

Evoluția concurenței în piața de consultanță fiscală



Dr. ec. Toni TEAU,
Primvicepreședinte al
Consiliului Superior al CCF

Consultanța fiscală este un domeniu relativ nou pe piața românească dacă ținem cont de faptul că reglementarea și organizarea acestei profesii este legată de înființarea Camerei Consultanților Fiscali, în anul 2007.

Până atunci, serviciile de consultanță fiscală erau oferite în proporție covârșitoare de firmele din Big Four și de alte câteva societăți de consultanță fiscală cu capital străin. În lipsa unor statistici oficiale, pentru a avea o imagine cât mai fidelă a concurenței existente în piața de consultanță fiscală în 2007, putem analiza situația membrilor înscrși în Camera Consultanților Fiscali la momentul înființării, cifrele prezentate fiind reprezentative pentru perioada de dinainte de 2007. Astfel, din punct de vedere al structurii capitalului social, societățile de consultanță fiscală,

membre ale CCF, erau împărțite după cum urmează: 83,5% - societăți cu capital străin și 16,5% - societăți cu capital autohton.

Deși nu putem afirma că absolut toate societățile de consultanță fiscală s-au înscris în CCF, la acea dată, consider că cifrele prezentate mai sus sunt destul de clare și relevă faptul că la nivelul acelui an putem vorbi de concurență reală pe piața consultanței fiscale doar dacă ne referim la societățile internaționale din Big Four.

În ultimii cinci ani, situația s-a schimbat însă destul de mult, evoluția ponderii capitalului autohton crescând de la an la an, astfel încât anul trecut 51% dintre societăți aveau capital autohton, după ce în 2008 procentul era de 39%, în 2009 de 50% și în 2010 de 50%.

O primă concluzie pe care o putem trage după analiza acestor cifre este aceea că, odată cu creșterea economică și a actorilor implicați, în mod firesc a crescut și numărul profesioniștilor care oferă consultanță fiscală, selecția acestora făcându-se însă în mod natural, respectând principiul performanței. Adică, la fel ca în orice altă profesie liberală, doar rezultatele fiind cele care îți garantează succesul. O cerere mare de servicii de consultanță fiscală nu înseamnă neapărat, în domeniul nostru, și o garanție a creșterii cifrei de afaceri întrucât fără profesionalism și fără rezultate niciun client nu poate fi păcălit. Până la urmă, rezultatele și reputația sunt principalele motoare de dezvoltare ale oricărui business de consultanță fiscală.

Un alt aspect interesant care evidențiază creșterea concurenței din ultimii 5 ani, prin multiplicarea actorilor implicați, este legat de evoluția cifrei de afaceri din piața consultanței fiscale.

Astfel, piața de consultanță fiscală desfășurată de membrii CCF a evoluat de la an la an, de la 32,5 milioane lei în 2007 la 136 mil. în 2008, 147 mil. în 2009 și 163 mil, cifra de afaceri în 2010. Creșterea înregistrată, de aproape 500%, este un indicator important și îmbucurător totodată pentru noi, întrucât relevă atât creșterea interesului actorilor economici în ce privește consultanța fiscală cât și potențialul mare de care beneficiază acest sector.

Revenind puțin la relația dezvoltare economică - dezvoltare profesie și implicit evoluția concurenței, analiza distribuției consultanților fiscali pe județe evidențiază, cu câteva excepții, faptul că, în județele în care ritmul dezvoltării economice este mai ridicat, concurența firmelor de consultanță fiscală sau a persoanelor fizice care practică această activitate crește proporțional cu gradul de performanță și bunăstare al clienților

În încheiere, vreau să subliniez faptul că, deși perspectivele și ritmul de creștere al pieței sunt îmbucurătoare, consultanții fiscali au obligația, la fel ca oricare reprezentant al unei profesii liberale, să depună în permanență eforturi în vederea promovării propriei profesii și a propriei imagini, întrucât în final, nici piața, nici condițiile economice nu îți garantează în acest domeniu un avantaj competitiv în fața concurenței. ■