

14. 8. 2024

Veźměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Účetní nejsou levná pracovní síla

Účetní práce má být veřejností ceněna a finančně oceňována jako práce třeba stomatologa nebo automechanika. Pohled většinové společnosti na práci účetních setrvává v předsudku, že těch pár formulářů zase není tak těžké vyplnit a moc času to nezabere, když to účetní dělají pořád. Účetním se tak často stává, že noví klienti o ceně smlouvají a někdy nechybí ani konstatování „kdybych na to měl/a čas udělám si to sám/a“. Výše uvedené porovnání s prací stomatologa má své opodstatnění.

Pacienti totiž málokdy smlouvají o ceně, když trpí bolestí, podobně také u návštěvy autoservisu klienti mnoho nediskutují, když jde o celkovou kontrolu bezpečnosti vozidla. Kolik z nich si jich položí otázku, „kdybych na to měl čas a uměl/a to, udělám si to sám/a?“ A tak u zubaře nebo automechanika není moc prostoru na diskusi nad finanční částkou za odvedenou práci, protože buď zaplatíte, nebo si najdete levnějšího zubaře/automechanika, ale najdete ho a bude kvalitní/levnější?

Proč klienti nejčastěji licitují o ceně práce účetních?

No přeci protože:

- to zvládne každý
- to je za chvíli hotové „aneb vždyť to jde všechno online“
- je to drahé „aneb účetní známého je levnější“
- je to jenom práce s online formuláři, které jsou pořád stejné
- účetní všechno dělají v jednom programu a ten to za ně udělá (stačí to jen naklikat)
- klient nemá představu o časové náročnosti zpracování podkladů
- nejsou kontroly, nikdo na nic nepřijde „aneb účetní známého tohle nedělá, tak proč vy ano“

Stručně řečeno: *Automechanik zachraňuje klienta před situací, aby se mu nečekaně nerozbilo auto, stomatolog před případnou bolestí zubů a účetní před penále a v nejhorsím případě i před vězením*, protože důkazní břemeno v případě kontroly je na straně klienta. Komora certifikovaných účetních se již 25 let snaží změnit optiku veřejnosti na účetní práci. Účetní jsou totiž hlavně poradci klienta, pomáhají optimalizovat cashflow, reportují výsledky a navrhuji změny, které jsou pro růst firmy důležité. Všechny tyto schopnosti stojí čas (vzdělávání - orientace v novinkách, které leckdy přicházejí „z čistého nebe“ a ne všechny věci jsou v rámci účetnictví každý rok stejné) a peníze (účetnický software se stále vyvíjí a zdokonaluje). Velkým nešvarem některých klientů účetních bývají deadliny na odevzdání podkladů do účetnictví. Termíny FÚ jsou však neúprosné. Účetní šetří čas, energii a kolikrát také klientovy nervy, protože jen digitalizací vlastní práce, jsou schopni vše stihnout včas - za vás, za klienty. K tomu nesmíme zapomenout, že podobně jako u oprav automobilů si dnes automechanik nevystačí se šroubovákem, klíčem a kladivem a stomatolog s dřevěnou židlí a kleštěmi, tak ani účetní nestačí tužka a papír, protože musí investovat do moderního programového vybavení a hlavně zabezpečení a zálohování dat, protože svěřit svá data účetním, kteří mají vše uložené jen ve svém počítači, je situace hodná milovníka adrenalinových sportů.

Kdy klienti cenu účetní práce většinou nerozporují?

Váhu účetní práce si klienti nejčastěji uvědomují v momentu, kdy jejich **business překračuje**

fakturačně a tím i účetně hranice ČR (znalost Intrastatu). Kdy účetní dělá také **mzdovou agendu**, protože její náročnost je často medializována a klienti tak mají více informací ohledně složitosti a komplexnosti celého systému. Dále, když chtějí **optimalizaci** svých nákladů, pravidelné **měsíční reporty** nebo když nového účetního vyhledali **po nějakém průšvih**u či špatné zkušenosti. Základem je pak trpělivá a vstřícná komunikace, kdy účetní jsou schopni klientovi vysvětlit, proč něco jde a něco nikoliv. A právě v rámci komunikace je nutné zákazníkům (lhostejno, zda externím u dodavatelů účetních služeb či interním u zaměstnanců) neustále opakovat, že účetní jsou tu proto, aby poskytovali informace finančního charakteru o tom, co se ve firmě děje a tím tvořili neocenitelnou přidanou hodnotu pro firmy. Tvrzení, že účetní je tu proto, aby bylo včas podané daňové přiznání je na stejné úrovni, jako říkat, že automechanik nám přezuje kola a stomatolog vytrhne zub.

Závěrem jen dodáváme, že se samozřejmě najdou i špatní automechanici, lajdáčtí stomatologové i nekvalitní účetní a právě pro to existuje Komora certifikovaných účetních, která je profesní organizací a kontinuálně zaštiťuje vzdělávání účetních. Na Etickou komisi Komory se pak mohou obrátit klienti v případě pochybení certifikovaných účetních, kteří jsou jejími členy.

Jana Follprechtová

Komora certifikovaných účetních

Další články:

- [Konec „severních ateliérů“? Nový stavební zákon otevírá dveře k rekolaudaci ubytovacích jednotek na plnohodnotné byty](#)
- [Oceňování nemovitosti a přiměřená náhrada při zrušení spoluvlastnictví](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 33.: Prevence střetu zájmů \(jednatel × společnost\)](#)
- [Úročení jistoty \(kauce\), kterou skládá podnájemce nájemci - II. díl](#)
- [Když obecní pozemky již nemusí být obecní - institut mimořádného vydržení v obecním právu](#)
- [Střet zájmů členů volených orgánů obchodních korporací: pravidla, proces a následky](#)
- [Dvě kiwi denně: EU schválila první zdravotní tvrzení pro čerstvé ovoce](#)
- [Nová „tlačítková“ povinnost pro e-shopy](#)
- [Digital Omnibus: Revoluce v datech, nebo jen nová zátěž pro podnikatele?](#)
- [Darování pro případ smrti nemovité věci zapsané v katastru nemovitostí a určení výše odměny soudního komisaře](#)
- [Flotilová novela: Kdo a kdy musí nově získat licenci k distribuci pojištění?](#)