance správnosti.

Zde je nutno si uvědomit, že je prima, když Vám někdo „jen tak“ rychle poradí. Může to být cenné nasměrování a Vy už víte. Ale je třeba si také uvědomit, jakou váhu bude mít každá rada, která není oficiálně potvrzena (razítkem daňového poradce, podpisem).

A naším cílem je, abyste zvětšovali znalosti **VÍM-ZNÁM** a zmenšovali **NEVÍM-NEZNÁM**.

Velký význam přikládám tzv. „zdrojování“. Tedy, kde najdu to, co tvrdíš?

Umíte si představit, **jak se četly zákony**, když já jsem se učila na zkoušky daňového poradce a auditora v roce 1993? Krásně...

Byly nové, smysluplně napsané.

A jak se nám to od roku 1993 změnilo?

Jak se čtou zákony dnes?

Kolik novel má zákon o daních z příjmů a zákon o dani z přidané hodnoty? Netřeba komentovat a vypočítávat přesně, každoročně mnoho. A čtou se velmi obtížně, zejména díky legislativnímu procesu a tzv. nesystémovým „přílepkům“ do zákona.

Opravdu se dnes zákony nečtou jednoduše!

Ať se daním věnujete nebo ne, je jasné, že změn je velmi mnoho.

V účetnictví je třeba mít srdce.

Věřím, že noví účetní nadále budou... znám mnoho těch, kteří účetnictvím a daněmi doslova žijí. Jsou to naši „nadšenci Účetního Portálu“ a určitě nejen oni.

A věřím, že tomu tak i dále bude.

Máme u nás v účetní a daňové kanceláři mladý tým, ale to nemusí nic znamenat. Prostě to tak právě teď máme.

V praxi je vše třeba hodnotit v souvislostech a z platných zákonů.

Novely je tedy nutno znát.

Znáte je Vy jako podnikatelé?

Zná je Vaše paní účetní?

Znáte je Vy jako účetní?

KDO TO VÍ?

CO JE ÚČETNÍ PORTÁL?

Účetní Portál je vzdělávací web, je to cesta ke zdokonalování se a věřím, že pro mnohé z Vás v praxi strom, o který se můžete opřít a víte, že nespádnete.

Zásady dobré účetní z 2. pravidla

- Zná svůj „vědomostní strop znalostí“, který nepřekračuje.
- Ví, na koho se obrátit, když je problém nad vlastním vědomostním stropem.
- Umí rozlišit VÍM-ZNÁM a NEVÍM-NEZNÁM.
- Vždy umí najít řešení, které je správné.
- **Ví, že vše má řešení a je důležité je najít a „odzdrojovat“.**
- Ctí zásadu – jednoduše, problémy nepodceňuje, ale také nepřeceňuje.

3. PRAVIDLO – SUPERVISION (KONTROLA)

DOBŘÁ ÚČETNÍ KONTROLUJE PO SOBĚ SVOJI PRÁCI,
A VŽDY TAK PRAKTIKUJE PRINCIP DVOJÍCH OČÍ
ANEB VÍTE JAKO MAJITEL FIRMY,
ZDA U VÁS PROBÍHAJÍ TYTO KONTROLY?

„DŮVĚŘUJ, ALE PROVĚŘUJ.“

České přísloví

1. MÝTUS PODNIKATELŮ

„NO, ALE TO BUDE DRAHÉ, KDYŽ PO SOBĚ BUDE ÚČETNÍ KONTROLOVAT PRÁCI A DOHLEDÁVAT CHYBY.“

Lepší bude, když bude „bouchat“ jeden doklad za druhým a vypadne z toho nějaké číslo DPH, které zaplatím. To stačí, jsem fakt v klidu.

2. MÝTUS PODNIKATELŮ

„STEJNĚ VÍM VŠECHNO NEJLÉPE SÁM, MÁM ÚČETNÍ I S JEJÍ CELOU PRACÍ JEN PRO FINANČNÍ ÚŘAD.“

Nevadí mi, že zaplatím nějakou tu pokutu, hlavně, že celé roky za vedení účetnictví platím málo. Když bude problém, účetní vyměním, na internetu je mnoho těch, kteří nabízejí práci účetní.

Asi tušíte, ze které skupiny podnikatelů tyto mýty jsou. Ano, ze skupiny „zarytých šetřílků“. „Zodpovědní pohodáři“ takto nepřemýšlejí.

„Neodejdete domů, dokud nenajdete ten haléř, o který ten účet nesedí.“ To už dnes neplatí (zažila jsem to však v praxi, raději bychom jej dali ze svojí peněženky, než ho hledat). Nicméně, když není zkontrolováno DPH na tržby, provedena kontrola přijatých plnění, zaúčtována banka a provedeny další kontrolní mechanismy, neměli bychom DPH za daný měsíc uzavřít, to platí stále.

Víte, co bylo na té praxi z mých pracovních začátků úžasné a nadčasové? Byla to týmová práce. Když kolegyni Věrce něco nesešlo, pomohla kolegyně Vlastička nebo naše úžasná paní Bradová. Kdo byl hotový, pomáhal ostatním. Většinou přesčasem... bavilo nás to a bylo to znát.

Neboli musíte mít svůj vlastní kontrolní systém pro měsíční závěrky – jednoduchý, složitý – to už je na Vás...

Z poslední doby doporučuji, abyste měli vždy a stále naučtováno online. Prostě vše... minimálně když uzavíráte předchozí měsíc. Pokud dáváte report klientovi a máte termín např. 20. následujícího měsíce, tak mnohé údaje a saldokonta jsou již minulostí. Zorganizujte si to tak, abyste k tomu 20. následujícího měsíce dávali aktuální přehled pohledávek, závazků, to je asi nejdůležitější. Samozřejmě ideální je online přehled, a to kdykoliv pro klienta s možností jeho nahlédnutí.

Klienti budou mile překvapeni a Vy budete mít náskok. Vyzkoušejte si... Osvědčilo se mi to z pohledu účetní, a hlavně také z pohledu majitele.

Je pro mne nepředstavitelné uzavírat DPH za předchozí měsíc a nestíhat účtování banky nejen online, ale i za měsíc uzavíraného DPH. Odstrašující příklad, který se opravdu nevyplácí. Skrývají se tam chyby, které jinak obvykle neodhalíte.

Chci vymáhat nezaplacené pohledávky a potřebuji opravdu vědět, že informace jsou aktuální. Doporučuji Vám vymáhat také Vaše nezaplacené pohledávky. Obvykle se zde nevyplácí sponzorovat klienty, kterým se nedaří a nemají na zaplacení Vaší služby. Často pak peníze nikdy neuvidíte. Obvykle ten, kdo je „slušný“ a neozývá se, dostane zaplacen jako poslední.

Vzhledem k mému osobnímu charakteru, že neustále vymýšlím, jsme vždy hodně investovali do rekonstrukce naší budovy, počítačů a velmi často jsme byli a jsme „bohatí“, ale „bez peněz“. Zrcadlem tohoto přístupu bylo, že jsme nikdy neplatiče neměli jako firma. Vyzývala jsem je k zaplacení.

Takže co platí? Hlavu vzhůru, známe svoji hodnotu a svoje pohledávky vymáháme.

Dokonce máme ve smlouvě o vedení účetnictví, že pokud klient nezaplatí 3 měsíce od splatnosti za pravidelné účtování, máme právo ji s okamžitou platností vypovědět. Již si nepamatuji, kdo mi to poradil, ale byla to „rada nad zlato“.

Pokud ve svojí smlouvě nic takového nemáte, musíte podle našeho práva účtovat a platba nemusí přicházet. Nesmíte ani zdržovat doklady. Patří klientovi. Takže doporučuji zapracovat do smlouvy nějaké opatření.

Historie mého – našeho vnitřního kontrolního systému je z doby, kdy jsem u svého nového klienta na audit měla účetnictví v katastrofálním stavu. Nesedělo nic. To je situace, kdy nevíte, zda vzít nohy na ramena, nebo zůstat.

Tehdy mě pan ředitel požádal, zda bych mohla vypracovat nějaký návod na měsíční kontrolu účetnictví. A od té doby je tu s námi pořád... Víím, že ho mnozí využíváte.

My na firmě používáme ještě jeden jednodušší na kontrolu našich firem (i vlastních).

Máme pro podvojný účetnictví dva kontrolní systémy:

- Kontrola firem podvojný účetnictví (A4)
- Vnitřní kontrolní systém pro měsíční kontroly (podrobný)

Máme pro daňovou evidenci také kontrolní systém:

- Kontrola firem – daňová evidence

Všechny tři kontrolní systémy jsou v pomůckách Účetního Portálu.

Nemáte naše členství a chtěli byste kontrolní systémy mít?

Napište nám.

Pošlu je všem, kteří si o ně napíší... Kam?

Na adresu podpora@ucetni-portal.cz, předmět e-mailu KONTROLA.

Vaše skutečnost

Nestíháte?

Je toho mnoho a nejde to zvládnout?

Chápu, vraťte se však k 1. PRAVIDLU – MOJE HODNOTA. Máte pravděpodobně nízkou cenu a nestíháte se svojí práci věnovat, natož se vzdělávat.

Máte špatně nastavenou cenu a abyste vydělali, zahltili jste se tím, že jste nabrali mnoho takovýchto zakázek... Jedna z častých chyb, která vede do pekel.

Lidé Vám důvěřují a vy nestíháte.

Sedněte si v klidu a popřemýšlejte, komu řeknete NE.

Možná se rozhodnete nabrat prvního zaměstnance... možná na poloviční úvazek.

Nebo nabrat dalšího zaměstnance...

Blahopřeji Vám...

Zásady dobré účetní ze 3. pravidla

- Ví, že kontroly jsou součástí měsíčních uzávěrek.
- Dělá měsíční kontroly pravidelně.
- Ví, že všechno má řešení.

4. PRAVIDLO – PRIORITY

DOBRÁ ÚČETNÍ MÁ NA SVOJE KLIENTY ČAS!

„ČAS NEEXISTUJE, VŠE JE O PRIORITYÁCH.“

Jiří Pokorný

Z mého životního příběhu

Jsem od přírody dost praktická a někdy je mi to docela na škodu. Ve Fakultní nemocnici Olomouc, kde jsem pracovala jako vedoucí odboru práce a mzdy, jsem měla staršího milého kolegu. Měla jsem pocit, že toho moc nepodělá a že vše dělám jen já a on jen sedí v sedačce, která byla v naší společné kanceláři, s přednosty, primáři a docenty... a povídá a povídá. Připadala jsem si s ním trochu ošizená, já na práci a on na povídání...

Jednoho dne mi říkal: „Pěvo, jste fakt dobrá, čeká Vás velká budoucnost, ale Vy neposedíte s těmi lékaři, a to je velká škoda. Měla byste se to naučit.“

Nechápala jsem tehdy a připadalo mi to divné...

Jak plynul čas a já začala svoji podnikatelskou dráhu, kolikrát já jsem si na kolegu Jiřího B. vzpomněla.

Jak to dělám dnes? Naši stálí klienti vědí, že si mne mohou objednat na konzultaci, která je zahrnuta v rámci vybraného paušálu v ceně. Jsem v pozici, že už neúčtuji a jsem „jen“ na strategické věci. S některými klienty probíhají schůzky u kávičky v naší zasedačce, s některými v mojí kanceláři (díky, Jiří B.!). Nejraději ale chodím s „VIP klienty“ na oběd či večeři. Ke klientům jezdím jen výjimečně. Ráda jsem na svojí půdě nebo půdě nestranné.

Máte možná na mysli, že se chci s klientem pořádně najíst... No to také, ale má to docela jiný význam.

Když dáte problému prostor a čas, zjistíte spoustu a spoustu nevyřešených věcí. Pohled na problém před obědem a po obědě se mnohdy dramaticky změní...

Co bylo problémem, jím už není, a co vůbec nemělo být problémem k řešení, se jako problém zjeví. Mnoho je toho řečeno mezi řádky, klientovi to nepřipadá významné a mne to zaujme. Mohu reagovat, toto se mi nelíbí nebo tady je nová situace z pohledu DPH.

Už mi rozumíte, proč je třeba mít na naše klienty čas?

Dobře investovaný čas do naslouchání klientovi se Vám 100x vrátí. Navíc zjistíte, zda je spokojený, kde má trochu problém, co by si přál malinko jinak.

Nemusí to samozřejmě být oběd, ale mně se to opravdu osvědčilo s „VIP klienty“.

Může to být klidně posezení u kávy, které ovšem není na chvíličku, ale opravdu si povídáte a proberete situaci ze všech stran. Velmi často se stávám klientům strategickým poradcem v oblasti investic nebo přerodu společnosti třeba do přeměny. Mnohdy si vyslechnu problémy s dětmi nebo s manželkou. Vše je z větší části o té lidské stránce... vzpomínáte na úvod mých pravidel? Nemůže to být jen prosté sdělení problému a moje strohá odpověď. Takto vazby nevznikají.

Další, co jsem chtěla s Vámi sdílet, je to, že si často nechávám prostor na odpověď. Obvykle sdělím okamžitý názor, ale **vyhradím si právo o problému přemýšlet** a finální řešení sdělit později... Často za 24 až 48 hodin.

Ráda bych zdůraznila, že „u nás nikdo neumírá“, nejsme lékaři, nejsme neurochirurgové a většina problémů není tak horká, jak se zdá. Jak si klienty naučíte, tak to budete mít.

Vždycky po odchodu klienta se mi začne hlava zaměřovat automaticky na ten problém a myšlenky se mi kolem něj točí, naprosto podvědomě bez čehokoliv dalšího. A často přijde impuls, jak situaci řešit, nebo kde jsem to četla, nebo kam se podívat.

Této situace odložení problému se nemusíte vůbec bát, působí to na klienta velmi dobře. Má velmi složitý problém. **A z Vaší strany to opravdu neberte jako hru.** Vyzkoušejte si.

A navíc si často klienti okamžité odpovědi vůbec neváží. Nevidí za rychlou odpovědí čas, který jste museli věnovat studiu. Samozřejmě to nevidí klienti ze skupiny „zarytých šetřílků“. „Zodpovědní pohodáři“ znají Vaši hodnotu. Mnozí klienti chtějí odpověď zítra nebo dnes večer... přitom o problému sami věděli několik týdnů. Nehoří... věřte mi.

Vaše reakce:

- Oběd, to fakt nestíhám... Je toho mnoho a nejde to zvládnout? Chápu Vás, vraťte se však znovu k 1. PRAVIDLU – MOJE HODNOTA. Máte špatnou cenu za Vaši práci a nestíháte se jí věnovat, natož se dozvědět více ze strategie postupu Vašeho klienta.
- Pokud zvládáte a stíháte – upřímně chválím a blahopřeji ☺...

Zásady dobré účetní ze 4. pravidla

- Má na svoje klienty čas...
- Zná priority a aplikuje je v praxi.

5. PRAVIDLO – CELKOVÝ POHLED

DOBŘÁ ÚČETNÍ O KLIENTOVI PŘEMÝŠLÍ KOMPLEXNĚ ANEBO MOJE ÚČETNÍ MÁ PŘEHLED O VŠEM

„MÍT NADHLED – TĚŽKÁ VĚC PRO TRPASLÍKA.“

Jiří Žáček

Moje účetní, a to jak ženy, tak muže ve firmě a u mých klientů, učím, aby si udrželi nadhled nad firmou. Kouzlo dobré účetní není jen v tom, že jí všechna čísla sedí, ale je nutné je znát, věnovat jim prostor.

Ruku na srdce. Uděláme si malý test.

Vyberte si v hlavě jednoho klienta, představte si jeho účetnictví. A já Vám budu klást otázky a za každou otázku, kdy jste v obraze, si prosím přiřadte bod:

1. Víte, jaký má firma obrat (celkové výnosy) za předcházející účetní období?
2. Víte, jaký má obrat za aktuální účetní období obvykle od ledna až poslední uzavřený měsíc?
3. Víte, jaká je účetní jednotka v aktuálním účetním období? Mikro, malá, střední nebo snad velká?
4. A víte, jaký je zisk v letošním roce před zdaněním?
5. Jaká je situace v porovnání s loňským rokem?
6. Kolik má klient aut v majetku?
7. Má klient NEMOVITOU VĚC v majetku, nebo je v pronajaté budově?
8. Má klient operativní nájem? Jeden, nebo dva?
9. Máte přehled o pojistkách majetku?
10. Máte přehled o pravidelných platbách? Myslím, zda jsou tam všechny?

Pokud jste dosáhli počtu 10, je to skvělé... moc chválím.

Pokud ne, prosím dostudujte si a získejte celkový pohled, kam firma kráčí...

Také je důležité, kam patří konkrétní náklad.

Mám na mysli konkrétně to, že se na dokladu např. náklad na opravu automobilu objeví SPZ xy. Opravdu jsem nadšená, když se tam objeví např. informace – majetek č. 24, vedoucí výroby. Stačí jedna informace. Stejně třeba u technického zhodnocení. Je nezbytné vědět, který majetek byl zhodnocen. Identifikace je součástí účetnictví.

Prosím, nepodceňujte...

Nepodceňujte analýzy a celkový přehled o firmě.

Nesnáším podvody... to je jasná zpráva. Nemáme klienty, kteří by mě „žádali o nějakou nekalou hru“. Určitě bych odmítla a jsem si vědoma, že je to trestný čin. Odmítám se bavit tímto způsobem a touto cestou... dávám to jasně najevo.

Nebojte se to aplikovat v praxi. Známe svoji hodnotu.

Řada podnikatelů svým mimořádným umem získala významný majetek a získala ho přirozenou, poctivou cestou.

Jsou za tím hodiny a hodiny práce, a to po mnoho let, možná po celých dvacet roků nebo i více.

Za povinnost dobré účetní považuji také to, že přemýšlí, zda je dobrá struktura firmy, zda by nebylo dobré vytvořit seskupení firem a tzv. ochránit majetek před přirozenými riziky, třeba neplatiči.

Dobrá účetní by měla mít přehled, zda je dobré mít majetek jako fyzická osoba, jaké výhody má vklad do obchodní korporace, zda aplikovat, či ne rozdělení odštěpením či jinou přeměnu. Zda majetek za života prodat, darovat, nebo udělat závěť a ponechat převod do dědictví.

Dobrá struktura firmy může „ochránit“ majetek, který je nezbytný pro fungování firmy, pro udržení možnosti vytvářet pracovní místa pro řadu lidí...

Klient velmi často zvažuje prodej firmy, když nemá následovatele. Dobrá účetní by měla vědět, jak poradit se zdaněním podílu z prodeje společnosti.

Tady netřeba vědět přesně, ale je třeba znát svůj „vědomostní strop znalostí“ (2. PRAVIDLO – NONSTOP UČENÍ) a vědět, kdo mi poradí, pokud je to pro klienta významné právě teď.

Nenapadlo Vás to dosud?

Napadlo Vás to? Ale nevíte, co s tím?

Zkuste si na schůzce s klientem promluvit o tom, jak to vidí z dlouhodobé perspektivy, zda jej to trápí, nebo ne.

Viděla jsem řadu „nešťastníků“, kteří neochránili svoje rizika a kvůli jediné kauze nebo jednomu neplatiči se dostali do platební neschopnosti a nyní nestačí chodit po soudech. Často kvůli chybě v účetnictví či daních, dokonce i kvůli chybě v daňové evidenci...

Zásady dobré účetní z 5. pravidla

- Přemýšlí o svých klientech komplexně, účetní tzv. „vidí až za roh.“
- Má přehled o číslech svého klienta.

A pokud se na celou situaci díváte z pohledu podnikatele, zkuste si někdy na schůzce s paní účetní vyzkoušet mých 10 otázek... Bude Vám jasné, jestli proti Vám sedí dobrá účetní... A naše účetní jsou nejen dobré, ale excelentní 😊.

6. PRAVIDLO – VLASTNÍ KAPITÁL SPOLEČNOSTI aneb SPRÁVNÉ INVENTARIZACE

DOBŘÁ ÚČETNÍ ZNÁ HODNOTU FIRMY
ANEB JÁ JAKO MAJITEL FIRMY TAKÉ.

VÍTE, KDE LZE HODNOTU VLASTNÍHO KAPITÁLU ZJISTIT?
ZE SPRÁVNÉHO ÚČETNICTVÍ, KTERÉ JE PODLOŽENO
KVALITNĚ PROVEDENÝMI INVENTARIZACEMI.

„HRA NA NÁHODU SKONČILA.
VEZMĚTE OSUD DO SVÝCH RUKOU.“

Jonas Ridderstrale

Víte, v čem je kouzlo účetnictví?

Kromě toho, že má tisíciletou tradici, má svoje úžasné nástroje.

Jaké?

Má svoje vazby a pravidla, která na Vás z účetnictví přímo koukají.

Dovolím si Vás rozdělit na dvě skupiny a vypůjčím si termín od Davida Kirše, mého leadaera a prvního kouče – „líní parchanti“.

Když nejste „líní parchanti“, uděláte si čas na kontrolu těchto nástrojů a je to nedílná součást zpracování účetnictví za daný měsíc. Vidíte vše, co není v souladu, máte dodělanou banku a bez těchto kontrol byste nepodali přiznání k DPH a neposlali žádný report...

Prostě umíte příležitost chytit za pačesy – vyladit, opravit, dohledat, aby vše na sebe tzv. „sedlo“.

Vzpomínáte na matematiku, kdy jste si mohli, ale nemuseli udělat kontrolu správnosti Vašeho propočtu. Někteří kontroly nedělali, já, a věřím, že hodně z Vás, jsme byli nadšení, že je možné takto jednoduše si výsledek zkontrolovat. Samozřejmě také případně revidovat svoje řešení, když výsledek nevyšel a byla tam chyba.

A tady v účetnictví na Vás všechny ty nesoulady vykukují a věřím, že umíte pro sebe využívat těchto nástrojů.

Když jste „líní parchanti“, kašlete na to, však na konci roku to dohledáte... Vůbec nechci uvažovat o těch, kteří to nedohledají ani na konci roku a nechají účetnictví „zaplevelené“.

Když přeberete účetnictví od účetní, která nekontrolovala, je to doslova peklo, než to dáte dohromady.

Je nutno nakouknout pod pokličku, než klienta převezmete, a umět si dobře nastavit cenu za dodělávání dokladové inventarizace k počátku roku, který již účtujete Vy.

Špatně se to dohledává, moc špatně, následuje řada oprav, které je nutno zapracovat do DPH a téměř vždy je nutné řešit s našimi klienty, co je správně a co špatně, kam s rozdíly.

Jak to máte u Vás?

Měsíční kontroly (uzávěrky) považuji za nutné – je nezbytné vše dát do pořádku měsíčně, obvykle v období podání daňového přiznání k DPH. Mnohdy dříve, když je třeba poslat report vedení společnosti, ať již českému vedení nebo do zahraničí. Je nutné to stíhat.

Svoji nesmírnou sílu kromě měsíčních uzávěrek má roční inventarizace... ta mnohdy neoblíbená roční práce. Je nutno kvalitně zvládat jak fyzickou, tak dokladovou inventarizaci.

Je to však jedinečný nástroj pro kontrolu určitých hodnot, kterou nic nenahradí.

Za rok minulý jsem již na všechny naše firmy aplikovala dokladovou inventarizaci jen elektronicky. Nebylo pro mne jednoduché tuto změnu přijmout, ale je to velmi praktické a změna je v životě jediná jistota.

V tuto dobu přemýšlíme společně nad každým papírem, zda jej musím opravdu uchovat, nebo jej mohu uložit jen elektronicky. Mám na mysli jakoukoliv smlouvu, zápis, cokoliv důležitého.

Z mého účetního života

Zažila jsem obchodní firmu, kde měli skladový systém jiný než účetní a tzv. „to přenášeli ze systému do systému“. A co se stalo?

Vystavené faktury byly v pořádku i s výčtem položek prodaného zboží, tedy výnosy byly ok.

Výdejky však nebyly přeneseny v pořádku, řada položek chyběla, a tím v účetnictví chybělo mnoho nákladů. Účetnictví poskytovalo hodnotu skladu. Skladový systém také. Obě hodnoty však byly značně rozdílné. Kvalitně provedená inventarizace, jako úžasný kontrolní prvek, by chybu odhalila.

Nicméně, byli „líní parchanti“ a vše označili („oháčkovali“), jakože to přepočítávali, aniž by to však provedli.

Bylo léto, když se problém odhalil, a já jsem jim pomáhala chybu napravit. Víím, že jsme nad tím strávili celé prázdniny. Nebylo špatně jen aktuální účetní období, ale i předchozí a před předchozí... „Sodoma Gomora“.

Když vidím velké firmy, jak nemají žádný, ale žádný rozdíl na skladě, myslím si své.

Víte, jak reaguji, když chci prověřit? Inventarizace k dnešnímu dni, právě teď...

Získáte neskutečné množství informací z vnitřního kontrolního systému, které byste jinak nepoznali. Ale o tom někdy příště... na školení o vnitřních kontrolních systémech.

Z mého účetního života ještě jednou

V Lokomotivním depu Olomouc jsem sbírala první praktické zkušenosti z oblasti účetnictví – z většiny žiji dodnes, byly a jsou skvělé.

Tehdy jsem to však až tak neviděla. Například úžasnou a skvělou pokladní paní Zdeňku B. mohla nebo „musela“ dvakrát do měsíce přepadnout striktní a přísná vedoucí odboru Práce a mzdy (PaM) paní Sylva L. a překontrolovat jí pokladnu, udělat zápis přímo do pokladní knihy.

Měla jsem pocit, že skvělá paní pokladní je až šikanována trochu nepříjemnou vedoucí odboru PaM. Budiž jim oběma země lehká a díky za vše.

Pak jsem již v době svojí podnikatelské praxe u klienta na auditu nebo na daňovém dohledu zažila také úžasnou paní pokladní, kterou jsem roky znala. A ta paní pokladní si „tak trochu vypůjčila“ peníze z firemní kasy. A podotýkám, že jsem tuto situaci viděla ne jednou, ale několikrát... Nesoudím, proč si peníze sama vypůjčila. Věřím, že to chtěla v budoucnu vrátit.

Nikdo jí však kasu nekontroloval, to je pro mne významné. A paní pokladní to věděla.

Mnohdy z toho byl „vyhazov“, mnohdy se peníze „jen“ přinesly. Člověk zírá a najednou mi naskakovaly ony „byrokratické postupy“ z dráhy, které jsme hlasitě kritizovali.

Koukněte na svůj poslední šanon dokladových inventarizací za uzavřený rok nebo, pokud jste už elektronicky jako my, tak na složku inventarizací v počítači. Co vidíte?

Je viditelný seznam jednotlivých inventarizací účet za účtem, vše očíslováno. Je souhrnný přehled inventarizací podepsaný paní účetní a majitelem firmy nebo zástupcem?

Souhrnný přehled je také zjednodušení, které vítám a doporučuji. V seznamu je např. 53 účtů očíslovaných a mám 53 složek s přílohami dnes již jen v elektronické podobě. Vše souhlasí. Podepsaný je jen souhrnný přehled, vše ostatní jsou přílohy tohoto přehledu.

Není příloha jen to, co máme v účetnictví? To totiž nesnáším... Snad Vám mohu upřímně napsat, že to fakt nemám ráda...

Dokladová inventarizace už ze svého názvu říká, že to musí být onen doklad, kterým prokazují zůstatek v účetnictví. Nebo výčet dokladů. Inventarizace není pro Vás, ale pro každého, kdo se v informacích o firmě potřebuje zorientovat.

Kterákoliv jiná účetní, finanční úřad, auditor, majitel vezme dokladové inventarizace a vidí, o čem to je. Vidí inventarizační rozdíly, a hlavně podklady k dané hodnotě účtu.

Např. na účtu poskytnutých záloh bude zřejmé:

- bankovní výpis, kdy proběhla platba,
- titul případu, proč platba proběhla a zda je na správném účtu zálohy,
- zda vznikl náklad v účetním období, nebo nevznikl a zda je třeba učinit dohad těchto nákladů, případně zaúčtovat na účty časového rozlišení,
- je-li cizoměnová, zdůvodnění, že záloha nebude přepočtena kurzem ČNB, nebo naopak bude,
- že záloha v účetnictví není žádný „kostlivec“.

Kostlivcem myslím zálohu, která je letitá, nemá žádnou hodnotu k dnešnímu dni a měla být dávno odepsána, minimálně k ní měla být vytvořena 100% opravná položka.

Šetřit papírem nebo elektronickým dokumentem je fajn, ale opět nepřecenit, nepodcenit, a hlavně přiměřeně zjednodušit. Nechci tři zbytečné dokumenty, ale ten jeden důležitý fakt potřebuji!

Zásady dobré účetní z 6. pravidla

- Má v pořádku dokladové inventarizace všech účetních období, za které je zodpovědná, a to tak, aby se v nich vyznala nejen ona, ale kdokoliv, kdo se do nich podívá a nemusí být odborník. Jen tak lze určit správně jmění neboli vlastní kapitál společnosti.

A tip pro podnikatele na to, jak poznat dobrou účetní

- 💡 Podepisovali jste inventarizace za poslední uzavřený rok?
Věřím, že ano.
- 💡 Když budete procházet dokladové inventarizace, udělejte si čas a zapřemýšlejte, zda je vše v pořádku, zda položka aktiv je reálná a má uvedenou hodnotu, zda závazky odpovídají.
- 💡 A pokud si vůbec nevybavujete, že byste nějaké dokladové inventarizace podpisovali, požádejte o předložení těchto dokladových inventarizací.
A budete mít jasno.

7. PRAVIDLO – ČÍSLA V ČÍSLECH

DOBŘÁ ÚČETNÍ VÍ, ŽE ÚČETNICTVÍ JE SUPER NÁSTROJ
K ŘÍZENÍ ANEB JÁ JAKO MAJITEL FIRMY TO VÍM TAKÉ

„I TI NEJTALENTOVANĚJŠÍ JEDINCI POTŘEBUJÍ
PŘI PRŮCHODU NEZNÁMÝM TERÉNEM SVĚTLO.“

Jonas Ridderstrale

Z mojí praxe

Otázka majitelům firem: „Slouží Vám výstupy z účetnictví pro řízení firmy?“

Majitelé z České republiky

Odpověď většiny majitelů: „Ne, neslouží... jsou pozdě, mám všechny informace v hlavě. Účetnictví je jen pro finanční úřad“.

Majitelé mimo Českou republiku

Odpověď těchto majitelů: „Jsou zcela nezbytné a chceme je mít na stole CO NEJDŘÍVE po skončení měsíce.“ Mnozí odpovídají, „jsme online s naší účetní kanceláří...“.

Preferujeme jednotný účetní systém v holdingu, jednoho daňového poradce, jednoho auditora.

Měli jsme a máme několik klientů, kteří mají každý měsíc reporty do 5. dne v měsíci.

Skvělá hlavní účetní to zvládne. Vše je propracované a dotáhnuté do posledního detailu, chybějící náklady odhadnuté. Věřím, že takové hlavní účetní nebo vedoucí ekonomického oddělení nacházíte v mnoha dalších firmách.

Něco nám tady nehraje?

No jasně, že nehraje. ANO, ÚČETNICTVÍ JE SKVĚLÝ NÁSTROJ K ŘÍZENÍ FIRMY. Je však nutno sledovat vše opět komplexně.

Máte přehled o pravidelných platbách?

Všimnete si jako účetní, když nedojde měsíční faktura za plyn či za telefon nebo za pravidelnou službu?

Ano, i to je nutné a souvisí to se 4. PRAVIDLEM – PRIORITY... a mít čas si tabulku pravidelných plateb či jinou adekvátní kontrolu provést.

Neprošla Vám platba na elektřinu? Zrovna byl na bankovním účtu mínusový zůstatek.

Ano, i to musí dobrá účetní vědět!

Využíváte zakázek?

Využíváte nákladových středisek v účetnictví?

Zkrátka máte propracovaný vnitřní kontrolní systém, oběh dokladů, vnitřní směrnici pro vedení účetnictví. A vše pravidelně aktualizujete.

Točí se Vám ze mne hlava?

Dejte si prosím pauzu, kafe nebo sklenku vína, než budete pokračovat dále! Ne, opravdu nemají vše v hlavě, jak tvrdí řada majitelů. Řada skutečností z dobrého střediskového či zakázkového sledování hospodářského výsledku Vás překvapí, to mi věřte, sama to znám.

A co režie, rozpouštíte? Znáte svoje režijní náklady na 1 Kč mezd?

Nebo máte jiné kritérium?

A ejhle, najednou tato zakázka nevydělává a jiná je v plusu.

Další problém, který musí zvládnout dobrá paní účetní, je udělat si pořádek v rámci předávání dokladů od dodavatelů a z hotovostních nákupů, vše myšleno uvnitř firmy.

Obvykle tzv. oběh dokladů. Dnes už většinou také elektronicky.

Pokud má mít paní účetní vše zaúčtováno, musí vědět, že žádné přijaté doklady nechybí do měsíce, který uzavírá. Jinak by velmi často musela provést účetní dohady. Někdy však stačí zapátrat, zatelefonovat, podívat se na místo, kde se přijaté faktury evidují, a zkontrolovat, zda mám všechny doklady předloženy k zaúčtování.

Málokdo je dnes příznivcem ručně vedené knihy přijatých faktur. Přesto tento systém osobně dobře znám a na mnoha místech jej stále používají.

Podle mého názoru je potřeba jít dopředu, opustit ručně vedené knihy. Je však nezbytné v daném měsíci veškeré náklady mít a vytvořit si nový elektronický systém.

Mnoho z Vás řeší situaci ve svém systému tak, že asistentka nebo vybraná účetní zadává faktury do systému bez dokončení zaúčtování a systém umožňuje sledovat cestu faktury, kdo ji má k podpisu za věcnou kontrolu, a je viditelné, že cesta faktury není dokončena.

V mnoha firmách včetně vybraných našich, které účtujeme, předáváme doklady elektronicky do nástroje účetního systému.

Mnoho z Vás využívá mnoho dalších moderních nástrojů.

Prostě je nutné se přesvědčit jakýmkoliv způsobem, že nic do daného měsíce nechybí k zaúčtování. Dobrá účetní na doklad čeká, než uzavře měsíc, a pokud není doklad v systému, udělá doklad např. odhadem. „Je v obraze“. Je třeba, aby byly náklady za dané období perfektní.

Mnohdy však přijatá faktura zamrzne u skladníka Pepy či Franty nebo u obchodníka. A paní účetní musí být v obraze, kde přijaté faktury jsou.

Proč neuvažují o chybějícím vydaném dokladu (vystavené faktuře)?

Protože v této oblasti má dobrá paní účetní pořádek a systém a kontroluje si vše, co bylo prodáno, vyfakturováno se skladem, provozovnou, prodejnou. Provádí kontrolu DPH na tržby. Mnohdy stačí kontrola číselné řady, zejména u menších firem.

Je třeba vědět, která faktura je v měsíci poslední.

Toto je nezbytná součást vnitřního kontrolního systému.

Z mojí praxe

Součástí naší kontroly na auditu či daňové kontrole jsou revize pravidelných plateb, pouhé manuální přepočítání. Například při roční kontrole, zda hlavní kniha za období 1–12 obsahuje 12x telefon nebo 12x nájem skladových prostor nebo 12x platbu energií spolu s odhadem spotřeby.

Velmi snadná kontrola.

Výsledek je různý, ale nebudu zastírat, často klidně chybí faktura z února a hledá se....

A co pomůže? Obyčejná tabulka pravidelných plateb po měsících.

Zásady dobré účetní ze 7. pravidla

- ⊙ Umí zacházet se skrytým potenciálem účetnictví a umí tento potenciál využívat zejména k prospěchu majitelů firem a také ke svojí orientaci o dané firmě.
- ⊙ Umí vyhodnotit nákladovost a ziskovost zakázek, středisek, umí vidět vše v náležitých souvislostech.
- ⊙ Umí si také udělat pořádek v rámci předávání dokladů od klientů i uvnitř firmy.
- ⊙ Umí nastavit fungující vnitřní kontrolní systém.
- ⊙ Organizačně to vše zvládne, nevymlouvá se na druhé, co bylo a nebylo k dispozici.
- ⊙ Ví, že je za účetnictví klienta zodpovědná v rámci účetní kanceláře nebo z pozice hlavní účetní.

8. PRAVIDLO – INFORMACE

ZVEŘEJŇUJEME JAKO FIRMA NAŠE VÝSLEDKY VE SBÍRCE LISTIN A JSME V OBRAZE, CO MÁME ZVEŘEJNĚNO

„NEVĚŘTE VŠEMU,
CO SE VÁM K VĚŘENÍ PŘEDKLÁDÁ.“

Jan Ámos Komenský

Doporučuji zejména majitelům firem si dát čas, kouknout se na www.justice.cz a dohledat si Vaši firmu za poslední zveřejněné období.

Mnohdy žasnu i já...

...nad nedbalostí těch, kteří tam data dávají,

...nad vynalézavostí firem,

...nad tím, co si některé firmy dovolí.

Poslední zážitky ze zveřejňování za minulý rok

Můj poslední zážitek je, že firma auditovaná významnou českou auditorskou společností měla uloženo ve sbírce listin daňové přiznání!!! Naprosto interní dokument. A výroční zprávu tam neměla.

Můj osobní verdikt – NEDBALOST!

Můj další zážitek od významné firmy zabývající se žárovým zinkováním. Měla vzorně uloženo ve sbírce listin, ale téměř všechna významná data byla „zabělena“ a překryta razítkem s textem DŮVĚRNÉ. Ale vůbec nic jsme se nedozvěděli aneb podle citátu: „Vlk se nažral a koza zůstala celá“.

Můj osobní verdikt – ODVAHA, kterou si může dovolit jen majitel a nikdo jiný, protože hrozí pokuta. To si musí zvážit jen a jen majitel firmy. Toto již není podle zákona o účetnictví možné a věřím, že tato praxe byla u této firmy ukončena.

A víte vůbec, co má být zveřejněno, dokdy a jaké jsou pokuty za nezveřejnění? Proč? Protože když není zveřejněno, účetnictví není úplné.

A úplně poslední zážitek.

Krajské soudy začaly využívat svého práva zahájit likvidaci společnosti podle zákona č. 304/2013 Sb., o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob, pokud společnost nezveřejnila. Lhůtu na zveřejnění u některých klientů i za 7 let stanovila na 10 dnů od doručení výzvy. Pozor, domáhali se kompletní účetní závěrky pro všechny subjekty a nerespektovali právo zveřejnit v souladu se zákonem o účetnictví (např. bez výkazu zisku a ztráty u mikro a malé neauditované účetní jednotky). Až po upozornění přijali správný názor.

Opět – kdo nevěděl, zveřejnil i to, co nemusí... klasika.

Zásady dobré účetní z 8. pravidla

- Má znalosti, jak má být správně zveřejněno, a nepoškozuje majitele firmy tím, že tam zveřejňuje více, než je nutno.
- Má jasno, kdo za jakékoliv odklonění od požadavků zákona o účetnictví zodpovídá a dobrá účetní to určitě není.

A pro podnikatele – jak mají poznat, že mají před sebou dobrou paní účetní nebo účetního?

Často bývají zveřejňovaná data používána jako zdroj informací pro investory, konkurenci, banky, všechny podnikatele. To je obecně známé.

Je třeba být v obraze, co je nezbytně nutné mít uloženo ve sbírce listin a co je navíc neboli uloženo dobrovolně.

Je jen na Vás, zda dobrovolně zveřejníte více. Pokud máte cokoliv rozhodnout, je třeba znát informace.

Co mám konkrétně na mysli?

Například to, že MIKRO a MALÁ účetní jednotka nemusí zveřejňovat výkaz zisku a ztráty. Může, ale nemusí. A těchto informací je více.

To, že se neuvádějí v rozvaze a výkazu zisku a ztráty prázdné řádky. Je to informace uvedená ve vyhlášce pro podnikatele, tedy v právním předpisu. Pokud jsou ve sbírce listin uvedeny výkazy s prázdnými řádky, není to správně.

Řeknete, a vždyť to tak nevadí. Vadí, a navíc to může být signálem, že i jiné informace nejsou v souladu s právními předpisy. Je to takový rychlý test kvality účetního.

STŘEDNÍ účetní jednotka musí mít zveřejněný Přehled o peněžních tocích a Přehled o změnách vlastního kapitálu jako součást výroční zprávy. Není-li tomu tak, je to chybně. Tady by to mělo vadit i auditorovi, pokud to ve výroční zprávě není.

Věřím, že i tady bude brzy odděleno „zrno od plev“ a bude oceňováno správné zveřejnění.

Na pomoc praxi

Jak má vypadat zveřejňování?

Mám vypracováno pro mikro a malé účetní jednotky neauditované, mnoho bodů platí obecně. Tzv. moje desatero, abych pomohla kvalitě zveřejněných účetních závěrek, případně částí účetních závěrek.

Hodnotím pro klienty, známé, pro sebe. Je to pro mne obraz o paní účetní, kterou neznám. Cenný obraz, který jinak nezískám.

Chcete moje desatero ke zveřejňování?

Stačí si o desatero ke zveřejňování napsat na podpora@ucetni-portal.cz.

9. PRAVIDLO – DOBRÉ ZÁKLADY

JAKO MAJITEL FIRMY JSEM SI VĚDOM, ŽE NAŠE ÚČETNÍ PRAVIDLA VÝZNAMNĚ OVLIVŇUJÍ HODNOTU MOJÍ FIRMY

„DLOUHÁ JE CESTA PŘES PRAVIDLA,
LÁKAVÁ A VYDATNÁ PŘES PŘÍKLADY.“

Lucius Annaeus Seneca

Účetnictví je otevřený systém. To znamená, že je vhodné a dobré vědět, co tento otevřený systém pro Vašeho klienta znamená. To je práce dobré účetní.

Například volba, od jaké hodnoty mám v účetnictví dlouhodobý majetek, ovlivňuje účetnictví. Účetnictví poskytuje volbu. A je nutno se rozhodnout. Vaše rozhodnutí ovlivňuje účetnictví a následně i daně.

Veškerá Vaše rozhodnutí musí být zakotvena ve Vaší vnitřní směrnici.

Nelze pokaždé pravidla aplikovat jinak, PŘIJATÉ pravidlo pak znamená „vlastní zákon“.

Na to nám stačí „selský rozum“.

Vybírám oblasti, které poskytují volbu:

- Jakou metodu používáte při ocenění úbytku u zásob – FIFO, nebo průměr?
- Jaký používáte kurz ČNB – denní, nebo pevný?
- Jaká je hodnota, která představuje pro Vaši firmu větší rozsah majetku a jakým způsobem jste si ji stanovili?

A takových otázek by mohlo být hodně.

Vyzvala bych k velké péči v oblasti účetních odpisů, v oblasti odložené daně, u vytváření pravidel tvorby opravných položek, rezerv. Jinak řečeno u nákladů nebo výnosů, které s účetním obdobím souvisejí a je nutné je v účetnictví zachytit. A velkou pozornost je třeba věnovat účetním odpisům, odpisovému plánu a jeho každoroční revizi. Tady v praxi velmi často narážím.

Z mojí praxe

V řadě účetních jednotek jsou účetní odpisy dlouhodobého majetku nastaveny stejně jako daňové – pro mne a většinu účetních a auditorů je to nepřijatelné. Zralé také na pokutu za vedení účetnictví od finančního úřadu. Bohužel stále se to objevuje ☹.

Někde jsou na tom lépe – respektují potřebu odpisování po měsících, ale přebírají roky odepisování z daní.

Ale to je také špatně. Je nutno se zamyslet, jak se mi bude majetek reprodukovat do nákladů, a tím obvykle přinášet výnosy. Toto neeee... je to chybné.

Další typickou chybou je účetní odpisování nemovité věci (zděné budovy) 30 let. Vážení, vždyť víme, že ta budova nás všechny přežije.

Adekvátních je podle mne cca 80–100 let.

Odpisový plán je třeba každoročně revidovat, případně aktualizovat.

Co to znamená pro hodnotu firmy, když odpisy nastavíte podle daní na 30 let? Že se Vám v oblasti odpisů budovy snižuje hodnota majetku cca 3x rychleji, než by měla, a hodnota firmy (vlastní kapitál) je nižší.

Toto neeee... je to chybné.

Mým koníčkem jsou vztahy k zákonu o korporacím a aniž bych Vás úmyslně strašila, ráda bych Vám sdělila, že všechny rozchody v rámci podnikání bolí, asi stejně jako ty partnerské... Mnohdy jde o milionové majetky.

Všechny účetní závěrky, které jsem viděla, při pozbytí podílu společníka ve společnosti s ručením omezeným jinak než převodem (např. dohodou), končily v mojí praxi u soudu.

A tady nastupuje kvalitní účetnictví – uvolněný podíl se obvykle vyplácí z hodnoty vlastního kapitálu.

A tady se dobrá účetní také vyloupne jednoznačně. Tady se promítají samozřejmě výše zmíněné chyby.

Mějte to prosím na paměti!!!

Co mám na mysli?

V účetnictví se ukáže kvalitní hodnocení a nastavení vlastních metod:

- odpisového plánu,
- opravných položek,
- rezerv.

Zvážení účtování o odložené dani.

Mnoho dalšího...

Zásady dobré účetní z 9. pravidla

- Ví, že vlastní kapitál je nejvýznamnější číslo z účetnictví, které je ovlivňováno nejen plynutím businessu samotného, ale také nastavením pravidel účetnictví.
- Ví, že má určené metody pro firmu a má je uvedeny ve vnitřní směrnici pro vedení účetnictví, rozhodně je nevybírám, když je potřebuje tzv. „pohledem z okna“.
- Ví, že směrnici je nezbytné aktualizovat, a také, že metody nelze měnit ze dne na den, ale vždy jen k 1. dni účetního období.
- Ví, že v oblasti výběru a dodržování metod je důležitá pečlivost účetního týmu – nepodceňuje, nepřeceňuje.

10. PRAVIDLO – KONEC NEBO ZAČÁTEK

CO S TÍM VŠÍM?

„JESTLIŽE NEUMÍŠ, NAUČÍME,
JESTLIŽE NEMŮŽEŠ, POMŮŽEME TI,
JESTLIŽE NECHCEŠ, NEPOTŘEBUJEME TĚ.“

Jan Werich

Zdá se Vám, že jsem z jiné planety nebo že byste se nedoplatili... za dobrou účetní?

Nechám Vás jako podnikatele přemýšlet a položím několik otázek:

1. Podnikáte už dlouho?
2. Věnoval(a) jste podnikání mnoho času a energie?
3. Chcete klidně spát?
4. Neradi riskujete v oblasti daní?
5. Chcete se i nadále věnovat svému businessu?
6. Nemusíte se vidět s úřední osobou neboli zástupcem finančního úřadu?
7. Neradi měníte svoji účetní?
8. Chcete mít dobrou účetní?
9. Chcete znát všechny korektní daňové možnosti?
10. Netoužíte riskovat na nesprávném místě?

Pokud je většina Vašich odpovědí ANO, doporučuji otestovat si stav Vašeho účetnictví.

Pokud je většina Vašich odpovědí NE, můžete zůstat v klidu, alespoň dočasně.

Nejsnadnější je test kvality zveřejnění účetní závěrky, který jsem zmiňovala na závěr 8. PRAVIDLA – INFORMACE.

Zásady dobré účetní z 10. pravidla

- Práce ji baví a umí být oporou těm, kterým vede účetnictví a zpracovává daňové přiznání.
- Ví, že ti, pro které to dělá, to umí ocenit.
- Je si vědomá svých vlastních hodnot...

TEST KVALITY ÚČETNICTVÍ (PRO MAJITELE FIREM I PRO ÚČETNÍ)

OBECNÉ OTÁZKY

- ZNÁM A MÁM SVOJI ÚČETNÍ?
- ZNÁM A MÁM OSOBU, KTERÁ ÚČETNICTVÍ KONKRÉTNĚ KONTROLUJE V ÚČETNÍ FIRMĚ?
- ZNÁM A MÁM EXPERTA, KTERÝ MI UMÍ PORADIT, KDYŽ JE TO POTŘEBA (OBVYKLE ZNALÝ DAŇOVÝ PORADCE)?

1. Vzdělává se Vaše paní účetní?

Položte Vaší účetní nahodilou otázku nebo sami sobě, jste-li účetní:

V rámci podnikání provádíte jen zdanitelné činnosti, žádné osvobozené nebo ty, které nejsou předmětem DPH.

Nechali jste si provést stavební práce na budově a den uskutečnění zdanitelného plnění je v únoru. Jedná se o přenesenou daňovou povinnost. Bohužel se faktura dostala k paní účetní až v dubnu. Je třeba dělat dodatečné přiznání k DPH za únor?

Č.	Otázka	Body
1.	Moje účetní nezná odpověď, a já už vůbec ne.	1
2.	Paní účetní zná odpověď, uvádí, že dodatečné přiznání k DPH není třeba dělat. Nepůsobí příliš přesvědčivě.	2
3.	Paní účetní zná odpověď, má to výborně nastudováno, dodatečné přiznání není třeba, daň lze odvést i nárokovat v dubnu.	3

2. Kdy jste naposledy byla (byl) na školení o účetnictví nebo daních, případně si zhlédla odborný online program?

Č.	Otázka	Body
1.	Letos ne.	1
2.	Studuje si vše sama (sám).	2
3.	Pravidelně chodí na školení, vzdělává se online a studuje si sama (sám), používá vzdělávací portál.	3

3. Máte měsíční výstupy z Vaší firmy, analýzy, přehled pohledávek, závazků, výsledek hospodaření a další důležité přehledy?

Č.	Otázka	Body
1.	Ne.	1
2.	Dostávám výstupy z účetnictví, ale nevyznám se v nich.	2
3.	Pravidelně mám výstupy z účetnictví a jsem zcela v obraze, čísla mi odpovídají. Konzultujeme s paní účetní, když je třeba.	3

4. Máte přehled o kvalitě inventarizace za poslední účetní období?

Č.	Otázka	Body
1.	Ne.	1
2.	Nestarám se o to a přijde mi to takto dobré.	2
3.	Jsem účasten přípravy inventarizací, každoročně máme plán inventarizací, mám přehled o majetku a závazcích, osobně vybrané účty odsouhlasuji a také mám přehled o výši vlastního kapitálu.	3

Poznámka k otázce „Máte přehled o kvalitě inventarizace za poslední účetní období?“:

Pokud nemáte přehled, prosím, požádejte o svoje inventarizace za poslední uzavřené účetní období.

Nerozumíte inventarizacím? Pak požádejte jinou kvalifikovanou osobu o jejich kontrolu.

To je moje rada, možná za 100 \$.

5. Máte správně zveřejněno v obchodním rejstříku za poslední účetní období?

Č.	Otázka	Body
1.	Nevím, asi nemám povinnost nic zveřejňovat.	1
2.	Zveřejňuje účetní, určitě je to splněno.	2
3.	Jsem v obraze ohledně zveřejňování, vše je v souladu se zákonem i mými instrukcemi, nechybí návrh na rozdělení zisku.	3

Počet bodů:

- do 7 bodů – malá katastrofa
- 8–11 bodů – je potřeba trochu zapracovat
- 12–15 bodů – chválím a mám upřímnou radost

Krásné dny Vám přeji...

Těším se na Vaše komentáře, jak to vidíte Vy a jaké jsou Vaše životní a pracovní příběhy.

S láskou nejen k účetnictví...

P.

Pěva Čouková

zakladatelka a ❤️ Účetního Portálu

V Bohuňovicích dne 1. 9. 2023