

2014. november

wts TAX LEGAL CONSULTING

wts hírlevél

WTS Klient.
A híd.

11.2014



tartalom

- 3 Szigorodó NAV értelmezés a nemzetközi munkaerő-kölcsönzésnél – mire érdemes figyelni?
- 4 A beszállítóvá válás pénzügyi előfeltételei – mit várnak el a partnerek e téren?
- 6 Fejleszteni szeretné vállalkozását? – Így teheti meg akár fél áron!

Szigorodó NAV értelmezés a nemzetközi munkaerő-kölcsönzésnél – mire érdemes figyelni?

A vállalatcsoporton belüli hatékony munkavégzés érdekében a külföldi anyavállalatok gyakran küldenek munkaerő-kölcsönzés keretében külföldi munkavállalókat a magyar leánycéghoz. A legtöbb cég gyakorlatánál szigorúbb megítélést alkalmaz a legújabb NAV tájkoztató¹ a magyar adókötelezettség megítélésénél – összefoglaljuk a legfontosabb tudnivalókat.

Mikor adózik Magyarországon az ideküldött munkavállaló jövedelme?

Magyarország adóegyezményei hasonlóan szabályozzák a belföldön külföldi illetőségű által keresett munkajövedelem adózását: leegyszerűsítve a szabályt, a Magyarországon végzett munkáért kapott jövedelem jellemzően akkor nem adóköteles Magyarországon, ha **mindkét** alábbi feltétel egyszerre teljesül:

- » a munkavállaló az adóévben (vagy adott 12 hónapos időszakban) kevesebb mint 183 napot tartózkodik belföldön; és
- » a díjazást **nem belföldi munkáltató által ill. nem belföldi munkáltató nevében fizetik** (és azt nem is belföldi telephely viseli).

Ha bármelyik feltétel nem teljesül, a munkajövedelem adóköteles lesz Magyarországon. Tapasztalatunk szerint az első, 183-napos feltétel vizsgálata jellemzően nem okoz ügyfeleinknél nehézséget. A november 6-án megjelent NAV tájkoztató a második feltétel (nem lehet belföldi a munkáltató) vizsgálata kapcsán azonban fokozott óvatosságra int.

Egy korábbi, 2012. október 31-én megjelent NAV tájkoztató² már felhívta a figyelmet arra, hogy bár kiküldetések esetén formálisan a küldő cég a munkáltató, de adott esetben akár a belföldi, fogadó cég is gazdasági értelemben munkáltatónak tekinthető. Belföldi gazdasági munkáltató esetében pedig a Magyarországon töltött időszak hosszától függetlenül is magyar adófizetési kötelezettsége keletkezik a munkavállalónak.

A mostani NAV tájkoztató ezt a gondolatmenetet fűzi tovább a munkaerő-kölcsönzés keretében Magyarországra küldött munkavállalókkal kapcsolatban.

Mikor lesz egy cég „gazdasági értelemben vett munkáltató”?

Annak érdekében, hogy megállapítsuk ki minősül gazdasági munkáltatónak, az elsődleges kérdés, hogy a magyar társaság viseli-e a munkavállaló munkájának eredményével járó felelősséget vagy kockázatot. Amennyiben igen, úgy további szempontokat kell megvizsgálni:

- » ki jogosult **utasítani** a munkavállalót a munkavégzés módjára vonatkozóan,
- » ki jogosult **ellenőrizni** és köteles viselni a **felelősséget** a munkavégzés helyéért,
- » a munkavállaló **juttatását** közvetlenül átháríthatja-e a formális jog szerinti munkáltató arra a társaságra, amelynél a tevékenységét kifejti a munkavállaló,
- » ki bocsátja a munkavégzéshez szükséges **eszközöket** és anyagokat a munkavállaló rendelkezésére,
- » ki **határozhatja** meg a munkát végző munkavállalók számát és képzettségét,
- » ki jogosult a munkát végző munkavállaló **kiválasztására** és az azzal a munkavállalóval, e célból kötött szerződés felmondására,
- » ki jogosult munkajogi **szankciók** alkalmazására a munkavállalóval szemben,
- » ki **határozza meg** a szabadságolás és a munkavégzés rendjét.

¹ http://www.nav.gov.hu/nav/ado/szja/A_nemzetkozi_jellegu_20141106.html

² http://www.nav.gov.hu/nav/ado/szja/gazdasagi_munkaltato_kettos_adoztatasi.html

A NAV tájékoztató szerint munkaerő-kölcsönzésnél gazdasági értelemben vett munkáltatónak jellemzően a kölcsönbe vevő belföldi társaság minősül, azaz nem teljesülnek a mentesüléshez szükséges feltételek és az itt tartózkodás napjaitól függetlenül a munkajövedelem adóköteles lesz Magyarországon, a munkavállalónak belföldön adóazonosító jelet kell kérnie, adót fizetnie és bevallást benyújtania.

Melyik munkavállalók érintettek?

Tekintve, hogy a 183 napnál hosszabb kiküldetések egyébként is Magyarországon adóznak, a következő munkavállalók adózását érdemes felülvizsgálni:

- » munkaerő-kölcsönzés keretében foglalkoztatott külföldi munkavállaló, aki a 183 napnál rövidebb belföldi tartózkodása miatt nem fizetett Magyarországon adót;
- » nem munkaerő-kölcsönzés keretében rövid (183 napnál rövidebb) távú kiküldöttek

A munkaerő-kölcsönzéssel itt foglalkoztatottak esetében a magyar adókötelezettség fennállása a NAV tájékoztató alapján erősen valószínű, az egyéb rövidtávú kiküldöttek alapján ezt alaposabb elemzés alapján lehet megállapítani. Tekintve, hogy a gazdasági értelemben vett munkáltatóval kapcsolatos első NAV tájékoztatás 2012. október 31-én jelent meg, **hátrányos adókövetkezmények csak az ezt az időpontot követően, 2012. november 1-jétől kezdődő kiküldetésekhez kapcsolódhatnak.**

A beszállítóvá válás pénzügyi előfeltételei – mit várnak el a partnerek e téren?

A beszállítóvá válás szükséges, de nem elégséges feltétele egy jó termék megléte. A partnerek ennél azonban többet várnak el, sőt sok esetben olyan területeken dől el a beszállítói státusz sorsa, amihez a terméknek közvetlenül nincs is köze.

Ahhoz, hogy egy hazai kis- és középvállalkozás egy nagyobb társaság, vagy akár egy multinacionális cég beszállítójává válhasson, nagyon sok kritériumnak kell megfelelnie. Ennek oka, hogy egy magára sokat adó társaság alaposan megválogatja a beszállítóit, mivel saját vevői és ügyfelei felé egyetemleges felelősséget vállal a kínált termékért vagy nyújtott szolgáltatásért.

A kapcsolati tőke segíthet ugyan abban, hogy a társaság megismertethesse termékeit a leendő partnerekkel, sőt bizonyos esetekben a beszállítói státusz megnyeréséhez is hozzájárulhat, de amennyiben a későbbiekben nem tud eleget tenni a vállalkozás a szerződésben vállalt kötelezettségeinek (akár minőség, akár ár, akár határidő tekintetében), az üzleti kapcsolat a jó személyes kapcsolat ellenére megromolhat, és hamarosan kapun kívül találhatja magát a vállalkozás.

Ahhoz, hogy valaki beszállítóvá válhasson, elsősorban szüksége van egy olyan termékre vagy szolgáltatásra, amely valamely – ideális esetben akár több – paraméterében felveszi a versenyt a konkurens termékekkel, szolgáltatásokkal. Hogy melyik az a paraméter, amivel többet kell, hogy tudjon a termék, az értelemszerűen annak pozicionálásától is függ. A tapasztalat azt mutatja, hogy hosszabb távú és kiegyensúlyozottabb üzleti kapcsolatot tud kialakítani partnereivel az a vállalkozás, amely nem csak az árban próbálja felvenni a versenyt a konkurenciával, hanem egy **megbízható beszállítói státuszra** törekedve nagy figyelmet szentel a minőségnek és a határidőre történő szállításnak is.

Azoknak, akik beszállítókká szeretnének válni, fel kell készülniük arra, hogy a potenciális vevők **beszállítói audit**nak vetik alá a teljes gyártási folyamatukat, mivel így tudnak meggyőződni arról, hogy az adott termék minden körülmények között meg fog felelni az általuk támasztott minőségi követelményeknek. Általában kifejezetten követelmény, hogy a beszállító rendelkezzen **minőség-irányítási rendszerrel**. Ezen a területen az elmúlt időszakban határozott fejlődésen mentek keresztül a hazai vállalatok, kellő hangsúlyt fektetve a gyártási folyamatukra. Az egyéb területeket és folyamatokat azonban gyakran elhanyagolják, mert nem is sejtik, hogy a partnerek bizony ezeknek a területeknek a működésére is kíváncsiak. A vevő-jelöltek szeretnek arról is meggyőződni, hogy a vállalkozásnál a műszaki, gyártási folyamatok mellett az egyéb folyamatok is az előírásoknak, és a szakmai standardoknak megfelelően zajlanak-e, vagyis tulajdonképpen arra kíváncsiak, hogy a vállalkozás rendet tud-e tartani a saját portáján. Ez sokszor legalább akkora súllyal esik a latba, mint az adott termék jellemzői.

A hazai kis- és középvállalkozások sok esetben erre mégsem fordítanak kellő figyelmet, az erőforrásaikat szinte teljes egészében a gyártásukra összpontosítják. Nekik mindenképpen javasolt tanácsadó bevonása, aki a folyamatok felméréseivel, hatékonyság-elemzésével, optimalizálásával, és akár új folyamatok kiépítésével tudja támogatni a vállalkozást abban, hogy a pénzügyi és számviteli folyamatai, a belső bizonylatolási rendje ne lehessen akadálya egy újabb üzleti kapcsolat létrejöttének.

Elvárás, hogy a vállalkozás stabil pénzügyi alapokon álljon, mivel egy régóta veszteséges vállalkozással senki sem köt szívesen beszállítói szerződést, mert nem látja biztosítottnak, hogy a beszállító hosszú távon is teljesíteni tudja szerződési kötelezettségét. Ilyenkor mindenképpen érdemes – de egyébként beszállítóvá válás szándéka nélkül is az – a finanszírozás átvizsgálása. A vállalkozások jelentős része ugyanis céljai megvalósításához **nem a megfelelő összetételű finanszírozást** választja, vagy nem a megfelelő forrásból finanszírozza tevékenységét. Ez sok esetben indokolatlan többlet költséget okoz, ami gátolhatja a további növekedést. Egy felkészült tanácsadó nagyban tudja segíteni a vállalkozást az optimális finanszírozási struktúra felvázolásától kezdve, a potenciális finanszírozók megkeresésén át egészen a kiválasztott finanszírozóval történő tárgyalás támogatásáig. Sőt, a piacra jutást támogató források, pályázatok megtalálásában, előkészítésében is számíthatunk rá.

Szintén nagyon fontos, hogy a vállalkozás rendelkezzen egy alapos és **hiteles üzleti tervvel**, amiből a vállalat jövőképe kirajzolódik. Azok, akik először készítenek üzleti tervet, elkövetnek pár típushibát – például költségek alul-, bevételek túltervezése, kockázatok nem kellő körültekintéssel történő felmérése – ami miatt az üzleti tervük sokkal inkább tekinthető marketing eszköznek, mint egy alaposan megtervezett, realisztikus, döntést támogató jövőképnek. Ezért annak, aki nem rendelkezik tapasztalattal ezen a területen, érdemes lehet szakértőt bevonnia, aki közreműködik egy olyan üzleti terv elkészítésében, amely rövid, közép és hosszú távon is segítheti a vállalkozás céljainak elérését, bizonyos rejtett kockázatok időben történő felismerését és az azokra adott adekvát válaszok megtalálását.

Fejlesztetni szeretné vállalkozását? – Így teheti meg akár fél áron!

Miután Magyarország és az Európai Bizottság között 2014. szeptember 11-én aláírásra került a 2014-2020 közötti időszakra vonatkozó Partnerségi Megállapodás, 2014. október 10-én megjelentek az első pályázati kiírások, melyek együttes támogatási keretösszege 116,5 milliárd forint. Hamarosan pedig további pályázati kiírások megjelenése várható.

Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP)

A GINOP keretében a Mikro-, Kis- és Középvállalkozások jelenleg kettő rájuk szabott pályázattal találkozhatnak, melyek együttes támogatási keretösszege 10 milliárd forint. A két pályázatban közös, hogy a fő célkitűzésük a KKV-k versenyképességének javítása, de míg az egyik pályázat a magas hozzáadott értékű gyártókapacitás növelésén, addig a másik a vállalkozások külföldre lépésének elősegítésén keresztül támogatja az elérni kívánt célt. Az elbírálás gyorsított ütemben történik, így a projektjavaslatok hiánytalan benyújtását követően 30 nappal már tudható is, hogy azt támogatásra érdemesnek találták-e, vagy sem.

Ezen támogatásokért kizárólag KKV-k szállhatnak versenybe. A pályázatok célja, hogy a már piacon lévő, prosperáló vállalkozásokat segítse, ezért a támogatás igénylésének egyik feltétele, hogy a pályázó legalább három teljes éve működjön, vagyis három teljes lezárt üzleti évvel rendelkezzen. A pályázati feltételek között további méretre, működésre és ágazatra vonatkozó megkötések találhatóak, amelyeket mindenképpen szem előtt kell tartania a pályázónak, mivel nem teljesítésük automatikus kizárást von maga után.

Szintén közös a két pályázatban, hogy az egyes ágazati megkötések mellett területi megkötést is tartalmaznak. A pályázaton **nem támogathatóak a Közép-Magyarországi régió területén megvalósuló projektek**, ami gyakorlatilag azt jelenti, hogy a pályázaton Budapesten, vagy Pest Megyében megvalósuló projektekkel nem lehet támogatást szerezni.

Mikro-, kis- és középvállalkozások termelési kapacitásainak bővítése (keretösszeg 8,5 milliárd forint)

A támogatásra a magas szinten feldolgozott, végfogyasztásra szánt terméket előállító iparágak vállalkozásai (a szolgáltató szektor és az építőipar kivételével) pályázhatnak, amelyek magas hozzáadott érték-növekedési potenciállal vagy exportnövekedési potenciállal rendelkeznek. A pályázati felhívás TEÁOR számokra lebontva tartalmazza azon tevékenységeket, melyek e pályázat keretében támogathatóak.

A projektek elszámolható összköltsége legfeljebb 300 millió forint lehet, az igényelhető vissza nem térítendő támogatás maximális mértéke az összes elszámolható költség 50%-a, minimum 10 millió, maximum **100 millió forint**.

Kedvező lehetőség, hogy a projekt keretein belül az új termelő eszközök beszerzése mellett anyagmozgatáshoz és csomagoláshoz kapcsolódó eszközök beszerzésére, infrastrukturális és ingatlan beruházásra, informatikai eszközök beszerzésére, valamint gyártási licencre is igényelhető támogatás. Fontos azonban, hogy ezek a beruházások önállóan nem, csak az új termelő eszközök beszerzése mellett támogathatóak.

Mikro-, Kis- és Középvállalkozások piaci megjelenésének támogatása (keretösszeg 1,5 milliárd forint)

A pályázat támogatja a külpiacra jutást elősegítő szolgáltatások igénybevételét, marketingtevékenységeket, idegen nyelvű honlap létrehozását és piackutatás elvégzését. Ennek keretében támogatható **külföldi kiállításon**, vagy vásáron való részvétel, illetve külföldi árubemutató szervezése. Fontos, hogy egy támogatási kérelem keretében akár több országban és több vásáron való megjelenés is támogatható.

A projektek elszámolható összköltsége legfeljebb 300 millió forint lehet, az igényelhető vissza nem térítendő támogatás maximális mértéke az összes elszámolható költség 50%-a, minimum 3 millió, maximum **7,5 millió forint**. Bár az elszámolható költségek széles skálán mozognak (kiállító helyiség bérleti díja, stand felállításával, működtetésével kapcsolatos költségek, stb.), van pár olyan, egy külföldi kiállítás kapcsán kényszerűen felmerülő költség (pl. szállásdíj), amelyre nem igényelhető támogatás.

Érdemes azt is észrevenni, hogy a **fenti két támogatás jól kiegészítheti egymást**, és mivel egyik pályázati felhívás sem tartalmazza kizáró okként a másik pályázaton való indulást, ezért nincs elvi akadálya annak, hogy egy vállalkozás egy jól végiggondolt projekt keretében akár mindkét pályázaton támogatáshoz juthasson.

Aki a fenti támogatásokhoz kapcsolódóan projektjavaslatot szeretne benyújtani, annak több okból is igyekeznie kell, annak ellenére, hogy projekt javaslat most még nem, hanem legkorábban csak 2014. november 10-én nyújtható be először. Egyfelől a pályázatokat legkésőbb 2014. december 31-ig be kell nyújtani, másfelől, és ez egy fontosabb korlát lehet, a pályázatokat beérkezésük sorrendjében bírálják el, a rendelkezésre álló kötelezettségvállalási keret kimerüléséig.

Mivel a közeljövőben újabb jelentős pályázati kiírások megjelenése várható, érdemes továbbra is figyelemmel kísérniük az ezzel kapcsolatos híreket azoknak a vállalkozásoknak, amelyek az eddig megjelent támogatások között nem találtak nekik megfelelőt. Sőt amennyiben az új kiírások sem tartalmaznak kizárást bizonyos korábban elnyert sikeres támogatások esetén, a már sikeres pályázók előtt is újabb lehetőség nyílhat meg plusz források bevonására.

Jelen hírlevélben foglaltak a megjelenés időpontjában megfelelnek a jogszabályi előírásoknak. A hírek szerzői igyekeztek olvasmányos, ugyanakkor szakszerű általános információval szolgálni. A leírtak általános jellegéből adódóan, valamint az esetleges jogszabályi változások miatt kérjük, hogy a leírtak személyre szabott értelmezésével kapcsolatban lépjenek kapcsolatba velünk.

A WTS Klient csoport szolgáltatásai:

- » Adótanácsadás
- » Pénzügyi tanácsadás
- » Jogi tanácsadás
- » Könyvelés
- » Bérszámfejtés

WTS Klient csoport • Gyányi Tamás, partner
1143 Budapest • Stefánia út 101-103.
Telefon: +36 1 887 3700 • Fax: +36 1 887 3799
tamas.gyanyi@klient.hu • www.klient.hu

