

wts klient newsletter

WTS Klient. A híd.

Kedves Olvasónk!

Az év vége felé közeledve az embernek mindig kettős érzése van. Egyrészt ideje számot vetni, sorra venni, hogy mit hozott nekünk az év, milyen volt 2022, milyen sikereket értünk el, és miben fejlődhetnénk még jobban. Másrészt ilyenkor megnyílik valami új, az új év egyben új reményt, új terveket is jelent és ismételt lendületet, hogy elkezdjünk vagy éppen folytassunk valamit, miután év végére kicsit elfáradtunk, és az ünnepekre hangolódva valamelyest le is csendesülünk.



Ami a számvetést illeti, nem panaszkodhatunk: a 2022-es év számunkra olyan volt, mint egy bombarobbanás – természetesen a hasonlat jó értelmében. Annyi minden történt velünk, hogy megtölthetnénk vele az egész hírlevelet. Miután tavasszal az ARX Equity Partners személyében [új befektető érkezett a cégbe](#), és új partneri és senior partneri kinevezésekkel erősítettük a csapatot, óriási lendülettel vágunk bele a cég megújulásába. Két fő csapásirányt követtünk: irodánk és munkafolyamataink digitális-technológiai fejlesztése és HR-folyamataink optimalizálása, munkáltatói márkaépítésünk vették át a prioritást. Felsorolni is hosszú lenne, mennyi mindent automatizáltunk, és mennyi programmal tettük vonzóbbá munkatársaink számára a munkahelyüket. Mindeközben bővültünk (130 főre duzzadt a dolgozói létszám, új irodaterületeket vettünk bérbe), és szakmai rendezvényeken, gazdasági médiákban és új közösségimédia-felületeken igyekeztünk a WTS Klient nevét is jobban megismertetni az emberekkel.

És mik a tervek 2023-ra? Talán a legnagyobb horderejű, mégis a mindennapi munkánkban legkisebb változással járó újdonság, hogy – amint azt már októberben jeleztük – 2023. január 1-jétől a WTS Klient márkanév alatt eddig is együtt működő cégcsoportunk tagjai egybeolvadnak, és WTS Klient Gazdasági Tanácsadó Kft. néven hivatalosan is egy társaság lesznek. Ezzel a 2022-es újjászületésünk beteljesedik. 2023-ban pedig továbbmegyünk az úton, amin elindultunk. Az újjászületés nyomán minden tekintetben tovább fiatalodunk, megújul a WTS Klient márka, tovább fejlesztjük digitális képességeinket, és a fiatalág lüktető ereje veszi át a kormányrudat. A legújabb generáció már itt van, az idei Mikulás-ünnepségünkön WTS Klientes kisbabák sora mutatkozott be, köztük az első unokám is.

Áldott karácsonyt, jó pihenést, és kellemes hírlevél-olvasgatást kívánok az ünnepekre! Tartson velünk jövőre is!

Lambert Zoltán
Ügyvezető partner

**Tartalomjegyzék**

- 2 **Szeles Szabolcs:** Digitális átállás – egy hosszú utazás
- 5 **Németh Gábor:** Ingatlantranzakciók illetékkötelezettsége
- 7 **Németh János:** IT projektek MS Access alapon
- 8 **Ritter Anita:** Ingatlan bérbeadás és telephely keletkezése

Hallgassa meg!

Különadók, lakásáfa, fiatalok adókedvezménye, iparűzési adó, KATA, illetékek – mindjárt itt az új év, mi lesz jövőre? – Gyányi Tamás, a WTS Klient senior partnere december 9-én a VG Podcastnak adott interjút a 2023-as adóváltozásokról.

Az „Eljön az átalányadózás aranykora” címmel megjelent podcast-interjúban

Gyányi Tamás kifejtette: Jó üzenete van, hogy az adórendszer fő elemeit nem változtatják meg évről évre. A cégeknek a tervezhetőség a legfontosabb, ebből a szempontból az évközi adóváltozásokkal nehéz számolni.

Hallgassa meg a beszélgetést Ön is ezen a linken:

www.vg.hu/podcastok/eljon-az-atalanyadozas-aranykora/

Digitális átállás – egy hosszú utazás

Hová, mivel, hogyan utazzunk, és mik az utazás veszélyei?

Szerző: **Szeles Szabolcs**

szabolcs.szeles@wtsklient.hu



A digitalizáció nem egy visszafordítható folyamat. Minél hamarabb elkezdjük tudatosan tervezni az utazást, annál előnyösebb helyzetben lehetünk a versenytársainkhoz képest.

A digitális átállás a pénzügyi szakmát sem kerüli el. Sőt, a munkahatékonyság növelése, az adatok hasznosíthatósága, a dokumentáció jobb nyomonkövethetősége és az időt rabló adminisztráció mérséklése érdekében elengedhetetlen ezzel a területtel minden vállalatnak, vállalkozásnak egyre tudatosabban foglalkozni.

Saját tapasztalatból tudjuk, hogy a digitális átállás egy hosszú utazás, rengeteg elágazódási lehetőséggel. A mi gyakorlati tapasztalatainkat is beleszöve mutatjuk be cikkünkben a digitális átállás kihívásait. Kalandra fel!

Úti cél

Először határozzuk meg, mi is az úti cél? Hiszen, ha a cél adott, már csak útvonalat és utazási eszközt kell választanunk, figyelembe véve természetesen a rendelkezésre álló büdzsénket. Kinek-kinek ízlése szerint döntenie kell, hogy utazási iroda által szervezett útra fizet be, jól bevált programokkal, kész megoldásokkal, vagy hátizsákkal saját ötleteire, inspirációira hagyatkozva indul az ismeretlen felfedezésére.

A digitalizáció mint cél a pénzügyi-üzleti világban, de az adózásban is megkerülhetetlenné vált. A digitális átállás a **stratégiai döntések elengedhetetlen része** lett. A papír alapú számlákat és bérjegyzéket felváltották az elektronikus számlák, a számlaképet felismerő alkalmazások és az elektronikus bérjegyzék. A számlák elektronikus iktatása, a jóváhagyási folyamatok automatizálása, az elektronikus aláírások sokat egyszerűsítenek a vállalati folyamatokon, és ezáltal költséghatékonyságot is eredményeznek. Csak a megfelelő informatikai infrastruktúra megléte, az adatbázisok megtisztítása és összekapcsolása, folyamatok automati-

zálása és dokumentumok digitalizálása révén maradhat versenyképes egy vállalkozás az új információs társadalomban.

IT infrastruktúra, avagy mivel is utazzunk?

A digitális átállás számára **optimális IT infrastruktúra és a jelenleg rendelkezésre álló informatikai eszközparkunk összevetése** segít abban, hogy eldöntsük, milyen beruházásokra van szükség. Mielőtt nagyobb befektetésbe kezdenénk, továbbra is nagy dilemmát okoz, hogy **felhőalapú megoldásokat vagy földi eszközparkot használjunk**. A szempontokat, amelyeket ennek mérlegelésénél érdemes figyelembe venni, a következő oldalon, egy táblázatban foglaltuk össze.

IT / Business Automation

2022-ben új fejezet kezdődött a WTS Klient életében, amely jelentős átalakításokat hozott magával. A szervezeti megújulással párhuzamosan komoly technológiai fejlesztésekbe is kezdtünk. Jelen cikkünkben elsősorban a digitális átállás fontosságára – voltaképpen elkerülhetlenségére – irányítjuk a figyelmet, miközben a saját technológiai fejlesztéseink tapasztalatait is igyekszünk megosztani. Ha az Ön cége is hasonló kihívásokkal, problémákkal szembesült, és szüksége lenne egy tapasztalt szakértőre az üzleti vagy adóügyi digitális megoldások kifejlesztésére, forduljon bátran a WTS Klient Business Automation üzletágához!

Módszerek / Szempontok	Földi eszközpark	Felhőalapú megoldások
Használt eszköz	Saját megvásárolt szerverpark	Bérelt platform és infrastruktúra (Azure, Google Cloud vagy más tárhelyszolgáltató)
Technológiai fejlettség	Folyamatosan avul az eszköz.	Jellemzően mindig a legújabb technológia támogatja a szolgáltatást.
Biztonság	Gyakran hamis biztonságtudat, amiatt, hogy a szomszéd szerverszobában van az eszköz.	Jellemzően egy nagy szolgáltató által üzemeltetett és ezáltal sokkal jobban védett, mint a saját eszközpark
Mentések	A vállalkozásnak kell gondoskodnia az adatok mentéséről.	A felhőben automatikusan készül másolat az adatokról.
Incidens utáni helyreállíthatóság	Nagyban függ a rendelkezésre álló külső és belső emberi erőforrás kapacitástól és szaktudástól.	Jellemzően rövid reakcióidővel megtörténhet az adatok helyreállítása, aminek hossza függ az előfizetés típusától és díjától.
Befektetés	Előre meg kell finanszírozni az eszközt.	Egy implementációs díjjal és havi szolgáltatási díjakkal kell számolni, ami egy kedvezőbb indulási cash-flow helyzet.
Üzemeltetés	Külső vagy belső forrás	Külső vagy belső forrás

Nincs mindenható recept, a cégvezetőknek, informatikai vezetőknél kell megtalálni, hogy a fenti szempontok szerint mi illeszkedik legjobban a digitális átállás vállalkozás által elérni kívánt szintjéhez és a cég lehetőségeihez. Sokszor a kevert megoldások is életképesek.

Belső vagy külső fejlesztések – Hátizsákkal vagy szervezett úttal vágjunk neki?

Manapság már szinte minden igényre **találhatunk kész szoftvereket**, úgynevezett dobozos megoldásokat. **Választhatjuk** ugyanakkor a **külső fejlesztőkkel vagy saját fejlesztő csapattal kidolgozott, saját megoldásokat** is. Sok fejtörést okozhat, mikor jött el az a pillanat, amikor házon belüli fejlesztésbe kezdünk.

Az ügyfeleket támogató megoldások, a folyamataink automatizálása és a belső adminisztráció digitalizálása miatt mi, a WTS Klientnél végül a lehetőségek kombinációja mellett döntöttünk. Egyrészt felállítottunk egy saját fejlesztő csapatot, így a fejlesztői szaktudás folyamatosan rendelkezésünkre áll, és egyénre szabottan tudunk reagálni az ügyfeleknél vagy házon belül felmerülő igényekre. Mivel azonban a fejlesztő csapatunk kapacitása véges, a digitális átállás pedig gyors tempót kíván, a HR szoftver és a CRM rendszer esetében kész piaci megoldásokat is alkalmazunk.

Útikönyvek és prospektusok vagy booking.com és Tripadvisor?

A digitális átállás része az **adatbázisok és meglévő rendszerek összekapcsolása**. Jellemző, hogy a társaságok egymástól elszigetelt rendszerekben különböző formátumú adatokkal rendelkeznek, ahogy az utazó is szerezheti az információit többféle

prospektusból, útikönyvből vagy valamelyik mai modern internetes felületet használva, amely a betáplált adatok segítségével testreszabott megoldásokat kínál. Ahhoz, hogy a felhalmozott adattengerből hasznosítható, értékes információk váljanak, fontos az adatbázisok szinkronizálása, a bennük lévő adatok egymásnak való megfeleltetése és összekapcsolása. A munkavállalók teljesítményének méréséhez, a megbízások kiértékeléshez, ajánlatadáshoz és megalapozott vezetői döntésekhez manapság már elengedhetetlenek ezek az integrált adatbázisok. Vannak olyan **integrált vállalati információs rendszerek**, amelyek ezeket az igényeket teljeskörűen kiszolgálják, de egyre gyakoribbak az **interfészek segítségével összekapcsolt szoftverek**, adatbázisok is.

A jelen elvárása, hogy az egyes **rendszerek** (például számlázó program, CRM, teljesítményrögzítő programok) össze legyenek kapcsolva. Ahhoz azonban, hogy **kommunikálni tudjanak egymással**, azonos fogalmakat kell használniuk. Például ugyanazzal a vevővel kapcsolatos forgalmi adatokat, nyitott számlákat, időráfordításokat és egyéb vevőspecifikus információkat ugyanazon vevő azonosítóval kell szerepeltetni a különböző rendszerekben, mert a programok összekapcsolásával csak így leszünk képesek arra, hogy az adatok összességéből hasznos információ álljon össze.

A **kollaborációs platformok** használatát a pandémia okozta bezártság hozta el mindenki életébe. Egy gyors Teams, Skype vagy Zoom meeting mára mindennaposá vált. Már nem e-mailen és telefonkonferenciákon keresztül zajlik a kommunikáció, hanem kollaborációs platformok kapcsolják össze a kollégákat és az ügyfeleket adatmegosztásra, információ- és fájlcsere biztosítására.

Veszélyek nélkül nincs kaland, avagy a kiberbiztonság kérdése

A digitális átállás persze nem diadalmenet, a vitathatatlan előnyök mellett számos veszélyt is rejt. Külső támogatók bevonásával, a rendszereink megnyitásával, a nagyobb kiberközösséghez való csatlakozással elkerülhetetlenül kiszolgáltatjuk magunkat a támadásoknak. Az információ hatalom, a pénzügyi rendszerek digitalizációja pedig kizárólag erről szól, ezért muszáj a megelőzésre koncentrálnunk. Viszont már nem elég tűzfalal, vírusellenőrzésekkel védekeznünk. A **munkatársak oktatása** és éberségének fenntartása elemi érdekünk. Mára már nagyon sok oktatási anyag, phishing és adathalászat szimuláció segíti a vállalkozásokat abban, hogy az egyes munkavállalók aktívan és felelősségteljesen közreműködjenek a megelőzésben, így a vállalkozás belső rendszerei zárt egésként tudják kizárni a zsaroló vírusokat.

Saját tapasztalatból számolhatunk be róla, hogy a **szabályozottság** segít, az **ISO 27001 információ biztonsági tanúsítványunk** megléte is folyamatosan éberen tartja munkavállalóinkat. Több éves ISO audit tapasztalatunk hozzásegít ahhoz, hogy folyamatosan napirenden tartsuk az információbiztonsági szempontokat mind a belső munkafolyamatok, mind pedig az ügyfelekkel folytatott kapcsolattartás során.

Nincs retúrjegy

A digitalizáció **nem** egy **visszafordítható** folyamat. Minél hamarabb elkezdjük tudatosan tervezni az utazást, annál előnyösebb helyzetben lehetünk a versenytársainkhoz képest. Egy utazás során vannak zsákutcák is, de egy tanulásra és fejlődésre nyitott szervezet a kudarcból is építkezni próbál. Kérjük, csatolják be biztonsági öveiket! Jó utazást kívánunk!

→ A téma szakértője



Szeles Szabolcs

Senior partner
Pénzügyi-számviteli tanácsadás /
Könyvelés
Telefon: +36 1 887 3723
szabolcs.szeles@wtsklient.hu

Végzettség

- » nemzetközi közgazdász
- » ACCA tag könyvvizsgáló
- » kamarai tag könyvvizsgáló
- » okleveles adószakértő

Szakterületek

- » nemzetközi csoportjelentések összeállítása (IFRS, HGB)
- » számviteli és adójogi átvilágítások
- » számviteli tanácsadás
- » interim management

Nyelvek

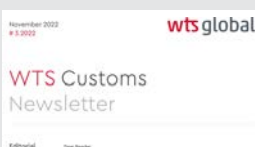
magyar, német, angol

Legfrissebb publikációk

- » [A támogatások kettős élete](#)
- » [A végelszámolás lezárása](#)
- » [A végelszámolás alatt készítenő beszámolóok számviteli sajátosságai](#)



Megjelent a WTS Global legújabb vámhírlevele



A WTS Global Customs Newsletter #3/2022-es száma a kereskedelem és a vám területén zajló legfrissebb fejleményekről számol be Brazíliából, Kínából, Németországból, az Egyesült Királyságból és az Egyesült Államokból, és körüljárja azokat a kérdéseket, amelyek jelenleg nemzetközi szinten foglalkoztatják a szakembereket. A nemzetközi hírlevél angol nyelven, PDF-formátumban innen tölthető le:

[WTS Global Customs Newsletter #3/2022](#)

Ingalantranzakciók illetékkötelezettsége

Mi változott az elmúlt években és mi lesz jövőre?

Szerző: **Németh Gábor**

gabor.nemeth@wtsklient.hu



A belföldi ingatlanok piacán az elmúlt időszakban egy meglehetősen komoly ár-, és ezáltal értéknövekedési folyamat volt megfigyelhető. Ennek fényében egyre fontosabb kérdéssé vált az ingatlantranzakciók illetékkötelezettsége, és egyre kiemeltebb szerep jutott (és jut) a vevő által fizetendő **visszterhes vagyonszerzési illetékkel** kapcsolatos tranzakciós háttér **tervezésére**. Nemcsak a piaci szereplők kezelik azonban kiemelt figyelemmel az ingatlantranzakciók illetékkötelezettsége kapcsán felmerülő kérdéseket, a hazai jogalkotás is több esetben korrigált, finomított már a meglévő szabályozáson.

Ingalantranzakciók illetékkötelezettsége ingatlan vs. ingatlanos társaság szerzése esetén

Az ingatlantranzakciók illetékkötelezettsége terén az egyik legfontosabb szabályváltozás **2010. januárban** lépett életbe: ettől az időponttól már nemcsak **ingatlan megszerzése** (asset deal) eredményezhet visszterhes vagyonszerzési illetékfizetési kötelezettséget, hanem egy ún. belföldi ingatlanvagyonnal rendelkező társaságban fennálló legalább 75%-os – közvetett vagy közvetlen – **részesedés megszerzése** is (share deal).

Eszközérték számítása ingatlanos társaság megszerzése esetén

Ezt követően a jogalkotó 2021 júliusában pontosította az ingatlantranzakciók illetékkötelezettsége vonatkozásában a **belföldi ingatlanvagyonnal rendelkező társaság** fogalmát, bezárva ezáltal egy addig a gyakorlatban alkalmazott, visszaélésekre is lehetőséget adó gyakorlatot.

A **2021. július előtti** szabályozás szerint ugyanis belföldi ingatlanvagyonnal rendelkezőnek az a társaság számított, amelynek a **rendelkezésre álló utolsó mérlege** (vagy nyitómérlege) szerinti eszközei között legalább 75%-os arányban ingatlan található. Abban az esetben tehát, ha a rendelkezésre álló utolsó mérlegben (vagy kezdő vállalkozás esetén a nyitómérlegben) egyáltalán nem szerepelt ingatlan (vagy annak értéke 75%-nál kisebb arányt képviselt a korrigált eszközértékben), ugyanakkor két mérlegkészítés között a társaság ingatlant szerzett, akkor annak értékét nem kellett figyelembe venni a 75%-os arány számításánál. Ezáltal

olyan helyzet is előállhatott, hogy ugyan a legutolsó elfogadott beszámoló alapján egy társaság nem minősült belföldi ingatlanvagyonnal rendelkező társaságnak, azonban egy évközi, a társaságban fennálló részesedés átruházására irányuló tranzakció (share deal) zárásakor már akár szignifikáns értékű ingatlanvagyon is szerepelhetett a társaság eszközei között. Ha egy ilyen társaságot szerzett meg a vevő, akkor azt, a korábbi jogszabályi rendelkezések alapján, főszabály szerint, nem érintette az ingatlantranzakciók illetékfizetési kötelezettsége.

A 2021-ben elfogadott módosítás oly módon küszöbölte ki a fentiekből eredő, potenciális visszaéléseket, hogy a céltársaságnak tulajdonképpen **egyfajta közbenső mérleget szükséges készítenie** a részesedés értékesítésekor fennálló, aktuális ingatlan- és egyéb eszközértékekről. Ezen évközi kimutatás alapján szükséges eldönteni, hogy egy céltársaság belföldi ingatlanvagyonnal rendelkező társaságnak minősül-e és ezáltal vonatkozik-e a vevőre az ingatlantranzakciók illetékkötelezettsége annak megszerzése kapcsán.

Új, árbevételi korlátra vonatkozó módosítás ingatlan átruházásoknál

A 2022. év végi, 2023. január 1-jétől hatályba lépő **adótörvény módosítások** között található a következő, immár ingatlanértékesítési tranzakciók kapcsán (asset deal) releváns legújabb módosítás. A változás az ingatlantranzakciók illetékkötelezettsége terén azon illetékmentességi jogcímet érinti, amely egyes **kapcsolt vállalkozások közötti ingatlanátruházásokat** mentesít a visszterhes vagyonszerzési illeték-kötelezettség alól. A jelenleg hatályos szabályozás értelmében ilyenkor az adómentesség feltétele, hogy az illetékkötelezettség keletkezése időpontjában a vevő főtevékenysége saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése (TEÁOR 68.20) vagy saját tulajdonú ingatlan adásvétele (TEÁOR 68.10) legyen.

Az azonban jelenleg visszaélésekre adhat okot, hogy az illetékmentesség feltétele tulajdonképpen egy, a főtevékenységi körre vonatkozó egyszerű változásbejelentéssel teljesíthető. Ezért a törvénymódosítás, megtartva a **tevékenységi körre vonatkozó**

feltételt, meghatároz egy új, **50%-os árbevételi korlátot is**, amelyről a vagyonszerzőnek nyilatkozni kell az adóhatóság felé. Azaz, az illetékmentesség csak abban az esetben lesz alkalmazható, amennyiben a vagyonszerző az ingatlanra vonatkozó, kedvezményezett tevékenységekből (TEÁOR 68.10 és 68.20) származó árbevétele az összes árbevételben legalább 50%-os arányt képvisel.

A módosítás a vagyonszerző előző adóévi nettó árbevételét veszi alapul az 50%-os korlát meghatározásakor. Természetesen a **tevékenységüket az adott évben kezdő vállalkozások** esetében is lehetőség lesz ezen mentesség alkalmazására, ha a vagyonszerző nyilatkozik arról, hogy nettó árbevételének legalább 50%-a kedvezményezett tevékenységekből fog származni az adott adóévben.

A pótlólagos illeték és szankció összege

Joggal merülhet fel a kérdés, hogy az új szabályozás milyen szankciókat helyez kilátásba arra az esetre, **ha az árbevétel megoszlására vonatkozó feltétel** bármely okból **nem teljesülne**. Erre vonatkozóan a következő esetkörök különíthetők el:

Amennyiben a nyilatkozatban foglaltak vagy a vállalat nem teljesül, azt a vagyonszerzőnek be kell jelentenie az állami adóhatósághoz, amely a meg nem fizetett illetéket 50%-kal növelten a vagyonszerző terhére pótlólag előírja. Ha a vagyonszerző e kötelezettségének nem tesz eleget és az állami adóhatóság adóellenőrzés keretében állapítja meg a nyilatkozatban foglaltak vagy a vállalat teljesülésének elmaradását, a vagyonszerző terhére a meg nem fizetett illeték kétszeresét kell pótlólag előírni.

Illetékkötelezettség keletkezése	Adózó általi korrekció (ha nem teljesül az árbevételi korlát)	Adóhatóság általi megállapítás (ha adóellenőrzés keretében kerül megállapításra az adózói nyilatkozat valótlansága)
Adóév 1. és 5. hónap utolsó napja között	Korrekció lehetősége: adóév 6. hónapjának 15. napjáig Következmény: másfélszeres illeték-fizetés (100% illeték + 50% szankció)	Meg nem fizetett illeték kétszerese (100% illeték + 100% szankció)
Adóév 6. és 12. hónap utolsó napja között	Nincs korrekciós lehetőség	Meg nem fizetett illeték kétszerese (100% illeték + 100% szankció)
Tevékenységet adóévben kezdő vagyonszerző esetében a működés első adóévében (még nincs előző adóévi lezárt beszámoló)	Korrekció lehetősége: illetékkötelezettség keletkezését követő adóév 6. hónap 15. napjáig Következmény: másfélszeres illeték-fizetés (100% illeték + 50% szankció)	Meg nem fizetett illeték kétszerese (100% illeték + 100% szankció)

A módosítás révén, a szankciók mértékének a fényében is, még kiemeltebb hangsúlyt fog kapni az ingatlantranzakciók illetékkötelezettsége, és az ezzel kapcsolatos pénzügyi és adózási tervezés.

Adótanácsadás

Ha az egyedi tranzakciós támogatást tapasztalt szakértőkre bízna, forduljon bizalommal a [WTS Klient adótanácsadó csapatához!](#) Állunk rendelkezésére.

→ A téma szakértője



Németh Gábor

Manager
Adótanácsadás
Telefon: +36 1 881 0606
gabor.nemeth@wtsklient.hu

Végzettség

- » adótanácsadó
- » jogász

Szakterületek

- » adótanácsadás minden adónemben
- » adózási átvilágítás és tranzakciós adótanácsadás
- » általános forgalmi adó-tervezés (supply chain management)
- » compliance típusú szolgáltatások áfa és személyi jövedelemadó adónemekben
- » adóhatósági ellenőrzések, adójogi jogviták

Legfrissebb publikációk

- » [Év végi transzferár-korrekciók Magyarországon](#)
- » [Aktualitások a behajthatatlan követelések áfa-visszatérítése terén](#)
- » [Ingyenes átadások áfakötelezettsége](#)

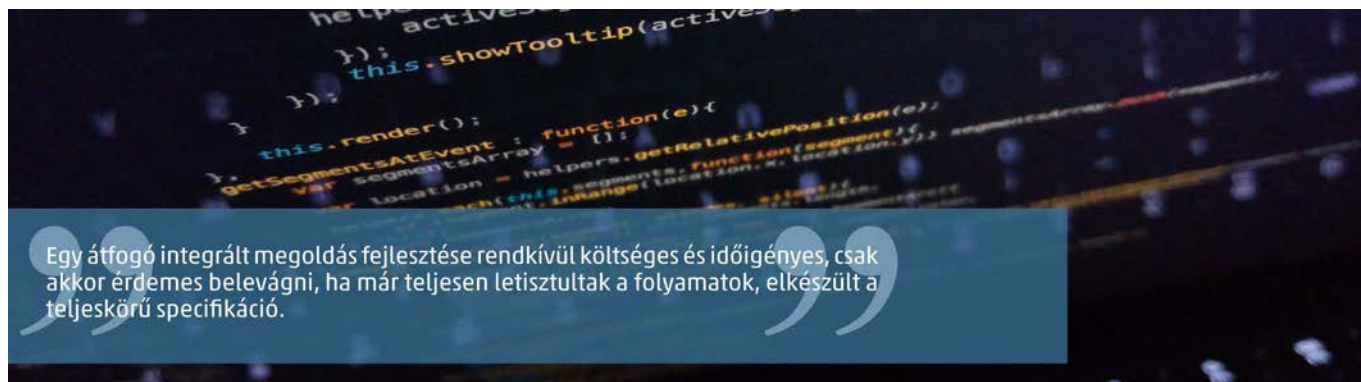
Nyelvek

magyar, német, angol

IT projektek MS Access alapon

Útmutató nem csak szoftverfejlesztőknek

Szerző: **Németh János**
janos.nemeth@wtsklient.hu



Egy átfogó integrált megoldás fejlesztése rendkívül költséges és időigényes, csak akkor érdemes belevágni, ha már teljesen letisztultak a folyamatok, elkészült a teljeskörű specifikáció.

Az üzleti folyamatok digitalizálódásának elkerülhetetlensége már évek óta nyilvánvaló a gazdaság szinte minden területén. Ahogy a 2. oldalon kezdődő cikkünkben erre külön kitértünk, a digitális átállás a pénzügyi szakmát sem kerüli el. Ma már nem elég, ha a cég IT szakemberei vannak tisztában a leghatékonyabb digitális megoldásokkal, a döntéshozóknak, az **adózásért**, könyvelésért vagy bérszámfejtésért felelős vezetőknek is ismerniük kell ezeket. A stratégiai kérdések végiggondolása után most a konkrét **adatbáziskezelő rendszereket** vizsgáljuk meg az alaptól kezdve, és választ adunk arra a kérdésre is, hogy mire jó, és miben más az Excel és az MS Access.

Amikor az Excel már kevés

Nagyon sok vállalkozás használ – akár a meglévő integrált rendszerei mellett – különféle adatbázisokat, nyilvántartásokat. Általában számos ad hoc, illetve az ERP-be (Enterprise Resource Planning, vállalatirányítási rendszer) nem beilleszthető információ keletkezik, amire egy **rendszerfejlesztés csak költségesen, hosszú távon tud megoldást adni**. Általában ezeket a nyers adatbázisokat egy IT vénával rendelkező munkatárs hozza össze egy táblázatba, és önti emészthető formába. Ezek az összesítő táblázatok gyakran olyan jól sikerülnek, hogy egyre szélesebb körben, több feladatra, több felhasználóval kezdik használni a vállalatban belül. Ilyenkor szokott eljönni az a pont, amikor az Excel már kevés. Tipikus igényként jelenik meg a **több egyidejű felhasználó kezelése** vagy a strukturált (akár több projektet is átfogó) adatintegráció, ami már nem igazán megvalósítható Excel környezetben.

MS Access – kis lépés egy IT szakembernek, nagy lépés a vállalatnak

Az a tapasztalatom, hogy a legtöbb nyitott, IT szemlélettel rendelkező felhasználónak nem okoz nehézséget megismerkedni a Microsoft Access, vagyis az **MS Access** világával. Egy minimális képesséssel el lehet indulni az alapokkal, az Excel táblázatokból **nem bonyolult** áttérni az adatbázisok világába.

Az MS Access kiválóan **alkalmas kisebb IT projektek megvalósítására**. Lehetővé teszi, hogy egyidejűleg több felhasználó dolgozzon ugyanazokkal az adatokkal. Az adatbázisnak köszönhetően az adatok strukturáltan, integrált módon jelennek meg a rendszerben. Számos interfésszel rendelkezik, könnyű az átjárás a többi MS termék között, jól dokumentált, vizuálisan átlátható, könnyen tanulható rendszer.

Bonyolultabb feladatokhoz már a Visual Basic programnyelv ismerete is szükséges lehet, de aki jártas a Excel makrók világában, annak ez sem lesz idegen.

Üzleti modellezés

Az Excel táblázatok gyakran olyan üzleti területeken jelennek meg, amelyekre még nincs iparági, vagy speciálisan testreszabott IT megoldás. Egy átfogó integrált megoldás fejlesztése rendkívül költséges és időigényes, csak akkor érdemes belevágni, ha már teljesen letisztultak a folyamatok, elkészült a teljeskörű specifikáció. Amennyiben a vállalkozás **közbenső lépcsőként** a meglévő táblázatait fokozatosan áttelepíti Excelből Access adatbázis környezetbe, azzal tulajdonképpen lemodellezi az üzleti adatok tartalmát, összefüggéseit. A befektetett munka később megtérül az integrált rendszer tervezésekor, hiszen a specifikáció jelentős részét az adatstruktúrák tervezése teszi ki.

folytatás a 8. oldalon

Digitális üzleti adminisztrációs megoldások hatékonyságának növelése, folyamatoptimalizálás

A WTS Klient Business Automation üzletágának szakemberei segítséget nyújtanak a minél hatékonyabb adatintegráció és a **folyamatok optimalizálása** felé vezető úton való elindulásban, és támogatjuk ügyfeleinket, hogy akár önállóan is képesek legyenek létrehozni jól működő digitális üzleti projekteket. Forduljon hozzánk bátran!

Amikor már az Access is kevés

Fontos megjegyezni, hogy Access környezetet kisebb feladatokra tervezték. Az egyidejű **felhasználók száma** 255-re van korlátozva, de **érdemes 20 alatt tartani**, mert az adatbázis mérete is korlátos,

maximum 2 GB. Kizárólag Windows környezetben, kliens-szerver architektúrában működik. Ezekon a korlátokon belül ez egy rugalmas eszköz üzleti automatizálási és integrációs feladatokra, amellyel a vállalaton belül egyszerűbb IT feladatok megvalósíthatók.

→ A téma szakértője



Németh János

Igazgató
IT / Business Automation
Telefon: +36 1 887 3712
janos.nemeth@wtsklient.hu

Végzettség

- » informatikus mérnök
- » közgazdász

Szakterületek

- » üzleti folyamatok automatizálása
- » ügyviteli rendszerek integrálása
- » egyedi IT fejlesztések megvalósítása
- » informatikai tanácsadás
- » csalásvizsgálat

Legfrissebb publikációk

- » [A Benford-törvény](#)
- » [Hamarosan kötelező lesz a visszaélés-bejelentési rendszer bevezetése](#)
- » [Online számla 3.0 – beindul az automatizálás?](#)

Nyelvek

magyar, angol, német



Ingatlan bérbeadás és telephely keletkezése

Melyik országban és milyen adó terheli az ingatlan bérbeadását?

Szerző: **Ritter Anita**
anita.ritter@wtsklient.hu



Gyakran előfordul, hogy egy ingatlan bérbeadása több országot is érint, pontosabban, hogy egy társaság olyan ingatlant szeretne valamilyen módon hasznosítani, amelyik más országban fekszik, mint ahol a társaság a gazdasági tevékenységét folytatja. Ilyenkor a következő kérdések okozhatnak fejtörést:

→ **Melyik országban kell adót fizetni** a külföldön fekvő ingatlan hasznosításából származó jövedelem után?

- **Milyen adókötelezettségek** merülnek fel?
- **Keletkezik-e** a bérbeadó társaságnak **telephelye** abban az országban, ahol az ingatlan fekszik?

Cikkünkben ezekre a kérdésekre válaszolunk és bemutatjuk, mire érdemes figyelnie egy külföldi társaságnak, amennyiben terveik között szerepel egy Magyarországon fekvő ingatlan bérbeadása.

Áfa telephely ingatlan bérbeadása esetén

A gazdasági tevékenységtől eltérő országban fekvő ingatlan bérbeadása, hasznosítása nem feltétlenül keletkeztet áfa telephelyet a bérbeadónál.

Egy [korábbi cikkünkben](#) már részletesen ismertettük az **állandó telephely** definícióját a **magyar áfatörvény és az EU HÉA-irányelvének végrehajtási rendelete** szerint. Ez előbbi alapján egy ingatlan hasznosítása miatt akkor keletkezik telephelye egy társaságnak az ingatlan fekvése szerinti államban, ha rendelkezik egy földrajzilag körülhatárolt hellyel, ahol helyhez kötött huzamosabb ideig gazdasági tevékenységet folytat, és ahol a gazdasági tevékenység önálló folytatásához szükséges **tárgyi és személyi feltételek** is ténylegesen rendelkezésre állnak. A HÉA-irányelv végrehajtási rendelete szerint pedig akkor keletkezik állandó telephely, ha a szolgáltatásnyújtó az ingatlan fekvése szerinti államban, a személyi és tárgyi feltételek tekintetében kellően állandó jelleggel és megfelelő szervezettel rendelkezik, és ez lehetővé teszi a szolgáltatások nyújtását.

A két szabály alapján jól látható, hogy azon kívül, hogy a bérbeadott ingatlan Magyarország területén található, a szolgáltatásnyújtáshoz szükséges személyi és tárgyi feltételek megléte az ingatlan fekvése szerinti államban további vizsgálatot igényel.

Fontos szempont, hogy a bérbeadó gazdasági tevékenységének mennyire meghatározó részét teszi ki az ingatlan bérbeadása, továbbá, hogy ahhoz kapcsolódóan ténylegesen rendelkezik-e olyan szervezettel, amely lehetővé teszi számára az ingatlan hasznosítására irányuló szolgáltatás nyújtását. Amennyiben részletes vizsgálat után megállapítható, hogy a fenti feltételek nem teljesülnek, a bérbeadó külföldi társaságnak nem keletkezik telephelye Magyarországon.

Tekintettel azonban arra, hogy az ingatlan bérbeadása a HÉA-irányelv végrehajtási rendelete szerint ingatlanhoz kapcsolódó szolgáltatásnak minősül, amelynek teljesítési helye az ingatlan fekvésének országa, **a főszabály szerint a felmerülő általános forgalmi adót is az ingatlan fekvésének országában kell megfizetni**. Így tehát a külföldi bérbeadó telephely hiányában is csak akkor mentesül az [áfaregisztrációs](#) és áfafizetési kötelezettség alól Magyarországon, ha a bérbeadó belföldi adóalany, akinek a külföldi társaság [fordított adózás](#) alá eső számlát tud kiállítani.

Amennyiben azonban a külföldi társaságnak az ingatlan bérbeadása miatt telephelye keletkezik Magyarországon, a külföldi adóalanynak be kell regisztrálnia Magyarországon, és az adókötelezettséget az általános szabályok szerint Magyarországon kell teljesítenie. Ez pedig jelentős többletadminisztrációt jelent.

Mi a helyzet a társasági adóval?

Míg áfa szempontból alaposabb mérlegelésre van szükség annak eldöntéséhez, hogy az ingatlan bérbeadása állandó telephelyet keletkeztet-e, addig a [társasági adó szempontjából](#) viszonylag könnyebb az adózók helyzete.

A **társasági adó telephely** keletkezésének megállapításakor tekintettel kell lenni mind a társasági adóról szóló törvény, mind a külföldi adóalany illetősége szerinti állammal kötött kettős adóztatást elkerülő egyezmény rendelkezéseire.

A kettős adóztatást elkerülő egyezmények szerint az ingatlan-vagyonból származó jövedelem általában abban az államban adózható, amelyben ez az ingatlan fekszik. A magyar jogszabály rendelkezése szerint az ingatlan térítés ellenében történő hasznosítása, ingatlanhoz kapcsolódó vagyoni értékű jog térítés ellenében történő átadása, értékesítése, apportálása, továbbá ingatlan értékesítése telephelyet keletkeztet.

A fenti jogszabályok együttes olvasatából megállapítható, hogy amennyiben a bérbeadott ingatlan Magyarországon fekszik, **a külföldi bérbeadónak** a bérbeadási tevékenység időtartamától függetlenül **társasági adó telephelye keletkezik Magyarországon**. A társasági adót a magyar jogszabályok előírásai szerint kell teljesítenie, amelyhez be is kell jelentkeznie adóalanyként Magyarországon.

Röviden a helyi iparűzési adóról

Tekintettel arra, hogy a helyi adókról szóló törvény szerint telephelynek minősül többek között a hasznosított (bérbe vagy lízingbe adott) ingatlan, a külföldi adóalanynak telephelye keletkezik a Magyarországon fekvő ingatlan bérbeadása esetén, így **helyi iparűzési adó megfizetésére köteles**.

Adótervezés és tanácsadás a nemzetközi és a magyar előírások figyelembevételével

Ahogy az a cikkünkben is kiderül, a gazdasági tevékenység helyétől eltérő országban fekvő ingatlan bérbeadása esetén rendkívül fontos a bérbeadási tevékenység alapos vizsgálata. Amennyiben ugyanis a bérbeadási tevékenységet helytelenül minősítik, az érintett ingatlant nem tekintik telephelynek és a külföldi adóalany elmulasztja az ezzel kapcsolatos regisztrációt, valamint adófizetési kötelezettségét, az adóhatóság utólag szigorú szankciókat állapíthat meg részére. A WTS Klient több évtizedes tapasztalattal rendelkezik a nemzetközi adózás, a **külföldi társaságok adóstruktúrájának tervezése** területén, így bátran fordulhat hozzánk, ha külföldi cég Magyarországon fekvő ingatlanának bérbeadása kapcsán adótanácsadásra vagy / és adótervezésre lenne szüksége!

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

A kiadványban 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-számviteli tanácsadás
- » Könyvelés
- » Bérszámfejtés
- » IT / Business Automation

Egy kattintással
árjánlatot 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

WTS Klient Kft.

Székhely: 1143 Budapest, Stefánia út 101-103.

Cégjegyzékszám: 01-09-930353

WTS Klient Adótanácsadó Kft.

Székhely: 1143 Budapest, Stefánia út 101-103.

Cégjegyzékszám: 01-09-978231