

wts klient newsletter

WTS Klient.
A híd.

Kedves Olvasónk!

A külföldiek munkavállalása Magyarországon című videósorozatunk második részében az expatok magyarországi munkavállalásának fontosabb adójogi kérdéseit vesszük górcső alá. Ennek keretében többek között rávilágítunk az adóügyi illetőség meghatározásának fontosságára, valamint arra, hogy milyen szempontokat kell figyelembe venni az illetőség meghatározásakor. Ezt követően az egyes jövedelem-típusok adózási sajátosságai kerülnek terítékre.

Az adózási aspektusokat bemutató videónkat ezen a linken érheti el: wtsklient.hu/2017/09/13/kulfoldi-munkavallalas-ado/

Bízom benne, hogy a videó mellett hírlevelünk e heti, a társasági adókulcs és a transzferárak kapcsolatát, valamint a finanszírozás lehetséges módjait ismertető cikkeit is érdeklődéssel olvassák majd.

Tartalmas kikapcsolódást kíván:

Cseri Zoltán
manager

Finanszírozás

Válasszuk a finanszírozott eszköz megtérüléséhez passzoló futamidejű hitelt, de számoljunk a finanszírozás más módjaival is (pl. lízing vagy faktorálás)!

» [1. oldal](#)

A társasági adókulcs és a transzferár szabályok

A társasági adókulcs csökkentése adótervezési lehetőségeket hordoz magában, de kapcsolt ügyletek esetén a transzferár szabályokra is tekintettel kell lenni.

» [3. oldal](#)

Finanszírozás

Egy vállalkozás – lehetőségeitől függően – a tevékenység-finanszírozás több módját választhatja:

- saját tőke
- bankhitel vagy egyéb kölcsön
- eszközlízing
- számla faktorálás

hogy egy vállalkozás **vegyes finanszírozási mód** keretében igyekszik a működéséhez szükséges forrásokat biztosítani.

A finanszírozás tényleges összetétele persze nagyban függ a tulajdonosok anyagi lehetőségeitől, jövőbeli terveitől, a tevékenység tőkeigényétől, illetve attól, hogy a társaság mennyire vonzó célpont az egyes befektetők számára. Fontos üzenet a finanszírozóknak, hogy a tulajdonosok mennyi tőkét bocsátottak a vállalkozás rendelkezésére, hiszen ebből látszik, hogy mennyire bíznak a vállalkozás sikerességében.

Külső finanszírozási lehetőségek

Nagyon fontos, hogy a **finanszírozás futamidejét hozzáigazítsuk a finanszírozott eszköztől várt megtérülési időhöz**, vagyis például ne finanszírozzunk tárgyi eszközöket, melyek megtérülési ideje jellemzően több évet vesz igénybe, rövid lejáratú hitelekkel. Ugyanezek a rövid lejáratú hitelek viszont kiválóan alkalmasak lehetnek például készletek finanszírozására, amitől viszonylag gyors megtérülést vár a vállalkozás.

folytatás a 2. oldalon

Wim Wuyts a WTS Global új vezérigazgatója



A WTS Global a további nemzetközi bővítés elősegítése érdekében új vezérigazgatói állást hozott létre. Wim Wuyts, a tapasztalt adószakértő a belgiumi székhelyű, a gépjármű- és építőipar részére acélhuzalokat szállító multinacionális cégtől, a Bekaerttől érkezett a hálózatához. A vezérigazgató szeptember elején, a WTS közép-kelet-európai konferenciáján, Poznańban mutatkozott be személyesen a WTS régiós vezetőinek.

A kinevezésről [itt](#), a poznańi találkozóról pedig [itt](#) talál bővebb információt.

Bankhitel vagy egyéb kölcsön

Kisvállalkozásoknál jellemző, hogy a tulajdonosok elsősorban ismeretségi körükön keresztül, családtól, barátoktól igyekeznek pótlólagos forrást bevonni. Ebben az esetben a személyes ismeretség miatt egy viszonylag könnyen, hosszadalmas hitelbírálat és egyéb procedúra nélkül megszerezhető forrásról beszélhetünk, amely sok esetben mind a kamatot, mind a törlesztést és a futamidőt tekintve kedvezőbb lehet, mint például egy hitelintézeti finanszírozás. Háttérként lehet azonban, ha a kölcsönadók például a rokon kapcsolat és a megtakarításaikhoz mérten jelentős adott kölcsön jogán bele szeretnének szólni a vállalkozás irányításába. További hátrány, hogy ezen források szűkössége miatt nagyobb projektek ilyen módon történő finanszírozása nehézségekbe ütközhet.

Hitelintézeti finanszírozás esetén szigorúbb és bonyolultabb feltételeknek kell megfelelnie az igénylőnek, ráadásul nem csak a hitelfelvételt megelőzően, hanem a hitel teljes futamideje alatt, cserébe azonban jelentősebb forrásokhoz juthat a társaság. A **családi és baráti kölcsönökkel** ellentétben a napi operatív irányítás bizonyosan megmarad a vállalkozás hatáskörében, abba a bank jellemzően nem kíván beleszólni. Stratégiai döntéseknél azonban a hitelintézet – egyfajta biztosítékként – már fenntarthatja magának a jogot, hogy a jóváhagyása nélkül a vállalkozás ne hozhasson meg egymaga bármilyen döntést.

Lízing

A lízing alapvetően a **tárgyi eszköz finanszírozás** pénzkímélő formája. Eszközigényes üzletágban induló vállalkozások számára nagy segítség lehet, ha a kezdeti nagy összegű beruházásokat vásárlás helyett inkább lízinggel finanszírozzák. Így ahelyett, hogy a vállalkozás egy jelentős pénzmennyiség egyösszegű kifizetésére kényszerülne, a pénzáramait egy nagyságrendileg kisebb, tőketörlesztésből és kamatfizetésből álló havi kifizetés terheli, vagyis a beruházását a befolyó jövőbeli bevételeiből tudja finanszírozni.

Faktorálás

Faktorálás alatt jellemzően egy **követelés fizetési esedékesség előtt történő értékesítését** értjük, mely nagyban segíti a vállalkozás likviditásának fenntartását. Ezen felül a faktorálás – típusától függően – számos más előnnyel járhat egy vállalkozás számára. Hitelbiztosító bevonása mellett a vállalkozás például akár teljes mértékben mentesülhet a vevők nemfizetésének kockázata alól. Itt azonban, mivel a faktor fedezete jellemzően maga a vevőkövetelés, nagyon fontos, hogy milyen vevőállománnyal rendelkezik a társaság. Vagyis a faktorálás a követelés finanszírozás terén lehet hasznos egy vállalkozás számára, amely során bizonyos költségek mellett nem csak hamarabb juthat hozzá a jogos jussához, hanem konstrukciótól függően akár teljesen mentesülhet annak kockázatától, hogy a vevő nem fizeti ki az őt megillető vételárat.



wts

„Minden munkavállalónál és minden transznacionális vállalati megállapodásnál külön vizsgálendő, hogy hol merül fel az adó-, társadalombiztosítási és egyéb járulékfizetési kötelezettség.”

Dely Tamás, WTS Klient
Business Development Director CEE

forrás: inforadio.hu



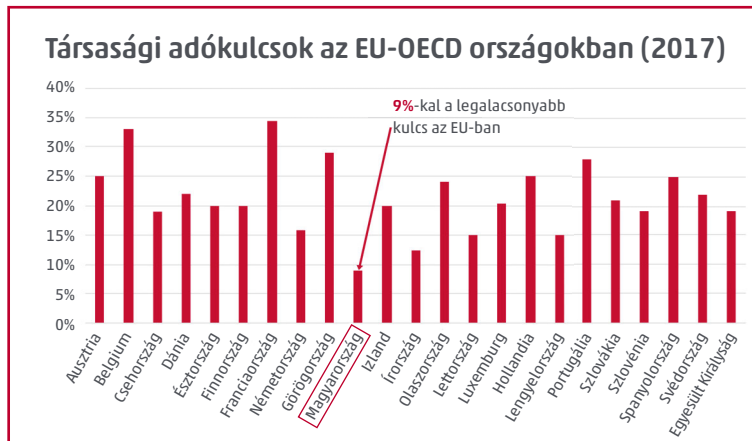
Hallgassa meg!



„Ha egy külföldi munkavállaló érkezik a cégünkhöz, akkor az a legnehezebb kérdés, hogy mi a HR-osztály, az adó-osztály, a könyvelés, a bérszámfejtés, a jogi osztály vagy a compliance feladata. Erre kell egy jó, összehangolt megoldást találni” – állítja Dely Tamás, a WTS közép-kelet-európai régióért felelős üzletfejlesztési igazgatója, aki a külföldiek magyarországi munkavállalásának stratégiai kérdéseiről beszél szeptember 14-én este az InfoRádióban.

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

A társasági adókulcs kapcsolata a transzferár szabályokkal



Szerző: **Szadai András**

andras.szadai@wtsklient.hu

Megszokhattuk már, hogy az adók állandóan jelen vannak az életünkben, ahogyan azt is, hogy a kulcsok változnak. A százalékok változása nagy mértékben befolyásolhatja az életünket, jelentősen átírhatja egy cég üzleti terveit, lökést adhat újabb beruházásoknak, vagy akár teljes újragondolásra is készíthet egy több országban működő vállalatcsoportot.

A társasági adókulcs változása Magyarországon

Az elmúlt időszak trendje egyértelműen kirajzolódik, ha megvizsgáljuk a magyar társasági adókulcs változását.

A folyamatosan csökkentett társasági adókulcs 2017-től immáron egy számjegyre fogyott, **9% lett egységesen**. Ezt megelőzően két kulcsos volt a rendszer, 10% és 19% (500 millió forintos adóalaptól volt a 19%-os kulcs alkalmazandó). Ellenkező tendenciát figyelhetünk meg az áfakulcs esetén, ahol a mérték folyamatosan emelése volt megfigyelhető, jelenleg 27%-on tetőzik az adókulcs.

Újragondolt tranzakciók

A [transzferár modell megszületését](#) is a társasági adókulcsok és adóalapok közötti különbségek tették szükségessé. Képzeli el a következő példa alapján, hogy mennyire egyszerű lenne egy cégcsoporton belül a társasági adó költségeket optimalizálni, ha nem létezne ma [transzferár szabályozás](#)!

Egy magyar és egy német vállalatból álló cégcsoport elemzői folyamatosan figyelik a két gyártó egység nyereségességét és a cégek által befizetett társasági adó mértékét. Pár év tendenciája alapján „rábédnek” arra, hogy **Németországban nagyságrendekkel több társasági adót fizetnek**, annak ellenére, hogy a két cég hasonló bevétel- és költségszinttel, valamint szerkezettel működik. Közben Magyarországon folyamatosan csökken a fizetendő társasági adó összege a csökkenő kulcs következtében. Ekkor úgy döntenek, hogy érdemes lenne még jobban élni azzal a lehetőséggel, amit a társasági adókulcs folyamatos csökkenése nyújt Magyarországon. A kérdés már csak az, hogy hogyan tudják a profitot még adózás előtt átmozgatni Németországból Magyarországra úgy, hogy közben a német gyártás is rentábilis maradjon.

A cégcsoport éppen újragondolja logisztikai folyamatait, többek között a beszállítói megállapodásait, és úgy gondolják a cégcsoport vezetői, hogy érdemes az alapanyagot a nagyobb múlttal és kiterjedtebb kapcsolatrendszerrel bíró (ezért jobb alkupozícióval rendelkező) német cég hatáskörébe helyezni. A német cég letárgyalja az alapanyagok beszerzési árát a teljes cégcsoport szükségletei alapján, és tekintettel a teljes csoport alapanyag-szükségletére, jelentős mennyiségi kedvezményre számíthat. Ezt követően a magyar gyártáshoz szükséges mennyiséget továbbértékesíti nyomott áron a magyar vállalatnak, ezzel jelentősen csökkenti a magyar cég alapanyag beszerzési költségét, ugyanakkor alacsony bevételt generál a német vállalat számára. **Az eredmény egyértelmű:** a magyar vállalat az olcsó alapanyagok hála jelenős profit emelkedéssel zárja az évet, míg a német cég a csökkenő bevétel miatt alacsony eredményt realizál. A fenti adótervezés mindaddig nem jár a nemzetközi transzferár elvek alapján Németországban adóalap növeléssel, amíg az [árazás](#) során bizonyítható: a német cég **piaci áron** értékesítette az alapanyagot a magyar kapcsolt vállalkozásának.

Üzleti modellváltás

Az előző példa alapján haladhatunk még tovább. Összeül a cégcsoport vezető testülete, és meghozzák a döntést: annyival **kedvezőbb adózási környezetet teremtett Magyarország**, hogy a német gyártás 8 fő egységéből 6-ot át kell telepíteni Magyarországra. Ebben az esetben ténylegesen felszámolják a német gyárban ezeket a gyártó egységeket, és azokat áttelepítik Magyarországra. Az adó- és transzferár szabályok rendkívül érzékenyen reagálnak egy ilyen lépésre, a német szabályozás a gazdasági realitások alapján fel van készülve egy ilyen üzleti modellváltásra. Egy ilyen új struktúra kialakítását megelőzően **érdemes minden esetben tanácsadóhoz fordulni:** a német szabályozás régóta nevesíti a „Funktionsverlagerung” fogalmát, amely fedi a fent leírt átalakítási folyamatot, és különböző adózási megoldásokkal igyekszik az áttelepített egységek üzleti potenciálját is figyelembe véve megadóztatni az átköltöztetett üzleti egységet.

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 elérhetőségek egyikén.

A WTS Klient szolgáltatásai:

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

Egy kattintással
árjábanlatot kérhet:

[Ajánlatkérés >](#)

Egy kattintással
feliratkozhat hírlevelünkre:

[Feliratkozás >](#)

WTS Klient

1143 Budapest • Stefánia út 101-103.

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

info@wtsklient.hu • www.wtsklient.hu