

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

SZAKDOLGOZAT

Frauenhoffer Miklós
Nappali Tagozat
Pénzügy-számvitel szak
Számvitel szakirány

2019

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

Az egyéni vállalkozás indításával kapcsolatos tervezési,
szervezési feladatok, különösen a számviteli teendőkre
vonatkozóan

Belső konzulens: Török Martina Zsófia

Frauenhoffer Miklós

Nappali Tagozat

Külső konzulens: Ruzic Andrea

Pénzügy-számvitel szak

Számvitel szakirány

NYILATKOZAT

Alulírott FRAUENHOFFER MIKLÓS 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, 20¹⁹ év¹² hónap¹¹ nap

Frauenhoffer Miklós

hallgató aláírása

Tartalom

1. Bevezetés.....	2
2. Egyéni vállalkozók fogalma, jelentősége.....	4
2.1. Egyéni vállalkozások fogalma, működése.....	4
2.2. Egyéni vállalkozások jelentősége a gazdaságban.....	6
3. Az ötlettől a piacra lépésig.....	7
3.1. Az ötlet.....	7
3.2. A piackutatás.....	9
3.3. Üzleti tervezés.....	12
4. Egyéni vállalkozások számvitele.....	15
4.1. Egyszeres könyvvitel.....	15
4.2. Alap- és részletező nyilvántartások.....	16
5. Az egyéni vállalkozó adózása.....	21
5.1. Kisadózók tételes adója.....	21
5.2. Egyéni vállalkozók adózása főszabály szerint.....	25
5.3. Átalányadózás.....	30
5.4. Az alanyi adómentesség lehetősége.....	32
5.5. A búcsúzó EVA.....	33
5.6. A legkedvezőbb adózás választása.....	36
6. Záró gondolatok.....	40
7. Irodalomjegyzék.....	43

1. Bevezetés

Bevezetésemben először arról szeretnék írni, mi motivált annyira, hogy a választható témák végig olvasása után nem is volt kérdés, hogy mit fogok választani. Egyrészt nagyon sok jó barátom, ismerősöm kérdezett meg, mióta üzleti alapképzésen veszek részt, hogy miként lehetne egy sikeres egyéni vállalkozást indítani. A válasz persze annyira összetett, hogy senki sem tudna rá egyértelmű választ adni, de rádöbbenett, hogy milyen keveset is tudok az egyéni vállalkozások témaköréből, még a számvitelükről, adózásukról is, ami elvárható lenne. Másrészt, ha megtaláltam a számvitelen belül a hivatásomat, és abban kellő szakmai tapasztalatot szereztem, a függetlenség reményében én is szívesen belevágnék egy egyéni vállalkozásba, de nem szívesen kezdenék el egy ilyen komoly tevékenységet annak teljeskörű megismerése nélkül, amire mi lenne jobb lehetőség, mint ebből írni a szakdolgozatomat. Harmadrészt pedig – mint az szakdolgozatomból is látszani fog – egyre növekvő jelentősége van a magyar társadalom szempontjából az egyéni vállalkozásoknak. A KSH adataiból jól látszik, hogy a rendszerváltás óta rengetegen választják ezt a jövedelemszerzési formát, és évről évre többen. Érdekes kérdés, hogy közülük kiket a függetlenség, kiket a pénz motivál erre, vagy milyen egyéb motivációik lehetnek?

Szakdolgozatom felépítése következetes, egy rövid, de átfogó bemutatást ad először az egyéni vállalkozás indításával kapcsolatos feladatokról, lehetőségekről, és a mögötte álló törvényi szabályozásról, illetve röviden kitér a társas vállalkozásokkal szemben itt fennálló lehetőségre, a tevékenység szüneteltetésére. Ugyanebben a fejezetben kerül bemutatásra az egyéni vállalkozókról készült makrogazdasági statisztikák bemutatása, majd ezt követően térek rá a kifejezetten üzleti megközelítésre. Ez a fejezet onnantól indul, hogy egyáltalán hogy kereshetünk olyan ötletet, amely a legfontosabb alapját jelentheti egy induló vállalkozásnak. Az ötlet ugyan a legfontosabb, de még a legjobb ötlet sem valósulhat meg körültekintő tervezés és szervezés nélkül, illetve azt is mérlegelnünk kell, hogy mi számít jó ötletnek. Szigorúan üzleti szempontból nézve a jó ötlet az, ami piacképes, hiszen így tudunk belőle nyereséget termelni. Azt pedig, hogy piacképes-e az itt később ismertetésre kerülő piackutatási módszerek segítségével tudjuk megfelelően felmérni. Ha a kutatásokból kiderül, hogy lenne rá kereslet, létrehozhatunk egy üzleti tervet, ami természetesen lehet egy klasszikus, sok-sok oldal hosszú üzleti terv is, de én dolgozatomban egy nagyon egyszerű, és praktikus üzleti tervezési módszert kívánok bemutatni.

A bevezető gondolatok, és az alapvető üzleti modell létrehozása után pedig rátérek az egyéni vállalkozások számvitelére. Annak ellenére, hogy számviteli szempontból nem mondhatók a legizgalmasabb, és innovatívabb gazdálkodóknak, náluk is találhatunk sajátosságokat, amiket jól hasznosíthatunk később akár egyéni vállalkozóként, akár olyan könyvvitellel foglalkozó szakemberként, aki egyéni vállalkozó ügyfelekkel rendelkezik.

Végül pedig a leghosszabb, és talán a témakör legösszetettebb része: az egyéni vállalkozó adózása. Itt részletesen bemutatom az egyéni vállalkozók által választható összes adózási formát, és egy külön alfejezetben az általános forgalmi adóval összefüggő lehetőségeket, és kötelezéseket. Ezen fejezet végén mutatom be kutatási témámat is, melynek célja annak a felderítése, hogy milyen tényezőktől függ az, hogy melyik adózási forma a legideálisabb a gazdálkodó számára. Ennek kutatásához, és a végleges konklúzióhoz saját elemzésekkel boncolom a témát, illetve egyéni vállalkozók körében végzett felmérésekkel is igyekszem alátámasztani az eredményeimet. Ezeket az eredményeket, és a legfontosabb tanulságokat az összefoglalás részben kerülnek bemutatásra.

Szakdolgozatom célja, hogy egy olyan tudást szerezzek vele, és adjak át az ezt olvasónak, amivel a jelenleg hatályos jogszabályok mellett, és ebben az üzleti környezetben gond nélkül el tudna indítani egy egyéni vállalkozást, ami lehetőleg még sikeres is lenne. Habár a jogi, adózási környezet folyamatosan változik, és az üzleti életben is naprakésznek kell lenni, úgy gondolom az itt leírtak minimális frissítésekkel sok éven át segíthetnék a vállalkozni vágyókat a legfontosabb tényezők megismerésében.

2. Egyéni vállalkozók fogalma, jelentősége

2.1. Egyéni vállalkozások fogalma, működése

Ebben az alfejezetben, szakdolgozatom nyitásként áttekintem az egyéni vállalkozás indításához, szüneteltetéséhez, és megszüntetéséhez szükséges legfontosabb ismereteket, a mögöttük lévő törvényi háttérrel együtt. A szakdolgozatom középpontjában álló gazdálkodókat a 2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről törvény I. fejezete szabályozza. A törvény szerint az egyéni vállalkozó az a természetes személy, aki Magyarország területén a szolgáltatási tevékenység megkezdésének és folytatásának általános szabályairól szóló törvény szerinti letelepedés keretében üzletszerű, azaz nyereségorientált tevékenységet végez. A törvény rögtön pontosít azonban a meghatározáson, nem minden tevékenységre, és nem minden természetes személy lehet egyéni vállalkozó. Kivételt képez például az SZJA tv. rendelkezései alá tartozó mezőgazdasági őstermelő, az állatorvosi tevékenység, az ügyvédi, az egyéni szabadalmi ügyvivő, a közjegyző és az önálló bírósági végrehajtó. Ha a természetes személy ezeken kívüli tevékenységeket végez, akkor is meg kell vizsgálnia a törvény személyi ismérveit, melyeket a törvény 3. § részletez. Itt elsősorban a vállalkozó állampolgárságának kérdése kerül részletezésre, illetve ha az ezzel szemben támasztott feltételeknek megfelel, még akkor sem biztos, hogy megkezdheti tevékenységét. Kiskorú, vagy gondnokság alatt álló például nem lehet egyéni vállalkozó, ahogy különböző gazdasági bűncselekményekben korábban érintett, és jogerősen elítélt természetes személyek sem, amíg nem minősülnek a hátrányos jogkövetkezmények alól. Több gazdasági társaságban érintett vállalkozók számára fontos rendelkezés, hogy az egyéni cég tagja, bármilyen más gazdasági társaság korlátlanul felelős tagja sem folytathat ilyen tevékenységet, illetve többszörös egyéni vállalkozó sem létezik, ugyanis egy személynek csak egy ilyen jellegű jogviszonya állhat fent.

Ha a fent részletezett feltételeknek megfelelően, elindulhat az egyéni vállalkozás nyitása. Ugyan tevékenység indítása és megszüntetése kezdeményezhető személyesen a Hatóságnál, mivel a változásokat és a tevékenység szüneteltetését csak elektronikus úton tudja bejelenteni a vállalkozó, így egyfajta 0. lépésként ajánlott ellátogatni a legközelebbi önkormányzathoz, vagy Kormányablakba, hogy a leendő egyéni vállalkozó (továbbiakban: e.v.) létrehozson egy ügyfélkaput. Az ügyfélkapus regisztrációt követően elkezdhetjük a Webes Ügysegéden az EVNY nyomtatvány kitöltését. Itt meg kell adnunk személyes adataink után a végezni kívánt fő- és egyéb tevékenységeket, mégpedig

úgynevezett ÖVTJ kódok segítségével. Ezek a TEÁOR rendszerhez hasonló, európai kormányrendelet alapján létrehozott, az egyéni vállalkozó tevékenységét jelentő kódok. Itt fontos megjegyezni, hogy néhány tevékenység bizonyos területeken engedélyhez kötött, azonban az ÖVTJ kódunk segítségével az MKIK honlapján gyorsan ellenőrizni tudjuk, hogy az általunk végezni kívánt tevékenység engedélyhez kötött-e. Az egyéni vállalkozó székhelyet, esetleg fióktelepet vagy telephelyet köteles bejelentni, mégpedig olyat, amely saját tulajdonában áll, vagy igazolni tudja okirattal, hogy rendelkezik a székhely használatának jogával. (Evecv. 16. § (6.). Ha az egyéni vállalkozó korábban rendelkezett adószámmal, azt is fel kell tüntetni a nyomtatványon, illetve be kell jelölnie, hogy főállású vagy egyéb típusú vállalkozó lesz. Ezen kívül a gazdálkodó ebben a nyomtatványban köteles bejelentkezni a KATA, az átalányadózás, vagy kizárásos alapon az SZJA tv. szerinti adózás hatálya alá, és azt is, ha esetleg alanyi adómentességet választ ÁFA szempontból (ezekről később részletesen). Fontos azonban, hogy ha nem a KATA-t választja, köteles benyújtani a NAV-hoz a 19T1041 nyomtatványt, valamint minden esetben köteles benyújtani a 19T101E kódú nyomtatványt az adóhatósággal közlendő kiegészítő információkról. A bejelentő kérésére a Hatóság vállalkozói igazolványt állít ki neki, azonban ez nem kötelező a tevékenység végzéséhez, sem semmiféle ügyintézéshez, viszont 10.000 Ft-os többletköltséget jelent, ráadásul a tevékenység szüneteltetésekor azt köteles leadni.

Ugyan ez a nyomtatványon, és a törvényben sem jelenik meg, de van még pár tennivalója az induló e.v.-nek. Egyrészt minden vállalkozónak kamarai tagságot kell fizetnie, ami évente 5000 Ft nagyságú költséget jelent, továbbá székhelyének településén meg kell vizsgálnia, hogy a helyi önkormányzat bevezette-e a helyi iparüzési adót. Továbbá fontos még a vállalkozói bankszámla nyitás kérdése. Ugyan az alanyi adómentes vállalkozónak nem kötelező vállalkozói bankszámla nyitása, de amint túllépi az adómentesség bevételi határát, köteles lesz bankszámla nyitására (Art. 114. §), nem beszélve arról, hogy mennyivel átláthatóbbak lesznek a gazdálkodó pénzügyei, ha külön számlán vezeti ki- és befizetéseit. Ezen kívül érdemes lehet előfizetni valamely számlázó program használati jogára is. Ugyan semmilyen törvénybe nem ütközik a papír alapon, kézzel történő számlázás, azonban már nagyon sok, jó ár-érték arányú program érhető el, amelyek nem csak a számlázásban tudnak segíteni, hanem a bevételek és nyilvántartások elkészítésében is.

A társas vállalkozásokhoz képest rendkívül egyedi lehetőség a tevékenység szüneteltetése, vagyis az egyéni vállalkozó ugyanezen az Ügyfélkapus felületen bejelentheti, hogy tevékenységét szünetelteti. A szüneteltetés minimum 1 hónapig, maximum 2 évig tarthat. A szüneteltetés a változás bejelentését követő napon kezdődik, ekkortól az e.v. ilyen jogcímen nem szerezhetsz új bevételeket, és új kötelezettségeket sem vállalhat, továbbá változásként is csak székhelyének változását jelentheti be, és természetesen tevékenységének folytatását, legkorábban 1 hónapon belül. A szüneteltetés kezdetéig szerzett kötelezettségeit köteles kielégíteni.

A vállalkozó ugyanezen a felületen dönthet úgy, hogy megszünteti a tevékenységét, vagy megszűnhet a vállalkozó döntésétől függetlenül is, például ha adószáma törlésre kerül.

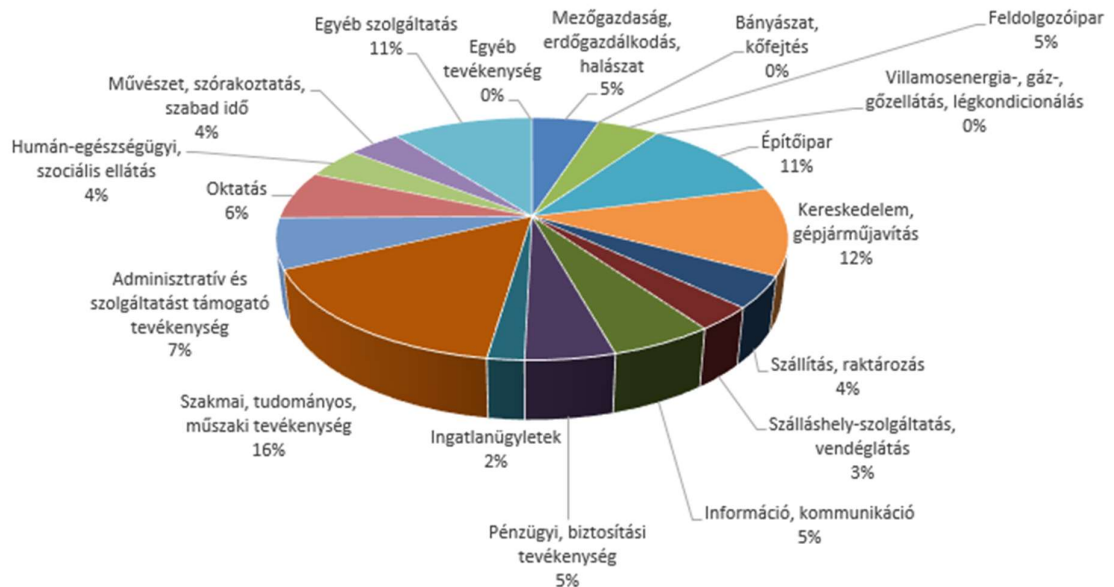
2.2. Egyéni vállalkozások jelentősége a gazdaságban

Mielőtt elkezdeném az egyéni vállalkozókat érintő gazdasági részek kutatását, érdemesnek éreztem megvizsgálni, hogy körülbelül hány ember választja manapság ezt a megélhetési formát, és melyik szektorokban jellemzőbb, és kevésbé jellemző gazdálkodási forma ez. Ehhez a KSH statisztikáit hívtam segítségül, melyekkel könnyen megvizsgálhatjuk, hogy hogyan változott a számuk és összetételük a rendszerváltás óta.

A KSH legfrissebb statisztikái szerint közel 528 485 bejegyzett egyéni vállalkozó volt Magyarországon 2019 szeptemberében. Ez önmagában is több, mint az országunk népességének 5%-a, azonban ha realitásabb képet akarunk festeni arról, milyen magas szám is ez, érdemes ezt a munkaképes korú lakosság számához viszonyítani, hiszen ilyenkor kiszűrjük a nyugdíjas, illetve a kiskorú réteget a népességből. A 2019. II. negyedévére vonatkozó számok alapján a munkavállaló korú népesség száma 6,3 millió fő, tehát a munkavállaló korú népesség több mint 8%-a egyéni vállalkozó, és számuk évről-évre nő. *forrás: (www.ksh.hu)*

Az összetétel vizsgálatára szintén a legfrissebb, 2019. szeptemberi KSH statisztikákat használtam, melyek nemzetgazdasági ágak szerint mutatják be a regisztrált egyéni vállalkozók számát. Ebben a statisztikában összesen 18 szektorra osztja az összesen 528 485 gazdálkodót. A megoszlásukat a következő ábrán láthatjuk:

Egyéni vállalkozások megoszlása ágazatonként 2019. szeptemberében
(forrás: KSH)



1. sz. ábra Egyéni vállalkozások megoszlása ágazatonként 2019 szeptemberében; forrás: ksh.hu

A fenti ábrán jól látszik, a szakmai, tudományos és műszaki tevékenységet végzők között választják a legtöbben az egyéni vállalkozást, ezt követik szintén nagy számban, a kereskedelemben és gépjárműjavításban dolgozók, a dobogó harmadik fokán pedig az építőipar áll. Néhány kivétellel minden ágazatban dinamikus növekedés tapasztalható a korábbi évekhez képest. (www.ksh.hu)

Összefoglalva tehát az egyéni vállalkozók száma a népességben belül magas, gazdasági jelentőségük így jelentős, és folyamatosan növekszik is.

3. Az ötlettől a piacra lépésig

3.1. Az ötlet

Amikor kiválasztottam szakdolgozatom témáját, és elkezdtem szakirodalom után keresgélni, elsők között leltem rá Vecsenyi János és Petheő Attila: Vállalkozz Okosan! című kötetére, amelynek alcíme megegyezik 2. fejezetem főcímével. A könyvet eleinte csak könyvtárból vettem ki, de végül saját használatra is megvettem, annyira érdekesnek és hasznosnak, és közérthetőnek tartom, és tényleg remek kiindulási pont lehet egy saját vállalkozás megalapozásához és elindításához. Ezért most ennek a könyvnek néhány

fejezetének bemutatásával, és egyéb forrásokból történő kiegészítéssel szeretném tölteni ezt a fejezetet. Habár a szakdolgozatom alapvetően az egyéni vállalkozások számviteli, adózási kérdésekre fókuszál, ebben a fejezetben e két témakörtől független témákra összpontosítok: hogyan lehet az ötlet megszerzésétől a piacra lépésig jutni?

Minden sikeres egyéni vállalkozás egy jó ötletből indul. Én is, és rengeteg barátom is gondolkodtunk már azon, mi lehetne egy jól menő és sikeres egyéni vállalkozást megalapozó ötlet, azonban soha nem tudtuk gondolatainkat értékelni, megfelelő rendszerbe foglalni. A jó ötletnek alapvetően négy jellemvonása van: valós piaci igényt elégít ki, bevétel-generáló, izgalmasan vonzó, és természetesen társadalmilag, ökológiailag is elfogadható. Ez alapján tehát nem csak önmagunkra és saját gondolatainkra kell összpontosítani, hanem arra, hogy a potenciális vevőinknek milyen igényei vannak, ezeken belül is kétféle igényt különböztethetünk meg: az elégedettség iránti igényt és az elégedetlenségből fakadó igényt. (*Vecsenyi J., Petheő A., 2017*).

Valójában azonban mindkét megközelítésből lehet sikeres vállalkozás, csak két eltérő ötlet-típusról beszélünk. Léteznek ugyanis Piacvezérelt-ötletek és Tudásvezérelt ötletek. Előző esetében először felmérjük a piacon lévő igényeket különböző, később tárgyalt módszerekkel. A tudásvezérelt ötletek esetében pedig van egy általad jónak értékelt, innovatív ötlet, és azt kell felmérned, hogy erre mennyire lenne kereslet és mások hogy értékelik. Bármelyik is merülne fel, mindenképpen szükség van valamiféle interakcióra a későbbi potenciális vevőkkel.

Akár piacvezérelt, akár tudásvezérelt ötletre szeretnénk alapozni későbbi sikeres vállalkozásunkat, szükségünk van módszerekre, amelyekkel kitalálhatjuk, fejleszthetjük, majd később nagyvonalúan, még az üzleti-tervek, piackutatások és finanszírozási kérdések kidolgozása előtt értékelhetjük azokat. Az ötletek keresésére a könyv például a következőket ajánlja:

-Találd ki, mihez értesz leginkább, mihez van tehetséged, mit szeretnél a leginkább csinálni!

-Keresd a hiányt, az elégedetlenséget, a ki nem elégített vágyakat.

-Figyeld az új, tudományos, gazdasági, kulturális trendeket!

-Keresd a piaci réseket!

-Keresd az újonnan nyíló piaci területeket, az úgynevezett *kék óceánokat*, ahol még a verseny nélküli piaci tér miatt könnyű betörni

-Tartsatok akár többen ún. brainstormingot, a következő alapszabályokat lefektetve: Ne kritizáljatok! Röviden fogalmazzatok! Bátorítsátok a vad ötleteket! Építsetek egymás ötleteire! Írjatok fel minden ötletet! A mennyiségre, ne a minőségre törekedjete! Tartsatok többször is szünetet! Válasszátok ki a legjobbnak tűnő ötletet!

Természetesen ezeket az ötleteket érdemes rögtön valamiféle kritikának, szűrésnek alávetni. Meg kell vizsgálni például, hogy mekkora kereslet lenne rá, ígéretes-e üzletileg, vagy hogy egyáltalán illik-e a személyiségünkhöz az ötlet megvalósítása. A későbbiekben látni fogjuk azt is, hogy egy jó üzleti koncepció felépítésének az alapja a közérthetőség, ezért az ötletünk érthetőségét is érdemes felmérni, erre jó előzetes felmérés lehet, ha mondjuk 10 ismerősünknek elmondjuk az ötletünket, és látni fogjuk, hogy ők mennyire értik meg, hogy miről is van szó. (Vecsenyi J.,Petheő A., 2017)

3.2. A piackutatás

Ha sikerült megtalálnunk azt az ötletet, amit igazán szeretnénk megvalósítani, eljött az idő, hogy azt tesztelésnek vessük alá. A tesztelés lényege, hogy az üzletmenetünk szempontjából releváns személyek véleményeit összegyűjtjük az ötletünket illetően, illetve felmérjük ötletünk leendő piacának minden tulajdonságát. Ezt a tevékenységet nevezzük felderítő piackutatásnak.

Természetesen semmilyen üzleti folyamat, így a felderítő piackutatás sem végezhető el körültekintő tervezés nélkül, tehát egyfajta 0. lépésként érdemes megtervezni, mi után is kutatunk pontosan. Azt szeretnénk tehát megtudni, hogy az általunk jó ötletnek tartott leendő terméknek, szolgáltatásnak lesz-e egyáltalán kereslete, és leendő vevőink hasznosnak, különlegesnek tartják-e azt. Az igény azonban nem elég a pusztá sikerhez, hiszen az üzlet a pénzről szól. Fel kell mérnünk, hogy abból, amennyit fizetnének, megtérül-e termékünk, szolgáltatásunk előállítása és a vele kapcsolatban felmerülő járulékos költségek. Emellett számolnunk kell azzal is, hogy egy igazán jó ötletre valószínű már valaki más is rájött, vagy ha mégsem, érdemes gyanakodni , és Bojár Gábor, a Graphisoft ügyvezetőjének szavait szem előtt tartani: „*Ha nincs versenytársad, akkor valószínű, hogy igény sincs.*” Ezért érdemes a piacon uralkodó versenyhelyezetet, és versenytársainkat is kellőképpen felmérni.

Habár a fent megfogalmazott információk összegyűjtésére rengeteg konkrét, és jó piackutatási módszer áll rendelkezésünkre, az egyik legalapvetőbb, amit nem érdemes megkerülni, az üzletmenetünkben érintett személyekkel, elsősorban a vevőkkel készített személyes interjúk. Itt legelőször érdemes tisztázni, kik is érintettek az üzletünkben. Könnyen lehet például, hogy valamilyen disztribúciós rendszeren, például kisboltokon keresztül fogunk értékesíteni, ilyenkor érdemes felmérni a disztribútorok, ügynökök véleményét is interjúkkal. Elképzelhető, hogy nem a felhasználók pénze fogja fenn tartani a vállalkozásunkat, gondoljunk csak a teljesen ingyenes YouTube-ra, vagy Facebookra, amelyek nem az ingyenes felhasználóiból, hanem az ezeken a felületeken hirdetőkből élnek. Üzletünk sajátosságaitól függően ezekkel mind-mind számolnunk kell. Vevőink véleményének felmérésére egy gondosan összeállított kérdés sorra van szükségünk. Fel kell mérnünk, hogy egyáltalán van-e igény az ötletünkre, tehát ez a vevő mindennapjaiból tényleg hiányzik-e. Ha hiányzik, akkor eddig milyen alternatívát talált ki hiányának megoldására. Ez az alternatíva milyen költségeket, esetleg nehézségeket okozott neki. Ha lenne lehetősége az ötletünk kipróbálására, megvételére, élne-e ezzel a lehetőséggel, vagy maradna az alternatív megoldásoknál. Esetleg önálló megjegyzések, építő kritikák az ötlettel kapcsolatban. Mivel minden induló egyéni vállalkozás más és más, nehéz a kérdéseket általánosítani, ám azt lehet mondani, hogy az interjú lényege a múltbeli és jelenbeli tapasztalok összegyűjtése az ötlettel kapcsolatban, kerülve a rossz kérdéseket. A rossz kérdések olyan kérdések a személyes megkérdezésnél, amelyek kényszerítik a megkérdezettet az ötlet közvetlen értékelésére. Jó ötlet ez szerinted? Mennyit adnál érte? Ezek mind-mind torzítanak a válaszok kiértékelésénél, hiszen az emberek nagy része pozitív visszajelzéseket adna valószínűleg, majd amikor piacra dobnánk az ötletünket, könnyen csalódás érhetne minket. Ilyen és ehhez hasonló kérdésekkel érdemes felmérni a leendő vevők hajlandóságát. Emellett össze kell gyűjtenünk az összes releváns, személyes információt is a megkérdezettektől, mint például nem, életkor, lakhely, foglalkozás. Ennek a jelentősége az lesz a későbbiekben, hogy tudunk definiálni egy úgynevezett Personát, A Persona egy olyan személy leírása, aki nagyon nagy valószínűséggel a potenciális vevőkörünk része lenne, tehát egyfajta mintavásárlónk. Az összegyűjtött, minimum 25 interjú anyagát ezután objektívan értékelni kell.

A személyes interjúk önmagukban azonban nem elengedőek, hogy felmérjük a vevői elégedettséget, és fizetési hajlandóságot. Egyrészt a már említett kegyes hazugságok miatt, azaz az interjúalanyok sokszor jóindulatú válaszokat adnak, amiket a

gyakorlatban aztán máshogy gondolnak. Másrészt hogyan is várhatnánk el ötletünk értékelését, amíg ki sem próbálhatták azt a potenciális vevőink. Ezért érdemes lehetőséget adni termékünk, szolgáltatásunk akár ingyenes kipróbálására, illetve valamilyen módszerrel az őszinte fizetési hajlandóságukat felmérni. A kipróbáláshoz érdemes létrehozni egy pretotípust, azaz termékünknek egy végtelenül lebutított, de olcsón előállítható formáját, ami épp csak ahhoz elég, hogy felmérjük a vele kapcsolatos véleményeket. A pretotípusokra is rengeteg példát láthatunk az üzleti világban, ezek közül érdekességképpen kettőt emelnék ki. Az egyik az úgynevezett Pinokkió pretotípus. Itt a terméknek gyakorlatilag semmilyen funkciója nem működik, csak a külseje egyezik meg a leendő termékével, ez akkor hasznos, ha a vevőknek a külsőről alkotott véleményének felmérése játszik számunkra nagyon fontos szerepet. Ilyen eset például, ha weblapot szerkesztünk, és csak annyit szeretnénk megtudni, hogy a még funkció nélküli gombok/menüpontok a felhasználók szerint logikus, kényelmes helyen vannak. A másik érdekes példa a Mechanikus török, amely Kempelen Farkas 18. századi sakkozógépére utal, ami azonban nem is gép volt, hanem egy kishívő sakkmeister ült a gépben. Ennek az interpretációja az olyan pretotípus, ahol a később programozásra, automatizálásra kerülő folyamatokat a emberek végzik el. A pretotípus kipróbálását követően fontos ismeretekre tehetünk szert termékünkkel kapcsolatban. A tényleges fizetési hajlandóság felmérésére remek módszer lehet az előrendelések, elővételek összegyűjtése. Ezt követően, hogy minden fontos információt összegyűjtöttünk, képesek leszünk meghatározni termékünk, szolgáltatásunk leendő piacát, és annak méretét. Első körben elemezd a téged érintő iparág statisztikáit, hogy megtudd, mekkora az a piac, amire be akarsz törni. Ezt a piacméretet kell különböző szempontok szerint szűkítened, hogy megkapd a reálisan elérhető vevőszámot. Először is, kevés olyan induló vállalkozás van, amely rögtön globális szintre tör, tehát ilyenkor rögtön csak az országos statisztikákat érdemes figyelembe vened. Másodszer is, a piacon egyáltalán nem biztos, hogy mindenkinek égető szüksége van a termékedre, így szűkítheted le a piacot a potenciális piacra, tehát azoknak a vevőknek a körére, akiknek bármiféle szüksége van a kínálatodra. Sokaknak ugyan szükségük lenne a termékedre, de bármilyen okból kifolyólag elképzelhető, hogy nélkülözik azt. Ennek a hatásnak a kiszűrésével megállapíthatod azt a kört, akik ténylegesen hajlandóak lennének megvenni az általad kínált terméket, szolgáltatást, így jutsz el az ideális piacodig. Ezzel azonban még mindig nem a reális piacodat határoztad meg, hiszen nem tudsz minden értékesítési csatornán megjeleníteni valószínűleg, tehát nem tudsz mindenkihez eljutni, aki meg is venné a termékedet. Így

azokat figyelmen kívül hagyva, akikhez nem tudod eljuttatni termékedet, megkapod a reális piacodat. Ha ezeket felmérted, már akár leendő vállalkozásod árbevételét is nagyvonalúan tervezni tudod, hiszen tudod, hogy hány vevőd lenne, és ezt csak meg kell szoroznod a terméked kalkulált árával.

A bevezetőben hangsúlyozásra került: nem csak vevők vannak a piacon. Ezért érdemes még a versenytársak elemzését is elvégezni. A felmérés és elemzés sokféle szempont szerint történhet, de először is határozzuk meg, hogy kik azok a cégek, esetleg magánszemélyek akik azon a piacon mozognak, mint mi, és konkurenciát jelenthetnek. Ezután pedig lehetőség nyílik nyilvános pénzügyi beszámolójuk legkülönbözőbb szempontból történő elemzésére, marketing stratégiájuk, nyilvános megjelenésük elemzésére, tehát mindenre, amire kíváncsiak vagyunk és van hozzá elérhető információ.

Összefoglalva tehát, a felderítő piackutatás célja a leendő piacunk minél részletesebb feltérképezése, annak érdekében, hogy ne teljesen ismeretlenül vágjunk bele a vállalkozásunk elindításába, és hogy a következő alfejezetben tárgyalt üzleti tervezéshez is hasznos input információkat gyűjthessünk. *(Vecsenyi J., Petheő A., 2017)*

3.3. Üzleti tervezés

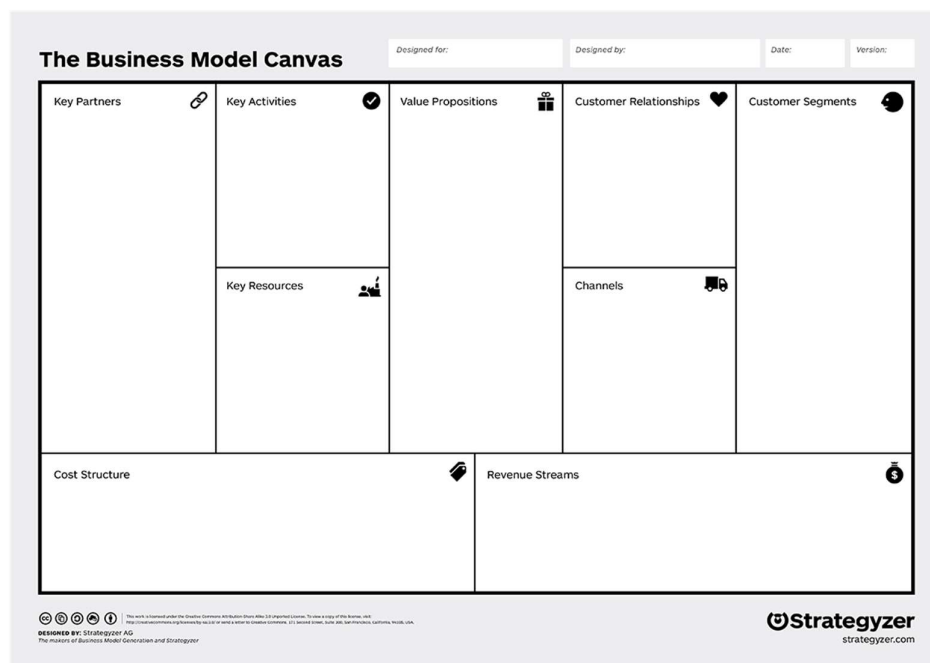
Az üzleti tervezés célja egy átfogó terv készítése üzletmenetünk jövőjéről, hossza és tartalma nagyon sokszínű lehet, a több tíz oldalas, bonyolult üzleti tervektől az 1 oldalas rövid összefoglalóig. Szakdolgozatomban az egyéni vállalkozások, tehát méretüket tekintve főleg kisvállalkozások kutatásával foglalkozom, éppen ezért ebben az alfejezetben egy számukra könnyen hasznosítható, rövid, egyszerű ám lényegre törő üzleti tervezési modellt szeretnék ismertetni, amely nem más, mint a business model canvas, azaz az üzleti vászon modell.

A modell Alexander Osterwalder Business Model Generation című világszerte bestseller könyvéből származik, amely a szerző doktori kutatásainak eredményeképpen jött létre. Ha az interneten egy elkészült üzleti vászont keresünk, rögtön szembetűnhet az első különlegessége a modellnek: fekvő tájolása. Ennek segítségével könnyebben szemléltethető és áttekinthető a modell, amely egyszerűsége miatt fizikai formában sokszor akár Post-it-ek segítségével is elkészíthető. Habár a részletesség nem jellemzi ezt a modellt, ami nagyobb, bonyolultabb vállalkozásoknál nagyon fontos lehet, számukra is jól használható ez az üzleti modell, csak másképpen. Nagyon jó lehet vezetői összefoglalónak, vagy olyan esetekben is előnyös ez az üzleti terv, ha valahol kevés idő

alatt nagyon lényegre törően, de mindent szemléltetve kell prezentálnunk üzletmenetünk lényegi elemeit. Emellett ha ez a modell bizonyítja az üzletmenet alap összefüggéseinek megfelelő működését, erre építve később még mindig elkészíthető egy részletesebb, bonyolultabb üzleti terv. (Osterwalder,A.)

2. sz. ábra – Business Model Canvas
forrás: www.strategyzer.com

A modellt mindenki elkészítheti a www.canvanizer.com oldalon, de az alábbi ábrán is szemléltetek egy minta vásznat. Az ábrán látszik, hogy a modell összesen 9



elemből tevődik össze: Értékajánlat (Value Proposition), Ügyfelek, Vevők (Customer Segments), Csatornák (Channels), Ügyfélkapcsolat (Customer Relationship), Bevétel (Revenue), Költség (Cost), Tevékenységek (Key Activities), Erőforrások (Key Resources), Parterek (Partners). Mindegyik részben egyszerű tömondatokban érdemes fogalmazni, ragaszkodva a modell egyszerűségéhez, és tömörségéhez. Összeségében elmondható, hogy a 9 elem kitöltési sorrendjének több helyes módja is lehet, ám ezek közül egyet érdemes megjegyezni, amelyet a leggyakrabban is használnak. Kezdjünk az Értékajánlat és a Vevők kitöltésével. Ennek a logikája, hogy minden üzlet alapja az, hogy milyen értéket teremtünk, és ezekkel kiket célzunk meg pontosan. A célpiacnál emlékezzünk az elvégzett felderítő piackutatás során létrehozott mintavevői képünkre, a Personára, és a felderített reális piacunkra. Ezután határozzuk meg a csatornát, amelyen

keresztül az általunk létrehozott érték eljut a vevőkhöz. Itt is visszautalnék a piackutatásunkra: elképzelhető, hogy a világon, vagy Magyarországon sokak hajlandóak lennének megvenni termékünket, de nem jut el hozzájuk semmilyen csatornán keresztül az, így szűkül le az ideális piacunk a reálisra. A megfelelő csatorna kiválasztásával a szűkítés mértéke minimalizálható. Ha a csatorna eljuttatta értékünket a vevőhöz, reményeink szerint a vevő fizet is nekünk ezért, így eljutottunk a bevétel részhez. A bevétel becsült mértéke, és hogy milyen gyakran jutunk hozzá itt fontos részlet lesz. Ezután pedig a maradék pontok segítségével végig tekintjük röviden az általunk nyújtott érték előállításának útját. Először is részletezzük, milyen főbb erőforrásokra van szükségünk az értékteremtéshez, másrészt milyen főbb tevékenységeket kell elvégeznünk ehhez. Nem mindig mehet minden azonban önállóan: előfordulhat, hogy külső partnerek támogatására szorulunk, akár a szállítókra vagy a külső finanszírozásra gondolunk. Ezt tüntetjük fel a Partner panelban. Végül pedig összegyűjtjük, hogy a főbb tevékenység elvégzése, az erőforrások beszerzése, és minden költségvonzattal járó tevékenység összesen mekkora költséget okoz nekünk. A modell felépítése pedig következetes: a két alsó panelon egymás mellett láthatjuk az összegyűjtött bevételeket, és a felmerülő költségeket, így egyből könnyedén megállapíthatjuk, hogy megéri-e megvalósítani az ötletet, és ha igen, mekkora profit reményében tehetjük azt. A másik logika a vászon felépítésében pedig az, hogy kettévághatjuk középen két részre: a racionális, szám alapú tervezésre, és a kreatív tervezésre. A bal oldalán a racionális, számokban mérhető, könnyen elemezhető dolgokat találjuk, míg jobb oldalon inkább a kreativitást igénylő, ötletelés alapú tervrészeket. (www.thepitch.hu)

Összefoglalva tehát egy logikusan felépített, gyorsan elkészíthető és egyszerű üzleti tervet készíthet az, aki az üzleti vászon modellt használja. Hátránya lehet a részletek hiánya, de talán a legtöbb, egyszerű egyéni vállalkozásnál erre nincs is szükség. Ha pedig még is így lenne, ez egy jó kiinduló pont lehet egy részletesebb terv kidolgozásához, ráadásul a bevételek és költségek nagyvonalú összehasonlításával még az előtt kibukhat vállalkozásunk életképtelensége, mielőtt komolyabb, részletesebb tervezési munkálatokba kezdenénk.

4. Egyéni vállalkozások számvitele

4.1. Egyszeres könyvvitel

Az egyéni vállalkozók számvitelének bemutatását az egyszeres könyvvitel, bemutatásával kezdeném, ezen belül is kezdésnek részletesen áttekintem azokat a jogi alapokat, amik alapján az e.v.-k alkalmazhatják ezt a régimódi, teljesen egyedi könyvviteli módszert. Ma Magyarországon a gazdálkodó szervezetek túlnyomó többsége kettős könyvvitelt vezet, ez azonban nem választás eredménye, hanem törvényi szabályozás következménye. A 2000. évi C. törvény 177. § 1. bekezdése kimondja: *„a 2003. december 31-én egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozónak 2004. január 1-jével az egyszeres könyvvitelről a kettős könyvvitelre át kell térnie.”* Ennek ellenére ma is találkozhatunk egyszeres könyvvitelt vezető szervezetekkel, és egyszerűsített beszámolókkal. Ennek kettős magyarázata van. Szakdolgozatom szempontjából kevésbé releváns, de érdekesség, hogy a kormányrendeletben felsorolt, összefoglaló néven egyéb szervezetek 2014. január 1. után is választhatják az egyszeres könyvvitelt, abban az esetben: *„ha az alaptevékenységből, valamint a vonatkozó külön jogszabály szerinti vállalkozási tevékenységből származó éves összes (ár) bevétele – két egymást követő évben, évenként – nem haladta meg az 50 millió forintot.”* Az egyéni vállalkozók azonban nem minősülnek egyéb szervezetnek. A számviteli törvényben keresve mindössze két bekezdést találhatunk, ami rájuk vonatkozik, melyek közül az egyik: *„A törvény hatálya nem terjed ki az egyéni vállalkozóra, a polgári jogi társaságra, az építőközösségre, továbbá a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi kereskedelmi képviselőjére.”* A rájuk vonatkozó beszámolási kötelezettségek leírása ugyanis az 1995. évi CXVII. törvény 5. számú mellékletében található, ahol a törvény rendszeresen részletezi, hogy a vállalkozó tevékenységének bonyolultságától és döntésétől függően milyen alap- és részletező nyilvántartásokat kell vezetnie, erről részletesebben a következő alfejezetben.

A gyakorlatban az egyszeres könyvvitel abban különbözik a leginkább a vállalkozások többsége által használt, és az egyetemi évek alatt is megismert kettős könyvviteltől, hogy pénzforgalmi szemléletű. Ez azt jelenti, hogy a gazdasági események elszámolása a tényleges pénzáramláskor történik, tehát a bevételek tényleges befolyása esetén, és a költségek tényleges kifizetése esetén. Ezzel azonban nagyon sok pénzmozgással nem járó gazdasági eseményt nem mutatna be az egyszeres könyvvitelt vezető gazdálkodó beszámolója, tehát veszítene információ tartalmából a beszámoló,

ezzel pedig sérülnének a számviteli alapelvek, és az elkészített beszámoló megbízhatósága is. Éppen ezért, a pénzmozgással nem járó eseményekről is szükséges úgynevezett részletező nyilvántartásokat készíteni, amelyeket szintén a következő fejezetben részletezek.

Az egyszeres könyvvitel a gyakorlatban még kézzel, papíron is megvalósítható, de sok könyvelő program is kínál már lehetőséget az egyéni vállalkozók számára nyilvántartásaik számítógépes környezetben történő vezetésére.

4.2. Alap- és részletező nyilvántartások

Az Szja tv. 5. számú melléklete szerint az egyéni vállalkozó az adó, adóelőleg megállapítására vonatkozó időszakonként köteles valamiféle alapnyilvántartást végezni, és azt az időszak végével lezárni. Azt, hogy alapvetően milyen alapnyilvántartást kell vezetnie, az részben tevékenységének összetettségétől, részben saját döntésétől is függ. Összeségében elmondható, hogy minden nyilvántartás célja, hogy levezesse a vállalkozó jövedelmét, és alapot szolgáltatson az időszak végén esetlegesen fizetendő adók megállapításához. (www.5percado.hu)

A legegyszerűbb választható alapnyilvántartás a bevételi nyilvántartás, amit azok az egyéni vállalkozók vezethetnek, akik nem élnek a tételes költségelszámolás lehetőségével, és nem is ÁFA alanyok, továbbá a helyi iparüzési adó alanyaként állandó jellegű iparüzési tevékenység esetén egyszerűsítve határozza meg az adó alapját, tehát például a KATA szerint adózók jelentős része. Ez a legkevesebb adattartalommal rendelkező, legegyszerűbb alapnyilvántartás, és ez nem véletlen. Ha például a kisadózók esetét nézzük, nem számít, hogy milyen költségeik merültek fel abból a szempontból, hogy mekkora adót kell megfizetniük, hiszen költségeiket nem tudják elszámolni. Úgy is mondhatjuk, hogy költségeiktől függetlenül ugyanazt az állandó összeget fizetik meg havonta adónként. Ezzel szemben fontos a bevételeik részletezése. Például tudnunk kell, hogy milyen időszakban merült fel a bevétel, és milyen összegben, hogy ki tudjuk kalkulálni a vállalkozó adott adóévre vonatkozó összes bevételét, ami nagyon fontos a kisadózóknál, hiszen ha átlépik a KATA 12 millió forintos felső határát, akkor magasabb mértékű adó megfizetésére kötelezettek (erről bővebben a következő fejezetben.) Fontos ennek a teljes bevételnek a számlánként történő részletezése, például a rejtett munkaviszony vélelmének elvetése miatt, erről a következő fejezetben bővebben. A legegyszerűbb nyilvántartások esetében is fontos, hogy visszakövethető legyen, hogy az

adott bevételi tétel melyik számlából származik, tehát a bevételekhez hozzá kell rendelni a kapcsolódó számla sorszámát. Ezeknek az alapelveknek megfelelően a bevételi nyilvántartás minimális adattartalma a következő: sorszám, bevétel megszerzésének időpontja, a bevétel összege, a bevételből levont adóelőleg és a jövedelem. (*Szja tv. 5. számú melléklet 5.2.*) Ugyan az egyéni vállalkozónak nem kötelező, de más bevételi nyilvántartást készítő gazdálkodónak a kifizető nevét és adószámát is fel kell tüntetnie.

Abban az esetben, ha a gazdálkodó már költségeket is számol el bevételeivel szemben, tehát például a vállalkozói személyi jövedelemadó szerint adózik és a tételes költségelszámolást választja, akkor a költségeit is be kell mutatnia alapnyilvántartásában, tehát bevétel- és költségnyilvántartást kell vezetnie. Mivel a költségek elszámolásával a vállalkozó csökkenteni tudja adókötelezettségeit, a törvényalkotónak fontos, hogy csak a gazdasági tevékenységgel szoros kapcsolatban álló költséget számoljon el a vállalkozó, és az elszámolt költséget számlával bizonyítani is tudja. Ezért ebben a nyilvántartásban a költségekkel kapcsolatos számlákat is fel kell tüntetni, a gazdasági esemény rövid leírásával és a kapcsolódó bizonylat sorszámával együtt természetesen.

A következő, eggyel bonyolultabb alapnyilvántartás a pénztárkönyv. Az egyszeres könyvvitelt vezető, alapnyilvántartás létrehozására kötelezett gazdálkodó főszabály szerint ez a kötelezettségét pénztárkönyv elkészítésével teljesíti. A pénztárkönyv alkalmas a költségelszámolás és az ÁFA alanyiság kezelésére is. Ezt a benne kimutatott kiadások részletezésével éri el. A bevételek meg kell bontani adóköteles bevételekre, a fizetendő általános forgalmi adóra, és a jövedelem kiszámításánál figyelembe nem veendő jövedelmekre. A kiadásokat is jóval rendszerezettebben tartalmazza, mint egy bevétel- és költségnyilvántartás. Először is megbontja azokat elszámolható és el nem számolható költségekre, és még ezeket is tovább bontja. Az elszámolható költségek az anyag- és árubeszerzések értékéből, a közvetített szolgáltatások értékéből, a vállalkozói kivétek és egyéb elszámolható költségek értékéből állnak össze. A költségként el nem számolható kiadásokat tovább bontjuk beruházási költségekre, a levonható forgalmi adó összegére, és az egyéb le nem vonható költségekre. (*Szja tv. 5. számú melléklet 3.3.*)

Mint azt már a korábbi fejezetben említettem, az egyszeres könyvvitel pénzforgalmi szemléletű, tehát a bevétel/kiadás tényleges realizálásakor kerülnek könyvelésre az egyes tételek. Pénzmozgás történhet a pénztárban, vagy az elszámolási

betétszámlán. Az ezeken történő mozgásokról kell tehát lényegében könyvelést vezetnie az egyéni vállalkozónak. Ezeket a mozgásokat, és könyvelésüket azonban egy egyszerű Excel táblában is elvégezheti, ahol még diagramokat és egyebeket is készíthet bevételeiről is kiadásairól is. Két dologra kell azonban figyelnie, egyrészt hogy ezt a nyilvántartást is évente zárni kell, majd pedig meg kell nyitni, illetve hogy a bankszámláról és a pénztárról külön pénztárkönyvet kell vezetni, ezért is érdemes ezt a nyilvántartást azoknak választania, akik nem rendelkeznek bankszámlával, vagy azon csak nagyon kevés mozgás fordul elő náluk. Záráskor összesítjük adott évi bevételeinket, és költségeinket, és megállapítjuk az időszakra fizetendő adók összegét, amelyeket éves gyakorisággal kell fizetnünk. Fontos azonban, hogy az ÁFA fizetési gyakoriság akár havi, vagy negyedéves gyakoriságú is lehet, így ezeket érdemes havonta, vagy negyedévente összegezni a bevallások elkészítéséhez. A nyitás folyamata nagyon egyszerű a pénztárkönyv esetében: A pénztárban lévő pénzkészletet egy teljesen új pénztárkönyv lapon, nyitó keltezéssel és sorszámmal ellátva az adóalap megállapításnál figyelembe nem veendő bevételek közé könyveljük. A bevételek könyvelésére beszúrtam egy mintát a Natura Soft Egyszeres könyvvitel moduljából.(felső ábra) A költségek nyilvánvalóan más bontásban, de hasonlóképpen könyvelődnek egy ilyen pénztárkönyvben. Amennyiben nem haladnánk a korrallal, vagy sokallnánk a pénzt egy könyvelő program licenzének megvásárolására, a pénztárkönyv elkészítése papíralapon is elvégezhető, és a pénztárkönyv sablon bármelyik papír-írószer bolt oldalán elérhető. Ne feledjük azonban, hogy ezek a programok automatikusan összegzik nekünk a pénztárkönyvet, amikor ez szükséges, továbbá ábrákat, kimutatásokat tudunk készíteni benne könyvelésünkből, nem beszélve a nyilvántartásokon kívüli más hasznos funkciókról az egyéni vállalkozók számára (alsó ábra)(www.sinkatax.hu).

Pénztárkönyv áttekintése (10 tétel)
(Szárt lista) Szűrés: Időszakonként

Sorrend: Dátum szerint növekvő

Keresés: (A kereséshez kezdjen el gépelni a táblázat kívánt oszlopjában) Éves nyitáscsúszás mutató

Idetelészám	Dátum	Bizonylatszám	Partner neve	Gazdasági esemény	Értékesítés árbevétele	Egyéb, adóalapot érintő bevétel	Adóalapot nem érintő bevétel
	2018.01.01.	Nyitás		Nyitó pénzkészlet (Pénztár)	0 Ft	0 Ft	30 000 Ft
	2018.01.01.	Nyitás		Nyitó pénzkészlet (Bank)	0 Ft	0 Ft	100 000 Ft
1	2018.01.10.	NP2018/00001	Példa Cég Kft.	Belföld értékesítés (27%)	7 795 Ft	0 Ft	0 Ft
2	2018.01.10.	AT2018/00001	Példa Vevő Kft.	Belföld értékesítés (27%)	10 000 Ft	0 Ft	0 Ft
3	2018.01.12.	AT2018/00002	Kiss János e.v.	Belföld értékesítés (27%)	20 000 Ft	0 Ft	0 Ft
4	2018.01.15.	2018/001	OTP Bank	Kamat	0 Ft	1 500 Ft	0 Ft
5	2018.01.16.	A120001/329/1	Magyar Posta	Postaköltség	0 Ft	0 Ft	0 Ft
6	2018.01.17.	AT2018/00004	Kiss János e.v.	Belföld értékesítés (27%)	3 937 Ft	0 Ft	0 Ft
	2018.12.31.	Zárás		Záró pénzkészlet (Pénztár)	0 Ft	0 Ft	0 Ft
	2018.12.31.	Zárás		Záró pénzkészlet (Bank)	0 Ft	0 Ft	0 Ft

3. sz. ábra: Pénztárkönyv a NaturaSoft könyvelőprogramban.
forrás: www.naturasoft.hu



4. sz. ábra: Papír alapú pénztárkönyv
forrás: www.ddp.hu

Habár főszabály szerint a pénztárkönyvvel teljesítik az egyéni vállalkozók az alapnyilvántartási kötelezettségüket, ezt a kötelezettségüket teljes mértékben teljesítik a naplófőkönyv választásával is. Ennek tartalmát azonban már nem az SZJA tv. 5. számú melléklete, hanem a 2000. évi C. törvény 162. § szabályozza. A zárás tekintetében az alapelvek megegyeznek a pénztárkönyv zárásának alapelveivel, évente van zárás, de negyedévente, vagy esetleg a lap beteltkor összesíteni kell az adatokat. Az egyetlen, de jelentős különbség a naplófőkönyv és a pénztárkönyv között, hogy előbbi kicsit részletesebb felépítésű, ezáltal több adatot szolgáltat felhasználójának/elemezőjének. Itt is ugyanúgy megvannak a könyvelési tételt azonosító adatok, mint a bizonylatszám, vagy a dátum, de ezután vannak még a pénzmozgás helyének rovatain belül külön bankszámla és pénztár rovat, amit a naplófőkönyv is tovább bont bevételekre és kiadásokra. Végül pedig a naplóban megjelennek a kiegészítő rovatok is, például a Jegyzett tőke-Tőketartalék rovatpár, vagy a pénzügyi eredmények elszámolása rovatpár.

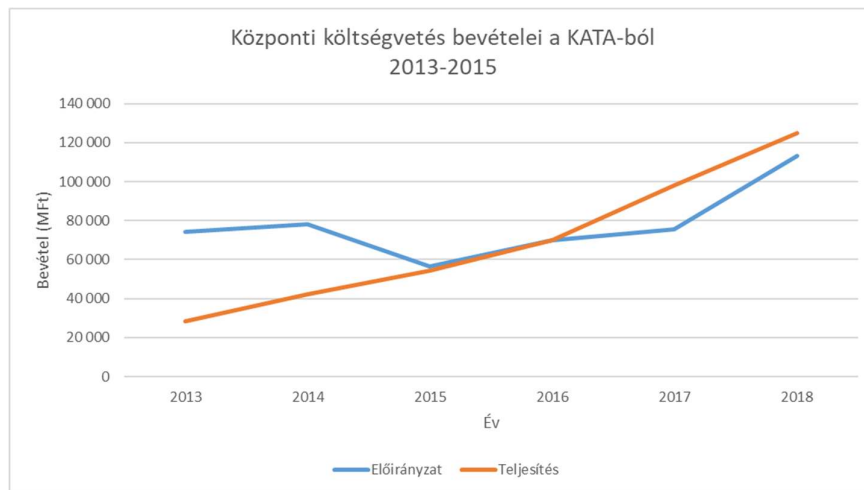
Összességében tehát sok bonyolultabb tranzakció elszámolására is alkalmas a naplófőkönyv, több adattartalommal rendelkezik, ráadásul egy naplón belül vezethető a bank és a pénztár mozgása, nem kell ezekről külön pénztárkönyvet vezetni, ha valaki ezt a nyilvántartást választja.

Az alapnyilvántartásokon felül a törvény nevesít részletező nyilvántartásokat is, melyeket a gazdálkodó abban az esetben köteles vezetni, ha erre adóköteles jövedelmének megállapításához szükség van. Ezek egyfajta kiegészítő mellékletként foghatóak fel az egyéni vállalkozók körében, és olyan kiegészítő információkat adnak nekünk, mint például a gazdálkodó vevőivel szemben fennálló követelése, szállítói tartozásai, és egyéb fontos információk, amelyeket a törvény részletesen felsorol.

5. Az egyéni vállalkozó adózása

5.1. Kisadózók tételes adója

Az egyéni vállalkozók adózásának bemutatását a legnépszerűbb, és egyben legfiatalabb adózási lehetőséggel, a kisadózók tételes adójával kezdeném. A törvényhozók által 2012-ben megalkotott 2012. évi CXLVII. hívta életre a ma már nagyon sok egyéni vállalkozó által választott adózási formát. Népszerűségének szemléltetésére egy ábrát is készítettem a KSH központi költségvetési statisztikáira alapozva. Ezen az ábrán jól látszik, hogy 2013-as születése óta a KATA-ból származó bevétel folyamatosan nő, bár 2016-ig alul múlta a vele szemben támasztott elvárásokat, ma már több bevétel is származik belőle, mint amit a költségvetés tervezése során előirányoztak. 2018-ban közel 125 Mrd Ft-os bevételt hozott az államháztartásnak, és 2019-re még ennél is többet irányoztak elő: 135,7 Mrd forint bevételt vár a kisadózóktól az államháztartás.



5. sz. ábra: Központi költségvetés bevételei a KATA-ból 2013 és 2018 között, forrás: saját szerkesztés

Az egyéni vállalkozó ezt az adózási formát a megfelelő nyomtatvány beadásával választhatja az adóhatóságnál, ebben az esetben az adóalanyiság a választást követő hónap első napján jön létre, induló vállalkozás esetén a nyilvántartásba vétel napjával. Természetesen, ezt az adózási formát sem választhatja minden egyéni vállalkozó. Ha annak adószámát az adóhatóság a bejelentés évében, vagy az azt megelőző 12 hónapban törölte, vagy végelszámolás, felszámolás esetleg kényszertörölés hatálya alatt áll. Ezekon kívül nem választhatja a kisadózók tételes adóját az az egyéni vállalkozó sem, aki az adott

adóévben TEÁOR 2008 szerint 68.20 Saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése besorolású tevékenységből szerez bevételt.

A bejelentés során, a leendő kisadózó egyéni vállalkozónak be kell jelentenie nevét, címét, adószámát, társadalombiztosítási azonosító jelét, továbbá, hogy főállású adózónak minősül-e, és hogy a magasabb összegű tételes adó megfizetését választja. A törvény részletesen felsorolja, hogy mikor számít fő állásúnak az adózó, melyek közül a gyakorlatban legtöbbször alkalmazott feltétel, hogy legalább heti 36 óras munkaviszonyban áll.

Kiemelt jelentőséget kap a tételes adó mértékének meghatározásakor, hogy főállású-e az adózó, hiszen ha nem, akkor akár a havi 25.000 Ft-os tételes adó megfizetését is választhatja. Fő állásúként választhat az alap 50.000 Ft-os, vagy a magasabb, 75.000 Ft-os tételes adó megfizetése mellett. Ha azonban havi bevételük meghaladják az 1.000.000 Ft-ot, további 40%-os adó megfizetésére kötelezett a tételes adó összegén felül, aminek alapját a havi bevételének 1 millió forintot meghaladó része képezi. A tételes adót a vállalkozó mindig a következő hó 12. napjáig köteles megfizetni az adóhatóságnak, kivéve azokra a hónapokra, amikre a törvényben felsorolt állami juttatásokra jogosult, esetleg fogvatartott, katonai szolgálatot teljesít, egyéni vállalkozói tevékenységét szünetelteti, esetleg a Tbj. szerint keresőképtelen. A KATA legnagyobb előnye, hogy sok adónem bevállása és megfizetése alól mentesíti az ezt az adónemet választó adózót, mint például a szociális hozzájárulási adó, a társasági adó, a személyi jövedelemadó és a járulékok, a szakképzési hozzájárulás, és nyilvánvalóan a fő szabály alapján az egyéni vállalkozó által az SZJA tv. szerint fizetendő adók, mint például a vállalkozói személyi jövedelemadó és vállalkozói osztalékalap utáni adó vagy átalányadó.

Érdemes még megjegyezni, a fent már többször említett magasabb tételes adó választásának jelentőségét. Racionálisan senki sem fizetne magasabb adó mértéket, ha azért nem kapna valamilyen többlet szolgáltatást, a KATA esetében ez a többlet pedig a nagyobb összegű társadalombiztosításra való jogosultság, azaz így később magasabb nyugdíjra lesz jogosult például az adózó. A havonta 25.000 Ft-ot fizető mellékállású adózó semmilyen társadalombiztosítási ellátásra nem jogosult, biztosítottak nem minősül. A havonta 50.000 Ft tételes adót megfizető kisadózó valamennyi társadalombiztosítási ellátásra jogosult, ellátásainak alapja havi 98.100 Ft. A 75.000 Ft-

os magasabb tételes adó megfizetését vállalók esetében azonban a társadalombiztosítási ellátásainak számítási alapja 164.000 Ft.

A sok szempontból leegyszerűsített KATA esetében is vannak azonban bevallási, adatszolgáltatási, és nyilvántartási kötelezettségei az adózónak. Egyrészt az adóévet követő év február 25.-ig főszabály szerint papíralapon vagy elektronikus úton köteles bevételeiről egy bevallást beküldeni az adóhatóságnak. Abban az esetben, ha az adóalanyisága megszűnik, a megszűnéstől számított 30 napon belül köteles ezt leadni az adóhatóságnak. Ugyanezen a bevalláson kell feltüntetni azt a bevételt is, ami után az adózó a 40%-os adó megfizetésére kötelezett már. Ezen felül természetesen évközben az ÁFA törvénynek megfelelő bizonylatok folyamatos kibocsátására kötelezett, és a bizonylatokon fel kell tüntetnie a „Kisadózó” feliratot. Amennyiben a bizonylatait a törvénynek megfelelően a kiállítást követő 5. naptári évig megőrzi, és azokból a bevétel felmerülésének időpontja egyértelműen megállapítható, akkor a bevételeivel kapcsolatos nyilvántartási kötelezettsége is teljesítettnek tekinthető. Ha bizonylataiból nem derül ki egyértelműen a bevétel felmerülésének időpontja, a törvényben foglalt adattartalommal rendelkező részletező nyilvántartást köteles vezetni.

Ezen kívül érdekesség még, és a kisadózónak kiemelten figyelnie kell a törvény KATA-t választókra vonatkozó utolsó, 10. fejezetére, amely a kisadózók tételes adójából adódó törvényi kiskaput kíván megakadályozni. Gondoljunk csak bele, mennyivel egyszerűbb lenne egy bármilyen nagyobb vállalkozás számára, ha a bonyolult és költséges bérszámfejtési folyamatot, a sok különböző bevallás elkészítését, és a sok-sok adó és járulék költségét megspórolná, és munkavállalóit arra kötelezné, hogy legyenek KATA-s egyéni vállalkozók, majd egy szerződést kötnének, amelynek értelmében az adott cégnek dolgozna az adózó. Ez azonban a törvény szerint leplezett munkaviszonynak minősül, és tilos. Az adóhatóság ellenőrzést végez, és vélelmezi, hogy leplezett munkaviszonyról van szó a kisadózó és a szerződött ügyfél között, akitől több mint 1 millió forint bevétele származott az adóévben. A vélelmet azonban megdőltnek kell tekinteni, ha legalább egynél több állítás igaz a törvényben felsorolt következő állítások közül:

„a) a kisadózó a tevékenységet nem kizárólag személyesen végezte vagy végezhette;

b) a kisadózó a naptári évi bevételének legalább 50 százalékát nem a 13. § szerinti adatszolgáltatásra köteles személytől szerezte;

c) a 13. § szerinti adatszolgáltatásra köteles személy nem adhatott utasítást a tevékenység végzésének módjára vonatkozóan;

d) a tevékenység végzésének helye a kisadózó birtokában áll;

e) a tevékenység végzéséhez szükséges eszközöket és anyagokat nem a 13. § szerinti adatszolgáltatásra köteles személy bocsátotta a kisadózó rendelkezésére;

f) a tevékenység végzésének rendjét a kisadózó határozza meg;

g) * a kisadózó vállalkozás minden kisadózóként bejelentett tagja, illetve a kisadózó egyéni vállalkozó a naptári év egészében a 2. § 8. pont a) vagy g) alpont szerint nem minősül főállású kisadózónak feltéve, hogy a kisadózó vállalkozás naptári évi bevételének legalább 50 százalékát olyan személytől szerezte, akivel/amellyel a kisadózó a naptári évben nem állt a 2. § 8. pont a) vagy g) alpontban említett jogviszonyok egyikében sem.” 2012. évi CXLVII. törvény 14. § (3)

Tehát, ha a kisadózó legalább kettőt bizonyítani tud az alábbi állítások közül, nem kell aggódnia az ellenőrzés során.

A kisadózó adóalanyisága megszüntethető a kisadózó által, vagy valamilyen külső hatás miatt is megszűnhet. Ha az egyéni vállalkozó bejelenti, hogy más adózási formára tér át, a bejelentés hónapjának utolsó napjával szűnik meg adóalanyisága. Ha nem áttér, hanem teljesen megszünteti tevékenységét, akkor a tevékenységének megszüntetésének napjával zárul az adóalanyisága. Természetesen, ha az adózó megsérti a rá vonatkozó törvényt (például nem ad nyugtát, be nem jelentett alkalmazottat foglalkoztat), ekkor is megszűnik az adóalanyisága, még pedig a jogsértést elismerő határozat hónapjának utolsó napján. Ugyanúgy a határozathozatal hónapjának utolsó napján szűnik meg az adóalanyiság ha a vállalkozó adószámát törlik, vagy ha nettó módon számított adó tartozása meghaladja a 100 ezer forintot (ebben az esetben is határozatban törli az adóhatóság az alanyiságot). Mivel az ezt az adózási formát választó vállalkozó nem folytathat „68.20 Saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése” tevékenységet, így ha mégis ilyen tevékenységbe kezd, az ezt megelőző napon megszűnik a KATA alanyisága, és a tevékenységet követő 15 napon belül ezt jelentenie is kell az adóhatóságnak.

Összességében tehát a kisadózók tételes adója egy egyszerű adózási forma, ahol egy fix összeggel kiválthatunk rengeteg bonyolult adót és járulékot, ezáltal megszabadulva rengeteg adminisztrációs tehertől. Figyelnünk kell néhány dologra, ha ezt az adózási formát választjuk egyéni vállalkozóként, mint például a leplezett munkaviszony, vagy az ingatlan bérbeadás tilalma, és itt is vannak azért szigorú

számlaadási és minimális nyilvántartási kötelezettségeink, de látni fogjuk, hogy sokkal egyszerűbben átlátható és megérthető rendszer ez, mint a Személyi Jövedelem Adó törvény szerinti adózás.

Egyetlen nagy hátránya lehet, hogy a Kisadózóknál nincs költségelszámolás. Ez most az egyéni vállalkozók életében kevésbé érintettek számára nem egyértelmű, de a következő alfejezetben látni fogjuk, hogy más adózási formánál az adózónak lehetősége van a bevételei szemben költségeket elszámolni, és az így megállapított (bevétel-költség) jövedelem után adózni. Ezért mondhatjuk, hogy a kevésbé költségigényes, szellemi tevékenységek esetén egyértelműen jó választás a KATA, ám ha anyag- és költségigényes vállalkozói tevékenységet folytatunk, akkor érdemes átgondolni a választását, hiszen itt nem tudjuk elszámolni a költségeinket a bevétellel szemben. *(2012. évi CXLVII. törvény a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról)*

5.2. Egyéni vállalkozók adózása főszabály szerint

Abban az esetben, ha az egyéni vállalkozó más adózási formát nem választott, főszabály szerint a 1995. évi CXVII. törvény, azaz az SZJA törvény szerint köteles adózni a jövedelme után. A következőkben látni fogjuk, hogy ez egy jóval összetettebb adózási forma a vállalkozók számára, mintha a KATA szerint adóznának, azonban ennek is megvannak az előnyei. A törvényen belül sok mindentől függ, hogy véglegesen mennyi adóterhet kell megfizetni a vállalkozónak, így például itt is nagy jelentősége van annak, hogy főállású vagy mellékállású egyéni vállalkozóról beszélünk, illetve tételes költségelszámolást, vagy átalányadózást választ.

Amennyiben tételes költségelszámolást választ, három szempontból is vizsgálni kell a vállalkozó adókötelezettségeit: a vállalkozói kivét, a vállalkozói jövedelem és a vállalkozói osztalékalap szempontjából. Elsőként tehát a vállalkozói kivétthez kapcsolódó kötelezettségeit érdemes megvizsgálni. Az SZJA tv. 16. § 4. bekezdése kimondja, hogy *„A vállalkozói jövedelem szerinti adózást alkalmazó egyéni vállalkozónál önálló tevékenységből származó jövedelemnek minősül az egyéni vállalkozói tevékenység során személyes munkavégzés címén vállalkozói költségként elszámolt vállalkozói kivét, amellyel szemben költség, költséghányad vagy más levonás nem érvényesíthető.”* A vállalkozói kivét nem más, mint amit az egyéni vállalkozó kifizet magának közvetlenül a cég bevételeiből. Az ezzel kapcsolatos rendelkezésekhez nem csak az SZJA törvény, de a 1997. évi LXXX. törvény „a társadalombiztosítás ellátásaira és a magánnyugdíjra

jogosultakról, valamint e szolgáltatások fedezetéről”, és a 2018. évi LII. törvény a szociális hozzájárulási adóról 8. § is kapcsolódik. Ennek elméleti háttere, hogy a vállalkozói kivét összegéből levonásra kerülnek ugyanazok a járulékok, és az SZJA, amiket a nem önálló tevékenységből szerzett bérjövedelem esetén is levonnak. Abban viszont különbözik ezektől a bérjövodelemtől, hogy a vállalkozó tulajdonképpen saját munkáltatója, tehát a munkáltatói terheket is ő viseli, ráadásul az adóalap megállapításánál is kedvezőtlen tényezőkkel kell szembenéznie. A vállalkozói kivét összege tetszőleges lehet, azonban a járulékok nagy részét mindenképp a minimálbér (legalább középfokú végzettséghez kötött tevékenység esetén a garantált bérminimum) után kell számítani és megfizetni. Összefésülve a törvények rendelkezéseit azt kapjuk, hogy a vállalkozói kivét – mint önálló, de összevontan adózó jövedelem - után 15% SZJA megfizetésére köteles a vállalkozó, továbbá meg kell fizetnie:

-17,5 százalék szociális hozzájárulási adó (SZOCHO) a minimálbér/ garantált bérminimum 112,5 százaléka után (2018. évi LII. törvény 8. § (3))

-10 százalék nyugdíjjárulék a minimálbér/garantált bérminimum 100 százaléka után ;7 százalék egészségbiztosítási járulék (ebből a természetbeni egészségbiztosítási járulék 4 százalék, a pénzbeli egészségbiztosítási járulék 3 százalék) a minimálbér/garantált bérminimum 150 százaléka után ; 1,5 százalék munkaerőpiaci járulék a minimálbér/garantált bérminimum 150 százaléka után (1997. évi LXXX. törvény 29. §.)

Habár jól látszik, hogy rengeteg adóterhet fizet a kivét után a vállalkozó, látni fogjuk egyrészt, hogy a kivétet később elszámolhatja költségként bevétellel szemben, illetve a járulékok minimáli összegét minden hónapban kötelesek megfizetni, függetlenül a bevételtől,jövodelemtől és a vállalkozói kivét összegétől. Természetesen ha a vállalkozói kivét összege magasabb, mint a minimális járulékalap, akkor azután kell megfizetni őket. Másrészt itt most a főfoglalkozású egyéni vállalkozóról beszélünk, tehát aki a 2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről szerint:

-egyidejűleg nem áll legalább heti 36 órás foglalkoztatással járó munkaviszonyban,

-nem folytat tanulmányokat közép- vagy felsőfokú oktatási intézményben nappali

rendszerű oktatás keretében,

-nem minősül kiegészítő tevékenységet folytatónak,

-egyéni vállalkozó, és egyidejűleg társas vállalkozóként is biztosított, főszabályként

egyéni vállalkozói jogviszonyában minősül főfoglalkozásúnak (ez esetben a társas

vállalkozásnál fennálló járulékfizetési kötelezettség alapja a ténylegesen elért,

járulékalapot képező jövedelem), továbbá akkor,

-ha a foglalkoztatása más foglalkoztatónál egyidejűleg nem munkaviszonyban történik,(pl: megbízási, vállalkozási jogviszony).

Amennyiben a fent felsorolt szabályok egyikének nem felel meg az egyéni vállalkozó, úgy másodfoglalkozású egyéni vállalkozónak minősül, és a ténylegesen megszerzett jövedelme után kell megfizetnie a járulékokat.

Kivételes eset, ha az egyéni vállalkozó kiegészítő tevékenységet folytat, ami a Tbj. 4. § d, Társas vállalkozásokról szóló részében kerül definiálásra: „az az egyéni, illetve társas vállalkozó, aki vállalkozói tevékenységet saját jogú nyugdíjasként folytat, továbbá az az özvegyi nyugdíjban részesülő személy, aki a reá irányadó öregségi nyugdíjkorhatárt betöltötte.” Ha ezek a feltételek teljesülnek, és a vállalkozó kiegészítő tevékenységet folytat, alap esetben csak havi 7500 Ft egészségügyi szolgáltatási járulékot és 10 százalék nyugdíjjárulékot fizet, de ezek közül előbbit sem kell megfizetnie, ha azt más jogviszony vonatkozásában már megfizette. Ennek a 7500 Ft-os összegnek jövőre minimális emelése várható.

Ezek az adók és járulékok azonban még csak a vállalkozói kivét esetén megfizetendő terheket jelentik, amik gyakorlatilag a vállalkozásból az e.v. által kivont jövedelmet, egyfajta bérjövedelmet jelentenek, ekkor a vállalkozás még nem fizette meg a VSZJA-t, a vállalkozói személyi jövedelemadót. Ennek menete röviden a következő: a vállalkozás nyilvántartásaiból megállapítja bevételét, azt növeli és csökkenti a törvény által meghatározott bevételt korrigáló tételekkel, azokból levonja az elismert költségeket tételes költségelszámolás esetében, és az így kapott jövedelem után megfizeti az adót. Az adó helyes kikalkulásához, és annak megfizetéséhez azonban elengedhetetlen ismerni,

hogy mi minősül bevételnek, költségnek és korrigáló tételnek. A bevételek között teljesen nyilvánvalóan megjelenik a tevékenység ellenértékeként kapott összeg, azonban ezen kívül még rengeteg tétel tartozik ide, mint például a befizetett de később visszakapott szociális hozzájárulási adó, vagy a biztosító által fizetett összeg, ha a biztosítási költség elszámolásra került. (Szja tv. 4. és 10. számú melléklete)

Az Szja tv. 49/B. § (4)-(5) bekezdését, Az Eva tv. 17. § (1) bekezdését és a Katv. 25. § (1) bekezdését értelmezve rájöhethetünk, hogy a bevételt növelő tételek itt elsősorban az adónemek közti áttérésekből fakadó készletérték áthozatalok összegeit jelenti, illetve megszűnő tevékenység esetén is felmerül néhány ilyen tétel. A bevételeket csökkentő tételek között sok olyan tételt találhatunk, ami a társasági adóban is bevételt csökkentő tételként jelenik meg, ez is mutatja, hogy itt tulajdonképpen annak az adónak az alapját határozzuk meg, amit az egyéni vállalkozó most a tevékenységével elért jövedelme (eredménye) után fizet. Ilyen bevételt csökkentő tétel lehet például ha legalább 50%-ban megváltozott munkaképességű munkavállalót foglalkoztatunk, de itt legfeljebb a hónap első napján érvényes minimálbért számolhatjuk el bevételt csökkentő tételként. Az összes bevételt csökkentő tételt az Szja tv. 49/B. § (6) bekezdés részletezi.

Ha a bevételt korrigáltuk ezekkel a megfelelő növelő és csökkentő összegekkel, elkezdhetjük elszámolni a költségeinket. Természetesen a költségek elszámolására is részletes és szigorú szabályozás vonatkozik, hiszen ha itt sok költséget tud felmutatni a vállalkozó, akkor minimalizálhatja vállalkozói személyi jövedelemadó kötelezettségét. A részletes szabályozást az SZJA tv. 11. számú mellékletében található. Általános szabály szerint olyan költségeket számolhat el a vállalkozó, amelyek a jövedelmének megszerzése érdekében merültek fel. Itt számolhatja el a kizárólag a vállalkozási tevékenységhez használt tárgyi eszközök értékcsökkenését például, de a vállalkozói kivét összegét is költségként szerepeltetheti, és még rengeteg példát hoz a törvény a jellemzően előforduló költségekre. Ha ezeket a költségeket levonjuk az előbb megkapott korrigált bevételből, már csak egy tételt kell megvizsgálnunk, ami szintén ismerős lehet a Társasági adóból: a veszteségelhatárolás lehetőségét. Ugyanis abban az esetben, ha az egyéni vállalkozónak a költségei az előző években meghaladta a bevételeinek összegét, akkor az így keletkező veszteséget a következő 5 adóévre tovább viheti, azaz levonhatja bevételeiből a következő 5 adóévben, de legfeljebb az enélkül számított adóalap 50%-ig. Fontos még továbbá, hogy a korábbi években keletkezett veszteséget kell először

felhasználni. A megkapott vállalkozói jövedelmet az esetleges veszteséggel csökkentve megkapjuk a vállalkozói személyi jövedelemadó lehetséges alapját.

Azért csak lehetséges, mert, ahogy a TAO-nál, itt is viszonyítanunk kell azt az esetek többségében a jövedelem-nyereség minimumhoz, ami a vállalkozó bevételeinek 2%-át teszi ki. Amennyiben ez nagyobb, mint az előző évi veszteségekkel csökkentett vállalkozói jövedelem, úgy ezután kell megfizetni a 9%-os mértékű vállalkozói személyi jövedelemadót. Vannak azonban a törvény által felsorolt esetek, amikor a jövedelem-nyereség minimum szabály figyelmen kívül hagyható, ezt a törvény 49/B. § 20. bekezdésében találhatjuk:

-a tevékenység megkezdése (újrakezdése) évében és az azt követő évben, ha az azt megelőző 36 hónapban a magánszemély egyéni vállalkozói tevékenységet nem folytatott (ideértve azt az esetet is, ha ebben az időszakban nem volt bevétele) vagy

-ha az egyéni vállalkozót az adóévben vagy a megelőző adóévben elemi kár sújtotta.

Mostmár tehát az egyéni vállalkozó megfizette a vállalkozói kivétet és a vállalkozói jövedelmét érintő adóterheket, azonban még nem számolt osztalékalapját érintő kötelezettségeivel. A vállalkozói osztalékalap meghatározásakor az adózás utáni vállalkozói jövedelemből kell kiindulni, és azt az Szja tv. 49/C. § által meghatározott növelő-csökkentő tételek figyelembe vétele után 15% SZJA megfizetésére kötelezett a vállalkozó. Csökkentő tétel lehet például a tárgyi eszköz vagy nem anyagi dolog értékcsökkenési leírását meghaladó összeg, ha az értékcsökkenési leírás elszámolását az adóévben kezdte meg a vállalkozó, vagy ha nem kezdte meg az értékcsökkenési leírást elszámolását, és erre vonatkozóan nyilvántartást vezet, akkor beruházási költségként számolhatja el annak értékét. Növelő tételek merülhetnek fel például a beruházási költségként elszámolt tárgyi eszköz ellenérték nélküli átadása során, itt az összeg attól is függ, hogy mennyi idő telt el a beruházási költségként való elszámolás óta. Ha 1 év akkor a tárgyi eszköz értékének 100%-a, ha 2 év akkor 66%-a, ha 3 év akkor 33%-a jelenti a növelő tételt. Ugyanilyen mértékben növeli az az adóalapot az is, ha a beruházási költségként való elszámolástól számított 1, 2 vagy 3 éven belül megszűnik az egyéni vállalkozói tevékenység. Fontos, hogy a csökkentő tételek maximum a növelő tételek mértékéig vehetőek figyelembe (SZJA tv. 49/C. § (6)).

Összefoglalva tehát a vállalkozói személyi jövedelemadó szerint adózó vállalkozókra sokkal bonyolultabb szabályozás vonatkozik, sokrétű adó- és járulékkötelezettségük keletkezhet. Azonban azoknak, akik költségigényes tevékenységet folytatnak, jó lehetőség lehet itt a tételes költségelszámolás.

5.3. Átalányadózás

Az 1995. évi CXVIII. törvény bizonyos feltételek mellett biztosítja az úgynevezett átalányadózás lehetőségét is az egyéni vállalkozók egy körének. Itt is tevékenységtől, és néhány tényezőtől függően sokféleképpen történhet a végleges adóteher kiszámítása, ám az alapelve az összesnek közös. Itt a bevételekből nem tételesen levonjuk a vállalkozó által igazolt, és a törvény által elismert költségeket, hanem egy fix százalékot vonunk le, amit költségnek tekintünk. Nyilvánvalóan ez azoknak a vállalkozóknak éri meg akik tételesen nem tudnának annyi költséget levonni, és megfelelnek a törvény kritériumainak. Az így megállapított jövedelem után

Ezt az adózási opciót azok az egyéni vállalkozók választhatják, akik a megelőző adóévben és a jelenlegi adóévben nem érték el a 15 millió forintos bevételt. Ennél jóval magasabb határral számolhatnak a kereskedelmi tevékenységek végzésének feltételeiről szóló kormányrendelet szerint kiskereskedelmi tevékenységet végző egyéni vállalkozók, nekik a megelőző és a jelenlegi adóévben akár 100 millió forint bevételük is lehet. Ezeket az összegeket természetesen az év közben induló vagy tevékenységet évközben szüneteltető vállalkozóknál arányosítani kell. Amennyiben ezt az összeghatárt a vállalkozó évközben átlépi, megszűnik a jogosultsága az átalányadózás választására, és az adóév egészére vonatkozóan át kell térnie a vállalkozói személyi jövedelemadó fizetésére, illetve a pénztárányv teljes és részletes vezetésére kell áttérnie. Fontos tehát megfelelően tájékozódni, hogy mi számít bele a bevételeibe és mi nem. Az erre vonatkozó szabályokat az Szja tv. 10. számú melléklete foglalja össze, a 4. számú melléklet módosításainak figyelembe vételével, továbbá *„az átalányadózás szerint adózó egyéni vállalkozónál nem minősül vállalkozói bevételnek a vállalkozási (gazdasági) tevékenységéhez költségei fedezetére vagy fejlesztési célra jogszabály vagy nemzetközi szerződés rendelkezése alapján folyósított vissza nem térítendő támogatás. A magánszemély az e bevételével összefüggő adókötelezettségeit az önálló tevékenységből származó jövedelemre irányadó rendelkezések szerint teljesíti.*” (Szja tv. 51.§ (1).

Az így megállapított bevételekből levonható költségátalány végleges megállapításához meg kell állapítanunk, hogy kiegészítő tevékenységet folytatónak minősül-e a vállalkozó, vagy sem, illetve függ attól is, hogy milyen tevékenységet folytat. Annak érdekében, hogy kicsit jobban rendszerbe foglalhassuk az átalányadózókra vonatkozó törvényt, létrehoztam az alábbi táblázatot:

Ktg. Átalány mértéke a tevékenység függvényében	Főszabály	Szja tv. 51.§., (3), vagy (3) és (4) bekezdésében felsorolt tevékenysége(ke)t végez	Kiskereskedelmi tevékenységet végez	Szja tv. 51.§., (4) bekezdésében felsorolt tevékenységet végez
Főállású/Mellékállású	40%	80%	87%	93%
Kieg. Tevékenységet végez	25%	75%	83%	91%

6. sz. ábra: Érvényesíthető költségátalány mértéke a tevékenység függvényében forrás: saját szerkesztés

A táblázatból jól látszik, milyen kedvező lehetőség ez az egyéni vállalkozók számára. A kiegészítő tevékenységet végzők 25%, minden más egyéni vállalkozó bevételeinek 40%-át elszámolhatja költségként alap esetben is. Ennél azonban sokkal nagyobb mértékű költséget számolhat el, ha kiskereskedelmi tevékenységet végez, vagy ha az SZJA tv. 51. § (3), (4) bekezdésében felsorolt tevékenységekkel foglalkozik. A táblázatból látszik például, hogy ha csak és kizárólag a 4. bekezdésben felsorolt tevékenységekkel foglalkozik, és nem kiegészítő tevékenységet végez, akkor akár bevételeinek 93%-át írhatja le költségként. Az így megállapított jövedelem után az átalányadózó vállalkozó gyakorlatilag a vállalkozói kivétel terheivel megegyező mértékű terheket köteles fizetni, azzal a különbséggel, hogy szakképzési hozzájárulást nem kell fizetnie.

Érdekes kérdés lehet még, ha az egyéni vállalkozó mozog évközben az egyes költségátalány mértékek között, vagy esetleg az év részében főállású, a többi részében pedig kiegészítő tevékenységet végzőnek minősül. Abban az esetben, ha a vállalkozó jogosultsága megszűnik egy adott költségátalány mértékre, akkor a megszűnés évének első napjától már az új költségátalánnyal kell megállapítani a bevételeiből a jövedelmét. Ha pedig év közben főállású is volt (esetleg mellékállású), de kiegészítő tevékenységet is végzett, a törvény nagylelkűen engedélyezi, hogy a főállásúakra vonatkozó költségátalányokat alkalmazza.

Összefoglalva tehát a kiskereskedelemben vállalkozóknak, és a kis bevételű, meghatározott tevékenységet végző vállalkozóknak egyszerű, és jó választás lehet az átalányadózás, ám ez az egyéni vállalkozók csak egy szűk körét jelenti.

5.4. Az alanyi adómentesség lehetősége

Az általános forgalmi adó a legösszetettebb adók közé tartozik a magyar gazdaságban, azonban a törvény lehetőséget biztosít a kisvállalkozóknak, hogy mentesüljenek az ÁFA okozta bonyodalmaktól, ez pedig az alanyi adómentesség lehetősége, amelyet a 2007. évi CXXVII. törvény XIII. fejezete szabályoz. Ahogy nevében is látható, ez alanyhoz köthető, tehát bárki megkaphatja, ha megfelel a lentebb említett két feltételnek, nem a tevékenységhez kötött, mint a tárgyi adómentesség.

Ennek lényege, hogy ha a belföldön letelepedett adóalany bevételei nem érik el a 12 millió forintos értékhatárt, akkor sem áfalevonási joguk, sem áfafizetési kötelezettségük nem keletkezik, tehát a beszerzéseik ÁFA tartalmát visszaigényelni sosem fogják tudni, de értékesítéseik után sem keletkezik adókötelezettségük. Itt természetesen az évközben induló vállalkozásnál a bevételt arányosítani kell. Ez egyrészt komoly adminisztratív terhet vesz le a vállalkozók válláról, hiszen nem kell bevallást készíteniük. Másrészt, ha egy kevés költséggel működő, mondjuk szellemi tevékenységet végző vállalkozással megeshet, hogy nem is szerez be semmit, csak értékesít, egész pontosan szolgáltatást nyújt. Ilyenkor csak adókötelezettsége keletkezne, azzal szemben nem tudna levonni ÁFA-t, mivel nincs beszerzése, tehát az ilyen típusú gazdálkodóknak nagy teher lehet, ha ÁFA alannyá válnak. Harmadrészt minimális versenylőnyt is jelenthet az induló kisvállalkozás számára az ÁFA mentesség, hiszen nem kell megfizetnie vevőjével a forgalmi adó összegét, így olcsóbban tud értékesíteni. Összességében tehát a kis bevétellel rendelkező egyéni vállalkozóknak ez egy nagyon jó egyszerűsítési lehetőség. A bevallások határidőre történő elkészítése, az áfa megfizetése, ellenkező esetben visszaigénylése, a 100.000 Ft feletti számlák külön lapon történő feltüntetése a bevallásban, a bejövő számlák áfa tartalmának levonhatóságának vizsgálata – csak néhány azok közül az összetett, időigényes feladatok közül, amiket az e.v. megspórolhat, ha alanyi adómentes lesz.

Van azonban néhány szabály, amelyre itt is kiemelten figyelni kell, például arra, hogy a törvény szerint mi számít bele és mi nem a vállalkozó bevételeibe (ÁFA tv. 188. § (3)). Nem számít bele például a tárgyi eszköz értékesítéséből származó bevétel, de általánosságban elmondhatjuk, hogy ha a vállalkozó bevételt szerez valami olyan tevékenységből, amely a szokásos üzletmenetétől független, tehát nem árbevétel, akkor mindenképp érdemes áttanulmányoznia ezeket a sorokat.

Az ÁFA törvényénél fontos észben tartani, hogy nem a pénzforgalmi szemlélet teljesül, hanem a teljesítés időpontjában is keletkezhet az ÁFA kötelezettség. Ez azért nagyon fontos, mert elképzelhető, hogy egy vállalkozás decemberben már nagyon közel jár a 12 milliós értékhatárhoz, vagy abban az évben induló vállalkozás esetén az arányosított értékhatárhoz. Ilyenkor a gazdálkodó dönthet úgy, hogy megelőgszik azévi bevételével alanyi adómentes státuszának megtartása érdekében, és befejezi tevékenységét az adóévre. Emellett dönthet úgy, hogy folytatja tevékenységét, és annál a számlánál, aminél már meghaladná az értékhatárt és belépne az ÁFA körébe, annál már a következő évre számláz. Mindkét esetben megtarthatja alanyi adómentes státuszát a vállalkozó. Abban az esetben viszont, ha decemberben teljesít, és számláz is, de januári fizetési határidőt ad meg, és megbeszéli a partnerrel, hogy az csak januárban utalja el a tevékenység ellenértékét, ezzel sajnos ugyanúgy ÁFA körbe léphet. Ennek oka, hogy a januárban megkapott bevételt a vállalkozó ugyan januárra könyveli, hiszen az egyéni vállalkozó számvitele pénzforgalmi szemléletű, ám a forgalmi adó kötelezettség ettől függetlenül a teljesítés napján, azaz decemberben merül fel, és így átlépi a 12 millió forintos értékhatárt a gazdálkodó, ezáltal elveszítve minden egyszerűsítési lehetőséget, és versenyelőnyt, amivel az alanyi adómentesség jár. (www.5percado.hu)

Összefoglalva tehát a törvényhozó remek lehetőséget kínál a kis bevétellel rendelkező vállalkozók számára üzletmenetük és adminisztrációjuk egyszerűsítésére, és egy lehetséges versenyelőny megszerzésére, de néhány dologra itt is oda kell figyelni, és tisztában lenni a törvényben leírtakkal.

5.5. A búcsúzó EVA

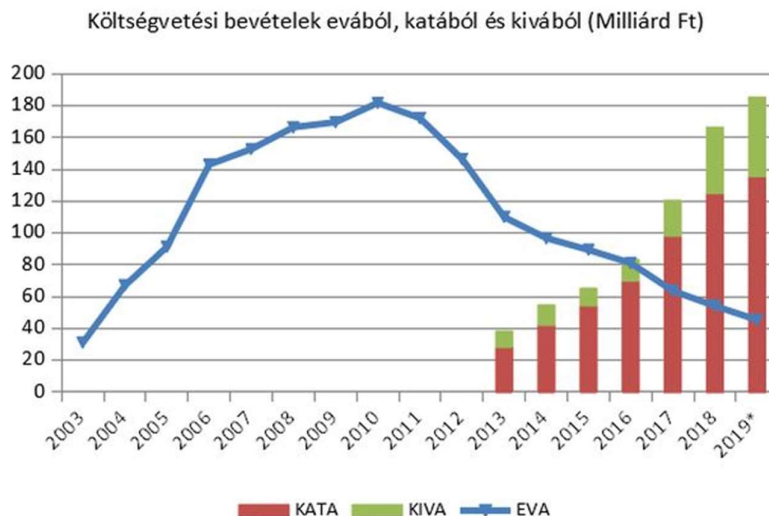
Szakdolgozatom egyik legfontosabb részét alkotó fejezetének, az egyéni vállalkozók adózásának megtervezésekor sokat gondolkodtam azon, hogy írjak-e az egyszerűsített vállalkozói adóról, aminek az oka az, hogy ez az adózási forma 2020-tól gyakorlatilag megszűnik. Mivel azonban megalkotásakor nagyon népszerű volt, és nagyban megkönnyítette az egyéni vállalkozók életét, úgy gondolom érdemes róla még ebben az évben utoljára megemlékezni.

Az EVA-t, azaz az egyszerűsített vállalkozói adót 2003-ban alkották meg, azzal a céllal, hogy a kisvállalkozók adó- és ügyintézési terheit csökkentsék, és átláthatóbbá tegyék számukra az adózást. Ezekkel nyilván el is érte céljait a törvényalkotás, ráadásul egyes vállalkozókkal készített interjúk alapján a törvény nagyban hozzájárult a gazdaság

fehérítéséhez, és motiválta az egyéni vállalkozókat az alacsonyabbá vált adóterhek megfizetésére (Semjén A., Tóth I. J., Fazekas M. 2009).

Az EVA működését nem részletezném annyira, mint az eddigi adózási formákét, tekintve, hogy ennek részletes megismerése megszűnése miatt már nem jelent túl sok hasznot, csak nagyvonalakban mutatom be lényegét. Ezt az adózási formát nem csak egyéni vállalkozók, hanem társult vállalkozások is alkalmazhatták, amiben az a nehézség, hogy a társult vállalkozások a számviteli törvény hatálya alá tartoznak, míg az egyéni vállalkozók például nem. Ez olyan szempontból fontos, hogy a számviteli törvény hatálya alá tartozó gazdálkodók számára a számviteli törvény definiálja a bevételek fogalmát, míg akik nem tartoznak a hatálya alá, azoknak ez a törvény mondja ki, mi is számít bevételnek. Ha a bevételt a számviteli törvény, vagy az 2002. évi XLIII. törvény az egyszerűsített vállalkozói adóról 6. § 2-9 alapján meghatározta a gazdálkodó, különböző növelő-csökkentő tételek (8. § 2-9) segítségével határozza meg végleges adóalapját. Az így meghatározott adóalap után, ha az pozitív 37% adó megfizetésére kötelezett, amennyiben az adóévre megállapított jövedelme nem haladja meg a 30 millió forintos értékhatárt, az afölötti részre pedig 50% az adóteher mértéke. Ezzel azonban a gazdálkodó kiváltja SZJA, TAO és ÁFA fizetési kötelezettségét is, ami nagyon kedvező lehetőséget jelentett az EVA megjelenésétől egészen hanyatlásának kezdetéig.

A kapcsolódó cikkeket, és a statisztikákat vizsgálva egyértelmű, hogy az EVA végét az jelentette, hogy az ezt az adózási formát választó vállalkozók egyre inkább áttértek az ennél is egyszerűbb KATA-ra és KIVA-ra, amelyek még kevesebb ügyintézési és adóterhet jelenthetnek vélhetően számukra. Ezt támasztja alá az alábbi ábra is:



7. sz. ábra; *Költségvetési bevételek evából, katából és kivából*
forrás: www.ado.hu

2018 végére az evások száma 21 ezerre csökkent, a KATA és KIVA alanyok száma 337 ezerre nőtt. Azoknak sem kell azonban izgulniuk, akik idén még evások, jövőre azonban már nem választhatják ezt az adózási formát, hiszen segítségükre a NAV külön tájékoztatót adott ki, hogy mi alapján érdemes meghatározniuk, milyen adózási formára térnek át az eddigi megszűnése után. Ez az útmutató segítséget nyújt mind a számviteli nyilvántartást vezető társas vállalkozóknak, mind a csak bevételi nyilvántartást vezető egyéni vállalkozóknak, de én most az utóbbira koncentrálnék.

Az EVA megszűnése után az egyéni vállalkozó választhat a KATA és a SZJA tv. szerinti adózás közül, azon belül is a tételes költségelszámolás és az átalányadózás lehetősége között. Habár a KATA kedvezményes felső korlátja 12 millió Ft, a tájékoztató is megemlíti, hogy előtört is érdemes lehet élni ezzel az adózási lehetőséggel, ehhez kalkulátorral is segíti a vállalkozókat. Azonban nyilvánvaló, hogy egy bizonyos nagyságú bevétel mellett már nem fogja megérni a KATA-t választani, tehát ezt mindenképpen mérlegelni kell a vállalkozónak. A másik szempont, hogy a tételes adó összegét minden hónapban, a tevékenységtől függetlenül meg kell fizetnie az adóalanyoknak, tehát ha a vállalkozó tevékenysége kevésbé folyamatos, érdemes lehet a VSZJA-t megfizetnie inkább. Emellett a KATA-nál már szóba került a munkaviszonytól való elhatárolás jelentősége, ezt itt is mérlegelni kell. Ha kevés ügyfele van a vállalkozónak, vagy sok ügyfele, de bevételeinek nagy részét egy-két ügyfelétől szerzi, meg kell vizsgálnia, hogy fenn áll-e a bújtatott munkaviszony gyanúja. Ezekon kívül még az áttérő vállalkozónak számolnia kell az ÁFA körbe lépés kérdésével, továbbá a helyi iparűzési adó kérdésével. Előbbinél, ha 12 millió Ft feletti éves bevétellel rendelkezik, a továbbiakban nem válthatja ki ÁFA kötelezettségét az EVA adta lehetőségek szerint. Ha viszont ezt az összeget nem haladja meg éves szinten a bevétele, mérlegelheti az alanyi adómentesség választásának lehetőségét. Ez egy jelentős adminisztratív teherrel szabadítja meg, de abban az esetben, ha sok, vagy nagy összegű beszerzése merül fel tevékenységével kapcsolatban, elesik azok ÁFA tartalmának visszaigénylésétől. A helyi iparűzési adónál is megszűnik az EVA által megszabott adóalap megállapítás, és az egyszerűsítések lehetősége, így ezt a helyi önkormányzati rendelet, és az EVA után választott adónem függvényében kell meghatározni. (www.ngmszakmaiteruletek.kormany.hu)

5.6. A legkedvezőbb adózás választása

Mint azt bevezetőmben már előre vetítettem, szakdolgozatom zárása előtt bemutatnám a kutatásomat, amelyben igyekeztem felderíteni, hogy mitől függ az egyéni vállalkozók adózásának módja. Az elmúlt hónapokban rengeteg cikket, fórumot, kommentet is olvastam az interneten, ami szerint a KATA-sok alapvetően a szellemi tevékenységet végző egyéni vállalkozók körül kerülnek ki, mivel ők nem tudják költségeiket leírni. Másik érdekes tanulsága lehet majd a kutatásomnak, amire a munkahelyemen hívták fel a figyelmemet, hogy vannak olyan kisadózók, akik átlépték a 12 millió forintos kedvezményes adózású KATA értékhatárt, ám mégis a tételes adó hatálya alatt maradtak, vállalva ezzel, hogy a 12 millió forintot meghaladó bevételeik után 40%-os adót fizetnek. Remélem, elemzéseimből és kérdőíveim válaszainak kiértékeléséből alátámasztást nyerek ezekhez az állításokhoz, esetleg újabb érdekes megállapításokat tudok majd levonni az eredményekből.

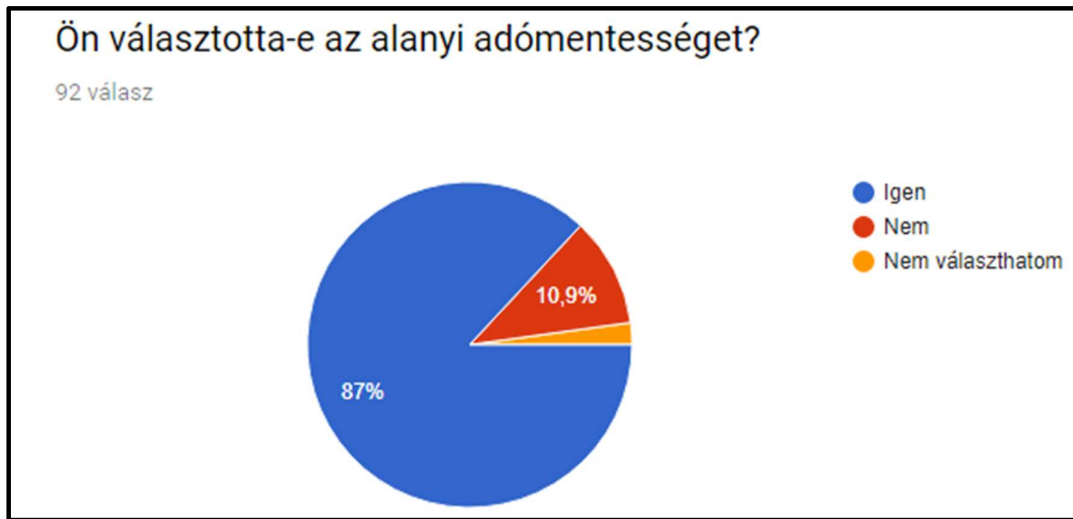
Fontosnak tartottam, hogy ne csak számításokkal igazoljam, hogy mi is a legkedvezőbb adózási forma az egyéni vállalkozók számára az árbevétel és költség függvényében. A számok sok mindent megmutatnak, de sok olyan döntési tényezőt figyelmen kívül hagyhatnak, ami nem, vagy csak nehezen számszerűsíthető. Ezeknek a tényezőknek a megismerése érdekében készítettem egy rövid, de lényegre törő kérdőívet. A kérdőívet 92 egyéni vállalkozó töltötte ki, és arról kérdeztem meg őket, mekkora bevétellel rendelkeznek, mekkora költség merült fel ehhez kapcsolódóan az előző adóévben, és milyen adózási módszert alkalmaznak. Ezen kívül kíváncsi voltam arra is, hogy vajon mennyien élnek az alanyi adómentesség lehetőségével, van-e esetleg olyan vállalkozó, aki felvállalja a plusz adminisztrációs terheket, mert valamilyen hasznot lát abból, hogy belép az ÁFA körbe. Továbbá plusz érdekességként felmértem, hogy a KATA szerint adózóknak vajon mekkora része vállalja a magasabb, 75.000 Ft-os tételes adó megfizetését.

Első körben sávosan felmértem, hogy mekkora volt a kérdőívet kitöltő egyéni vállalkozók éves árbevétele. Itt a válaszadók túlnyomó többsége (87 fő) 0 és 12 millió forint közé eső bevétellel rendelkezett, 3 fő 12 és 15 millió forint, 1 fő 15 és 20 millió forint, és 1 fő afölötti bevételt szerzett. Az első bevétel sávban elsöre nem tűnt meglepőnek a KATA népszerűsége, a válaszadók 86,5%-a, azaz 71 fő választotta ezt az adózási formát. Nem meglepő módon, a főszabály szerint adózók (15 fő, 16,3%) nagy része magas költségekkel rendelkezett az előző adóévre. Ami már jóval meglepőbb, hogy

a 71 fős KATA-s csoportban jó pár olyan értékkel is találkoztam, ahol a költségek nagyon magasak, akár a bevétel 50%-át is elviszik, a vállalkozók mégis a tételes adó megfizetését választották. Ez is már további kutatás tárgyát képezi, hogy vajon ennek az adózási formának ennyire vonzó az egyszerűsége, vagy esetleg az egyéni vállalkozók nem elég tájékozottak és körültekintőek az adózási forma megválasztásának tekintetében. Az ebben a bevételi sávban lévő 87 fő közül további 1 fő az idén búcsúzó EVA szerint adózik még, és 1 érvénytelen választ is kaptam. A további három, magasabb bevételi sávban mindössze 5 választ kaptam, ebből nehéz lenne messzemenő következtetéseket levonni, de itt egyébként az 5 válaszadó körében érvényesül az, hogy a magasabb költséghányaddal rendelkezők választották a VSZJA-t, hogy elszámolhassák költségeiket bevételükkel szemben.

Az alanyi adómentesség kapcsán arra számítottam, hogy mindenki élni fog a lehetőséggel, akinek a törvény erre lehetőséget ad, tehát akinek az árbevétele 0 és 12 millió forint közé esett tavaly. 92 válaszadóból 88 válaszadónak esett a tavalyi árbevétele 0 és 12 millió forint közé, és közülük 7 válaszadó, tehát megközelítőleg 8%-uk nem él az áfamentesség lehetőségével. Érdekesség még, hogy a 7 válaszadóból 5 a vállalkozói személyi jövedelemadó szerint adózik. Könnyen lehet, hogy ez csak mintavételi hibából adódik, de nem elképzelhetetlen, hogy valamiféle összefüggés van a VSZJA választása és az alanyi áfamentesség elkerülése között. Gondoljunk csak bele, hogy VSZJA-t feltevéseink szerint azok választanak, akik nagy költséghányaddal rendelkeznek. Ha ezek a költségek valamilyen anyag, áru beszerzéséből származnak, annak az ÁFA tartalmát levonhatják, ha ÁFA alanyok. Az alanyi adómentesség pedig pont azoknak a gazdálkodóknak nem érheti meg, akik sok anyagot, árut szereznek be. Ilyenkor ugyanis hiába nem kötelezettek az eladásuk után az ÁFA megfizetésére, a beszerzéseik előzetesen felszámított ÁFA tartalmát sem vonhatják le. Így könnyen lehet, hogy rosszabbul járnának az alanyi áfamentességgel. Ugyanebben a bevételi sávban, a Kisadózók tételes adóját választók között mindössze 2 fő nem választotta az alanyi adómentesség lehetőségét. Ennek a gondolatnak a bizonyítására azonban további kutatásokra, kérdőíveztetésekre lenne szükség. Természetesen, a maradék 4 válaszadó,

akinek árbevétele 12 millió forint feletti, nem is élhet ezzel a jogszabály adta lehetőséggel.



8. sz. ábra: Az alanyi adómentességet választók aránya a megkérdezett egyéni vállalkozókon belül, forrás: saját szerkesztés

A KATA-s válaszadók közül mindössze 6 fő (8,52%) vállalta a magasabb, 75.000 Ft-os tételes adó fizetését. Ez lehet annak az oka is, hogy a gazdálkodók nagy része nem látja értelmét a másfélszeres adóteher megfizetésének, vagyis felesleges kiadásnak éli meg, ez is további kutatás tárgyát képezhetné. Hála azonban a válaszadók bőbeszédűségének, az egyéb megjegyzésekből kiderül, hogy vannak olyanok is, akik másodállásban, vagy kiegészítő tevékenységként egyéni vállalkozók, így nem is opció számukra a magasabb tételes adó megfizetése, ez is hathat az eredményekre.

Végül pedig –sok egyszerűsítő feltétel mellett- igyekeztem elemzést készíteni arra vonatkozóan, hogy melyik adózási forma éri meg a legjobban az adott gazdálkodónak egy adott árbevétel és költségszint választása mellett. Ehhez egy egyszerű Excel táblát hoztam létre, ami kiszámolja az egyéni vállalkozó kézhez kapott jövedelmét az árbevételének és költségének függvényében, nyilvánvalóan néhány alapfeltételezés mellett. A KATA szerint adózók esetében nem volt nehéz dolgom. A kézhez kapott jövedelem számítása 12 millió forint alatti éves árbevétel esetén csak annyi, hogy az árbevételből levonjuk a felmerült költségeit, és a tételes adó összegét, amit minden esetben 50.000 Ft-nak vettem, hiszen kérdőíveim alapján is kiderült, hogy ritka a magasabb tételes adó választása. Mivel éves szintű árbevételről beszélünk, a tételes adó összegét is évesítettem $50.000 * 12 = 600.000$ Ft-ra. 12 millió forint feletti árbevétel esetén még le kell vonni az árbevétel és a 12 millió forint felső korlát közötti különbözetre kirótt 40%-os adóterhet. A főszabály szerint adózó egyéni vállalkozók esetében ez már jóval

bonyolultabb számítás jelentene. Van-e például vállalkozói osztalék, ami után külön kell adóznia? Van-e egyéb növelő/ csökkentő adóalap módosító tétele, és osztalékalap módosító tétele? Az egyszerűség kedvéért most tegyük fel, hogy a gazdálkodó az adóévben nem vesz ki semennyit vállalkozásából, és nem rendelkezik az előbb említett módosító tételek egyikével sem. Ez nagyon nagyvonalú egyszerűsítés, de ahhoz bőven elégnek bizonyult, hogy kikörvonalazza ennek az adózási formának az előnyeit. Ekkor a vállalkozó jövedelme úgy határozható meg, hogy a költségeket levonjuk bevételéből, így létrejövő jövedelme után először vállalkozói személyi jövedelemadót fizet, majd vállalkozói jövedelmének és a már levont VSZJA különbözete után 15% SZJA-t. Ezt követően az Excel segítségével minden egyes bevételi és költség szint mellett összehasonlítottam a két adózási formát. A végső eredményeket az alábbi táblázatban foglaltam össze.

Ktg. %/Árbev.	1mFt	2mFt	3mFt	4 mFt	5 mFt	6 mFt	7 mFt	8 mFt	9 mFt	10 mFt	11 mFt	12 mFt	13 mFt	14 mFt	15 mFt	16 mFt	17 mFt	18 mFt	19 mFt	20 mFt
5%	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
10%	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
15%	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
20%	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
25%	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
30%	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
35%	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
40%	V	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	V
45%	V	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	V	V
50%	V	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	V	V	V	V
55%	V	V	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	V	V	V	V	V
60%	V	V	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	V	V	V	V	V	V
65%	V	V	V	V	V	K	K	K	K	K	K	K	K	V	V	V	V	V	V	V
70%	V	V	V	V	V	V	K	K	K	K	K	K	V	V	V	V	V	V	V	V
75%	V	V	V	V	V	V	V	K	K	K	K	K	V	V	V	V	V	V	V	V
80%	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	K	K	V	V	V	V	V	V	V	V
85%	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
90%	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
95%	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
100%	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V

9. sz. ábra: Kedvezőbb adózási mód a költséghányad és az árbevétel függvényében (V=VSZJA;K=Kata); forrás: saját szerkesztés

Az eredmények nagyjából tükrözik az alapfeltevéseket. Magasabb, mint 80% költséghányad mellett egyértelmű, hogy a főszabály szerinti adózás tűnik a jobb választásnak, az egyszerűsítő feltételeim mellett. Emellett a legkisebb, 1-2 MFt-os bevételű egyéni vállalkozók is lehet, hogy jobban járnak a VSZJA választásával, feltéve akkor, hogyha nem vesznek ki vállalkozói kivétként évközben sokat a vállalkozásukból, ami ne feledjük, hogy plusz adókötelezettségeket jelent. Ez az eredmény is csak elsőre meglepő, ha visszaolvassuk például a NAV közleményét az EVA-sok áttérése vonatkozóan. Ott is fontos szempont, hogy milyen folyamatos az üzletmenet a vállalkozó esetében. Ha mondjuk olyan ügyletet folytat, ami nem annyira folyamatos, és például ilyen kicsi árbevételt generál csak, nem éri meg neki a minden hónapban felmerülő tételes adó megfizetését. Ennél jóval meglepőbb volt számomra, hogy viszonylag magas

költséghányad esetén is megérheti kisadózónak lenni, például a kedvezményes 12 millió forintos felső korlát és a 10 millió Ft-os éves árbevétel között akár 80%-os költséghányad mellett is jobban megéri ez az adózási forma, mint a főszabály szerinti.

Mivel a kutatásban egy válaszadó sem volt, aki az átalányadózást alkalmazná, ráadásul az elsősorban a törvény által felsorolt tevékenységet végzőknek érheti meg igazán, így ezzel elemzésem során sem foglalkoztam. Abban az esetben azonban, ha az egyéni vállalkozó olyan tevékenységet végez, amire a törvény nagyon kedvező átalányt határoz meg, ezt a lehetőséget is érdemes lehet mérlegelni.

Összefoglalva tehát sok tényező befolyásolhatja döntésünket az adózási forma megválasztásakor, de a racionalitást szem előtt tartva érdemes várható bevételeink és költségeink függvényében utána számolni, hogy melyik lehet számunkra a legkedvezőbb adózási forma, amivel a legtöbb jövedelmet kapjuk kézhez.

6. Záró gondolatok

Amikor szakdolgozatom témájaként ezt választottam, minimális ismeretekkel rendelkeztem a témáról. Az egyéni vállalkozók adózásával érintőlegesen már megismerkedtem tanulmányaim során, de mélyrehatóan nem ismertem őket, azokról nem tudtam volna meggyőzően beszélni. Úgy érzem azonban, hogy abban a 2-3 hónapban, amíg ez a dolgozat elkészült rengeteg hasznos és naprakész tudásra tettem szert, és mostmár bátran tudnék segíteni vállalkozó kedvű ismerőseimnek a témában, vagy talán egy nap majd én is belevágnék egy egyéni vállalkozásba. Természetesen vannak témák, amiket még jobban lehetne részletezni, és még jobban el lehetne mélyülni bennük, de ez minden érdekes témával így lehet. Én úgy gondolom azonban, hogy aki ezt a szakdolgozatot olvassa, egy remek átfogó képet kaphat ezeknek a vállalkozásoknak a működésétől és makrogazdasági jelentőségétől kezdve, a tervezésükön át egészen a számviteli és adózási kérdéseikig.

Minden egyes fejezet meglepetéseket, teljesen új ismereteket nyújthat az olvasó számára, ahogy számomra is azt jelentett. Szakdolgozatom elején az egyéni vállalkozók jogi hátterével, és adminisztrációjával foglalkoztam, ezelőtt például sose tudtam volna, hogy milyen felületen és hogy kell elindítani ezt a folyamatot, vagy hogy ha utána is néztem volna, nem gondoltam volna, hogy itt kell a KATA és az alanyi adómentesség alá bejelentkezni. Ezután bemutattam az egyéni vállalkozók számát, és megoszlását a nemzetgazdaságban. Gyakorlatilag minden 20. magyar egyéni vállalkozónak mondhatja

magát, és a nemzetgazdaság minden területén alacsonyabb, vagy magasabb számmal de képviseltetik magukat, így jelentőségük megkérdőjelezhetetlen még akkor is, ha nyilvánvalóan nem termelnek akkora árbevételt mint a legnagyobb multinacionális vállalatok.

Ez után a rövid áttekintő után áttértem az egyéni vállalkozások üzleti vonatkozású tervezési feladataira. Itt következetesen azzal foglalkoztam először, hogy lehet ötletet szerezni egy egyéni vállalkozás megalapozásához, mi számít jó ötletnek. Ezt követően leteszteljük, hogy ami szerintünk jó ötlet, vajon a piac is értékeli-e legalább annyira: jöhet a piackutatás. Különböző, egymástól eltérő piackutatási módszerekkel alaposan megvizsgáljuk egyelőre ötleti síkon létező vállalkozásunk életképességét, esetleg még számadatokat is gyűjthetünk az ezt követő üzleti tervezés fázisához, például, hogy mennyi eladásra számíthatunk, és a piackutatásba bevont személyek mennyit fizetnének termékünkért. E két számérték segítségével már durva becslést tudunk adni például tevékenységünk első évének árbevételére. Ez a becslés pedig egy a néhány fontos output információ közül, aminek segítségével létre tudunk hozni egy üzleti vászon modellt, amit a 3. fejezet 3. alfejezetében ismeretetek. Sokáig keresgéltem, mi lenne az ideális üzleti tervezési módszer, amit bemutathatnék, és nagyon jól implementálható egy viszonylag egyszerű gazdálkodó számára, akinek nincs szüksége hosszú, részletes üzleti terv kidolgozására feltétlenül. Az így elkészített üzleti tervvel már akár piacra is törhet, de felhasználhatja tervét sok minden egyébre is.

Ezt követően tértem rá az egyéni vállalkozók számvitelének a tárgyalására. Ez egy viszonylag rövid rész, hiszen nincsenek olyan bonyolult, és szerteágazó témák, mint mondjuk a kettős könyvvitelt vezető társas vállalkozásoknál. Ennek ellenére nagyon hasznos tudást adott ez a fejezet is. Az egyszeres könyvvitel ritkasága miatt soha nem találkoztam vele egyetemi tanulmányaim során, most szembesültem először azzal, hogy kellene könyvelni ezeket a gazdálkodókat. Ebben a fejezetben bemutattam mi is az az egyszeres könyvvitel, és miben különbözik legfőképpen a mindenki számára jobban ismert kettős könyvviteltől, majd pedig rátértem az alap- és részletező nyilvántartások bemutatására, ami lényegében az egyéni vállalkozók beszámolóját jelenti, csak több fajta változatban készülhet el.

Ezt követően pedig bemutattam az összes egyéni vállalkozók számára elérhető jövedelem adózási formát. A legnépszerűbb, legtöbbször hallott KATA-t, a kevesebbet

hallott, de talán második legnépszerűbb VSZJA szerinti adózást, a szűk kör számára előnyös átalányadózást, és az idén búcsúzó EVA-t. Ezen legutóbbinál nem is a jogi körülményekre, és az adóteher mértékére fókuszáltam már, mint inkább arra, hogy akik idén még az EVA hatálya alá tartoztak, jövőre milyen más adózási forma választására térhetnek át. Ebben a kérdésben elsősorban a Nemzetgazdasági Minisztérium által kiadott tájékoztató által ajánlott lehetőségeket vizsgáltam.

Végül pedig, záró gondolataim előtt eljött a talán legizgalmasabb része szakdolgozatomnak, a saját kutatási eredményeim bemutatása. Kutatásom során az árbevétel és költséghányad függvényében kutattam a legkedvezőbb adózási lehetőség választását, továbbá az alanyi adómentességgel és a főállású KATA-s adózók körében a magasabb, 75.000 Ft-os összeg választásával is foglalkoztam. Kérdőívekkel, és saját elemzésekkel is foglalkoztam a témával, és az eredményeket szóban, és diagramokon keresztül is bemutattam. Nagy vonalakban elmondható, hogy a KATA a rendszeres bevétellel rendelkező, és kis költséghányaddal működő egyéni vállalkozások megfelelő adóneme. Azért csak nagy vonalakban, mert kutatásomból kiderül, hogy bizonyos árbevétel szintek mellett akár 80%-os költséghányad esetén is még a KATA-s adózás éri meg jobban. Talán éppen ezzel magyarázható, vagy az adózók tájékoztatatlanságával, de a kérdőívemből kiderült, hogy sok egyéni vállalkozó igen magas költséghányad mellett is a KATA-t választja. Az alanyi adómentesség kérdésében elmondhatjuk, hogy a túlnyomó többség, akinek jogában áll, választja az alanyi adómentességet. Azok között, akik mégsem választották, főleg nagy beszerzésekkel rendelkező gazdálkodók vannak, akik vélhetően jobban járnak a kapcsolódó ÁFA levonásának lehetőségével. A magasabb, 75.000 Ft-os összegű KATA sem túl népszerű a kisadózók körében, inkább maradnak a kisebb, fix összegű 50.000 Ft-os összegnél. Itt természetesen csak a főállásúaknak kérdés a tételes adó mértéke.

Összefoglalva tehát nagyon sok hasznos tudással gazdagodtam, és írományomat őszintén ajánlanám mindenkinek, aki egyéni vállalkozás indítása előtt áll, és az ehhez szükséges legfontosabb információkról, ötletekről szeretne egy összefoglalót olvasni. Remélem egy nap, az itt megszerzett ismereteimet kicsit aktualizálva, én is egy sikeres egyéni vállalkozás indításába kezdek, vagy legalább a környezetemben élő egyéni vállalkozókat tudom segíteni a jövőben ezzel a tudással.

7.Irodalomjegyzék

Szakirodalom:

Alexander Osterwalder: Business Model Generation, Wiley, 2010.

Petheő Attila – Vecsenyi János: Vállalkozz okosan!, HVG Könyvek Kiadó, 2017.

Kis-Vén Valéria: Naplófőkönyv és Pénztárkönyv az egyéni vállalkozások tükrében, Penta Unió Zrt. , Budapest, 2017.

Semjén András – Tóth István János – Fazekas Mihály: Az egyszerűsített vállalkozói adó (EVA) tapasztalatai vállalkozói interjúk alapján

Jogszabályok:

2000. évi C. törvény 2. § (3); A 2000. évi C. törvény 177. § (1);
479/2016. (XII. 28.) Korm. rendelet 9. § (7).

2012. évi CXLVII. törvény a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról

1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról

2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről

2012. évi CXLVII. törvény az általános forgalmi adóról – XIII. fejezet; Alanyi adómentesség

Art. 114. §

Internetes források:

A központi költségvetés bevételei és egyenlege:

https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qsc006i.html

Letöltés dátuma:2019.11.04. 19:30

A regisztrált egyéni vállalkozók száma nemzetgazdasági ágak szerint:

https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qvd005a.html

Letöltés dátuma: 2019.11.05. 20:04

<https://5percado.hu/egyeni-vallalkozas-alapitasa-gyakorlatban/>

Letöltés dátuma: 2019.11.21. 17:40

A munkavállalási korú népesség gazdasági aktivitása nemenként:

https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qlf003.html

Letöltés dátuma: 2019.11.05. 21:13

<https://thepitch.hu/business-model-canvas/>

Letöltés dátuma: 2019.11.21. 18:11

<https://5percado.hu/az-egyeni-vallalkozok-konyvvezetesi-feladatai/>

Letöltés dátuma: 2019.11.22. 19:21

<http://www.sinkatax.hu/doc/Konyvelhededmagadis20081.pdf>

Letöltés dátuma: 2019.11.23. 21:49

<https://ado.hu/ado/megszunik-az-eva-elt-17-ebet/>

Letöltés dátuma: 2019.12.05. 19:01

<https://5percado.hu/egyeni-vallalkozok-penzforgalmi-szemlelet-csapdaja-az-afaban/>

Letöltés dátuma: 2019.12.06. 22:01

<https://ngmszakmaiteruletek.kormany.hu/download/1/58/72000/EVA%20Tájékoztató%202019-10-02.pdf>

Letöltés dátuma: 2019.12.07. 21:21

<http://www.ddp.hu/Penztarkonyv%20ASZNY504ujl%20Patria>

Letöltés dátuma: 2019.12.07 22:07

www.naturasoft.hu

Letöltés dátuma: 2019.12.07. 22:40

