

## wts klient newsletter

WTS Klient.  
A híd.**Kedves Olvasónk!**

Van-e fontosabb, mint hogy vevőnknek jó minőségű terméket, szolgáltatást szállítsunk? Min múlik, hogy értékesített termékünkkel hozzuk-e az elvárt színvonalat, határidőt, ügyfélelégedettséget?

Nagyrészt az általunk beszerzett alapanyagokon, információkon, szolgáltatásokon.

Egyszóval a beszállítóinkon.

Nem véletlen, hogy a Magyarországra települő járműgyártók, gyógyszeripari cégek éveket töltenek el a megfelelő beszállító kiválasztásával, adott esetben ideköltöztetésével.

Idén és jövőre 14 milliárd forintot költ a kormány beszállítófejlesztési programra.

Az iPhone – Samsung párharcot is csak az értékesítésben látjuk, a színpad mögött a dél-koreai gyár már évek óta az egyik legnagyobb beszállítója az Apple telefonjának.

A megfelelő vevői, más szóval beszállítói audit tehát kiemelt fontosságú hosszútávú üzleti sikerünk érdekében. Ennek alappilléreit és legfontosabb lépéseit mutatja be Baldauf Csaba 3. oldalon olvasható cikkében.

Dely Tamás

Business Development Director CEE

**NAV előtti cégképviselet**

A NAV előtti cégképviselet jelentős előnnyel jár a külföldi áfaregisztrált adóalanyok esetében, nagy segítség az adóügyek folyamatos figyelemmel kísérésében.

» 1. oldal

**Vevői audit**

A vevői audit során a termék műszaki paramétere mellett nagyon fontos a beszállító pénzügyi stabilitása és jogszabályoknak megfelelő működése is.

» 3. oldal

**NAV előtti cégképviselet – legfontosabb tudnivalók****NAV előtti cégképviselet meghatalmazással**

Ki lehet megbízni?	Mivel lehet megbízni?
→ adótanácsadó, adószakértő	→ bevallás-benyújtás
→ okleveles adószakértő	→ törzsadat-lekérdezés
→ ügyvéd, könyvelő, könyvvizsgáló	→ adózói minősítés
→ számviteli, adótanácsadási tevékenységet végző gazdasági társaság	→ adófolyószámla
	→ NAV telefonos kontaktcenter

Szerző: Kovács Béla

bela.kovacs@wtsklient.hu

A pénzügyi képviselétről szóló cikksorozatunk előző részeiben áttekintettük a pénzügyi képviselet jelentőségét, szükségességét. Az [első cikkben](#) az áfaregisztrált adóalany fogalmával foglalkoztunk, a [másodikban](#) azt jártuk körül, hogy ki lehet pénzügyi képviselő. Jelen cikkünkben vizsgáljuk meg általánosságban a **NAV előtti cégképviselet** lehetőségét és előnyeit, és nézzük meg, miként segíthet leginkább egy képviselő adóügyeink teljesítésében!

**Cégképviselet**

Egy adott társaságot jellemzően vezető tisztségviselői képviselhetnek különböző eljárás-

sokban, így a NAV előtti adóügyekben is. A cégkivonatban minden esetben egyértelműen szerepel a cégképviselet módja: lehetséges, hogy egy képviselőre jogosult önállóan eljárhat, de gyakran előfordul, hogy több képviselő együttes jóváhagyása szükséges egy adott döntéshez.

Ez a gyakorlatban sokszor nagyon bonyolult engedélyeztetési eljárást jelentene, különösen több ügyvezető együttes aláírási joga esetén, így a legtöbbször a cégek (ez igaz a külföldi áfa regisztráltakra is) adóügyeik teljesítésére megbízást adnak nagykorú munkavállalóiknak, illetve ügyvédnek, adótanácsadónak, adószakértőnek, okleveles adószakértőnek, könyvelőnek, könyvvizsgálónak vagy számviteli, könyvviteli vagy adótanácsadási tevékenység végzésére jogosult gazdasági társaság alkalmazottjának. Ez a legtöbb esetben egy külsős, könyveléssel, adótanácsadással foglalkozó cég állandó megbízását, meghatalmazását jelenti.

## Állandó megbízás

Első lépésben például az **áfaregisztrált adóalany** bejelentkezésekor a **T201-es nyomtatványon** kell bejelenteni a cég képviseletére jogosult személyeket. Ezt követően az **EGYKE nyomtatványon** az előző nyomtatványon bejelentett képviselők megadják a leendő meghatalmazott adatait, a meghatalmazás jogcímét és az ügycsoportot, amelyre a meghatalmazás kiterjed. Nézzük meg, hogyan nyilvánul meg ebben az esetben a **NAV előtti cégképviselet**, külföldi cégeként miként profitálhatunk egy ilyen módon nyújtott állandó meghatalmazásból.

## Bevallás-továbbítás ügyfélkapun

A meghatalmazással kijelölt és bejelentett állandó meghatalmazott ügyfélkapus hozzáférésén keresztül továbbíthatja online módon a társaság adóbevallásait és NAV felé benyújtandó egyéb nyomtatványait, a továbbított nyomtatványok adatai később is lekérdezhetőek lesznek az online felületen.

## Törzsadat- és adófolyószámla-lekérdezés

A meghatalmazott továbbá bármikor lekérdezheti a képviselt vállalkozás törzsadatait, NAV felé bejelentett részletes cégadatait, információt kaphat a cég által benyújtandó adóbevallások gyakoriságáról, illetve arról, hogy a vállalkozás megbízható vagy kockázatos adózónak minősül-e esetlegesen az automatikus negyedéves adóhatósági minősítés eredményeképpen.

A **NAV előtti cégképviselet** esetében az egyik legfontosabb előny a mindenkori adófolyószámla-lekérdezés lehetősége, ennek segítségével a társaság meghatalmazottja folyamatosan nyomon kísérheti az egyes adóbefizetések státuszát és sikeres beérkezését, folyószámlára való felkötését, és azonnali információt adhat a vállalat esetleges adóhiányáról, fizetési kötelezettségéről, vagy éppen a **NAV** által az adófolyószámlán előírt késedelmi pótlék összegéről.

## Miért jó ez a gyakorlatban?

Mint a fenti példákban látható, sok konkrét előnyt jelenthet egy magyar nyelvet ismerő adótanácsadó, könyvelő, vagy ilyen tevékenységgel foglalkozó szolgáltató.

Egyszerűsíti az életet egy adott társaság számára adott meghatalmazás a mindenkori belföldi adókötelezettségek teljesítésében, illetve a társaság adójellegű helyzetének áttekintésében, értékelésében.

Probléma esetén a meghatalmazott közvetlenül is felveheti a kapcsolatot az illetékes adóhatósági ügyintézővel a **NAV** telefonos kontaktcenterén keresztül. Ez különösen fontos az áfaregisztrált adóalanyok esetén, ahol a magyarországi gazdasági jelenlét „legészrevehetőbb” jele egy belföldi adószám, és nincs saját munkavállaló, aki magyar nyelven el tudná látni ezeket az adminisztrációs feladatokat.



wts TAX LEGAL CONSULTING

„Az IFRS áttérésre való felkészültséget igazoló könyvvizsgálói jelentést csak azok a könyvvizsgálók jogosultak kiadni, akik kamarai tagok és rendelkeznek IFRS-minősítéssel.”

**Szopkóné dr. Horváth Ildikó, WTS Klient partner, ügyvéd**

forrás: inforadio.hu



## Hallotta már?



A WTS Klienttel együttműködő jogi szakértőt, Szopkóné dr. Horváth Ildikó ügyvédet az IFRS áttérés jogi feltételeiről kérdezték az InforÁdióban. „Újonnan alapított vállalkozásoknak is van lehetőségük az IFRS-t választani, nekik a bejelentési kötelezettségüket a cégbejegyzést követő 90 napon belül kell teljesíteni.” – hangsúlyozta a szakértő.

[Hallgassa meg a beszélgetést ezen a linken!](#)

## Gazdasági átvilágítás a vevői audit részeként

**Vevői audit** során fordítsunk kellő figyelmet az alábbiakra:

- gyártási folyamatok
- pénzügyi stabilitás
- adójogszabályokkal történő összhang
- számviteli rend szabályszerűsége
- belső bizonylatolási rend
- belső ellenőrző környezet

Szerző: **Baldauf Csaba**

csaba.baldauf@wtsklient.hu

Jelen cikkben a gazdasági átvilágítás egy másik fajtáját igyekszem röviden bemutatni, mely módszertanában szinte teljesen megegyezik a due diligence folyamatát bemutató anyagban foglaltakkal.

A módszertani azonosság ellenére adódnak jelentős különbségek is, amikre érdemes rávilágítanunk. A kérdéses esetben nem egy gazdasági társaság akvizíciója a cél, hanem, hogy megbízható, stabil lábakon álló beszállítót találjon magának egy társaság.

### Mi az a vevői audit?

A vevői audit az a folyamat, amely során egy társaság értékeli a **beszállítóját** vagy potenciális beszállítóját, illetve a beszállítani kívánt terméket vagy szolgáltatást. Ennek során persze nem csak

az elkészült terméket vizsgálják meg, hanem a **teljes gyártási folyamatot** is, mely során meggyőződnek, hogy a kapott minta nem csak egy különlegesen megmunkált darab, hanem egy olyan eljárás terméke, amely az adott minőséget képes nagy sorozatszám mellett is garantálni. Ezért szinte mindig kifejezett követelmény, hogy a beszállító rendelkezzen **minőségirányítási rendszerrel**.

Általában elmondható, hogy azok, akik beszállítónak szeretnének válni, kellő időt és energiát fordítanak arra, hogy megfeleljenek a szigorú elvárásoknak ezen a területen.

### Mire kíváncsiak még?

Felmerül a kérdés, hogy ha egy termék jó, akkor a vevő **mit szeretne még vizsgálni** a beszállítóján?

A válasz tulajdonképpen egyszerű: a vevő arra kíváncsi, hogy ezt a terméket a szerződésben foglalt paraméterek szerint, **hosszú távon** (legalább a szerződés időtartama alatt) képes lesz-e neki **szállítani** az üzleti partnere. Hogy erről megbizonyosodjon, a vevő olyan területeket is megvizsgálhat, amelyeknek látszólag nem sok közük van magához a termékhez.

Sokat ekkor ér a kellemetlen meglepetés, és ilyenkor szembesülnek vele, hogy bizony elhanyagoltak bizonyos folyamatokat, amelyek hasonló súllyal esnek latba egy vevői audit során, mint maga a termék. Pedig azt látni kell, hogy a vevő vizsgálata nem öncélú. Ezen területek megfelelő működése és szabályozottsága nagymértékben hozzájárul a **vállalkozás sikeres és hatékony működtetéséhez**.

### Mik ezek a területek?

Persze, hogy pontosan mik, az üzletáganként eltérő lehet, ráadásul a vevői audit, bár egyre terjedő tendencia, jellemzően azon területek sajátossága, ahol a gyártónak nagyon **szigorú előírásoknak** kell megfelelnie, így gyakorlatilag ugyanezt várja el a beszállítóitól. Ilyen terület jellemzően a járműgyártás, illetve a gyógyszeripar.

Fontos kérdés egy vevői audit során, hogy mennyire áll **stabil lábakon** egy beszállító. Nem reménykedhet jelentős megrendelésben az a vállalkozás, amely a fizetéseképtelenség határán lavírozva tudja csak kiszolgálni aktuális vevőit. A vevőnek nem célja, hogy egy amúgy veszteséges, nem hatékonyan működő vállalkozást finanszírozzon.

Szintén fontos, hogy milyen egy vállalkozásnál a **belső bizonylatolási rend**. Vagyis, hogy milyen ellenőrzési és jóváhagyási folyamaton mennek keresztül a külső és belső bizonylatok, milyen ezen dokumentumok őrzési formája, tárolásuknak a módja, visszakereshetőségük stb.

Emellett érdekes lehet, hogy az irányítással megbízott személyek rendelkeznek-e a megfelelő **képesítéssel, tapasztalattal, kompetenciával**. Ezek együttesen lehetnek a záloga annak, hogy a vállalkozás számviteli rendje szabályosan, az adó jogszabályokkal összhangban működjön, ami végső soron nélkülözhetetlen a társaság **hosszú távú fennmaradása** szempontjából.

Könnyen belátható, hogy ezek nemcsak a vevőnek, hanem magának a vállalkozásnak is elemi érdekei. A vállalkozások ezt felismerve egyre nagyobb figyelmet szentelnek ezeknek a területeknek, szükség esetén külső szakértő bevonását is megfontolják, hogy a jó termék és a jó termék mellett egyéb **folyamataikat is optimalizálják**, ami adott esetben akár versenyelőnyhöz is juttathatja őket egy vevői audit esetében.

---

A WTS Klient szolgáltatásai:

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

---

Jelen WTS-információ nem minősül tanácsadásnak, és kizárólag válogatott témakörök általános ismertetésének céljára szolgál.

A hírlevélben foglaltak ezért nem tekinthetők teljesnek vagy kimerítőnek, továbbá nem alkalmasak arra, hogy egyedi esetekben helyettesítsék a tanácsadást. A tartalmak helyességéért nem vállalunk felelősséget.

A fenti vagy egyéb szakmai témakörökkel kapcsolatos kérdései esetén forduljon bizalommal WTS-tanácsadójához, vagy lépjen kapcsolatba velünk a megadott elérhetőségeken keresztül.

#### WTS Klient

1143 Budapest • Stefánia út 101-103.

Telefon: +36 1 887 3700 • Fax: +36 1 887 3799

info@wtsklient.hu • www.wtsklient.hu

