

# A transzferárak adóhatósági ellenőrzése

Az adóhatósági ellenőrzések során az előző évekhez hasonlóan idén is a figyelem középpontjában marad a kapcsolt vállalkozások közötti transzferárképzés.

Kockázati elemzés alapján kijelölésre kerülnek azok a vállalkozások, ahol feltételezhető, hogy a külföldi anya- vagy leányvállalatok töké-, illetve profitkimentése történik, ráadásul oly módon, hogy a hazai cégeknek veszteség keletkezik.

Kockázati tényezőt jelentenek a nemzetközi vállalatcsoport-struktúrák agresszív adótervezései.

A transzferár-ellenőrzés a nemzetközi adóellenőrzés egyik legfontosabb területe.

A megállapított adóhiány és bírság összege manapság magasabb, mint az áfából adódó megállapítások.

Gyakoriak a transzferár-ellenőrzések, de az átfogó adóellenőrzések során is vizsgálják a dokumentációt.

Ezért nagyon fontos a kapcsolt vállalkozások közti ügyleteknél már az ügylet megkötése előtt a piaci árak kialakítása, a kapcsolt vállalkozások bejelentésének aktualizálása és egy olyan transzferár-dokumentáció határidőre történő elkészítése, mely megfelel a jogszabályi előírásoknak.

Egyre gyakrabban vannak megállapítások a funkcionális és gazdasági elemzések területén. A transzferképzési módszer kiválasztása és alkalmazása szintén külön vizsgálat tárgya.

Az adóellenőrzések során az adóhivatal használhatja a nyilvános adatbázisok adatait, de saját titkos adatokkal is rendelkeznek, illetve más ellenőrzések adatait is felhasználhatják.

A jövőben a transzferár-ellenőrzések száma tovább nőhet. A külföldi adóhatóságok által tett megállapítások is egyre gyakrabban módosíthatják a magyar társaság adóalapját.

## TRANSZFERÁR-ELLENŐRZÉS A GYAKORLATBAN

### Ügyletek megítélése

Problémát jelenthet az egyes ügyletek, valamint az ügyletek összehasonlíthatóságának megítélése a dokumentációs kötelezettséggel járó 50 M Ft értékhatár számításánál. A dokumentációt ügyletenként kell elkészíteni.

Eltérés lehet az ügylet társaság, illetve adóhatóság szerinti megítélésében is.

Egy példa: A társaság dokumentált egy kölcsönügyletet egy konserntaggal, miközben a társaságoknak egymással szemben régóta ki nem fizetett követeléseik és kötelezettségeik is voltak.

Az adóhatóság a fizetett kamatokat ezen követelések és kötelezettségek egyenlege alapján vizsgálhatja.

**A módszerek sorrendje**  
Sem az OECD-irányelvek, sem a Magyarországon érvényes szabályok nem tartalmaznak előírásokat a piaci árak vizsgálatánál alkalmazandó módszerek sorrendjére vonatkozóan. A legmegfelelőbb módszert kell alkalmazni.

A választott módszert az adóhatóság nem minden esetben fogadja el. Az adóhatóság gyakran alkalmazza az összehasonlító árak módszerét.

### Összehasonlíthatóság

Az alkalmazott árak összehasonlításánál a funkcionális elemzés nagyon fontos. Nem elég csak az árakat összehasonlítani. Emellett a szerződések feltételeit is össze kell hasonlítani. Ha a feltételek nem hasonlóak, az árakat ennek megfelelően kell kialakítani vagy korrigálni.

Összehasonlító árként a társaságok csak nyilvános adatokat használhatnak fel.

Az adóhatóságnak lehetősége van az árakat nem nyilvános adatokkal összehasonlítani, valamint az Amadeus adatbázissal is rendelkeznek.

Magyarországon léteznek más adatbázisok az Amadeuson kívül, melyek a társaságok nyilvános adatait dolgozzák fel.

De az Amadeus sem és más magyar adatbázisok sem tartalmaznak konkrét összehasonlító árakat.

Ezért nem mindegy, hogy melyik társaság melyik adatát választjuk.

A gyakorlatban fordult már elő olyan eset, hogy az összehasonlításba bevont társaságokat egy adatbázis alapján választották ki, a piaci árakat ez alapján határozták meg, az adóhatóság azonban nem fogadta el a kiválasztott kört.

A magyar jogszabályok és az adóhivatal vizsgálati is szigorúbbak, mint általában más európai országok esetében.

A kiszabható büntetések is magasak Magyarországon.

Emiatt fontos megfelelő figyelmet fordítani a társaságoknak a kapcsolt vállalkozásokkal szemben alkalmazott árakra, a dokumentáció összeállítására.



Niczki Éva – könyvvizsgáló, adószakértő  
ITAG Könyvvizsgáló Kft.  
9024 Győr, Kálvária u. 55.  
1016 Budapest, Hegyalja u. 7-13. Budacenter Irodaház  
www.itag-audit.hu  
info@itag-audit.hu



Németh András

**Egy vállalkozás fejlesztésének modern és kiváló módszere a vezetői konzultáció vagy coaching. Ez az új eszköz azonban könnyen összetéveszthető a régebb óta létező tanácsadói gyakorlattal. Pedig egészen másról van szó. Erről szeretnénk bemutatni egy rövid példát.**

VÁLLALKOZÁS  
NÉMETH ANDRÁS  
NEMOCOACH.HU

A hagyományos tanácsadói munkában az ügyfél kérdez, a tanácsadó válaszol. A coaching munkában inkább a coach kérdez és az ügyfél válaszol. A szakértői tanácsadás az a terület, ahol szerintem teljes mértékben támogató a külsős szakember munkája, hiszen az adott területen szerzett kiemelkedő tudása, tapasztalata valódi segítség lehet.

Persze a coaching munkában is vannak szakmai modellek, megélt tapasztalatok, amiket el lehet mondani, néha el is kell. Így van rá esély, hogy az ügyfél talál benne valamit, amit aztán tud használni. Ha

# A coach kérdez, az ügyfél válaszol

azonban coachként erőltetem a következtetéseimet, az már nem segítség.

Ha tanácsot adok, könnyen beleeshetek a következő csapdába is: csak arra figyelek, ami nekem nyilvánvaló. Azt hihihi, hogy ugyanaz a problémája neki is, ami nekem lenne az ő helyében. Ez persze általában nem igaz és így nem is jelent segítséget az ügyfélnek.

A coachingban mások a kitzított célok is. Lehet például az észlelés határainak kibővítése, hogy ne csak azokból az adatokból dolgozzunk, amikre figyelni szoktunk. Gyakori élményem, hogy ha tíz adat áll rendelkezésre egy problémáról, akkor az ügyfelem mégis csak pont azt a három látja, ami az alapfelvetését igazolja. Az is előfordul, hogy a helyzet szerinte „teljesen fekete vagy teljesen fehér”. Érdemes ilyenkor közösen, fokozott és tudatos figyelmet szánni a kérdésre, különválasztani, mik a tények, a vélemények, az érzések stb.

Szintén nagy különbség a két módszertan között a változás definíciója. Hagyományosan a változás alatt azt értjük, mikor a vezető eddig így csinált valamit, ezután meg úgy végzi. Megváltoztatja a működését, például azért, mert azt a tanácsot kapta. Az egyik kötött

pályáról átlép egy másik kötött pályára, mintha sínen haladna.

A coachingban a változás a választási lehetőségek számának bővülésében van. Eddig csak egyféle válaszom volt, mostantól pedig mehetek erre is, meg akár arra is. Itt a lényeg az, hogy nem kell másképp

**A véleményem sokszor inkább elvált, védekezésre, háritásra készítet. Talán mert a hétköznapi ügyis sok „jó tanácsot” kapunk, ha kérjük, ha nem.**

Németh András

döntenem, de akár dönthetek másképp is. Nagyobb a mozgásteret, nő a felszabadultság érzése és ez az, amire a vezetők igazán vágyanak.

Ezért a munkám során nem arra koncentrálok, hogy mit kellene másképpen tenni a vezetőnek. Arra fókuszálok, hogy bővísem a döntés lehetőségeit. Együtt keressük azokat a területeket, ahol látható ugyan a probléma, de nem látható a megoldás.

dás a beszűkült mozgásteret miatt. Igyekezem tetten érni azokat a gondolkodási sablonokat, amik csökkentik a választás szabadságát. Tapasztalatom szerint sokféle módon érzük el ezeket a szűkítéseket, elég kreatívak vagyunk sajnos ebben az irányban is.

Egyik ügyfelem például azt mondja: – Ha „eleget dolgozom, akkor nagyon stresszes vagyok”, kicsit később pedig: „ha kevesebbet dolgozom, akkor lustának érzem magam”.

Ha csak ezek közül választhatok, az bizony nem könnyű helyzet.

Ez jó példa arra, mikor a vezető csak a végtelket látja, nem is tud elképzelni köztes megoldásokat. Holott kicsit körbejárva ez nem lehetetlen. Itt pl. hamar kiderült, hogy persze hogy van középút is, csak ez eddig fel sem merült, egy vakfolton volt a sok-sok gondolat között. Nagyon felszabadító élmény volt mindkettőnek, mikor közösen rátaláltunk a köztesben rejtőző számos lehetőségre!

Itt a változás abban áll, hogy mostantól van választásom, és amikor akarom, akkor dönthetek másképp. Az a szabadság ebben, hogy mostantól nem vagyok kiszolgáltatva egy viselkedésmintának, én döntök, nem a szokásos gondolat. Ilyen felismeréseket hozhat a coaching, és ez jelenti a valódi változást.

## Elemzés

**Londoni pénzügyi elemzők** egy behangzó véleménye szerint lassulhatott a harmadik negyedévesben a magyar gazdaság növekedési üteme, a lassulás várható mértékéről azonban az előzetes adatok jelentősen eltérnek. A City elemzői közössége által az éves összevetésű harmadik negyedéves GDP-növekedésre adott előrejelzések 2,1 és 2,6 százalék között mozognak. A sáv alsó végén a Royal Bank of Scotland (RBS) bankcsoport londoni befektetési részlegének felzárkózó piacokkal foglalkozó elemzői állnak, akik 2,1 százalékos éves növekedést valószínűsítnek a harmadik negyedévre. Hangsúlyozzák, hogy becslésük nem csupán a londoni előrejelzési mediántól, de a széles körű előrejelzési sáv alsó szélétől is jóval elmarad. Az RBS közgazdászai ezt azzal indokolják, hogy számításaik szerint a magyar gazdaság szezonálisan és munkanaphatásokkal kiigazított, negyedéves összevetésben mért növekedése a harmadik negyedévesben nem haladta meg a 0,1 százalékot; ez tíz negyedéve a leglassabb így mért növekedési ütem lenne.

**Autókölcsonzó - Euro Rent**  
Széles típusválaszték. Nonstop kiszolgálás. Személyszállítás klimatizált járművekkel, 1-9 főig.  
9023 Győr, Bartók Béla út 14.  
+36-96/414-333  
Nonstop mobil: +36-20/460-3062

## Presztíznövelő reklámok a Felirat Kft.-től

**felirat**  
...reklámból profit!

**Színvonalas munkájukkal, kreatív ötleteikkel több mint húsz éve járulnak hozzá más vállalkozások sikeréhez a győri Felirat Kft. szakemberei. A generációváltás előtt álló családi cég kiemelkedően széles körű szolgáltatásokat nyújt az üzletportálok kialakításától a jármű-dekorációig.**

Nem véletlenül nyerte el a Kisalföldi Presztízs Díjat „Az Év Kisvállalkozása” kategóriában a győri Felirat Reklám Műhely Kft., hiszen több mint két évtizede élen jár az egyedi reklámeszközök tervezésében és gyártásában. A tapasztalat persze nem minden, a magas színvonalú szakmai munka mellett a korrekt üzletmenet, a visszajáró ügyfelek széles köre is figyelmet érdemel, sokan közülük hosszú évek óta hűséges partnerei a cégnek.

Nem véletlen, hiszen a Feliratnál szinte mindent eszközt megtalál a vállalkozó, amire szüksége lehet termékei, szolgáltatásai reklámozásához. A minőségi és látványos világító reklámok, külső-belső üzletportálok, táblarendszerek, jármű-dekorációk és egyéb reklámhordozók hosszú időn át szolgálják a cégek igényes megjelenését, imidzsét, így a legköltséghatékonyabb profitnövelő eszközök is jelentik számukra. Ezt a filozófiát tükrözi a Felirat Kft. szlogenje is: „Ha Felirat, akkor reklámból PROFI(T)!”

**felirat**  
A vállalkozás tevékenysége jóval túlmutat az egyszerű reklámon, hiszen ez a munka, az egyedi termékgyártás nagyfokú kreativitást, széles körű anyag- és gyártástechnológiai ismereteket igényel, a fém-szerkezetgyártástól a digitális nyomtatásokon át a lézer- és CNC-megmunkálásokig. Ennek köszönhető, hogy a Felirat sikerrel tud bekapcsolódni például kutatás-fejlesztési projekteibe is, hiszen a sokoldalú kivitelezői tapasztalattal rendelkező fiatalos csapat megbirkózik a nagyobb kihívásokkal is. Referenciáik között szerepel többek között ipari csarnok, közigazgatási és irodaépület, egészségügyi, oktatási és sportlétesítmény egyedi külső-belső információs rendszereinek kivitelezése, amit minden esetben sikerült színvonalasan megoldani. Nagy teljesítményű nyomtatógéppel a cég rövid határidőkkel vállalja óriásmolinók, építési hálók készítését, busz-, kamion- és más cégautóflották dekorálását, de gyakran érkezik megbízás egyedi fémpari kivitelezési munkákra – alkatrészszállító kocsik, takarólemezek tervezésére és kivitelezésére is.

A Felirat Kft. egyre több megkeresést kap más régiókból és külföldről is, ezek teljesítésére elengedhetetlen a jól működő napi munkakapcsolat tervezőkkel, építőipari cégekkel, belső építésszel, egyedi üzletbe-tervezéseket gyártó cégekkel, komplett szolgáltatást nyújtva a megrendelőknél.

– Terveink között szerepelnek pályázati támogatással megvalósítandó további műszaki fejlesztések, illetve a külföldi megjelenést segítő technikák igénybevétele. Lassan a generációváltás is aktuálissá válik a cégnél, két, főiskolát végzett nagylányunkat igyekszünk bevonni a cég munkájába. Ahhoz, hogy dönteni tudjanak, folytatják a munkánkat, vagy saját útjukat járják, belülről is meg kell ismerniük ezt a sok kihívást nyújtó és fejlődést kívánó vállalkozói létet – mondja Varga Péter, a Felirat Reklám Műhely Kft. ügyvezetője. (x)