

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

SZAKDOLGOZAT

Koller Róbert

Levelező munkarend

Alapképzés

Gazdálkodási és Menedzsment szak

Vállalkozás Menedzsment szakirány

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

„A második esély” Veterán autók restaurálásának és értékesítésének jövedelmezősége

Belső konzulens: Dr. Kása Richárd

Külső konzulens: Felső Marianna

Koller Róbert

Levelező munkarend

Alapképzés

Gazdálkodási és Menedzsment szak

Vállalkozás Menedzsment szakirány

2021.

NYILATKOZAT

Alulírott Koller Róbert büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2021 év április hónap 22. nap



.....
hallgató aláírása

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	3
1.1. Az álom.....	3
1.2. Az ötlet	3
1.3. A megvalósítás	4
1.4. Problémafelvetés, célkitűzés	5
2. Járművek beszerzése és Magyarországra juttatása.....	6
2.1. A Történelmi Járművekről röviden	6
2.2. A használtautó piac.....	6
2.3. Milyen klasszikus járműbe érdemes a leginkább befektetni?	8
2.4. Veterán autók beszerzése az USA-ból.....	10
2.5. Szállítási logisztika	10
2.6. Adók és illetékek	11
2.7. Jogi háttér	11
3. A restauráló műhely, mint vállalkozás	12
3.1. Outsourcing	12
3.2. Az egyéni vállalkozás indítása lépésről lépésre 2021-ben	13
3.3. Az állami támogatások igénylése	17
3.4. A nyereséghez vezető út	17
4. A reklám célja és fontossága	20
4.1. A honlap, mint reklám.....	22
4.2. A vállalkozás honlapja.....	22
4.3. Egyéb reklámozási lehetőségek.....	23
5. Az Oldtimer vizsga és az ahhoz vezető út.....	24

5.1. Mi is az az OT vizsga?	24
5.2. A nemzetközi veteránvizsga- FIVA	24
6. Az 1967-es Ford Mustang Fastback helyreállítása (esetpélda)	26
6.1. A CoVid 19 világjárvány hatása a gazdaságra	30
7. A restaurálás jövedelmezősége.....	31
7.1. A vállalkozások gazdálkodásának jövedelmezősége	32
7.2. A gyűjtői tárgyakba történő befektetések kockázatai.....	32
7.3. Jövedelmezőség kiszámítása	35
7.4. Autó átírási illeték	40
7.5. Az eredmény kiszámítása	42
7.6. Fenntarthatósági vizsgálat	43
8. Összefoglalás.....	44
Ábrajegyzék.....	46
Képjegyzék.....	46
Táblázatjegyzék.....	47
Irodalomjegyzék.....	47

1. Bevezetés

1.1. Az álom

Mindenkinek vannak álmai. Kinek kisebbek, kinek nagyobbak. Vannak, akik egészen merészeket mernek álmodni, és hajlandóak küzdeni is az álmaikért. Az én álmom középpontjában autók állnak. Mindannyian láttunk már Hollywood-i filmeket, ahol a kedvenc főhőseink különböző klasszikus vagy izomautókkal száguldanak, hogy elkapják a bűnözőket, vagy épp elmeneküljenek a törvény elől. Gondolok itt például David Starsky 1975-ös Ford Gran Torino-jára, vagy Clyde Chestnut Barrow 167 golyó által ementálivá lyukasztott V8-asára. Ezek az autók az évtizedek alatt letűnt korszakok ikonjaivá váltak. Az idő vas foga bizony nem kíméli ezeket az egykor szilaj és elpusztíthatatlannak tűnő gépezeteket sem. Viszont egyre több ember áhítozik ilyen klasszikus autók iránt, egyre nagyobb kultusz kering körülöttük. Sok fanatikus pedig hajlandó hatalmas összegeket is kiadni egy-egy korhű autómódellemel megszerzése érdekében. Egy egész iparág épült már fel erre az ágazatra.

1.2. Az ötlet

Gyerekkoromban a nagyapám rám hagyta a már akkor is szép kort megélt 601-es Trabant-ját. Ez az évek alatt használaton kívül került és a feledés homályába veszett. De nyomot hagyott az életemben, a pályaválasztásom egyik mozgatórugója volt, hogy egy szép napon, ha elérem a céljaimat, megkeresem azt a valaha kultikus autót és felújítom, hogy újra teljes pompájában szelhesse a kilométereket.

Az 5. féléves E-business tantárgy keretein belül egy honlapot kellett szerkesztenem egy általam választott témában. Sok ötlet megfordult a fejemben, de ami a legjobban megragadott az a veterán autók voltak. Mindig is fel akartam újítani egy régi autót. Egy kedves gépjárműmérnök ismerősömmel beszélgettünk erről az ötletről. Először csak a honlap felépítése volt a téma, de azután egyre inkább elmélyültünk a restaurálás világában. Szó szót követett, gondolat jött gondolat után és egyre inkább beleéltük magunkat a régiségek felújításának világába. Olyan szinten beleástuk magunkat a témába, hogy hamarosan a honlap mellett egy kész üzleti tervet is létrehoztunk. Jó ötleteket halmoztunk fel. Ő a felújítás részét közelítette meg, én pedig a

gazdasági vonalat kutattam, és mire elkészültünk megfogalmazódott az ötlet bennünk: Nyissunk egy restauráló profillal foglalkozó műhelyt.

1.3. A megvalósítás

Ezen előzmények után felvettem a kapcsolatot több ebben az iparágban működő műhellyel. Eleinte kisebb reménnyel, hisz a kezdődő konkurenciát nem szokták jó szemmel nézni... ebben az esetben viszont kellemeset csalódtam, hisz kedves válaszokat és nyitottságot tapasztaltam majdnem mindenhol. Sok hasznos információval láttak el és sok sikert kívántak a munkám elkészítéséhez. Óriási szerencsémre egy régi ismerősöm évek óta egy ilyen műhelyben dolgozik, és elvállalta, hogy egy konkrét esetpéldát végig kísérve segít nekem bemutatni ezt az iparágat. Sajnos külön kérte a műhelyvezető, hogy ne nevesítsem meg őket, ám ettől nem lett kevesebb a hálám feléjük. Így az esetpéldámban és az interjúmban említett személyt és műhelyét csak Ákosként és csapatként fogom említeni.

Mikor elkezdtem a kutatásom, ők épp akkor fejezték be álmaim autójának restaurálását. Egy 1967-es Ford Mustangot építettek újjá és helyeztek forgalomba. Alig vártam, hogy első személyes látogatásom során megnézhessem a kész autót, és feltehessem a kérdéseimet Ákosnak. Első kérdéseim egyike maga a modellre irányult, hogy miért épp egy 1967-es Mustang-ot restauráltak, mikor ennek főleg Amerikában van kultusza.

A cégnél készített szakmai beszélgetésből készített kivonat:

„Szinte mindenki élvezi, ha egy teljesen felújított klasszikus autó gördül az úton, emlékeztetve a „régis szép időkre”. Függetlenül attól, hogy a járművet gyári állapotába állították-e vissza, vagy módosították a teljesítményén, vagy esetleg a kinézetén, egy felújított klasszikus autó után szinte mindenki megfordítja a fejét. Míg a helyreállítási projekt élvezetes időtöltés lehet, a kihívások eltántorítónak bizonyulhatnak. Aki gondolkodik azon, hogy vállalja-e ezt a törekvést, annak kezdete előtt sok tényezőt figyelembe kell vennie.”

Egy autó helyreállításának többféle oka lehet. A kiválasztott jármű emlékeztethet a fiatalkorunkra, lehet, hogy az álomautó egy kedvenc filmből származik, vagy a szintiszta profit is inspirálhatja a projektet. Szakértők szerint a szenvedély a kulcs a sikeres helyreállításhoz. Ákos és csapata azt vallják, hogy a kiválasztott klasszikusokhoz érzelmi kapcsolat fűzi a

restaurátort a kezdéstől a befejezésig. A helyreállítás időbe telik. Noha egyes projektek néhány hétvégét vesznek igénybe, és kimerülnek a motor tisztításával és átjáratásával, sok projekt több ezer órányi, több évig tartó munkaigényt emészt fel. A restaurátornak el kell köteleznie magát arra, hogy hosszú órákat szenteljen tanulásra, alkatrészek keresésére, makacs alkatrészekkel való harcra, dörzsölésre, csiszolásra. És nem mellesleg komoly anyagi háttérrel kell rendelkeznie.

Néhány speciális munkafolyamat esetében érdemes elgondolkodni a kiszervezés lehetőségével. Vannak olyan folyamatok, melyek elvégzéséhez hatalmas, és rendkívül drága gépek és kellékek kellenek. Ilyen például a festés előtti homokszórás, melyhez egy egész kabinra van szükség, ami rengeteg pénzbe kerül. Valamint pár munkafolyamat kiszervezésével időt és erőforrást spórolhatunk, amit egyéb területeken fel lehet használni.

A sikeres projekthez elengedhetetlen a helyreállítás méretének és költségének pontos megállapítása.

1.4. Problémafelvetés, célkitűzés

A mai napig nem végeztek lényeges kutatást a növekvő népszerűségnek örvendő és jelentős nemzetközi piacot jelentő klasszikus autókba való befektetés nyereségi mutatóival és kockázati jellemzőivel kapcsolatban. Ezekre a témakörökre fókuszálva a következő kérdésekre keresem a választ:

Vajon nyereséges lehet-e egy ilyen profilú vállalkozás Magyarországon? Milyen kihívásokkal kell megküzdeni, és milyen kockázatokkal kell számolni, ha egy klasszikus autókat restauráló cég fenntarthatóságát vizsgáljuk? Milyen hatásokat gyakorol a luxuscikkek restaurálására és értékesítésére a CoVid 19 világjárvány?

Kvalitatív kutatásom műhelylátogatásaim során készített beszélgetések és szakirodalmak felhasználásával, valamint egy konkrét esetpélda alapján mutatja be ennek az iparágaknak a működését.

2. Járművek beszerzése és Magyarországra juttatása

2.1. A Történelmi Járművekről röviden

A történelmi járművek a közlekedés sajátos kategóriáját alkotják. Ezek a gépek a járműipar fejlődésének történelmi korszakát jelentik. Egyre inkább népszerűek a műkedvelők, a rajongók és a szélesebb közönség körében is, emiatt a történelmi járművek területe társadalmi, és kulturális szempontból is releváns. Gazdasági szempontból is fontos iparág épült erre az ágazatra (Tam-Scott, 2009). A tulajdonosok, kereskedők és veterán autó klubok, által készített felmérés alapján Frost és munkatársai (2006) arra a következtetésre jutottak, hogy az Európai Unión belül nagyjából 2.000 veterán autós klubnak körülbelül 786.000 klubtagja van, akik mintegy 1.950.000 történelmi jármű birtokosai (Frost et al., 2006). Emellett Frost és munkatársai (2006) becslése szerint több mint 55.000 ember megélhetése származik részben, vagy akár egészben is ebből az iparágból. A történelmi járművekhez kapcsolódó tevékenységek forgalma mintegy 16 milliárd euró hasznot termel az EU számára évente.¹

(YASHAR A., MAARTEN K., BERT van W. - 2017)

Ilyen tényadatok mellett képtelenség figyelmen kívül hagyni ennek az iparágak a jövedelmezőségét, és a benne rejlő potenciális lehetőségeket.

2.2. A használtautó piac

Manapság a legáltalánosabb és leggyakoribb adásvételi fórumok az interneten alakulnak ki. Az online felületeken főleg szépen fényezett, de kevésbé felújított autókat találunk, rendkívül drágán. Viszont, ha a külföldi honlapokon kezdünk el kutatni, találhatunk igazi gyöngyszemeket. Magyarországon főleg szájhagyomány útján lehet olcsón eredeti állapotú veteránhoz jutni. Ezeket a külföldi szakirodalmak „barnfind” -ként említik, ami konyhanyelven pajtában talált autókat jelent. Ezekre viszont rengeteget kell költeni, hisz évek, nem ritkán évtizedek óta csak állnak és porosodnak.

¹ YASHAR A., MAARTEN K., BERT van W. - Identifying reasons for historic car ownership and use and policy implications: An explorative latent class analysis - 2017

A legkomolyabb veterán autó adatbázisa az angol autotrader.co.uk honlapnak van. Kutatásom alapján a legjobb árak is itt vannak. Angliában a legtöbb autó baloldali közlekedésre van felkészítve, ezért jobb oldalra szerelik a kormányt. Ebben viszont kivételek a veterán autók, hisz amelyek angol gyártmányok, azok jobbkormányval eredetiek, a többi autó pedig importálásból kerülhetett oda. Furcsának tűnhet, hogy sok millió forintnak megfelelő összegért romos autót vásárol az ember, de ez a befektetés alapja. Viszont az Angliában vásárolt autók hazánkba való szállítása nehézkes és költséges lehet. Valamint a kinti időjárási viszonyok, a sok eső alaposan tönkre teheti a klasszikus korú autókat, ha nem megfelelően tárolják őket.

Bármiféle vásárlás előtt utána kell járni a kiválasztott jármű előéletének. Fontos, hogy milyen országban használták (pl. Ausztriában az útsózás tönkre teheti az autók karosszériájának alját), és persze elengedhetetlen ellenőrizni, hogy nem lopott-e, vagy nem áll körözés alatt, mert azzal csak bajt vásárolna az ember. Ezek után fontos utánajárni, hogy az adott típushoz milyen az alkatrészutánpótlás, honnan és mennyi pénzért, mennyi idő alatt lehet cserealkatrészeket beszerezni. Figyelembe kell venni, hogy csak eredeti alkatrészeket lehet beépíteni, hogy a jármű megőrizze a veterán minősítését, különben nem lehet vizsgáztatni és soha nem térül meg a befektetés. Utána kell kérdezni az adott hatóságnál, hogy az autó adatai hitelesek-e, egyeztetni kell minden adatot. Ha esetleg van korhű szakirodalom az autóhoz, esetleges kézikönyvek, azokat akár plusz költségen is, de meg kell vásárolni. Ezeknek később nagy jelentősége lesz az OT vizsgára való készüléskor.

Ha találtunk egy minden paraméternek megfelelő járművet egy külföldi oldalon, és sikerült megegyezni az árban és az átadásban, akkor elsőként elő kell készíteni a szükséges adásvételi papírokat. Figyeljünk oda, hogy kétnyelvű szerződés szükséges! Érdemes a gépjármű adásvételi szerződését már akkor és ott mindkét nyelven is aláírni, azért, hogy Magyarországon a honosítási eljárás során ne kelljen külön lefordíttatni, ezzel ne kelljen utólag foglalkozni. Mivel Magyarország Európai Unió tagországa, ezáltal nem kell vámot fizetni az Európából importált autók után, viszont a közösség területén kívülről (például USA, Ázsia) érkező járművek után vámfizetési kötelezettség keletkezik, melyet a NAV-nál kell kezdeményezni. Tehát amennyiben az okmányok rendelkezésre állnak, akkor már lehet is felrakni az utánfutóra és hazaszállítani, semmiféle bonyodalommal nem kell számolnunk a határon.

2.3. Milyen klasszikus járműbe érdemes a leginkább befektetni?

Az aukciókon az árak felbecsülése a korábbi eladásokon és a szakértők spekulációin alapulnak, de a tényleges kalapácsár jelentősen eltérhet ettől a becsléstől. Ennek az árak kialakulásában több különféle tényező összetett kölcsönhatása játszik fontos szerepet. Elsősorban az aktuális típusból gyártott, és a jelenleg rendelkezésre álló készlet a fő index. Másodsorban a fennmaradt autók általános állapota, öregedésük foka, és mai megítélésük, mai szemmel nézett szépségük és vonzóságuk a mérvadó (Daxhammer & Klein, 2015). A *Historica Selecta* (2016) cikkében a klasszikus autók árának számos meghatározó tényezőjét említik:

Ritkaság. Általában a kis sorozatgyártásban gyártott autók a legértékesebbek. Közvetve vonatkozik ez azokra az autókra is, amelyek egyedi történelmük miatt egyedülállóak, mint például olyan autók, amelyek korábban egy híres személy tulajdonában voltak, vagy egy jól ismert filmben jelentek meg. A klasszikusok rajongói kutatják az autók eredeti dokumentációit, és a velük kapcsolatos híres eseményeket. Sok esetben a hírességekkel való kapcsolat és a hírnév is szerepet játszik, ezt példázza a „Steve McQueen” effektus. A színész korábban tulajdonában lévő bármely autó ára a többszörösére nőtt. Hasonlóképpen történt ez azzal az 1964-es Aston Martin DB5-el, amelyet Sean Connery vezetett a James Bond *Goldfinger* című filmben. 2010-ben 2,9 millió fontért (\$4,6 millió dollár) kelt el, míg a hasonló DB5-ök \$200.000 és \$300.000 dollár közötti összegekért keltek el. A kor nagyon releváns faktor, hisz a legidősebb autókból alig néhány darab maradt fenn. Emiatt a régi korok autói általában drágábbak, mint az újabbak.

Állapot. A klasszikus autók legkifinomultabb (és legértékesebb) darabjai azok, amelyek a *Concours d'Elégance* néven ismert eseményen vesznek részt, ahol elsősorban az állapotra és a hitelességre helyezik a hangsúlyt. A gépkocsikat hibátlan állapotban kell bemutatni, és gyakran jobb állapotban vannak, mint egy új.

Hitelesség. Az állapot mellett a hitelesség is nagyon fontos. Azok a klasszikusok, melyek jól konzervált állapotuk miatt nem igényelnek restaurálást a kategória csúcsát jelentik. Nagyon fontos, hogy az autó felépítése megfeleljen az eredeti gyári adatoknak. Az autórajongók ezt „korrektségnek” hívják. Ez esetenként nagyon messzire mehet. Például; „A tömlőbilincseknek, általában filléres alkatrészek, de az eredetiséghez típusazonosnak és korhűeknek kell

lenniük...” (Tam-Scott, 2009: 116). Egy autó, melynek minden nagyobb összetevője eredeti, beleértve a motort, a sebességváltót, az alvázat stb., „Megfelelőnek számít”.

Dizájn. A klasszikus autó megjelenése nyilvánvalóan hatalmasat nyom a latba az értékének meghatározásakor. A fő vonzerő az autó esztétikai hatása, viszont ezt a legnehezebb számszerűsíteni. Megállapítható, hogy a rajongók legalább annyira értékelik a funkcionalitást, mint például az aerodinamikai formát (Tam-Scott, 2009). Bizonyos autókat azért tekintenek vonzónak, mert megjelenésük egy korszak sajátosságait tükrözi. Az autó dizájnya azonban nem csak az esztétikai megjelenést foglalja magában. A műszaki kialakítás ugyanolyan fontos szerepet játszik. A kívánatos vagy drága extrákkal felszerelt autók általában többet érnek. Ugyanez vonatkozik bizonyos műszaki jellemzőkre; például az automatikus sebességváltóval felszerelt autókat kevésbé tartják kívánatosnak, mint a kézi sebességváltóval rendelkező társaikat.

Verseny történelem. A versenyautók a klasszikusok legértékesebb kategóriáját alkotják. Különösen a rangos versenyeken sikeresen szereplő gépek, mint például a Forma-1, a Le Mans-i 24 órás verseny vagy a Mille Miglia uralják az aukciós eladási rekordokat. Ezek az autók rendkívül kívánatosak, mivel ritkák, és olyan mérnöki műremekeknek számítanak, amelyek a versenyzés történelmét alakították.

A fent említett pontokon kívül még több értékvezérlő is létezik. Nyilvánvaló az autó márkája és típusjelzése. Bizonyos autómárkák hírnevet szereznek a luxus, a minőség, vagy a kiemelkedő teljesítményük miatt. A sikeres múlttal rendelkező márkák, mint a Ferrari, a Porsche és a Mercedes-Benz a legkiválóbb klasszikus autókat gyártották. Fontos továbbá a dokumentáció, például a karbantartási nyilvántartások, a regisztrációs űrlapok, a tulajdonosi dokumentáció és a különleges események nyilvántartása. Végül minél alacsonyabb az autó futásteljesítménye, annál értékesebb.²

(DRIES L., LUC R. – 2018. gondolatai alapján)

² Dries Laurs, Luc Renneboog – My Kingdom For a Horse (or a classic car) – 2018.

2.4. Veterán autók beszerzése az USA-ból

A közhiedelemmel ellentétben egy Amerikában vásárolt autó Magyarországra juttatása nem jár akkora tortúrával. Hajón szállítva konténerben, kb. két hónap alatt meg is érkezik Európába az járgányunk. Biztosítást és konténerbérletet kell fizetni, valamint ezen felül az Európai Unió vámpolitikájának megfelelően a gépjármű vételárának 10%-át le kell róni vám formájában. Mivel az USA az autók hazája, ezért jellemzően jóval olcsóbb a veterán autók beszerzése odakint, így még a vámmal együtt is néha jobban megéri innét hozni.

A honosítás se okoz gondot a legtöbb modell esetében, mindössze az európai szabványnak megfelelő fényszórókat kell beépíteni. A klasszikus autóknál viszont ebben is van engedmény. Ha valaki restaurálni vesz autót, abban meg lehet tartani az eredeti lámpákat. Az európai nyilvántartásba vétel ügyintézése Németországban a leggyöngyölenebb, ezért itt szokták ezt rendezni a kereskedők, még akkor is, ha az autót végül Magyarországon helyezik forgalomba.

2.5. Szállítási logisztika

A kiválasztott autó megvásárlása után következik a szállítási logisztika. Ritka, hogy egy-egy veterán autó a saját kerekein gurul el a műhelyig. Leginkább azért, mert az ilyen korú járművek nagy része már ki van vonva a forgalomból. Ezeket 3,5 tonnás utánfutóval, vagy vontatásra kialakított kisteher-gépjárművel lehet csak szabályosan szállítani. Amennyiben az össztömeg meghaladja a 3,5 tonnát, akkor nem elég a B kategóriás jogosítvány, ki kell egészíteni E kategóriával.

Ezt a műveletet érdemes kiszervezni, hisz rengeteg cég foglalkozik autómentéssel, akár nagyobb távolságból is. Autómentős szakértelem és tapasztalat nélkül könnyen kárt okozhatunk a restaurálásra vásárolt autóban, míg egy professzionális sofőr zökkenőmentesen el tudja juttatni az autót a felújítás helyszínére.

2.6. Adók és illetékek

Mivel használtautót vásároltunk, és ráadásul külföldről hoztuk be az országba, adózni és illetéket kell fizetni az állam felé.

Regisztrációs díj

A regisztrációs díj egy olyan adó, melyet kötelezően fizetni kell a Magyarországon forgalomba helyezett gépjárművek után. Ezt az adónemet az országon belüli első forgalomba helyezés, a beszerzés, valamint a gépjármű átalakítás és az importálás után kell fizetni. A gépjármű fogalmába tartozik a személygépkocsi, a lakóautó és a motorkerékpár. Tehergépjárművekre nincs regisztrációs adó. Ezt az adót a Nemzeti Adó- és Vámhivatal az adózó kérelmére határozatban állapítja meg.

A regisztrációs adó mértéke több tényezőtől is függ. A díjszámításkor figyelembe kell venni a gépjármű korát, „EUR” környezetvédelmi besorolását, a motorjának üzemét (benzin, dízel) és a hengerűrtartalmát.

Vagyonszerzési illeték

Ezt az illetéket 2014-től kezdődően kötelező fizetni a használtautók vásárlóinak. Ezzel az adóval, mert nyugodtan nevezhetjük annak, a feketekereskedelem visszaszorítása volt az állam fő célja. Ezzel a költséggel a tisztességesen működő kereskedőknek és magánszemélyeknek, esetünkben a restaurátoroknak is számolniuk kell, ezért figyelembe kell venni, ha jövedelmezőséget számolunk.

2.7. Jogi háttér

Fontos utánajárni, hogy a kiválasztott autónak mi a jogi besorolása. Az Új Jogtárban rendszerezetten meg lehet találni az erre vonatkozó részeket. A fontosabb jogszabályok a következők:

„14. muzeális jellegű az a gépjármű, amelyet legalább 30 éve gyártottak, használata kizárólag a jellegével összefüggő célból történik, továbbá az eredeti műszaki jellemzőit nem*

változtatták meg, vagy annak megfelelően helyreállították. A jármű muzeális jellegének megállapítására és igazolására az 5/1990. (IV. 12.) KöHÉM rendeletben foglaltak az irányadók.”³

„b) „egyedi vagy kis sorozatú gyártás”: a járműnek vagy a járművek kis sorozatának a 9/A. §-ban meghatározott feltételek megtartásával végzett összeépítése, amennyiben az alkalmazott technológia és a gyártó által készített összeépítési dokumentáció teljeskörűen biztosítja a közúti járművek forgalomba helyezésének és forgalomban tartásának műszaki feltételeiről szóló 6/1990. (IV. 12.) KöHÉM rendeletben (a továbbiakban: MR.) foglalt feltételeknek megfelelő, azonos minőségű járművek gyártását.”⁴

3. A restauráló műhely, mint vállalkozás

A sikeres beszerzés után azt kell megvizsgálni, hogy a felújítási munka mely szakaszait tudjuk elvégezni, és melyek azok, amiket akár plusz kiadások árán is, de ki kell szervezni. Munka kiszervezése esetén időt és erőforrást spórolunk, viszont gyakran drágább és kevésbé ellenőrizhető a minőség. A kiszervezés, más néven outsourcing a következőket jelenti:

3.1. Outsourcing

„Outsourcingról akkor beszélünk, ha egy vállalat úgy dönt, hogy egy addig is meglévő belső folyamatát kiszervezi, és egy vállalkozónak adja át, jellemzően vállalkozási szerződés keretében.

Az outsourcing a megrendelőnek sok szempontból valóban kényelmes lehet, hiszen sem a munkaerővel, sem a munka megszervezésével nem neki kell bajlódnia, és a munka jó minőségének biztosítása sem az ő feladata. Ez a munkaerő-gazdálkodás optimalizálása, az adminisztrációs terhek csökkentése és a felelősség szempontjából mindenképpen jó megoldásnak tűnhet. Ám számos buktatója lehet, hiszen a nap végén mégiscsak a megrendelő

³ forrás: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=99100082.tv>

⁴ forrás: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=99000005.koh>

működésére, termelésére lesz súlyos hatása annak, ha a vállalkozó nem biztosítja a munka elvárt minőségét.”⁵

(KRICKOVICS-B. B. - 2019.)

A cégnél készített szakmai beszélgetés kivonatának folytatása:

„Amennyiben kiszervezzük a munkát, elveszíthetjük az irányítást a projekt felett, hisz akármilyen megbízható alvállalkozót foglalkoztatunk, nem lehetünk biztosak az eredményben. Ha az ember jó munkát akar, akkor csinálja maga. És a projekt nyereségességét is kockára teszi a kiszervezés, ugyanis tetemes összegeket is elkérhetnek egy-egy ilyen munkáért.”

Egy jól felszerelt műhely létrehozásához komoly ismeretekre van szükség. Egy részről hatalmas összegre lehet szükség a hely, a rengeteg gép és szerszám beszerzéséhez. Másfelől megfelelő híresztelés és reklám nélkül nem lehet a kívánt jövedelmezőséget elérni. Kiemelten fontos a professzionális reklám, hisz ezt a fajta luxust maguknak megengedhető emberek nem feltétlenül fognak kutatni, hogy rátaláljanak egy-egy adott cégre. Az emberek nagy része a legjobb reklámmal rendelkező cégek hirdetéseire reagál.

Vállalkozás indításakor az első fontos kérdés, hogy céget szeretnénk-e indítani, vagy egyéni vállalkozásban gondolkozunk. Első projektként mindenképp egyéni vállalkozás az ajánlott, ami később céggé nőheti ki magát. Az egyéni vállalkozás alapításának a következő a folyamata:

3.2. Az egyéni vállalkozás indítása lépésről lépésre 2021-ben

1. lépés: személyes ügyfélkapu létrehozása

Ügyfélkapura szinte minden magyar állampolgárnak szüksége van.

Ezen a felületen hatékonyan és gördülékenyen lehet hivatalos ügyeket intézni. Ilyenek például a TAJ szolgáltatások, vagy az adóbevallás leadása.

Az okmányirodákban és a kormányablakokban lehet megigényelni.

⁵ Kricskovics-Béli Boglárka, *Az outsourcing előnyei és veszélyei – 2019.*

2. lépés: egyéni vállalkozás indítása ügyfélkapun keresztül

Egyéni vállalkozás indítására jelenleg az okmányirodában / kormányablakban és online az Ügyfélkapun is lehetőség van.

2020 júliusától a személyes ügyintézésre csak az adóhivatalokban van lehetőség.

Online lehet elindítani az egyéni vállalkozást, ez a legegyszerűbb és legbiztonságosabb mód.

3.lépés: egyéni vállalkozó székhelyének létrehozása

A vállalkozásnak székhellyel kell rendelkeznie.

A hivatalos papírok és értesítések fogadásához szükség van székhelyre. Postaládára, névtáblára a kapun, kapucsengőn, és az ajtón.

Ha saját ingatlanon dolgozik az egyéni vállalkozó, akkor nincs különösebb tennivaló, viszont, ha haszonélvezet van rajta, akkor a székhely bejegyzéséhez a tulajdonos beleegyezésére is szükség van.

Ha nem saját az ingatlan, akkor minden tulajdonostól és haszonélvezőtől (ha van ilyen) szükség van a székhelyhasználat jogcímet igazoló okiratra. Ebben járulnak hozzá, hogy az egyéni vállalkozásod székhelye az ingatlanban legyen bejegyezve.

4.lépés: ki kell választani az egyéni vállalkozás tevékenységi körét

A vállalkozás indításakor meg kell adni azokat a tevékenységeket, amiket az egyéni vállalkozás végezni fog.

A restauráláshoz feltétlenül szükséges tevékenységi körök a következők:

- **494104, Autómentés**
- **451902, Használt egyéb gépjármű kiskereskedelme**
- **452003, Gépjárműkarosszéria-, tartozék-javítás**
- **292001, Gépjármű-karosszéria, pótkocsi gyártása m.n.s.**
- **453201, Gépjárműalkatrész-kiskereskedelem m.n.s.**
- **4520 - Gépjárműjavítás, -karbantartás**

„Ebbe a szakágazatba tartozik:

- a gépjárművek javítása és karbantartása:

- mechanikai javítás

- villamossági javítás

- elektronikus befecskendező rendszer (injektor) javítása

- általános szerviz

- karosszéria javítás

- gépjármű-alkatrészek javítása, beleértve a gépjármű motorját

- mosás, fényezés stb.

- festés, szórásos lakkozás

- szélvédő, autóablak, -ajtó, -zár javítása

- gépjárműülések javítása

- a gumiabroncs és a gumibelső javítása, felszerelése vagy cseréje, centírozás, kerékbeállítás

- a korrózióvédelem

- az alkatrészek és tartozékok felszerelése (nem az autógyártás részeként, folyamatában) ”⁶

Ezek közül a legtöbb tevékenységi kör szakképzettséget igényel, viszont olyan engedmény van, hogy aki az egyikhez ért, az az összes tevékenységi kört végezheti. Például én az autószerelő OKJ végzettségemmel ezen tevékenységi körök nagy részét végezhetném.

Alanyi adómentesség

A kezdő egyéni vállalkozóknak az alanyi adómentesség (AAM) a legjövödelmezőbb forma. Ha a Kis Adózók Tételes Adózója (KATA) adózási formát választják, akkor 12 millió forintig nincs szükség ÁFA fizetésére. Előnyös alacsony költségek mellett végezni a tevékenységet, magas hozzáadott értékű szolgáltatás mellett.

Az AAM előnyei:

- Olcsóbb a szolgáltatás, hisz ÁFA mentesen vehetik igénybe a vevők. Ez nagy előny magánszemélyeknek, mert nem kell kifizetniük a szolgáltatás után a 27% ÁFA-t.
- Nem kötelező külön bankszámlát fenntartani.
- ÁFA bevallást nem igényel.

⁶ forrás: TEÁOR SZÁMOK '08 (<http://www.teaorszamok.hu/4520/emailben/>)

Ha a vállalkozó nagyon sikeres, és átlépi a 12 milliós bevételhatárt, akkor automatikusan ÁFA körbe kerül. Ebben az esetben 40% adót rónak ki a kisadózóra, és bankszámlára is szüksége lesz. Aki ezt az adózási formát választja, annak az Ügyfélkapun a regisztrációkor az „ÁFA-mentesség” pontnál az „Alanyi adómentességet választok” fület kell kiválasztani.

5.lépés: kamarai regisztráció

a vállalkozás megalapítását követően 5 nap áll rendelkezésre a kamarai regisztrációra. Ezt a székhely illetékes kereskedelmi és iparkamarájánál lehet intézni.

Amire a kamarai regisztrációhoz szükség van:

- A vállalkozás adószáma
- A vállalkozás kapcsolattartójának a személyes adatai
- A vállalkozás székhelye
- A vállalkozás bankszámlaszáma

6.lépés: kereskedelmi tevékenység bejelentése

Ha a vállalkozás kereskedelmi tevékenységet végez, amit részben az általam vizsgált vállalat is csinál, be kell jelenteni a helyi önkormányzathoz.

7.lépés: iparűzési adó bejelentése

Az iparűzési adót, röviden IPA-t a kisadózó adatlap leadásától számított 15 napon belül jelenteni kell az önkormányzatnál. Ezt papír alapon, vagy akár az Ügyfélkapun keresztül is lehetőségünk van benyújtani.

A kirótt adó mértékéről és a fizetés menetéről az önkormányzat elektronikus úton ad tájékoztatást.

8.lépés: számlázó program beszerzése, bejelentése

A vállalkozás akkor tekinthető aktívnek, ha megjött a visszaigazolás az Ügyfélkaputól és az Önkormányzattól is.

Alapvetően kétféle számlázási mód alkalmazható. A papír alapon kiállított számla, vagy elektronikusan kiállított. Ez utóbbi preferált számla kiállítási mód, hisz kevesebb munkát

igényel, valamint kevesebb személyes kontaktust, nem kell postára adni stb., ami manapság hatalmas előny a postai karanténok miatt.

Ha az elektronikus számlázás mellett döntünk, akkor számolnunk kell egy éves használati díjjal, de megspóroljuk a postaköltségeket. Emellett komoly terhet vesz le a vállalkozó válláról, hisz kis szakértelemmel is hibátlanul lehet számlázni.

A két legismertebb és legkeresettebb számlázó felületek a Számlázz.hu és a Billingo.

2021. január 4. előtt bejelentési kötelezettség volt érvényben a számlázó programokra. Ezt eltörölték, így aki most regisztrál ezekre a felületekre, az annak nincs tennivalója.

3.3. Az állami támogatások igénylése

Időről időre a Magyar Állam pályázatokat ír ki fiatal kezdő vállalkozók számára, melyek segítségével akár több milliós támogatásokhoz juthatnak azok, akik első vállalkozásukat indítják. Jelenleg épp nincs ebben az iparágban meghirdetett pályázat, de érdemes figyelni a lehetőségeket, hisz bármikor indíthatnak olyan univerzális pályázatot, melynek keretein belül komoly állami támogatáshoz juthatunk, esetleges telephelybeszerzéskor, vagy szerszám/ gép vásárlásakor. Rendszeresek az eszközbeszerzési pályázatok, ezekkel olyan szükséges informatikai háttérrel építhetünk ki, ami elengedhetetlen a vállalkozás működéséhez.

3.4. A nyereséghez vezető út

Hogyan lehet nyereséget elérni? Miután elindult a vállalkozásunk, ez lehet az első és egyben legfontosabb kérdésünk. Hallani olyan sikertörténeteket, hogy egy vállalkozás azonnal az indulása után hatalmas nyereséggel rengeteg pénzt termelt. A valóság viszont gyakran mást mutat. Az új vállalkozások nyereségessége általában évekre telik, ha egyáltalán sikerül a kezdetekben működésben maradnia. Vállalkozás indításakor kalkulálni kell a kezdeti jövedelemkieséssel. Komoly tőkére van szükség, amiből akár hónapokig képes alacsony nyereséggel, vagy akár veszteséggel is működni a vállalkozás. A termelés, beszerzés közvetlen költségei mellett még számolni kell a bérköltségekkel, a bérleti díjakkal, az adókkal, az illetékekkel, az engedélyek költségeivel, valamint egyéb felmerülő költségekkel. Ráadásul egy

induló vállalkozás, amit nem ismernek még a piacon nem engedhet meg magának nagy haszonkulcsokat, hisz nem lenne vevőköre. Vannak viszont olyan praktikák, melyek segítségével könnyebbé lehet tenni az indulást és a fejlődést.

1. Egy vállalkozás indítása során fontos szem előtt tartani a fokozatosságot. Az alapító gondolkodjon először rövidtávú célok elérésében, majd fokozatosan fogalmazza meg az egyre nagyobb és nagyobb célokat. Ahelyett, hogy nagyban gondolkodnánk, fektessük a hangsúlyt a hosszútávú fennmaradásra.
2. Határozzuk meg először mi akadályoz bennünket a nyereségszerzési lehetőségeinkben? Probléma akad az értékesítési csapattal? Esetleg a vezetők kompetenciai hiányossága akadályozza meg a cég fejlődését? Tegyük fel magunkban a kérdést: Elég energiát fektetett a vállalkozás a marketingkampányba? Miután megválasztuk ezen kérdéseket, könnyebben megtalálhatjuk a probléma forrását.
3. Fontos eszköz a haszonszerzésben a csapattagok motivációja. Milyen megoldásokkal tudjuk javítani a vállalkozás teljesítményét? Ha egy olyan csapat élén állunk, mely minden energiájával azon van, hogy sikert hozzon a cégnek sokkal egyszerűbb szép eredményeket elérni. Ha a probléma nem a csapat egységéből adódik, akkor valószínűleg a marketing területén lelhetünk fel hiányosságokat. Ezeket minél előbb küszöböljük ki!
4. Koncentráljunk az innovációra a reklámhirdetéseinkben is. Minden vállalkozás megpróbálja a lehető legjobb fényben bemutatni áruját, kis túlzásokkal is akár. Először is ki kell jelölnünk a célközönséget, és a hirdetéseket oly módon kell megszerkeszteni, hogy először az ő figyelmüket keltsük fel. Meg kell találni a lehetőségeket a megújulásra és ranglistán való feljebb jutásra.
5. A stratégia felállításánál fontos tényező a vásárlói igények felmérése, csak ezen információ ismeretében szerezhetünk hírnevet. Így valódi értéket tudunk nyújtani azon emberek számára, akik érdeklődnek a termékeink iránt. Az ügyfél elégedettsége az elsősorú cél, ugyanis az elégedett ügyfél nagy bevételi vonzattal

bír. Az újításaink behozatala előtt kövessük nyomon vásárlóink reakcióit, majd ehhez képest módosítsuk stratégiánkat.

6. Hozzunk létre kapcsolati tőkét. Egy nyereséges vállalkozás működtetéséhez nem csak a vezetői hozzáértés elengedhetetlen. Mint az élet nagy részében, az üzleti siker is számos tényezőtől függ, a kapcsolatok kiépítése is ezek közé tartozik. Az üzleti kapcsolatokra úgy kell tekinteni, mint stratégiai szövetségekre. Építsünk kapcsolatokat az iparágban, így könnyen növelhetjük profitunkat.
7. A profit megszerzésének megértése azt jelenti, hogy alaposan megvizsgáljuk mi vonzza a célközönséget. Nincs egy mindenki számára megfelelő marketingstratégia, a saját termékünkre és ügyfélkörünkre vonatkoztatva kell kitalálnunk a tervünket. Manapság a közösségi média az elsődleges hirdetőfelület a vállalkozások számára. A nyereség megszerzése érdekében használhatja a keresztértékesítést, vagy olyan értékesítési modellt, mely visszatérő ügyfeleket eredményez.
8. Akcióterv készítése. Olyan ütemtervet, és olyan lépéseket kell kidolgozni, melyeket a csapattagok értenek, és kooperatív módon hozzá tudnak járulni a siker eléréséhez. Állítsunk ésszerű célokat, melyeket képes a cég végrehajtani. Például a vállalkozás ennek keretében létrehozhat egy új részleget, vagy elindíthat egy új kampányt, esetleg bemutatthat egy új terméket.
9. Kövessük nyomon a vállalkozás fejlődését. Figyeljük, hogy az újításokkal milyen mértékű javulást értünk el. Ha nyomon követjük a növekedést egy cégen belül, újításokat vezetünk be és képesek vagyunk az akcióterv módosítására szükség esetén, hatalmas nyereséget termelhetünk a vállalat számára.

(TONY ROBBINS - TEAM TONY - 2020. alapján)

4. A reklám célja és fontossága

A reklám a legjobb módja az ügyfelekkel való kommunikációnak. A reklám segít tájékoztatni az ügyfeleket a piacon elérhető márkákról és a számukra hasznos termékek sokféleségéről. A reklám mindenki számára szól, beleértve a gyerekeket, a fiatalokat és időseket is. Különböző platformok felhasználásával, a legmegfelelőbb technikákkal és módszerekkel tárul elénk. Vessünk egy pillantást a reklámozás fő céljaira és fontosságára a vállalat működésében.

A reklám négy fő célja:

- Megismertetés, bemutatás
- Folytonosság, megtartás
- Márkaváltás
- Visszaszerzés

Ezeknek a típusoknak a jellemzői:

Megismertetés, bemutatás: a bevezetési szakaszban lévő vállalatok általában azért reklámoznak, hogy minél szélesebb körben elterjedjen a hírük. Az ismertető szakasz célja az, hogy meggyőzze az ügyfeleket, hogy vásárolják meg a piacon megjelent új terméket. Itt a hirdető mutatós és vonzó hirdetéseket használnak arra, hogy az ügyfelek megnézzék a termékeket és lehetőleg vásároljanak is.

Folyamatosság, megtartás: a megtartó reklámoknak az a céljuk, hogy a meglévő vásárlók ragaszkodjanak a termékünkhöz. Természetesen mindig kell némi változtatás a bevált termékeken is, de a stabil ügyfélkört a megbízható termékek jó reklámozásával lehet megtartani.

Márkaváltás: ez a cél alapvetően azoknak a vállalatoknak szól, amelyek vonzzák a versenytársak ügyfeleit. Itt a hirdető megpróbálja meggyőzni az ügyfeleket, hogy váltsanak a már meglévő márkáról a termékükre.

Visszakapcsolás: ez a cél azoknak a vállalatoknak szól, akik vissza akarják szerezni korábbi ügyfeleiket, akik versenytársaikra váltottak. A hirdető különböző módszerekkel vonzzák az

ügyfeleket, például kedvezményes eladással, új hirdetésekkel, a csomagoláson végzett néhány átdolgozással stb.

A reklám egyfajta kommunikációs mód az ügyfelekkel. A legfontosabb elsajátítandó kompetenciák a magasszintű kommunikáció és remek meggyőző képesség.

A reklámozás nagyon fontos szerepet játszik a vállalatok közti versenyben. A reklám egy olyan dolog, amely mindenkinek szükségszerűvé vált a mindennapi életben, legyen az a gyártó, a kereskedő vagy a vevő. Vizsgáljuk meg, hogyan és hol fontos a reklámozás:

1. A reklám fontos az ügyfelek számára. Képzelve csak el a televíziót, az újságot vagy a rádiócsatornákat hirdetés nélkül! Elég szürreális kép lenne. A reklám nagyon fontos szerepet játszik az ügyfelek életében. Ők azok az emberek, akik csak akkor vásárolják meg a terméket, ha megismerik, megtetszik nekik. Ha a terméket nem hirdetik, a vásárlók nem fogják megtudni, hogy rendelkezésre áll, és nem fogják megvásárolni, még ha valójában szükségük is lenne rá. A jó reklám emellett segít szelektálni és megtalálni a legjobb választást a vásárlónak. Remek összehasonlítási alap lehet, bár ez néha ellenkezőleg sül el. Ugyanis közel sem biztos, hogy egy jó reklám jó minőséget is tükröz.

2. A reklám mind a gyártóknak, mind a kereskedőknek elengedhetetlen eszköz. Növeli az eladásait, és segít feltérképezni a versenytársakat. Ennek segítségével tudják beállítani a piaci pozíciójukat a cégek. Új termékek bevezetése esetén is a reklám a legjobb eszköz. Ezáltal ismerik meg a potenciális vevők a kínálatot. A termékek iránti keresletet folyamatosan növelni, majd érett szakaszban szinten lehet tartani a reklámok segítségével.

3. A reklám fontos a társadalom számára. Segíti az embereket a tájékozódásban. Vannak olyan szociális, vagy társadalmi problémák, melyek megoldását a reklámok segíthetik elő. Ilyenek például a dohányzás, vagy az alkohol elleni propaganda reklámok, vagy a nem kívánt terhességgel kapcsolatos ismeretterjesztő anyagok. Ezeknek a nonprofit reklámoknak szociális szerepük van, a társadalom javát szolgálják.

4.1. A honlap, mint reklám

Az internetes reklám az egyik legjobb módja a reklámozásnak. Szinte végtelen mennyiségű platformon lehet reklámot elhelyezni. Ezek közül kiemelt helyet foglalnak el a közösségi oldalak, hisz ezeket látogatják a legtöbben. Ezeknek az oldalaknak vannak a legjobb keresőmotorjai, melyek megtalálják a lehetséges célközönséget. Viszont, ha azt akarjuk, hogy a reklámunk ne csak célba érjen, hanem hatásos is legyen, jól összeállított és megfontolt reklámot kell létrehoznunk. A 21. században már szinte minden nagyobb vállalkozásnak rendelkeznie kell egy internetes honlappal, ahol megtalálhatóak összegyűjtve és egyszerűen kezelhetően a főbb információk a cégről, a termék és ár lista, valamint az elérhetőségek. Ilyen honlap szerkesztése manapság már nem igényel informatikusi képzettséget, rengeteg erre szakosodott professzionális oldal segíti a dolgunkat, ráadásul ezek nagy része teljesen ingyenes, csak akkor kell fizetni érte, ha professzionális domain-t szeretnénk létrehozni. Ha rendelkezünk egy ilyen weblappal, a közösségi oldalakon elhelyezett reklámjainkkal növelhetjük a látogatottságát, ezáltal növelve a vevői körünket.

4.2. A vállalkozás honlapja

Az imént elhangzottak szemléltetése érdekében létrehoztam magam is kutatási jelleggel egy honlapot a fiktív vállalkozásomnak. Kihangsúlyozom, hogy a rajta található információk teljesen fiktívek, és minden kép hivatkozása gyűjtve van.

A honlapkészítés egyik legfontosabb szempontja, hogy dekoratív, vonzó legyen. Senki se szeret egy unalmas, szürke, semmitmondó oldalon nézelődni. Sokkal inkább egy jól strukturált, sok színes képpel ellátott, illusztrált honlapra vágnak a vásárlók. Ha rendelkezünk egy ilyen weblappal, sokkal könnyebbé válik a termékeink hirdetése és javulni fognak az eladási mutatóink is.

Rengeteg honlapszerkesztő felület érhető el, én a Webnode rendszerét választottam, a jó reklámjaik miatt. Egy viszonylag egyszerű, 3 oldalas szerkezetet alkalmaztam, de ezt bármikor bővíthetném akár több száz oldalassá, a kínálat függvényében. Az előre strukturált felületen tulajdonképpen csak a saját gondolatainknak megfelelően kell formázni a weblapot egyszerű eszközökkel. Az elkészült weblap címe a következő:

<https://veteran1.webnode.hu/>

A honlap mindenekelőtt az aktuálisan elérhető termékkínálatot hivatott bemutatni, de megtalálhatóak az elérhetőségek is, egy interaktív térképpel együtt. Egy ilyen felülettel rendelkező vállalkozás már bátran hirdethet a közösségi médiában is, hisz így növelheti a honlap nézettségét, és egyben népszerűsítheti a céget.

Különösen fontos a honlap olyan vállalkozások körében, akik visszafogottabb körülmények között végzik tevékenységüket. Például egy autókereskedő, akinek nincs szalonja. Régen elképzelhetetlen volt hogy egy ilyen vállalkozás megfelelően működjön, a weblapok világában viszont bárki létrehozhatja az ő vállalkozásának legmegfelelőbb online platformot, online vásárlóteret.

4.3. Egyéb reklámozási lehetőségek

Egy igényesen restaurált veterán autó akkor éri el igazán a célját, ha az emberek megnézik. Erre külön rendezvényeket szoktak szervezni, ahol komoly kritériumokat állítanak az autókkal szemben. Egy nívósabb veterán autó kiállításon szerzett díj automatikus hírnevet biztosít egy restaurátornak Magyarországon, de akár külföldön is. A nemzetközi veterán versenyek komoly nézői és rajongói táborral rendelkeznek. A leghíresebb magyar veterán bemutató a Hungaroring Classic. Ide csak az iparág legtekintélyesebb tagjai nevezhetnek, és komoly összegeket kérhetnek el az autók bemutatásáért, és kipróbálásáért. Aki olyan autót restaurált, ami itt megállja a helyét, az biztos, hogy óriási szakmai tapasztalattal és komoly háttérrel rendelkezik. Ezek olyan referenciák, melyek eléréséhez rengeteg tapasztalat és sok eltöltött év szükséges.

Egy másik megközelítés is virágzásnak indult az alternatív reklámozás körében. Vannak úgynevezett „influencer” -ek, tehát olyan népszerű emberek, akikre figyel az internetes közösség. Ezek a kisebb hírességek gyakran bemutatnak termékeket fizetett reklámként. Több autós körökben tevékenykedő influencer is van, ők különböző autók bemutatásával szereztek maguknak hírnevet, így biztos, hogy jó célközönséggel rendelkeznek egy veterán autókkal foglalkozó vállalat számára. Érdemes felvenni a kapcsolatot ilyen emberekkel, esetleg pár videó keretében bemutatni a restaurálás folyamatát, a kész autót.

5. Az Oldtimer vizsga és az ahhoz vezető út

Mit is értünk Oldtimer, illetve FIVA vizsga alatt, és milyen előnyökkel rendelkeznek?

Az Oldtimer autókra koruk ellenére is ugyanolyan szabályok vonatkoznak, mint a frissen, szalonból kiguruló társaikra. Amint egy gépjármű betölti a harminc éves kort, oldtimer-minősítést szerezhetünk, mellyel különféle előnyöket tudunk érvényesíteni a vizsgáztatás és a biztosítás területén.

Ha külföldről veszünk egy járművet, esetleg motort, annak számos kritériumnak kell megfelelnie. A kalkulált regisztrációs adó, a környezetvédelmi vizsgálat és sok más feltétel vonatkozik rá, melyek megléte után honosítható az oldtimer-gépjármű, ami hatalmas jelentőséggel bír a műgyűjtők körében.

5.1. Mi is az az OT vizsga?

Az OT vizsga egy magyar veteránvizsga, melyet öt év elteltével vagy tulajdonosváltásnál újra abszolválni kell autó, motor, vagy teherautó esetében is. A sikeres vizsga után OT-rendszámmal látják el a járművet, valamint egy rézplakett jelzi meglétét. Fontos tudni azt, hogy a vizsgával rendelkező autók után nem kell teljesítményadót fizetni, és cégadót sem, ha a tulajdonos cégvezető. Továbbá a járműnek a környezetvédelmi vizsgálaton sem kell megfelelnie.

5.2. A nemzetközi veteránvizsga- FIVA

A mozaikszó elemei a Federation Internationale Vehicules Anciens – Történelmi Járművek Nemzetközi Szövetségét jelentik. Azon járművek, melyek megfeleltek a FIVA vizsgán, nemzetközi versenyeken vehetnek részt. Nemzetközi volta miatt az OT vizsgához képest drágább, tíz évig érvényes, és hatályát veszti tulajdonosváltáskor. Előnyeiben hasonlít az előbb említett vizsgához, csupán ez külföldi viszonylatban is megállja a helyét.

Mit érthetünk veterán jármű alatt?

A gyártás évétől számított harmincadik naptári évet betöltött járművet nevezhetünk veteránnak. A magyar köznyelvben ez a kifejezés annyit tesz, hogy öreg jármű, de angolul a hasonló időket megélt négykerekűeket „oldtimer” -nek is szokás nevezni.

A veterán autók mellett ismeretesek antik, klasszikus, vagy nosztalgia kategóriák is, melyek további alkategóriákra bonthatók, de ezek már muzeális értékűek.

Hol, és miként történik a minősítés?

A veteránminősítés nem mindennapi dolog, így telefonon kell jelentkezni egy időpontra, melyet a Mavamsz naptárából választhatunk ki. Ezen minősítéseket az ország több pontján végzik, mint pl. Budapesten, Zalaegerszegen, Miskolcon, Nyíregyházán, Sopronban és Kaposváron.

A minősítés alkalmával négy szervezet tagjai jelennek meg. Egy fő az Autóklubtól, aki a vizsgáztatás megfelelő műszaki háttéréért felel. A Nemzeti Közlekedési Hatóságtól is küldenek egy szakembert, ő a jogi háttérrel adja, valamint a Mavamsz egyik embere is részt vesz ezen eseményen, aki a veterán szakértelmével járul hozzá a minősítéshez. Elméletileg a Közlekedési Múzeum egyik tagjának is jelen kéne lennie, de ez sok esetben nem valósul meg.

Mindkét vizsga alapeleme a hagyományos műszaki vizsga, ami a fékek, futómű, szélvédő és irányjelző lámpák állapotát méri fel. Itt mérik fel a karosszéria állapotát is, valamint a motor eredetiségét.

A vizsga második felében történik a veteránminősítés, ami két alrészből áll: a műszaki-estétikai felmérésből és a muzeális eredetiség megállapításából. A vizsga akkor mondható sikeresnek, ha mindkét vizsgálaton elérte a jármű a 75 százalékot. A pontok levonása a vastag alvázvédőrétegért, vagy éppen a horpadt dísztárcsáért járhat.

A minősítők valóban olyan szakavatott ítések, mint amilyenek látszanak? Tényleg értenek az összes márkához és alfajukhoz? Mi történik vitás esetben?

Természetesen ők sem értenek mindenhez, ezért az autó tulajdonosait kéri arra, hogy minden autó vagy motor esetében a korabeli dokumentációkat szíveskedjenek magukkal hozni. Ezek az iratok segítik az esetlegesen felmerülő kérdések megválaszolását. Úgy gondolom evidens, hogy egy veterán autó tulajdonos ismeri a jármű minden porcikáját.

A közismertebb autómárkájú tulajdonosoknak is készülniük kell egy minősítés alkalmával. Volt rá példa, hogy egy Mercedes OT vizsgáztatásakor egy elektronikus gyújtás okozott problémát, de a gazdája elővette az eredeti német kezelési könyvét, melynek segítségével sikerült választ találni a kérdésre.

Meg kell jegyezni, hogy a jármű utólagos extrái, mint például egy sportkormány, vagy a Bogár-alufelni sem von maga után pontlevonást. Ezek a plusz elemek a stílusok keveredéséhez vezetnek, mely nem minden esetben válik az autó előnyére. A szakértők feladatát megnehezítik, hisz a jármű eredetisége így egyre nehezebben állapítható meg. Talán idővel a tulajok is megtanulják mértékkel csinosítani veteránjukat.

A feladat egyszerű: olyan járművet lehet megfeleltetni ezen vizsgán, mely műszakilag kifogástalan és megfelelő szakkönyvekkel rendelkezik. Emellett számos papírmunka is jár a vizsgáztatással, melyekről a www.mavamsz.hu/muzealis_minosites honlapon lehet bővebben tájékozódni.

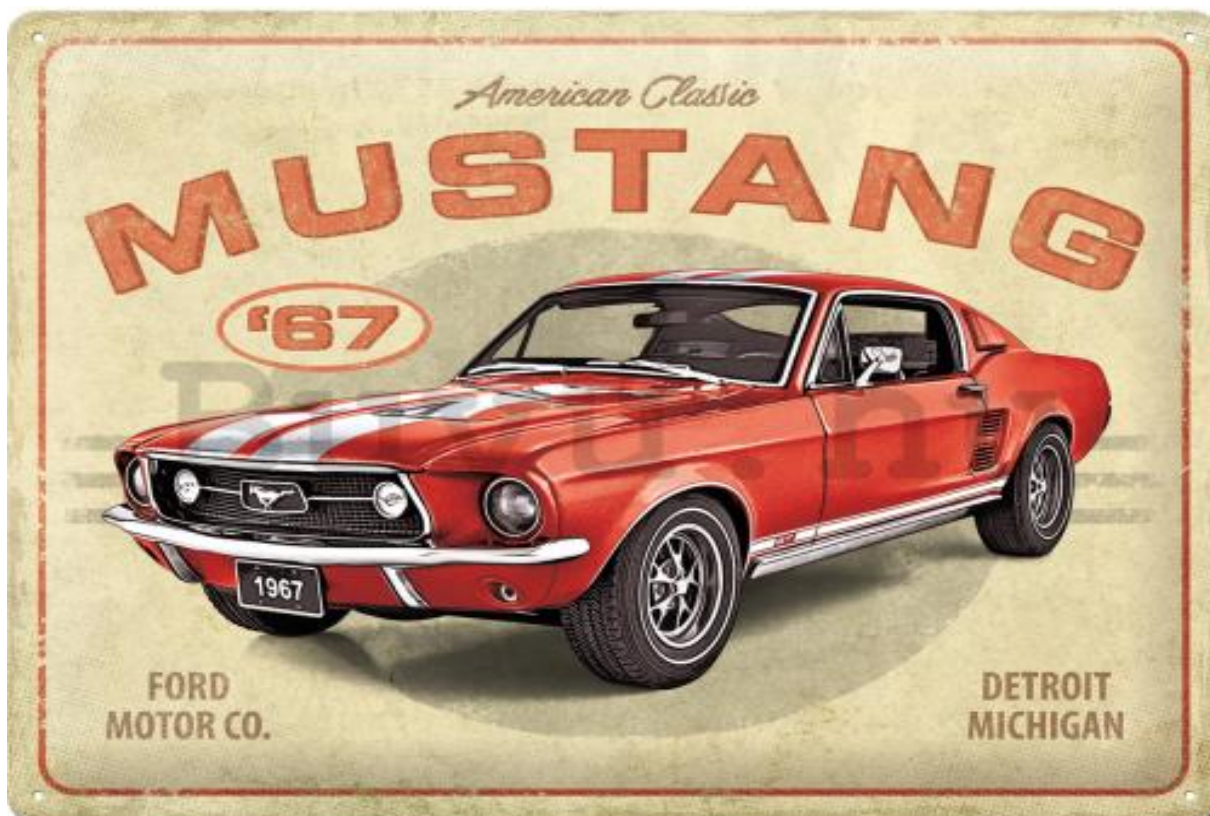
6. Az 1967-es Ford Mustang Fastback helyreállítása (esetpélda)

Ákos és csapata lassan 20 éve foglalkozik veterán autók restaurálásával és értékesítésével. Az évek alatt rengeteg autó megfordult a műhelyükben. Eleinte kisebb projektekkel foglalkoztak, majd miután beindult a bolt belevágtak nagyobb kaliberű felújításokba is. Egyik ilyen projektjük egy 1967-es Ford Mustang Fastback kupé típusú „pony” autó, melyet még 2017-ben vásárolt Ákos egy londoni árverésen. 11.000 fontért vette meg, és felújítás után értékesíteni akarta. Nem volt egy kifejezetten jó állapotú példány, de ami nagyot nyomott a latba a vásárláskor az az volt, hogy minden egyes alkatrésze eredeti, semmiféle módosítást nem hajtottak végre rajta. Ez a tulajdonág egy restaurátornak fontosabb, mint mondjuk egy szép fényezés, vagy hogy tele van-e a tank.

11.000 Font az akkori árfolyamon (kb. 375 Forint) 4.125.000 magyar forintnak megfelelő összeg. Ez elsöre soknak tűnhet egy több mint 40 éves rozsdás autóért, de valójában ez egy remek ár egy ilyen klasszikusért. Szerencséje volt Ákosnak, hisz többen is vitték volna az autót magasabb áron is, de csak neki volt ott a helyszínen megfelelő vontatója az autó elszállításához. Így évekkel később élete egyik legnagyobb mázlijaként említette ezt a vételt. Hazaszállították és meg is kezdődhetett az autó renoválása.

Elsőként pontos állapotfelmérést végeztek a technikusok, megkeresték a vékonyra rozsdásodott elemeket a karosszérián, átforgatták a motort, kimozdították az évek alatt szikla szilárdságúra keményedett futóművét az autónak. Ezután következett az autó szakszerű szétszerelése, és a kiszertelt alkatrészek osztályozása. Külön vették a helyben felújítható, a kiszervezést igénylő és a cserélendő alkatrészeket. A legtöbb motorikus alkatrészt helyben meg tudták javítani szerencsére, hisz a V8-as erőforrás megbízható és egyszerűen szerelhető szerkezet.

A maga 4700 köbcentis V8-as motorral szerelt hátsó kerék hajtású Ford Mustang korának egyik csúcsmo­dellje volt. 203 lóerő leadására képes 4400-as motorfordulat mellett, ami ma is kecsgetető. Szimpla karburátoros üzemanyagrendszere és direkt kipufogói miatt olyan jellegzetes hangja volt, amit a ma legördülő autók már nem tudnak utánozni. Sajnos ennek az életérzésnek megvan az árnyoldala is. 1967-ben még nem voltak környezetvédelmi szabályozások, és az sem volt fontos paraméter, hogy mennyi üzemanyagot fogyasztott az autó 100 kilométeren. Így egy jól sikerült autókázás során akár 25-30 liter benzint is elégetett vele a sportos tulajdonos viszonylag rövid távon.



1. kép forrása: <https://www.buvu.hu/files/e/25672/femtablak-ford-mustang-gt-1967-red-40x30-cm.png>

Miután szétszerelték az autót, utána kell járni a forgó és kopó alkatrészek utánpótlásának, hisz ezeket időszakosan is cserélni kell, főleg egy ilyen korú autónál ez elengedhetetlen. Ilyenek a szíjak, a láncok, a csapágyak és görgők. Ezen kívül biztosan cserélni kell az autó összes tömítését és szimmeringjét, hisz a gumiból készült alkatrészek is elöregednek. Fontos átnézni a fékeket, hisz ezek is időszakos cseréhez kötöttek. Ezek az alkatrészek nem drágák, viszont eléggé speciálisak, hisz alig pár cég forgalmaz ilyen korú autókba cserealkatrészeket. Ezért mindenképp ezek pontos típuszámát kell feljegyezni és megrendelni az új alkatrészeket hiánytalanul. Minél előbb érdemes a beszerzést elindítani, mert sok eredetinek minősített alkatrészt csak az USA-ból lehet beszerezni, és több hétbe, akár hónapba is beletelhet míg ideérnek.

Ákosnak annyi előnye volt, hogy rendelkezett egy eredeti Ford Mustang kézikönyvvel, amiből egyből kiolvasta a szükséges alkatrészek sorszámát, és már rendelte is meg őket, hogy mire szétszedik az autót, már cserélhessék is őket. Viszont nem volt szerencsájük, hisz amikor szétszerelték a motort, a hengerfejek egyike olyan rossz állapotban volt, hogy teljes felújítást igényelt. Így mind a kettő hengerfejet le kellett szerelniük és egy erre specializálódott hengerfej felújítóhoz vinniük. Ez sajnos jelentősen növelte a költségeket, hisz az új autókba alumínium hengerfejet szerelnek, míg a Mustang-ban öntött vas hengerfej van. Magyarországon két olyan műhely van, ahol ezt a típust fel tudják újítani, viszont nagyon drágán újítanak fel ilyen alkatrészeket. A két hengerfej teljeskörű felújítása szállítással együtt megközelítette a másfél-millió forintot. Tehát a tömítések cseréje és az alkatrészek rozsdamentesítése és festése után a hengerfej felújítás az autó vételi árának közel a felét igényelte.

A motor többi alkotóeleme remek állapotban volt, hisz (valószínűleg az imént említett hiba miatt) viszonylag keveset futott az autó. A teljes motorgenerál a hajtások és kenőanyagok cseréjével kb. fél-millió forintba került. Ezt persze mind Ákos csapata végezte, így egyéb munkabér költségek is keletkeztek a műveletek alatt. Ezeket később összesítem.

Az autó karosszériája törésektől mentes, viszont az alja erősen rozsdásodott. Szerencsére a csapatba bedolgozik egy karosszéria-lakatos, így ezt a problémát házon belül tudták orvosolni. Sok munkaórát igényelt a kihegesztés, viszont alapvetően alacsony volt az anyagköltség, hisz a sztenderd lemezekből épült elemeket könnyű volt pótolni. Különösen azért volt szükség sok munkaórára, hisz az eredetivel teljesen megegyező állapotú karosszériát kellett létrehozni a rendelkezésre álló kézikönyv és az internet segítségével. Ez a művelet közelebb áll egy szobrász műalkotásához, mint egy karosszerialakatos munkájához. A teljes lakatos munka mintegy 15

hónapig tartott, ezalatt a motorikus felújítások teljesen befejeződtek, és az összes szükséges alkatrész megérkezett az összeszereléshez. Persze ezelőtt még festeni kellett az autót.

Ákoséknak ezelőtt nem volt festőműhelyük, de elnézve a kiszervezett festés árajánlatait, úgy döntöttek, hogy beruháznak egy festőkabinra és teljes karosszériafényező felszerelésre. Az általuk választott festőkabin ára 3.620.000 Ft volt, így telepítéssel és a szórófejekkel együtt kb. 4,5 millió forintos beruházás volt a cég részéről. Megérte, hisz kb. 10 db autót kellett teljesen lefényezni benne, hogy „behozza” az árát, ami fél éven belül meg is történt. És így ellenőrzött minőségben tudták fényezni az autókat.

Az 1967-es Mustang természetesen eredeti tűzpiros fényét kapta vissza, és pluszba helyeztek még rá két fehér versenycsíkot, amik elejétől a végéig sportkocsi kinézetet adtak ennek a csodának. A karosszériát kívül belül, valamint a motorteret és csomagtartót is alvázvédőzés után lefényezték. A látszó motor és futómű alkatrészeket is fényezni kell, hisz eredetileg is az autó színeit hordozták. Mindezek után megkezdődhet az autó összeszerakása.

Ez a legélvezetesebb része az egész felújításnak. Gondolná az ember, hogy egy pár nap alatt össze lehet rakni egy ilyen autót, ami igaz is lenne, de jó eséllyel sose indulna el, vagy összevissza állnának rajta a kerekek, amire senki se vágyna egy túraautózás közben. Gondos megfontoltsággal és türelemmel kell összeszerelni a felújított alkatrészeket az újonnan vásároltakkal, végül beleépíteni a frissen fényezett vázba.

„Sok alkatrész nem illeszkedett egyből a helyére, volt, amit kalapálni kellett, volt, amit hevíteni és volt, ami beszírozás után került be a helyére. Sok időt fektettem az alkatrészek felkutatására, és bepróbáltam minden egyes csavart is, hogy minden megfelelő lesz-e. Persze ennek ellenére is trükkös művelet összefűzni egy ilyen szerkezetet. A futóművel kevés bajunk volt, hisz szinte az összes alkatrész ugyanattól a beszállítótól érkezett, és pontosan illeszkedett az alvázhoz. Az igazi fejtörést a motor behelyezése okozta, hisz nagyon óvatosan kellett bemanőverezni, hogy a fényezést nehogya megsértse. Mikor végre beilleszkedett a helyére, rákötöttük az üzemanyag rendszert és elindítottuk, az egész csapat ujjongott. Ekkor már közel két éve dolgoztunk az autón, és mindenki kíváncsi volt a hangjára.”

A sok ezer munkaórát magába foglaló projekt végül a 2020. év elején fejeződött be. Ekkor lehetett volna az autót eredetiségvizsgára, és utána OT vizsgára vinni, viszont a COVID 19 világjárvány miatt szüneteltek ezek a vizsgaállomások, így még nyárig várni kellett arra, hogy

a felújított Mustang kigurulhasson a közutakra. Nyáron végül megnyitottak a szükséges szervek, így megkezdődhetett a vizsgáztatás.

6.1. A CoVid 19 világjárvány hatása a gazdaságra

„A koronavírus szinte egyik napról a másikra megváltoztatta a munkaerőpiacot. A globális járvány súlyos hatással volt a gazdaságra és a munkahelyek biztonságára egyaránt. Már most láthatjuk, hogy tartós következményei lesznek és az erőviszonyok a piacon nagymértékben át fognak alakulni. Vannak olyan ágazatok, vállalatok és munkavállalók, akik profitálhatnak a járvány hatásaiból és következményeiből. Több olyan iparág lesz, ahol súlyos károkat fognak szenvedni az egyes szervezetek. Az ezeken a területeken élő emberek elveszítik a munkahelyüket és rendkívüli nehézségekbe ütköznek az új munkahely megtalálásában

A koronavírus gazdasági hatásai elsősorban nem a betegség közvetlen egészségügyi következményeiből, hanem a vírus terjedésének megakadályozására tett lépésekből fakadnak. A széles körű járvány elkerülése érdekében személyek mozgását és találkozását korlátozó előírások születtek. Az utazási tilalmak, karanténok gyárbezárásokhoz, szolgáltatások leállításához, ellátási nehézségekhez, a globális értékláncok szakadozásához vezetett. Ezt kínálati sokknak hívjuk. A gazdaság teljesítménye (Y) azért esik vissza, mert a termelési folyamat akadályokba ütközik. Az ilyen típusú sokkhatások önmagukban az árak (P) emelkedésével járhatnak, hiszen a változatlan kereslet kevesebb és/vagy magasabb költségszintű kínálattal találkozik.

*Az elsődleges kínálati sokk esetében meg kell említeni, hogy a járvány lecsengése után a hatás gyorsan eltűnik és a termelés helyreáll. **Sőt, ha a kereslet mindeközben nem sérül, a kiesett termelés egy része pótlódik. Különösen az ipari ágazatokban lehet jellemző ez a kínálati korrekció.**”⁷*

(ÁDÁM K. -TIBOR ZS. – 2020.)

Míg a 2008-as gazdasági világválság kritikus hatásokkal bírt a luxuscikkek iparágára, ezek alapján megállapíthatjuk, hogy a 2019-ben kezdődött és a mai napig tartó Koronavírus

⁷ Ádám Kovács-Tibor Zsigmond - A COVID 19 VILÁGJÁRVÁNY HATÁSAI A V4 ORSZÁGAINAK GAZDASÁGÁRA - 2020.

Világjárvány kisebb mértékben veszélyezteti az ágazatot. Szerencsés tényező, hogy ez a típusú vállalkozás főleg Omnichannel típusú értékesítést alkalmaz, így kevés személyes kontaktust igényel. Ha sikerül a restauráló vállalkozásnak a keresletét fenntartania, akkor kisebb pénzgazdálkodási megszorításokkal át lehet vészelní ezt az időszakot. Kiemelten fontos szerepe van itt egy vállalkozás céltartalékainak.

7. A restaurálás jövedelmezősége

Míg az érzelmet kiváltó gyűjtői darabok kereskedelme pénzügyi megtérülést eredményez, ezeknek a „szenvedélybefektetéseknek” egyéb előnyei is származnak. Először is, az érzelmi vagyon természetéből adódóan a tulajdonos számára termelt haszon egy része ún. „érzelmi osztalék” formájában mutatkozik meg. Valamint fontos megemlíteni, hogy bemutatja az adott személy pénzügyi és társadalmi helyzetét. Másodsor, az ilyen típusú befektetések nincsenek kölcsönös viszonyban a hagyományos pénzügyi eszközökkel, például részvényekkel vagy kötvényekkel, emiatt vonzó befektetési jelöltté tehetik őket portfólió-diverzifikáció szempontjából. A gyűjthető tárgyak befektetési osztályán belül különféle tárgyak széles skáláját tanulmányozták, beleértve a bort (Burton & Jacobsen, 2001; Sanning, Shaffer & Sharratt, 2006; Dimson, Rousseau & Spaenjers, 2015), gyűjthető bélyegeket (Dimson & Spaenjers, 2011), finom hegedűket és hangszerket (Ross & Zondervan, 1989; Graddy & Margolis, 2011), ritka drágaköveket és gyémántokat (Renneboog & Spaenjers, 2012), valamint képzőművészeti alkotásokat (Baumol, 1986; Goetzmann, 1993; Mei & Moses, 2002; Renneboog & Spaenjers, 2013; Korteweg et al., 2016). A mai napig azonban nem végeztek lényeges kutatást a növekvő népszerűségnek örvendő és jelentős nemzetközi piacot jelentő klasszikus autókat restauráló vállalkozások gazdasági jövedelmezőségéről.⁸

(DRIES L., LUC R. - 2018. gondolatai alapján)

⁸ Dries Laurs, Luc Renneboog – My Kingdom For a Horse (or a classic car) – 2018.

7.1. A vállalkozások gazdálkodásának jövedelmezősége

„A vállalkozások működésének célja a minél nagyobb, pozitív eredmény (nyereség, profit) elérése. A nyereségből tudják tevékenységüket bővíteni, vagyonukat gyarapítani, és a nyereségből jutnak a vállalkozás tulajdonosai osztalékhoz.

A vállalkozás működésének eredményét egy adott időszakra vonatkozóan úgy állapítjuk meg, hogy az időszak hozamait szembeállítjuk az időszak ráfordításaival. A kereskedelmi vállalkozásoknál a hozam az adott időszak alatt értékesített áruk számlázott nettó (áfa nélküli) ellenértéke. A ráfordítások közé tartoznak az áruértékesítés érdekében felmerült közvetlen költségek, valamint az adott időszak tevékenységéhez kapcsolódó egyéb ráfordítások.

A hozamok és ráfordítások egybevetésével állapítható meg a vállalkozás jövedelmezősége. Ha a hozamok meghaladják a ráfordításokat, akkor nyereséges, ha a hozamok kisebbek, mint a ráfordítások, akkor veszteséges a vállalkozás.”⁹

(STÁGEL I. – 2008.)

7.2. A gyűjtői tárgyakba történő befektetések kockázatai

Az akadémiai tanulmányok többsége arra enged következtetni, hogy a gyűjtői célra szánt tárgyak nagy kockázatú befektetésnek minősülnek. Goetzmann (1993: 1370) kijelenti, hogy a művészeti beruházások megtérülése „nem magasabb, mint amit az általuk képviselt rendkívüli kockázatok”. A gyémántok esetében Renneboog és Spaenjers (2012) lényegesen nagyobb változékonyságot tapasztalnak, mint a részvényhozamok. Dimson és Spaenjers (2011: 444) megerősítik ezt az állítást a bélyegek vonatkozásában, arra a következtetésre jutva, hogy „e hozamok volatilitása sokkal nagyobb, mint a kötvényeké, és közelebb áll a részvényekéhez”. A klasszikus autógyűjtő kockázatai a következők:

Stílusza kockázat. A gyűjtői darabok ára (és hozama) a jövőbeni kereslettel kapcsolatos divattól függ, amelyeket nehéz megjósolni, mivel az ízlés idővel változik (Dimson és Spaenjers, 2014a). Ezt a „stílus kockázatot” alá lehet becsülni a klasszikus autók múltbeli befektetési teljesítménye alapján történő kockázat kiszámításakor, mert a hozamok túlélési torzításai miatt.

⁹Stágel Imréné - A költségszámítás és költségelemzés alapvető módszerei – 2008.

A divatból kieső autótípusokat nem szívesen, vagy egyáltalán nem hívják a megrendezett aukciókra, így akár veszteséghez is vezethetnek. A befektetők feltételezhetik, hogy a múltbeli hozamokból a jövőbeni hozamokra lehet következtetni, miközben valójában egy olyan részmintára jöttek létre, amely divatba jött vagy megmaradt. Az autók dizájnya az idők folyamán folyamatosan változott, részben a stíluspreferenciák váltása, részben pedig a változó biztonsági előírások miatt is. Ennek eredményeként nehéz lehet megjósolni, hogy hogyan változik a jövőben a rajongók preferenciája egy-egy típus iránt.

A jövedelem és a vagyon változásai. Ezek a változások közvetlen hatással lehetnek a piaci szereplők hajlandóságára és képességére a gyűjtői tárgyak piacán történő befektetésre. Goetzmann és munkatársai. (2011) megvizsgálták ezt az összefüggést a művészeti árakkal kapcsolatban, és arra a következtetésre jutottak, hogy a gazdaságban a jövedelemeloszlás erősen befolyásolja a művészeti árakat, csakúgy, mint a tőkeemegtérülés változásai, amelyek megelőzik a gyűjtői tárgyak megtérülést egy évvel.

Árkockázat. David és munkatársai. (2013) megvizsgálja a gyűjtők piacának hatékonyságát, és megállapítja, hogy a múltbeli árak, a történelmi értékek, és a trendek nem befolyásolják a jövőbeli árakat. (Fama, 1970). Sőt, Baumol (1986) öt érvet mutat be, amelyek szerint a gyűjtői piac nem versenyképes. Először is, a műalkotások heterogén jellegűek. Még ugyanazon művész közös témájú két darabja is nagyon különböző áron értékesíthető. Másodszor, egyes cikkek ritkasága és kívánatossága monopolistává teszi a tulajdonosokat. Harmadszor, ritkán történnek eladások, így egyes tételek csak fél évszázadonként cserélnek gazdát. Negyedszer, az információ nem nyilvános, és többnyire néhány tájékozott szereplőnél összpontosul. Ötödször, a pénzügyi eszközökkel ellentétben nincs egyértelmű módszertan a gyűjtői tárgyak értékének felbecsülésére. Baumol arra a következtetésre jut, hogy ezen öt tényező bekövetkezése valószínűtlenné teszi, hogy a művészeti piac erői az egyensúly felé mozdítsák az árakat. Ennek eredményeként „az árak többé-kevésbé céltalanul lebeghetnek, és kiszámíthatatlan ingadozásukat alkalmasabbá teheti azok tevékenységét, akik az ilyen művészeti tárgyakat „beruházásokként” kezelik” (Baumol, 1986: 10). Ezek az érvek bizonyos mértékben érvényesülnek a klasszikus autók piacán. Néhány autótípusok viszonylag ritkák, mert (I) idős, és kevés jármű képes ellenállni az idő próbájának, (II) kétes eredetűek (tulajdoni, kereskedelmi előzmények), vagy (III) exkluzívak (konceptióautók, egyedi gyártású autók...), ami miatt a klasszikus autók tulajdonosait tulajdonképpen monopolistákká tehetik. Mint más

gyűjtői piacokon, a klasszikus autók legjelentősebb árverései augusztusban és januárban kerülnek megrendezésre, és a piacot bizonyos fokú átláthatatlanság jellemzi.

Spekulatív buborékok. Hézagok, ún. buborékok keletkezhetnek olyan piacokon, ahol a befektetők myopikusan - homályosan (Tirole, 1982), vagy irracionálisan viselkednek (De Long, Schleifer, Summers & Waldmann, 1990). A buborékok gyakrabban előfordulnak olyan piacokon, amelyek rövid eladási és hitelfelvételi korlátokat rónak a résztvevőkre (Scheinkmann és Xiong, 2003). Ezeket a feltételeket gyakrabban teljesítik a gyűjtői tárgyak piacai. A gyűjtői árakra vonatkozó indexek olyan buborékszerű viselkedést mutatnak, mint a rövid távú megmaradás és a hosszú távú megtérülés (Spaenjers, Goetzmann & Mamanova, 2015; Pénasse és Renneboog (2017). Pénasse és munkatársai (2014) tanulmányozták az érzelmek és a gyűjtői árak kapcsolatát azáltal, hogy divatos kifejezéseket vezettek be az eladni kívánt gyűjtői darabok neveibe, és bebizonyosodott az elméletük, miszerint a divatos tálalás valóban befolyásolja az árakat. Más kutatók bizonyítékokat találtak arra, hogy a boom-bust (fellendülés és visszaesés) ciklusok gyakran meghatározzák a képzőművészeti, a ritka érmék és a bélyegek piacán az árak alakulását (Renneboog és Spaenjers, 2013; Kane, 1984; Dimson és Spaenjers, 2011). A klasszikus autók piaca sem mentes az árképzési buborékoktól. Az 1980-as évek végén a spekulánsok klasszikus autókat szereztek be, remélve, gyors eladásukat. Ezt a fejkapottságot részben az erős japán jen táplálta, amely lehetővé tette, hogy a gazdag japán vásárlók olcsón vásárolhassanak klasszikus autókat az Egyesült Államokban. 1990 körül a piac összeomlott, és különösen a csúcskategóriás Ferrarik és Porschék értékei jelentősen csökkentek. 1989-ben egy japán befektető egy rendkívül ritka Ferrari 250 GTO-t vásárolt valamivel kevesebb, mint 14 millió dollárért. Néhány évvel később, 1994-ben ugyanezt az autót egy amerikai Ferrari-kereskedő vásárolta meg mindössze 2,7 millió dollárért.

Hamisítások, csalások és lopások. Szinte az összes piacon megjelennek hamisítások, lopások és más csaló magatartásformák. Ezek viszont gyakoribbak lehetnek a gyűjtők piacán. Dimson és Spaenjers (2014b) bélyegek hamisításáról számol be, és számos más hamisítást is megemlít, például a hegedűk és a borok piacán. Egy klasszikus autót nagyon nehéz lenne hamisítani, és nem is lenne jövedelmező, ezért ez a kockázat a gyakorlatban nem súlyos. A lopás veszélye jelentősebb; szakmai rablások alkalmanként előfordulnak, amelyek komoly pénzügyi következményekkel járhatnak a klasszikus autóbefektetők portfóliójára. A csaló magatartás egyéb formái gyakrabban fordulnak elő; az eladó például manipulálhatja a kilométer-számlálót, a karbantartási előzményeket, vagy a motor nyilvántartási számát, vagy akár az alvázszámát.

Az autó eredetének hamisítása is előfordulhat az eladási árak növelése érdekében. Emiatt a klasszikus autótulajdonosok nagy erőfeszítéseket tesznek autóik történetének kutatására, gyakran speciális cégek segítségével.¹⁰

(DRIES L., LUC R. – 2018. gondolatai alapján)

7.3. Jövedelmezőség kiszámítása

Egy restaurált autó teljes költségeinek kiszámolása nagy feladat, hisz rengeteg tételből áll a lista. Kiindulásként az alap autó beszerzési árát kell venni, ami esetünkben 11.000 Font volt. Ez az akkori árfolyamon (kb. 375 Forint) 4.125.000 magyar Forint. Ehhez adódtak a vállalkozás közvetlen és közvetett költségei, melyek az alábbiak szerint alakultak:

A 2017-2020. időszakban a vállalkozás egyidejűleg 12 autó restaurálásán dolgozott, ezért a közvetett költségeket ez alapján fogom az autó költségeire osztani. Az összegek hozzávetőlegesek, és ezer forintra kerekítve álltak rendelkezésemre.

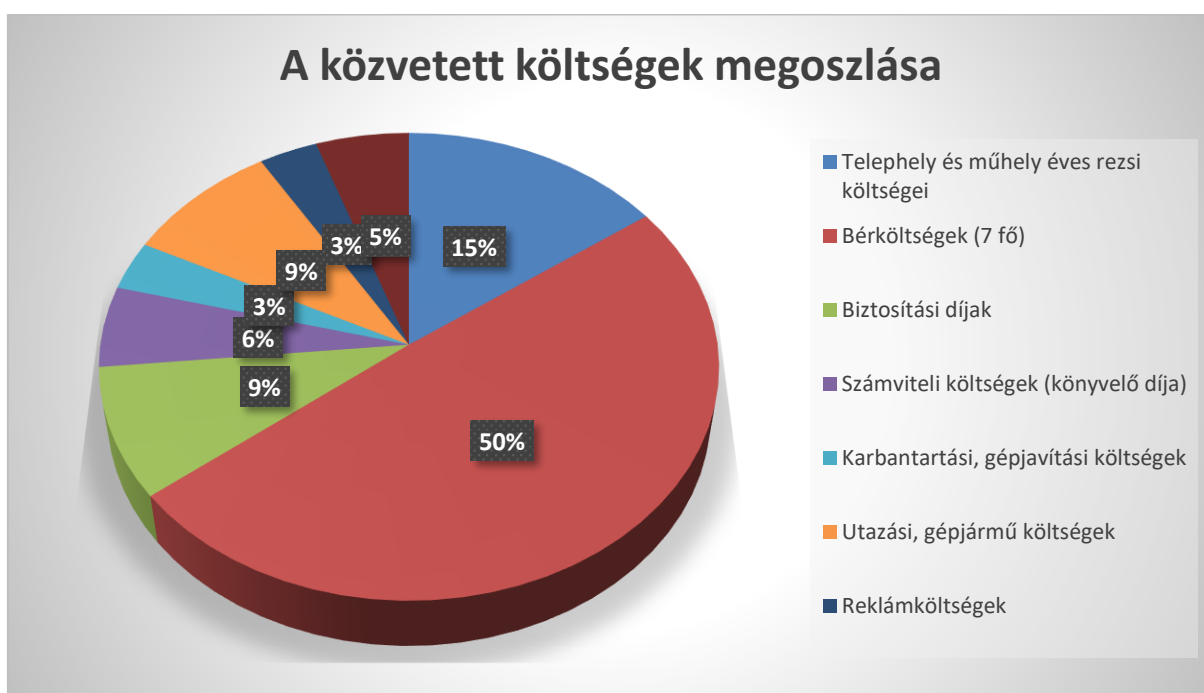
- Az átlagos rezsidíjak a közműveken felül az internet, a vezetékes telefon és egy házmester szolgáltatásait is tartalmazza.
- 2018-ban új alkalmazott kezdte meg a munkáját, 2019-ben pedig központi fizetésemelés volt.
- A vállalkozásnak a Generali Biztosító Zrt. Vagyonőr szolgáltatása biztosítja a telephelyét, melynek negyedéves díja évek óta változatlanul 180.000 Ft.
- A könyvelési alapidíja a vállalkozásnak 35.000 Ft, ami idő közben emelkedett.
- A karbantartás nagy részét az alkalmazottak végzik, viszont a gépek meghibásodásai miatt szakembereket kellett alkalmazni. 2020-ban nagy karbantartást kellett végezni.
- A cégnek egy 3,5 tonnás vontató autója van, mellyel a járművek szállítása és az alkatrészek beszerzése történik, ennek havi költsége kb. 50.000 Ft. 2020-ban a járvány miatt az utazási költségek átmenetileg megszűntek, és a céges autó is kevesebb kilométert tett meg.
- A reklámköltségek a trendeknek megfelelően évről évre egyre nőnek a vállalkozással együtt.

¹⁰ Dries Laurs, Luc Renneboog – My Kingdom For a Horse (or a classic car) – 2018.

- A távfelügyeletet a Patent Biztonságtechnika Kft. végzi, melynek havi díja a szükséges karbantartásokkal együtt ~34.000 Ft volt, ami 2020-ban jelentősen emelkedett.

Közvetett költségek	2017.	2018.	2019.	2020.
Telephely és műhely éves rezszi költségei	~1.140.000 Ft	~1.252.000 Ft	~1.380.000 Ft	~1.032.000 Ft
Béreköltségek (7 fő)	~3.450.000 Ft	~3.850.000 Ft	3.970.000 Ft	~4.477.000 Ft
Biztosítási díjak	~720.000 Ft	~720.000 Ft	~720.000 Ft	~720.000 Ft
Számviteli költségek (könyvelő díja)	~420.000 Ft	~420.000 Ft	~468.000 Ft	~468.000 Ft
Karbantartási, gépjármű javítási költségek	~152.000 Ft	~204.000 Ft	~74.000 Ft	~644.000 Ft
Utazási, gépjármű költségek	~869.000 Ft	~772.000 Ft	~812.000 Ft	~384.000 Ft
Reklámköltségek	~170.000 Ft	~254.000 Ft	~295.000 Ft	~350.000 Ft
Távfelügyeleti díjak	~408.000 Ft	~408.000 Ft	~408.000 Ft	~475.000 Ft

1. táblázat/Saját szerkesztés - a vállalkozás közvetett költségei¹¹



1. ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram a közvetett költségek megoszlásáról¹²

¹¹ 1. táblázat/Saját szerkesztés - a vállalkozás közvetett költségei

¹² 1. ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram a közvetett költségek megoszlásáról

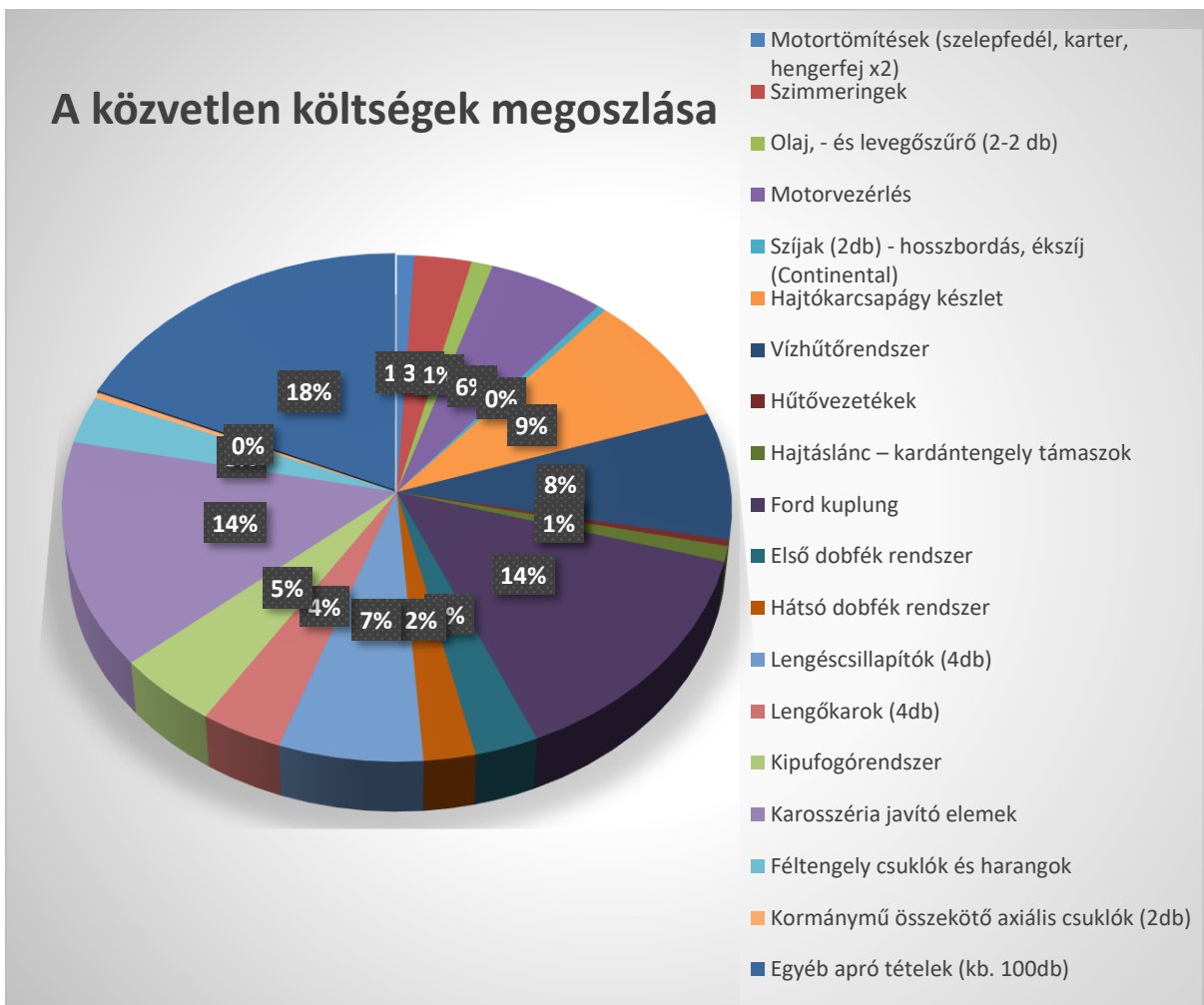
2017-ben beszerzésre került egy festőkabin, melynek ára 3.620.000 Ft volt, így telepítéssel és a szórófejekkel együtt kb. 4,5 millió forintos beruházás történt. A 2001 óta működő cég rendelkezett akkora tőkével, hogy ezt a beruházást finanszírozni tudta, így nem volt szükség beruházási hitelre. Ennek a befektetésnek is körülbelül az 1/12-ed részét lehet az autó költségeihez kapcsolni. Ez ~375.000 Ft plusz költség.

Ezek után az autó közvetlen felújítási és adminisztrációs költségei következnek. A könyvelésben pontos információk szerepelnek, nekem sajnos csak közelítő összegeket sikerült szerezniem, de remekül szemléltetik a végösszeg kialakulását.

Közvetlen költségek	
Motortömítések (szelepfedél, karter, hengerfej x2)	~34.000 Ft
Szimmeringek	~112.000 Ft
Olaj, - és levegőszűrő (2-2 db)	~42.000 Ft
Motorvezérlés	~227.000 Ft
Szíjak (2db) - hosszbordás, ékszíj (Continental)	~17.000 Ft
Hajtókarcsapágy készlet	~325.000 Ft
Vízhűtőrendszer	~310.000 Ft
Hűtővezetékek	~15.000 Ft
Hajtáslánc – kardántengely támaszok	~37.000 Ft
Ford kuplung	~540.000 Ft
Első dobfék rendszer	~110.000 Ft
Hátsó dobfék rendszer	~90.000 Ft
Lengéscsillapítók (4db)	~250.000 Ft
Lengőkarok (4db)	~142.000 Ft
Kipufogórendszer	~178.000 Ft
Karosszéria javító elemek	~550.000 Ft.
Féltengely csuklók és harangok	~115.000 Ft
Kormánymű összekötő axiális csuklók (2db)	~15.000 Ft
Egyéb apró tételek (kb. 100db)	~700.000 Ft

2. táblázat/Saját szerkesztés - a vállalkozás közvetlen költségei¹³

¹³ 2. táblázat/Saját szerkesztés - a vállalkozás közvetlen költségei



2.ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram a közvetlen költségek megoszlásáról¹⁴

Az iménti árak bruttó értékek és tartalmazzák a csomagolási és szállítási költségeket. Miután elkészült az autó, és ellenőrizve lett a minősége, össze kell szedni az összes lehetséges dokumentációt és kezdetét veszi a muzeális minősítése a gépjárműnek. A minősítés díjtételei a következők:

Muzeális jellegű járművek minősítésének díjtételei 2020.02.17-től		
Minősítés fajtája	nettó	bruttó
Muzeális jellegű jármű előminősítése: VÁM-eljárást megelőzően / forgalomból átmeneti időre történő kivonása alkalmával	11 155 Ft	14 167 Ft

¹⁴ 2.ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram a közvetlen költségek megoszlásáról

Jármű muzeális jellegének megállapítása: Személygépkocsi	30 665 Ft	38 944 Ft
Jármű muzeális jellegének megállapítása: Személygépkocsi pótkocsija	26 870 Ft	34 125 Ft
Jármű muzeális jellegének megállapítása: tehergépkocsi és vontató / speciális gépkocsi	34 517 Ft	43 837 Ft
Jármű muzeális jellegének megállapítása: tehergépkocsi és vontató / speciális gépkocsi pótkocsija	29 917 Ft	37 995 Ft
Jármű muzeális jellegének megállapítása: Különleges jármű / harci jármű	59 645 Ft	75 749 Ft
Jármű muzeális jellegének megállapítása: motorkerékpár / motorkerékpár oldalkocsija	15 772 Ft	20 031 Ft
Jármű muzeális jellegének megállapítása: Segédmotorkerékpár / motorkerékpár pótkocsija	9 907 Ft	12 582 Ft
Jármű muzeális jellegének megállapítása: Oldalkocsis motorkerékpár	23 219 Ft	29 487 Ft
Muzeális jellegű jármű okmányának pótlása (1 db)	2 990 Ft	3 797 Ft
Muzeális jellegű jármű azonosítási (regisztrációs) táblája	3 352 Ft	4 257 Ft

3. táblázat – a muzeális jellegű járművek minősítésének díjtételei 2020.02.17-től¹⁵

A szóban forgó gépjármű minőségileg kifogástalan állapotú, így a FIVA vizsgán való megfeleltetés is elsődleges cél volt.

„A Magyar Veteránjárműves Szövetség, mint a FIVA nemzeti képviselője, 2001. óta jogosult FIVA minősítés elvégzésére. Ezzel a jogosultságával 2007. óta él és a mai napig közel 900 jármű kapott ilyen bizonyítványt.

Az 5/1990. (IV.12.) KöHÉM Rendelet 19/A §. (12) bek. d) pontja értelmében a Magyarországon FIVA minősítéssel ellátott járművek adminisztratív díj ellenében külön vizsgálat nélkül kapják meg a muzeális minősítést. A FIVA azonosító kártya 10 évig érvényes, így 2 teljes 5 éves ciklust foglal magában.

Az összes jelentősebb FIVA rendezvényen, illetve versenyen részvételi feltételként szabják a FIVA azonosító kártya meglétét.

A 10 éves érvényességre való tekintettel a minőségi követelmények a hazai minősítési elvárások felső kategóriája elvárásaival azonosak, a minősítés menete és módszertana a hazainak

¹⁵ 3. táblázat – a muzeális jellegű járművek minősítésének díjtételei 2020.02.17-től - forrás: <https://www.autoklub.hu/oldtimer/>

egyébként megfelel. **A minősítés díja 320 Euró**, kedvezmény MAVAMSZ tagság függvényében igényelhető.”¹⁶

7.4. Autó átírási illeték

„Autóvásárlás esetében az illetéket záros határidőn belül meg kell fizetni. Ha megvásároltunk egy autót, 15 napon belül el kell intézni a vagyonszerzési illeték befizetését. A szabályozás nem tesz különbséget új és használt autó között, az első kategóriába a háromévesnél fiatalabb gyártású kocsik tartoznak.

Az illeték mellett van még néhány tétel, amit meg kell fizetni: eredetiségvizsgálat díja, kötelező biztosítás megkötése és első részlet megfizetése, új törzskönyv és új forgalmi beszerzése. Az eredetiségvizsgálat díja függ az autó lökettérfogatától, illetve fajtájától. Így megkülönböztet a szabályozás motorkerékpárt, személyautót, kisteherautót és pótkocsikat. A személyautóknál 17-20 ezer forint a költség. A törzskönyv és forgalmi együtt 12 ezer.”¹⁷

Legegyszerűbben online kalkulátorok segítségével számolhatjuk ki a járműre vonatkozó pontos díjszabást:

A gépjármű gyártási éve:	<input type="text" value="1967"/>
Teljesítménye:	<input type="text" value="203"/> lóerő ▾
Lökettérfogata:	<input type="text" value="4700"/> cm ³
Fajtája:	<input type="text" value="normál személyautó"/> ▾
Az átírási határidőt megnézzük?	<input type="checkbox"/> Igen
Számolás	
Eredetvizsga:	<input type="text" value="20000"/> Ft
Vagyonátruházási illeték:	<input type="text" value="96850"/> Ft
Új forgalmi engedély:	<input type="text" value="6000"/> Ft
Törzskönyv:	<input type="text" value="6000"/> Ft
Összesen fizetendő:	<input type="text" value="128850"/> Ft
A fizetendő 128850 Ft eloszlása helyileg:	
Az eredetvizsgánál:	<input type="text" value="20000"/> Ft
A kormányablakban:	<input type="text" value="108850"/> Ft

2. kép forrása: https://kalkulatorlap.hu/atirasi_koltseg_kalkulator.html¹⁸

¹⁶ forrás: Néhány tudnivaló a FIVA minősítésről (<http://mavamsz.hu/fiva-minosites-es-elonyei>)

¹⁷ forrás: <https://bank360.hu/vagynyszerzesi-illetek>

¹⁸ 2. kép forrása: https://kalkulatorlap.hu/atirasi_koltseg_kalkulator.html

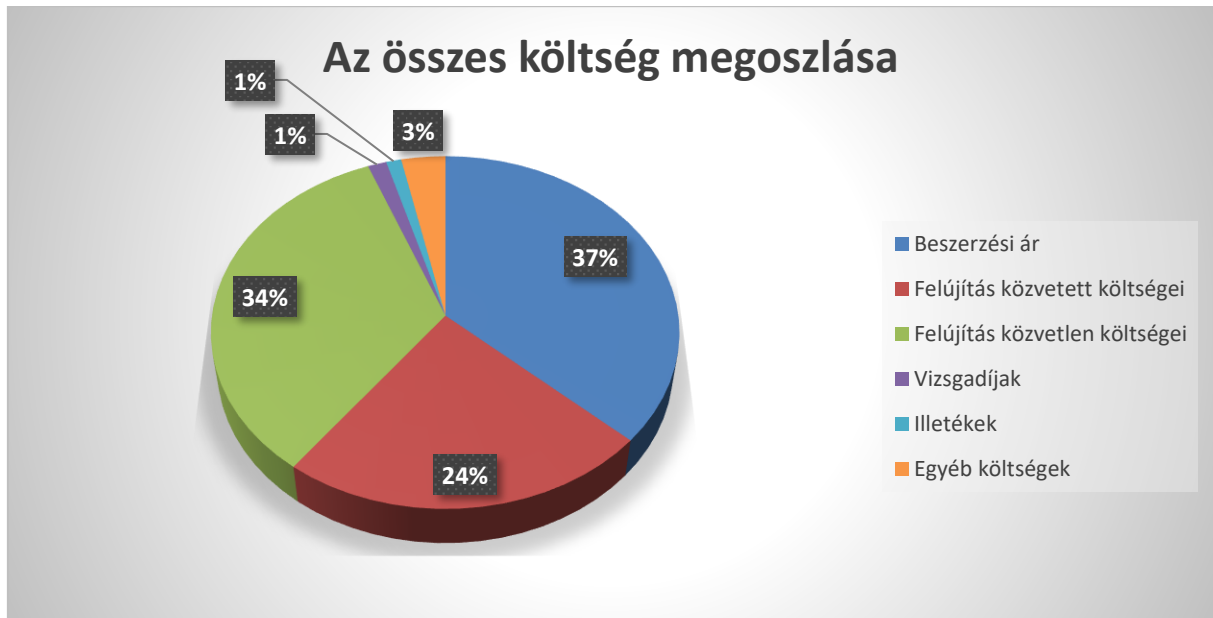
Mindezek függvényében már egy elég pontos becslést lehet végezni az autó összes költségére vonatkozóan, melyet összehasonlítva a kikiáltott eladási árral megkapjuk a befektetés eredményét.

A költségek eloszlása táblázatos formában:

Beszerezési ár	4.125.000 Ft
Felújítás közvetett költségei	~2.657.167 Ft
Felújítás közvetlen költségei	~3.809.000 Ft
Vizsgadíjak	~43.201 + (320 € * 361 Ft) = ~158.721 Ft
Illetékek	128.850 Ft
Egyéb költségek	~375.000 Ft

4. táblázat/Saját szerkesztés – az összes költség eloszlása¹⁹

A kész restaurálás teljes költsége hozzávetőleg **~11.253.738 Forint**. Ez a költség természetesen sokkal magasabb lenne, ha egy induló vállalkozás restaurálta volna az autót.



3.ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram az összes költség megoszlásáról²⁰

¹⁹ 4. táblázat/Saját szerkesztés – az összes költség eloszlása

²⁰ 3.ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram az összes költség megoszlásáról

7.5. Az eredmény kiszámítása

Az elkészült autó összes költsége hozzávetőlegesen 11.253.738 Forint volt. Mivel elsősorban befektetési céllal vásárolt járműről beszélünk, piackutatást kellett végezni, hogy mennyiért is kelhet el egy ilyen portéka. A nemzetközi viszonylatban rendkívül komoly árakat is elkérnek egy ilyen Mustang-ért, de mivel ez magyar vizsgákkal és dokumentációkkal rendelkezik, ezért elsősorban Magyarországon kell körbe nézni. Nagy a szórás a magyar piacon, a 12 millió forintos kategóriától egészen a 40 millióig találhatunk ehhez hasonló autót.

Valós árat kell megjelölni, ha az embernek komoly eladási szándékai vannak. Biztos van olyan fanatikus, aki bőven áron felül vásárolná meg az autót, de erre várni hiábavaló. Úgy kell beállítani az árat, hogy jelentős legyen a cég nyeresége, de mégis vonzó és elgondolkodtató legyen a potenciális vásárlók szemében. Ez az ár jelen esetben 20.000.000 Forint. A piackutatás alapján ez az a lélektani ár, amely mindkét fél számára megfelelő lehet. Ebből persze némi alku keretében engednie kell az eladónak.

Sajnos a 2019-es világjárvány által generált, 2020-as évben fellépő gazdasági zavarban az emberek kevesebbet költöttek luxuscikkekre, így a klasszikus autók iparága is elkezdett pangani. Sok év munkája és rengeteg befektetett pénz ragadt a vállalkozásban ezáltal. Viszont a cég az elmúlt évek bevételeiből jelentős céltartalékokat képzett, emiatt nem csökkentették a kihirdetett árakat. Ez a stratégia meg is hozta a gyümölcsét. A kezdeti veszélyhelyzet okozta riadalom pár hónap alatt eloszlott, és újra növekedni kezdett az érdeklődés, egyre több potenciális vevő jelentkezett az autóért.

Végül 2021. februárjában kelt el a legendás járgány, kerek 19.000.000 Forintos áron. A komoly engedmény oka részben a járvány okozta gazdasági helyzet volt, részben pedig a rutinós vevő készpénzes ajánlata. Nem szerencsés taktika túl sokáig várni egy-egy autó értékesítésénél, mert akár rossz hírét is keltheti a vállalkozásnak az elégedetlen érdeklődők visszhangja.

Mivel használtcikket értékesítünk, adózási kötelezettségünk képződik. Ezeknek a termékeknek az árát a különbözeti, vagy más néven árrésalapú áfaszámítás módszerével tudjuk kiszámítani. Ez azt jelenti, hogy nem a teljes vételár után kell a 27% áfát befizetni, csak a nyereség után.

A 19.000.000 Forintért értékesített autó teljes költsége 11.253.738 Forint volt, így az adózás előtti eredményünk 7.746.262 Forint. Ebből kell az áfát levonnunk, így megkapjuk az adózott eredményt, amely a vállalkozás tiszta haszna. **Ez az összeg 5.654.771 Forint.**

7.6. Fenntarthatósági vizsgálat

A rendelkezésre álló tényadatok alapján a vállalkozás teljes eredményét figyelembe véve következtethetünk a fenntarthatósági mutatókra. Elengedhetetlen a fenntarthatóság fogalmát itt megemlíteni:

„A fenntarthatóság, a fenntartható fejlődés nagyon divatos, sokszor használt, részben le is járatott fogalma. A lényege mindenképpen olyan fejlődési pályára való törekvés, amelyik tartósan követhető, azaz amely mentén haladva a fejlődés során nem éljük fel a későbbi létezmódok tartalékait és lehetőségeit.”²¹

(FLEISCHER T. – 2014.)

A klasszikus autók kultusza évről évre egyre nő. Az igazán régi matuzsálemekből már csak néhány darab maradt fenn, ezeknek törekedni kell a megóvására. Nem létezik olyan autó, amely ne igényelne gondozást. Minden gépet karban kell tartani időnként, ez biztos munkát és ezzel biztos jövedelmet biztosít a restauráló iparágnak.

A visszatérő ügyfélkör és az új vásárlók által befolyó jövedelem nagyon magas ebben az esetben. Nagy hozzáadott értéket igénylő szolgáltatás révén még jelentős céltartalék képzés mellett is hatalmas bevételekkel lehet számolni. Ezáltal bebizonyosodott, hogy fenntartható a vállalat, és növelhető a piaci részesedés.

²¹ Fleischer Tamás - A FENNTARTHATÓSÁG FOGALMÁRÓL (2014)

8. Összefoglalás

A mai napig nem végeztek lényeges kutatást a növekvő népszerűségnek örvendő és jelentős nemzetközi piaccal rendelkező klasszikus autókba való befektetés nyereségi mutatóival és kockázati jellemzőivel kapcsolatban. A mai bizonytalan gazdasági helyzetben nehéz eldönteni, hogy megéri-e ilyen vállalkozásba kezdeni. Szakdolgozatomban ezekre a kérdésekre kerestem a választ.

Magyarországon is dübörög a trend, miszerint a klasszikus értékű, igényesen restaurált árucikkek legalább akkora, de rendszerint magasabb árat képviselnek, mint az újak. Ezek a tárgyak korukból és presztízsükből adódóan olyan eszmei értékkel rendelkeznek, ami bőven pótolja a funkcionalitásukból adódó esetleges hátrányokat.

A számszerű adatok azt mutatják, hogy rendkívüli haszon érhető el ezen a területen. Ennek ellenére, aki most akar belevágni egy ilyen vállalkozásba, az könnyen pórul járhat. A Koronavírus világjárvány okozta gazdasági krízisben ugyanis visszaesett a luxuscikkek iránti kereslet. Szerencsére ezek a hatások nem annyira drasztikusak, mint a 2008-as világválságkor tapasztaltak, mégis óvatosságra intő jelek a vállalkozás indítással kapcsolatban.

Jelentős piaci rést fedezhetünk fel a klasszikus autók felújítása terén. Magyarországon több olyan műhely is van, ahol a kisebb értékű autókat restaurálnak, gondolok itt például a Wartburgokra és Trabantokra, melyek kultikus értéket képviselnek, viszont csak alacsony áron értékesíthetők. Másfelől pedig olyan műhelyek vannak, melyek az igazán nagy értékű autókra specializálódtak. Az országban kevesebb olyan műhely van, melyek erre a „közbenső” kategóriára szakosodtak, ezek viszont közel sem fedik le a keresletet. Nem is beszélve a környező országok piacairól, ahol a célközönség még tágabb, és az árak is magasabban mozognak.

Esetpéldámon keresztül érzékeltettem, hogy egy közép kategóriájú klasszikus autó restaurálása is nagyon komoly nyereséget indukál. Megállapítást nyert, hogy értékesebb autók esetében a nyereség exponenciálisan nő. Ezáltal az a következtetésem, hogy hatalmas profitot érhet el az, aki ilyen vállalkozásba kezd.

Remélem, hogy a szakdolgozatom felkeltette minden olvasó figyelmét, és sok értékes információval és új adattal szolgálhattam.

Ezúton szeretnék köszönetet mondani Dr. Kása Richárd témavezetőmnek, és Felső Mariannának, külső konzulensemnek a segítő és odaadó munkájukért, észrevételeikért és tanácsaikért.

Ábrajegyzék

- 1.ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram a központi kiadások megoszlásáról
- 2.ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram a közvetlen költségek megoszlásáról
- 3.ábra/Saját szerkesztés: 3D kördiagram az összes költség megoszlásáról

Képjegyzék

1. kép: Ford Mustang

<https://www.buvu.hu/files/e/25672/femtablak-ford-mustang-gt-1967-red-40x30-cm.png>

letöltve: 2021.03.31.

2. kép: Az átírási költségek kalkulálva:

https://kalkulatorlap.hu/atirasi_koltseg_kalkulator.html

letöltve: 2021.04.20.

A honlapon található képek hivatkozásai:

<https://www.wallpaperlist.com/2020/01/wallpaper-hd-vintage-cars.html>

<https://www.motoringresearch.com/car-news/gosford-classic-car-museum-sale-muscle-cars/>

<https://americancars-for-sale.com/12434/1962-pontiac-catalina>

<https://cdn05.carsforsale.com/47cce992c6c12ef294b6595c92aac823/800x600/1970-chevrolet-chevelle.jpg>

<https://kromenoi.artstation.com/projects/4bJ1gL>

<https://i.pinimg.com/originals/9f/7b/06/9f7b06a14b925b4d25b30cce9c71220f.jpg>

https://www.pixel4k.com/wp-content/uploads/2019/06/jaguar-xj13-prototype_1560534255.jpg

https://www.wallpapertip.com/wmimgs/101-1012120_ford-gt40-wallpaper-4k.jpg

<http://masbukti.com/ford/ford-gt40/1970-ford-gt40/6>

<https://assets.hemmings.com/uimage/65923589-770-0@2X.jpg>

<https://www.motorcarclassics.com/1966-chevrolet-corvette-stingray-c-85.htm>

<https://wallpapercave.com/wp/83setf3.jpg>

Honlap képeinek letöltési dátuma: 2021.03.17.

Táblázatjegyzék

1. táblázat/Saját szerkesztés - a vállalkozás közvetett költségei
2. táblázat/Saját szerkesztés - a vállalkozás közvetlen költségei
3. táblázat – a muzeális jellegű járművek minősítésének díjtételei 2020.02.17-től
<https://www.autoklub.hu/oldtimer/>
letöltve: 2021. 04. 15.
4. táblázat/Saját szerkesztés - az összes költség eloszlása

Irodalomjegyzék

TEÁOR SZÁMOK '08 – A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere
<http://www.teorszamok.hu/4520/emailben/>
letöltve: 2021.03.17.

Kricskovics-Béli Boglárka, Az outsourcing előnyei és veszélyei
<https://www.vg.hu/velemenypublicisztika/az-outsourcing-elonyei-es-veszelyei-2-1392352/>
letöltve:2021.04.14.

Wolters Kluwer új internetes jogtár - 5/1990. (IV. 12.) KöHÉM rendelet a muzeális jellegű az a gépjárművekről
<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=99100082.tv>
letöltve: 2021.03.20.

Wolters Kluwer új internetes jogtár - 6/1990. (IV. 12.) KöHÉM rendeletben az egyedi vagy kis sorozatgyártásról
<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=99000005.koh>
letöltve: 2021.03.20.

Stágel Imréné: A költségszámítás és költségelemzés alapvető módszerei - a vállalkozások gazdálkodásának jövedelmezősége – 2008.
https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi_dokumentumok/Bemeneti_kompetenciak_meresi_ertekelesi_eszkozrendszerenek_kialakitasa/17_0067_tartalomelem_016_munkaanyag_100430.pdf
letöltve: 2021.04.14.

Bank360 tartalom - Autó átírási illeték
<https://bank360.hu/vagyonszerzesi-illetek>

letöltve: 2021.04.20

Ádám Kovács -Tibor Zsigmond – A CoVid 19 Világjárvány Hatásai a V4 Országainak Gazdaságára (2020.)

https://www.researchgate.net/profile/Tibor-Zsigmond/publication/347691318_A_COVID_19_VILAGJARVANY_HATASAI_A_V4_ORSZAGAINAK_GAZDASAGARA/links/5ff08836a6fdccdc823863a/A-COVID-19-VILAGJARVANY-HATASAI-A-V4-ORSZAGAINAK-GAZDASAGARA.pdf

letöltve: 2021.04.30

Yashar Araghi, Maarten Kroesen, Bert van Wee - Identifying reasons for historic car ownership and use and policy implications: An explorative latent class analysis (2017.)

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0967070X16303018>

letöltve: 2021.04.28

Dries Laurs, Luc Renneboog – My Kingdom For a Horse (or a classic car) (2018.)

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1042443118303639>

letöltve: 2021.04.29

Fleischer Tamás - A FENNTARTHATÓSÁG FOGALMÁRÓL (2014)

http://www.vki.hu/~tfleisch/PDF/pdf14/nke_KOZSZO-FENNT-1-fogalma_140530.pdf

letöltve: 2021.05.04

