

Nová, silnější značka APOGEO: Dynamická, ambiciózní a profesionální

Sloučením poradenských společností APOGEO a ASSET TAX, působících v oblasti daní, auditu, oceňování a účetnictví, vznikla v lednu 2007 ambiciózní poradenská společnost s širokým polem působnosti. „Sjednocení společností pod jednu značku APOGEO je dalším logickým krokem k ještě komplexnější a profesionálnější nabídce služeb na poli daňového poradenství a plánování, auditu, finančního poradenství a účetnictví,“ říká ke změně Ing. Jan Ingeduld, obchodní ředitel společnosti APOGEO.

APOGEO staví svou obchodní strategii především na využití expertních znalostí a zkušeností týmu odborníků z řad auditorů, daňových a podnikových poradců, účetních, soudních znalců a na efektivním provázání jejich znalostí a dovedností při poskytování služeb. Značka patří pod silnou finanční skupinu NATLAND Group, která je pro klienty APOGEO zárukou stability a jistoty.

Prostřednictvím vlastních poboček nebo obchodních partnerů působí APOGEO nejen v České republice, ale také na Slovensku, ve Velké Británii, Nizozemí, na Kypru a v USA. Důkazem stabilního růstu společnosti je dynamicky rostoucí

roční obrat a stálost klientů, kteří služby APOGEO využívají.

Společnost APOGEO úspěšně působí na českém trhu již od roku 2001. Před sloučením bylo těžištěm její činnosti především poradenství v oblasti daní, auditu a financí. Společnost ASSET Tax se specializovala na mezinárodní daňové plánování, firemní struktury a další poradenské činnosti, při kterých mohla využít mimořádných znalostí příslušných legislativních rámců po celém světě.

Dlouholetá zkušenost a unikátní know-how ve zmíněných oblastech zůstávají i nadále významnou oblastí specializace značky APOGEO. Nabídka služeb se v současnosti navíc nově rozšiřuje o poradenství v oblasti financí, konkrétně o poradenství při čerpání fondů EU, projektové financování a poradenství při financování projektů prostřednictvím rizikového kapitálu.

Spojením obou značek vzniká společnost se silným personálním a znalostním zázemím, s ambicí maximalizovat užitek spolupráce jednotlivých expertních týmů a s cílem být významným přínosem pro podnikání svých klientů.

Nová struktura společnosti APOGEO

/ APOGEO Audit

Auditorské služby
Metodika
Due diligence
Audit rizik
Podnikové kombinace

/ APOGEO Finance

Fondy EU
Rizikový kapitál
Projektové financování
MBO & LBO

/ APOGEO Consulting

Fúze a akvizice (M&A)
Prodeje firem
Strukturování transakcí
Restrukturalizace podniků
Korporátní finance

/ APOGEO Tax

Daňové poradenství
Daňové plánování
Firemní struktury
Mezinárodní zdanění

/ APOGEO Accounting & Payroll

Outsourcing mezd a účetnictví
Účetní poradenství
Manažerské výstupy

03 Mezinárodní daňové plánování

Jak legitimně snížit daňové náklady?

04 Outsourcing mezd a účetnictví

Jak snížit provozní náklady ve firmě?

05 Poradna

- > Úrok z prodlení
- > Srážka ze mzdy
- > Daň z dividend

>> Nová internetová prezentace Apogeo

Podívejte se na naši novou prezentaci www.apogeo.cz

Rozhovor:

Sloučení bylo pro nás další růst nezbytné

Sloučením značek APOGEO a ASSET TAX v lednu tohoto roku vznikla silná poradenská společnost s širokým a komplexním záběrem. O tom, jak tuto změnu pocítí klienti, ale i jak se promítne do vnitřního prostředí společnosti, jsme si povídali s Ing. Janem Ingeduldem, obchodním ředitelem společnosti APOGEO.

Co bylo hlavním důvodem pro sloučení obou značek?

Především zvyšování kvality služeb a rozšiřování portfolia nabídky pro naše zákazníky. Obory činností obou společností, APOGEO a ASSET TAX, se v některých oblastech překrývaly, vhodně doplňovaly a byla by velká škoda znalostí jednotlivých týmů v maximální míře nevyužít.

Sloučení bylo pro náš další růst nezbytné – pokračování rozhovoru

Samozřejmě, že odborníci obou společností úzce spolupracovali již dříve, ale díky sloučení, reorganizaci a nové struktuře společnosti APOGEO můžeme jejich potenciál využívat ještě efektivněji a našim klientům tak nabídnout komplexnější servis se všemi výhodami plynoucími z úzké vazby jednotlivých týmů. Vždyť veškeré poradenské obory našich společností jsou úzce provázané – due diligence, poradenství při fúzích a akvizicích, daňové poradenství, návrh mezinárodních struktur při daňovém

výkony, dále se vzdělávat a osobnostně růst. Ta změna je dobrá pro společnost, ale snad ještě ve větší míře je dobrá pro ně a samozřejmě pro klienty.

V čem pocítí klienti APOGEO změnu nejcitelněji?

Věříme, že v kvalitě, a hlavně v komplexnosti služeb. Naše činnost je teď efektivněji provázaná a přibyly i zcela nové služby. Kromě standardní nabídky, na jakou jsou naši klienti už zvyklí, chceme rozvíjet poradenství především v oblas-

to dodavatel zajišťuje mzdovým účetním průběžné vzdělávání, je pojištěn proti škodám způsobeným klientům, garantuje odběrateli, že nedochází k nechtěnému úniku informací mezi zaměstnanci atd. Novinkou je rovněž poradenství při financování podnikatelských projektů včetně rizikového kapitálu.

Znamená širší portfolio služeb, že došlo i k personálnímu posílení společnosti?

Ano, přivítali jsme do APOGEO týmu řadu nových odborníků. Klíčem k našemu dosavadnímu úspěchu byl vždy tým zkušených specialistů z různých profesí – auditorů, znalců, daňových a podnikových poradců atd., kteří našim klientům poskytovali řešení na vysoké profesionální úrovni. Vedle odbornosti a zkušeností ale při výběru zaměstnanců klademe nemenší důraz také na osobnostní charakteristiky adeptů. Samotné znalosti nestačí, chceme, aby naše zaměstnanci práce bavila, aby měli chuť se dále vzdělávat, byli proaktivní při sledování potřeb našich klientů a nepracovali rutinně, ale s maximální mírou individualizace hledali i neotřelá řešení. Zatím se nám to vždycky dařilo a věřím, že i nové posily jsme vybrali dobře a že budou klienti spokojeni.

Chystáte pro klienty ještě nějaké překvapení?

Pozitivně překvapivý by pro ně mohl být nový styl komunikace. Počínaje tímto newsletterem, který bude vycházet každý měsíc a ve kterém pro ně chceme prezentovat zajímavá řešení problémů, poradnu atp., máme nové, výrazně obsáhlejší webové stránky a hodláme se ještě více angažovat v různých workshopech, odborných konferencích atp. Mělo by o nás být teď více slyšet.

„Důvěra, naslouchání potřebám klienta a osobní přístup jsou hodnotami, na jejichž základě utváříme vztah s našimi klienty a které nás odlišují od konkurence.“

plánování, audit rizik... A díky sloučení dnes dokážeme našim zákazníkům garantovat skutečně komplexní službu ve všech oblastech ekonomické činnosti našich klientů.

Co přineslo sloučení vám osobně?

Tak především hodně práce. Ale byla to pro nás pro všechny velká výzva a důležité bylo také to, že všichni zaměstnanci, kolegové, každá duše v APOGEO i ASSET TAX tento krok vnímala jako nezbytný k tomu, abychom se mohli dále dynamicky rozvíjet, jako jasnou cestu jak nabídnout našim klientům opět něco navíc. Všichni se proto do procesu zapojili s maximálním nasazením a hlavně díky nim se nám rebranding značky myslím povedl. Všechny organizační i procesní změny se podařilo dotáhnout a už dnes všichni vidíme, že je dobře, že jsme se na tu cestu vydali.

S podobnou změnou jsou spojené velké nároky na každého zaměstnance. Skutečně k tomu přistoupili všichni tak pozitivně?

Ale naše konzultanty jejich práce baví, jsou zvědaví, rádi diskutují o problémech svých klientů a poslechnou si názor z jiné strany. A dobře vědí, že díky změně v organizační struktuře společnosti budou mít sami možnost podávat lepší

tech strukturování transakcí včetně poradenství zaměřeného na kompletní obchodní transakce typu fúze, akvizice a prodej podniků a mezinárodního daňového plánování, kde byl především ASSET TAX velmi silný. Jako novou službu můžeme klientům nabídnout poradenství při čerpání fondů EU, na které klademe velký důraz a věnuje se mu nově celé oddělení, využít mohou také služby outsourcingu účetnictví a mzdového účetnictví. Především outsourcing mezd externím dodavatelem je ve světě aktuálně velký trend pronikající zvolna už i k nám. Zásadní výhodou je kompletní převzetí starostí za mzdovou agendu se všemi povinnostmi a riziky z této práce vyplývajícími. Externí



Ing. Jan Ingeduld
obchodní ředitel

Mezinárodní daňové plánování

Daňové plánování, disciplína, která je běžně využívána manažery významných i menších společností v zahraničí již léta, se dostává do popředí zájmu už i u nás. Při využití zákonných možností jde o zcela legitimní disciplínu, při které specializované společnosti díky expertní znalosti daňové problematiky po celém světě navrhuji řešení snižující významně daňové náklady společností.

Konkrétním příkladem daňového plánování může být třeba vhodná kombinace korporátní struktury umístěné v zemích s preferenčními daňovými režimy při řešení nákupu, restrukturalizace a prodeje podniků, kdy se vyplatí např. využití kyperské legislativy, která umožňuje za splnění určitých podmínek osvobození kapitálových zisků od daňové povinnosti. Zisky z prodeje akcií tak díky preferenčnímu daňovému režimu nemusí být na Kypru zdaňovány a oproti podnikání z České republiky tak podnikatel uspoří podstatnou část nákladů.

V případě, že je tato kyperská společnost dceřinou společností českého subjektu, má podnikatel možnost zisk realizovaný prostřednictvím kyperské společnosti na základě direktiv EU o společném systému zdanění mateřských a dceřiných společností transferovat ve formě dividend do českého subjektu s nulovou srážkovou daní, a realizovat tak investice do dalších projektů na území ČR.

Další příklady využití daňového plánování nalezneme např. ve výrobě automobilů. Zahraniční investor na území ČR umísťuje podnik, který je pouze tzv. smluvním výrobcem, nikoliv výrobcem plnohodnotným. Smluvní výrobce nemá vlastní oddělení výzkumu a vývoje, nemá vlastní marketingové aktivity, nezabezpečuje prodej koncovým zákazníkům. Pouze vyrábí automobily a dodává je do distribuční sítě za smluvně dojednanou úroveň zisku, která je nižší, než je zisk výrobce plnohodnotného. Zatímco smluvní výrobce je umístěn v zemi s vyšším zdaněním, zbývající část zisku bývá realizována např. v zemi se zdaněním nižším. S daňovým plánováním se setkáme i při developerských projektech, exportu a importu zboží a v řadě dalších oblastí. Záměrem investora resp. manažera odpovědně pracujícího s plánováním daňových



APOGEO WORLDWIDE

nákladů přitom v žádném případě není „ošidit“ stát na daních tím, že by si fakturoval nevykonané služby ze zahraniční společnosti na svůj český subjekt nebo jinak obejít zákon. Jde o využití výhodnějších daňových podmínek v rámci mezinárodního obchodu, ale také třeba transparentnějšího právního systému, mezinárodní smlouvou zajištěné ochrany investic, efektivnější distribuce dividend v rámci holdingu nebo výhodnější správy ochranných známek a průmyslových vzorů.

při dodržení pravidel daných zákonem. Legitimní a morálně čistou cestou mu tak uspoří prostředky, které může investovat do jiných projektů.



Mgr. Michal Sailer
Autor je daňový poradce společnosti APOGEO Tax

Outsourcing mezd a účetnictví

Výhody outsourcingu si i v oblasti střední Evropy uvědomuje stále více firem. Je to logická možnost, jak snížit provozní náklady ve firmě a přitom zvýšit kvalitu provádění důležitých vedlejších činností.

Outsourcing pak nepřináší pouze jednoznačné úspory nákladů, ale i uvolnění vlastních zdrojů a přístup k novým technologiím, informacím a prvotřídním znalostem. Základní myšlenka outsourcingu – přenechat nevýdělečné činnosti ve firmě někomu jinému a sám se plně zaměřit na hlavní činnosti podnikání

– se plně uplatňuje i v oblasti účetnictví a mzdové agendy. Tato typická vedlejší činnost, která sice negeneruje zisk, ale je naprosto nezbytná pro chod firmy, je přímo učebnicovým příkladem činnosti, pro kterou lze výhody outsourcingu velmi dobře využít.

POKRAČOVÁNÍ NA STR. 04

Outsourcing mezd a účetnictví – pokračování

Nabídka společností, které poskytují služby v oblasti outsourcingu mezd a účetnictví, je velice široká. Je proto důležité věnovat výběru outsourcingového partnera patřičnou pozornost. Od vhodného poskytovatele těchto služeb klient očekává především maximální zabezpečení podnikových informací. Mzdová a účetní data patří k nejcitlivějším informacím, kterými firma disponuje a proto důvěryhodnost outsourcingového partnera hraje klíčovou roli. Vhodný partner by dále měl být flexibilní během plnění smlouvy – musí být schopen přizpůsobovat své služby aktuálním potřebám klienta, případně sám navrhnout vylepšení organizačních procesů, které se vedení účetnictví a mezd přímo týkají.

Outsourcing mezd

Zpracování mezd externí firmou dosud využívají především velké, nadnárodní koncerny, které už mají pozitivní zkušenosti s touto službou ze zahraničí. Ale stejné výhody jako velké společnosti mají z outsourcingu mezd i střední a menší firmy. Tyto výhody jsou následující:

✓ **Významně nižší náklady na zpracování mzdové agendy externí firmou oproti vlastní mzdové účetní (viz příklad porovnání nákladů).** Klient šetří náklady na školení, pořízování hardwaru a softwaru, sociálním a zdravotním pojištění, kancelářských potřebách atd.

✓ **Vysoká kvalita odvedené práce.** Outsourcingová společnost má díky své specializaci dokonalý přehled o aktuálních zákonech a předpisech, neustále sleduje politickou situaci a reaguje na časté změny v legislativě.

✓ **Efektivní vynaložení nákladů.** Klient přesně ví, za co, kdy a kolik bude platit. Nehrozí situace, kdy má vlastní mzdovou účetní, která je přetížená tři dny v měsíci, ale po zbytek doby pro ni není stoprocentní využití.

✓ **Rozložení rizika.** Outsourcingová společnost se podílí na riziku, které provází zpracování mzdové agendy. Ručí za správnost zpracovaných údajů, správnost výpočtu odvodů a čistých mezd, přesně vyplněných přehledů pro správu sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovny.

✓ **Včasné zajištění služeb.** Klient nemusí řešit situaci, kdy mu jeho vlastní

mzdová účetní onemocní nebo hlídá děti. Odpadnou mu starosti se zajišťováním záskoku na poslední chvíli, případně posouvání termínu výplat vlastním zaměstnancům.

✓ **Diskrétnost.** Mzdy se zpracovávají mimo firmu a klient tak minimalizuje riziko úniku informací o výši mezd jednotlivých zaměstnanců.

✓ **Nadstandardní služby.** Některé společnosti nabízí svým klientům možnost posílání čistých mezd a odvodů z bankovního účtu zřízeného speciálně pro tento účel a dále tím tak snižuje riziko úniku informací. S tím souvisí i možnost tisku výplatních lístků do diskretních obálek – tato možnost je také stále žádanější.

✓ **Vhodný software na zpracování mezd.** Po konzultaci s klientem a zjištění jeho potřeb je poskytovatel outsourcingových služeb schopný nabídnout vyzkoušený a osvědčený software, který umožňuje přesně splnit požadavky klienta.

✓ **Elektronická komunikace.** Státní instituce i zdravotní pojišťovny postupně začínají preferovat komunikaci v elektronické podobě. Pro zabezpečení podávání elektronických přihlášek, odhlášek, přehledů a podobně je třeba pořídit speciální software a zařídit elektronické podpisy. Spoluprací s externí firmou se klient všech těchto problémů zbaví.

✓ **Zastupování před správou sociálního zabezpečení a zdravotními pojišťovnami.**

Outsourcing účetnictví

Menším a středním firmám se ve většině případů nevyplatí zaměstnávat vlastní účetní. Výhodnějším řešením je outsourcing celého účetnictví. Spoluprací s externí účetní firmou získává klient tyto výhody:

✓ **Odbornost, specializace.** Ve spleti stále se měnících účetních a daňových zákonů a vyhlášek není jednoduché se orientovat. Externí firma zajišťuje pravidelná školení a vzdělávání svých zaměstnanců, aby měli přesné znalosti a patřičnou odbornost ve svém oboru. Někteří poskytovatelé účetních služeb spolupracují v rámci jedné firmy s daňovými poradci, auditory, odborníky na evropské a světové účetní standardy

a jsou proto schopni nabídnout svým klientům skutečně komplexní služby.

✓ **On-line přístup** k účetním datům (terminálové připojení). Častým argumentem odpůrců přenechání účetnictví externí firmě bylo, že nemají přístup k aktuálním účetním datům, komplikuje se předávání dokladů a tím se zdržuje celý proces účtování. Pomocí moderních komunikačních technologií již velké množství společností tento problém vyřešilo a klient má možnost sledovat veškerá data skutečně v přímém přenosu.

✓ **Odpovědnost za chyby a škody** z nich vyplývající. Na rozdíl od společnosti, která nemá vedení účetnictví jako předmět podnikání, se účetní firma může pojistit proti riziku, že udělá chybu a tím způsobí škodu, či finanční újmu. Při současné výši pokut, kdy například finanční úřad může uložit pokuty i v řádech statisíců až milionů korun, to není zanedbatelná skutečnost. Je třeba brát v úvahu i to, že různé kontroly mohou proběhnout i několik let nazpátek.

✓ **Zastupování na kontrolách** u finančního úřadu. Díky množství kontrol, které účetní firma absolvuje s různými klienty, má s jednáním se státními institucemi neocenitelné zkušenosti, které může uplatnit při dalších kontaktech s úřady.

✓ **Reporting na míru,** vícejazyčné reporty. Většina externích účetních firem po prozkoumání potřeb klienta navrhne vhodné sestavy reportů, které budou přesně odpovídat potřebám manažerů společnosti. Samozřejmostí jsou i reporty v cizím jazyce.

✓ **Možnost plně se zaměřit na jádro vlastního podnikání.** Využitím služeb externí účetní společnosti odpadá manažerům mnoho starostí. Nemusí zajišťovat nábor kvalitních účetních, jejich školení, zajišťovat zastupitelnost. Díky tomu mají více prostoru zaměřit se na to, co firmu skutečně živí.

Výhody outsourcingu účetnictví a mezd jsou nezpochybnitelné a zkušenosti ze zahraničí to jenom potvrzují. Hlavním problémem tak zůstává spíše výběr toho správného outsourcingového partnera.

(Vyšlo v měsíčníku Prosperita 1/2007)

Ing. Ivan Blažek

Autor je výkonný manažer společnosti APOGEO Accounting & Payroll, s. r. o.

(?) **Poradna: Odpovídáme na vaše dotazy**

Úrok z prodlení (Profit, 20. 11. 2006)

Jsmo organizace účtující v podvojném účetnictví. Dodávali jsme zboží do státu EU. Vystavené faktury nám odběratel platí s velkým zpožděním. Chceme odběrateli vystavit fakturu na úrok z prodlení. Jak máme postupovat? Faktury jsou vystaveny v eurech v červnu 2006. Předmětná faktura byla vystavena na 2369,25 eur se splatností 1. 7. 2006. Zaplacená byla 26. 10. 2006. Prosím o příklad výpočtu úroků z prodlení.

Odpověď:

V této souvislosti připomínáme, že od 28. 4. 2005 tuto oblast upravuje novelizované nařízení vlády 142/1994 Sb. Výše úroků z prodlení po tomto datu odpovídá ročně výši repo sazby stanovené Českou národní bankou, zvýšené o sedm procentních bodů. V každém kalendářním pololetí, v němž trvá prodlení dlužníka, je výše úroků z prodlení závislá na výši repo sazby stanovené Českou národní bankou a platné pro první den příslušného kalendářního pololetí. Před tímto datem se úrok z prodlení počítal jako dvojnásobek diskontní sazby ČNB.

Na počátku druhého pololetí 2006 činila repo sazba 2 %, tomu odpovídá

úrok z prodlení ve výši 9 % p.a. Úrok z prodlení se tedy spočítá následujícím způsobem: úrok z prodlení = dlužná částka x 9 % x počet dnů prodlení / 365, ve vašem konkrétním případě úrok = 2369,25 x 0,09 x 116 / 365 = 67,77 EUR.

Protože zmíněné nařízení vlády vychází ze směrnice Rady EU č. 2000/35 (tato mimochodem stanoví úrok z prodlení ve výši referenční sazba + nejméně sedm procentních bodů), lze tento úrok požadovat i po dlužníkovi z jiného státu Evropské unie.

Ing. Václav Roudný,
daňový specialista, APOGEO Tax

Srážky ze mzdy – výkon rozhodnutí (Profit, 2. 1. 2007)

Naše firma jako plátce mzdy je povinna dle výkonu rozhodnutí ze srážek částek mzdy zaměstnance vyplatit pohledávku. Pohledávka je rozdělena na dlužné pojistné a na penále. Náš dotaz zní: 1. Rozdělit srážku a splácet současně obě pohledávky, nebo 2. Splácet nejdříve pojistné v plné výši a potom penále?

Odpověď:

V některých případech věřitel nebo orgán rozhodující o výkonu rozhod-

nutí srážkami ze mzdy stanoví závazné pořadí provádění srážek. V tom případě je třeba takové rozhodnutí respektovat. Není-li pořadí určeno, je pro dlužníka výhodnější, splácí-li se nejdříve vlastní nedoplatek a poté penále – dochází tak k minimalizaci penále, neboť to se vypočítává z dlužné částky do doby jejího plného uhrazení. Nicméně v některých případech ani takový postup nemá valného významu, zejména v případech, kdy je stanoveno, že došlé platby se přednostně započítávají na vypočtené penále (jako například u pojistného na zdravotní pojištění).

Ing. Václav Roudný,
daňový specialista, APOGEO Tax

Daň z dividend. Kolik činí daň z dividend v ČR? (Profit, 20. 11. 2006)

Odpověď:

Sazba daně z dividend činí v ČR 15 % (§ 36 odst. 1 písm. b, § 36 odst. 2 písm. a). Pokud by byly dividendy vypláceny příjemci do zahraničí, může být sazba daně snížena, pokud je se státem, jehož rezidentem příjemce dividend je, uzavřena Smlouva o omezení dvojího zdanění.

Ing. Michal Sailer,
daňový poradce, APOGEO Tax

APOGEO AKTUALITY / TISKOVÉ ZPRÁVY

> **Nový zákon o specializovaných investičních fondech v Lucembursku schválen** V úterý 13. 2. 2007 lucemburský parlament schválil návrh zákona z listopadu 2006 o nové formě investičních fondů - tzv. specializovaných investičních fondech (Specialized Investment Fund - SIF). [\[více\]](#)

> **Přiznání k dani z příjmů za rok 2006** Přiznání k daním z příjmů za zdaňovací období roku 2006 bude možno v letošním roce podávat až do pondělí 2. dubna. [\[více\]](#)

> **Nizozemské království změní od 1. 1. 2007 zdanění příjmů** Od 1. ledna 2007 dojde v Nizozemí k několika podstatným změnám ve zdaňování příjmů právnických osob („corporate income tax“), které schválila na konci listopadu 2006 horní komora nizozemského parlamentu. [\[více\]](#)

> **Slovensko zavádí milionářskou daň** Slovenská vláda v tomto týdnu ohlásila záměr provést podstatné změny ve zdaňování příjmů fyzických osob od 1. 1. 2007. [\[více\]](#)

Téma příštího čísla:

> **Poradenství pro čerpání z Fondů EU**

Příští číslo APOGEO News vychází 5. 4. 2007. Formulář k registraci naleznete na této adrese [\[>>>\]](#)

Kontakty:

Koněvova 2660/141
CZ – 130 83 Praha 3
t / +420 267 997 700
e / praha@apogeo.cz
w / www.apogeo.cz