

# Folyamatosan figyelni kell az üzleti kapcsolatokra!

Nem elég a kapcsolatfelvételre figyelni az új üzleti partnereknél, folyamatosan figyelni kell a kapcsolat fenntartása alatt is. A Deloitte szakértői összegyűjtötték azokat az adóhatóság által is figyelembe vett, látszólag egyértelmű tényezőket, amelyeket szem előtt kell tartani egy üzleti kapcsolat fenntartásakor.

Egyértelműnek tűnhet, de fontos kiemelni, hogy minden egyes üzleti kapcsolatot folyamatosan dokumentáljunk. Vagyis a beszerzések legyenek igazoltak, a megrendelések pedig a szükséges mértékben legyenek dokumentálva. Ez azért fontos, mert a magyar adóhatóság minden ellenőrzést a dokumentumok vizsgálatával kezd meg. Ráadásul a tapasztalatok szerint igen rövid, három-öt napos határidőt állít a cégek elé, ami jellemzően legfeljebb tizenöt napra tolódhat ki. Ha pedig ennyi idő alatt nem tudjuk bemutatni a szükséges dokumentációt, akkor könnyen belefuthatunk egy bírságba az ellenőrzés akadályoztatása miatt. Ha a szükséges dokumentumok folyamatosan rendelkezésre állnak, akkor ezt a kockázatot viszonylag könnyű kiküszöbölni.

A dokumentumok karbantartása is kiemelt fontosságú, külön érdemes figyelni a változásokra az üzleti partnereknél. Ez azt jelenti, hogy ha például változik az üzletfél cége, azonban ugyanazok a személyek járnak el, akkor ennek az okait érdemes feltárni. Arra is érdemes figyelni, ha az addigi partner a jövőben nem tud velünk üzleti kapcsolatban maradni, azonban ugyanolyan feltételekkel ajánl maga helyett valakit. Ilyen esetben érdemes fokozottan ellenőrizni az ajánlott üzletfelet. További buktatót jelenthet, ha egy viszonylag kis piaci szereplő hirtelen nagy volumenre tud ajánlatot adni egy termékből vagy a portfóliójába nem illő termékeket tud nagy mennyiségben szállítani. Ilyenkor szintén érdemes alaposabban utánanézni a cégnek. A változások utánkövetéséhez kapcsolódik az is, hogy a kapcsolatfelvételnél használt adatbázisok partnerünkkel kapcsolatos tartalmát – ilyen például a cégjegyzék, NAV által közzétett adatbázisok – érdemes 3-6 havonta újra ellenőrizni. Az ellenőrzés eredményét pedig érdemes annak időpontjára visszakövethetően rögzíteni.

Fontos az is, hogy jó üzleti kapcsolat esetén is naprakészek maradjunk a piaccal kapcsolatban. Például terméke és piaca válogatja azt is, hogy jellemzően milyen mértékűek a selejtes termékek. Ha ez sokkal alacsonyabb az üzletfeleink esetében, illetve nem érkezik egyáltalán panasz a termékekkel kapcsolatban, érdemes utána járni az okoknak.

Alkalmazhatunk védelmi vonalakat a szerződések megkötése, illetve módosítása során. Ilyen eszköz például, hogy kikötjük a szerződésben, hogy az üzleti partnerünk köteles bemutatni nekünk a kapcsolat fennállása alatt az adóbevallásait. Amennyiben ilyen vagy ehhez hasonló kikötést foglaltunk a szerződésbe, fontos, hogy éljünk is ezekkel az eszközökkel. Egy adóellenőrzés során ugyanis rosszabbul néz ki az, hogy tettünk egy ilyen kikötést, de mégsem alkalmaztuk.

"Összefoglalva tehát józan ésszel kell követni az üzleti partner magatartását a kapcsolat fennállása alatt is. Érdemes a témát részletesebben ismertető képzést is szervezni az érintett területeken dolgozó munkatársaknak, hogy ismerjék fel azokat az adókijátszó magatartásra utaló gyanús jeleket, amikor további tudakozódásra van szükség." – mondta el dr. Balácsi Ákos, a Deloitte Legal adóperes csoportjának ügyvédje.

Dr. Balácsi Ákos [ebben a videóban](#) foglalja össze a fent említetteket.

Sajtókapcsolat:

- Dr. Balácsi Ákos, ügyvéd, senior associate
- +36 1 428 6800
- abalazsi@deloittece.com

Eredeti tartalom: Deloitte Magyarország

Továbbította: Helló Sajtó! Üzleti Sajtószolgálat

Ez a sajtóközlemény a következő linken érhető el:

<https://hellosajto.hu/4884/folyamatosan-figyelni-kell-az-uzleti-kapcsolatokra/>