

Amit



Cégalapítás előtt
tudnod kellene

...de senki nem fogja neked elmondani.

Amit
Cégalapítás
előtt
tudnod
kellene
...de senki nem fogja
neked elmondani.



Hogyan indíts úgy vállalkozást, hogy ne bukj el már az első évben?

Van egy jó ötleted? Vagy valami olyan dologhoz értesz, amire reményeid szerint buknak az emberek? Akkor ne habozz, vállalkozz!

Vannak azonban olyan dolgok, amikre a nagy lelkesedésünkben nem is gondolnánk, pedig sokszor ezen áll vagy bukik egy vállalkozás sikere.

Én most itt arról szeretnék mesélni, hogy milyen buktatói és nehézségei vannak az indulásnak, hogy megkönnyítsem számodra a kezdeti lépéseket. Akár vállalkoztál már korábban, akár most alapítasz először céget, nem árt, ha a legnagyobb csapdákat előre ismered, és képes vagy elkerülni.

0. lépés

Először is nézz magadba. Alkalmas vagy erre az idegölő létformára? A csalódások sora ott kezdődik, hogy sokan teljesen téves elképzeléssel vágnak neki a vállalkozásdinak. Sokszor csak azt látni, hogy némely vállalkozó milyen jól keres, vagy milyen helyeken nyaral, és azt gondoljuk, hűha, ez már maga a paradicsom.

Nagy tévedés!

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Kolbászból egy kerítés se épül. Igen vannak olyanok, akiknek tényleg jól megy. Ők vannak szem előtt. De szép számmal vannak olyanok (és hidd el, ők a túlnyomó többség), akik szó szerint az egyik napot élik túl a másik után. Mindegy, milyen csili-vili a „kirakat”, a színpalak mögött óriási küzdelem zajlik. Ehhez jó idegek, jó stressztűrő képesség és kimeríthetetlen türelem kell.

Ha úgy gondolod, hogy márpedig te erre születél, akkor olvasd végig ezt a néhány oldalt, mert pont neked írtam. Neked, aki elég elszánt vagy, kitartó, szorgalmas és leleményes ahhoz, hogy túléljed az első néhány évet és az első néhány pofont. Mert abból lesz bőven, készülj fel.

Ez nem a pesszimizmus helye, hanem a józan észé. Természetesen ettől még rengeteg pozitív oldala is van annak, hogy az ember saját céget alapít – még ha igen küzdelmes is néha –, és ha jól csinálod, a végén elnyered méltó jutalmad.

Azt gondolod, hogy cégalapításkor az első lépés az ügyvéd? Hát, ez tévedés.

Haladjunk szép sorban:

1. Az ötlet

A legfontosabb persze az ötlet. Nyilván nem ötletet akarok adni, hanem segítséget a kivitelezéshez.

Amit
Cégalapítás
előtt
tudnod
kellene
...de senki nem fogja
neked elmondani.



De fontos az ötlet elemzése – magyarul: mérd fel a piaci helyzetet. Tévút, ha azt hiszed, hogy ha neked valami tetszik, vagy nagyon bejön, akkor azt mindenki imádni fogja. És ha megkérdezed a családtagjaidat, mindenki zseniálisnak fogja tartani, hiszen ők mindenben támogatnak. Ebből teljesen téves következtetést vonhatsz le, ami rengeteg pénzedbe kerülhet.

Kutasd meg inkább a piacod. Forgolódj azok között, akik a lehetséges vevőid, ügyfeleid. Túrj az interneten. Valóban létező problémára ad megoldást az ötleted?

Először saját magad kutass és tesztelgess, szakembert bevonni már csak akkor érdemes, ha megalakultál (ennek komoly költségei vannak és azt már érdemes elszámolni). Őket pedig használd inkább arra, hogy felmérjék, hogyan, milyen módon tudod a legjobban értékesíteni az ötleted.

Ha valamilyen szolgáltatásban akarsz forgolódni, akkor jó, ha ismered a versenytársakat is, legalább egy részüket.

2. Tervezés, üzleti terv készítés

Most hallom a kételyeket, és látom, ahogy forgatod a szemeid, hogy ez marhaság. Hisz te nem egy részvénytársaságban gondolkozol, csak egy Bt-ben.

Tévedés!

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Az üzleti terv készítése egy nagyon lényeges folyamat. Bármilyen kicsi vállalkozásban is gondolkozol, vedd komolyan. Sokszor ezen a ponton dől el a sorsa a gyermekednek (hiszen úgy kell tekinteni az ötletre, mint a saját gyerekedre).

Az üzleti terv biztosítja a tisztánlátást a vállalkozásoddal kapcsolatban, segít kijelölni a fejlődés irányát, és így mindig tudni fogod, mi legyen a következő lépésed.

Annyi váratlan dolog merül fel egy vállalkozással kapcsolatban, hogy a spontaneitás művészetét jobb máshol gyakorolni. Legyen egy üzleti terved, csak úgy magadnak. Igazi, részletes.

Kezdd úgy, mintha részvénytársaság vezérigazgatói székébe készülnél beleülni. Elvégre miért fogsz vállalkozásba, ha nem azért, hogy szabadabb és gazdagabb legyél? Ha nagyban gondolkozol, akkor ott a lehetőség a kitörésre. Ne feledd, Steve Jobs (az Apple megalapítója) is csak egy garázsban kezdte.

Most akkor készítsünk egy üzleti tervet! Nem fog fájni, ne aggódj!

Vegyél kezvedbe egy kockás papírt, vagy ha flancolni akarsz, akkor egy Excel táblát, és kezd el végig gondolni a folyamatot. Ha termék, akkor a gyártást vagy beszerzést. Ha szolgáltatás, akkor annak a menetét, és a hozzá szükséges dolgokat. Mindennek van egy pontos folyamata. Skicceld fel vagy írd le ezt a folyamatot minden egyes részlettel, ez még jól jön később.

Aztán jöhet a kalkulálás.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Bevételek: Tervezned kell a bevételi oldaladat. Valami elképzelés már eleve volt az ötlet megszületésénél, hát tipped azért csak akad a bevétel nagyságára. Ha nincs, akkor gond van – vissza a nulladik ponthoz.

Ha termékben gondolkozol, akkor meg kell becsülnöd, hogy mennyit fogsz vagy tudsz gyártani és eladni, és ebből mennyi bevétel származik. Ha valami szolgáltatásod van, akkor kell legalább egy reménybeli szerződéssel rendelkezned, és a piac felmérése alapján megbecsülni, mennyi bevételre számítasz. Az ide írt számokat írd ceruzával, mert később sokszor fogod ismét átgondolni és javítani.

Közvetlen költség: Ha jól írtad meg a folyamatra vonatkozó a listát az imént, akkor nem maradt ki egyetlen lényeges elem sem, és le tudod írni az összes közvetlen költséget. Ezalatt azt értem, hogy az előállítás milyen költségekből fog kijönni. Ide tényleg ne számolj mást, csak az ötlet megvalósításához közvetlenül szükséges tételeket.

Mondok példát: anyagköltség, az előállításhoz kapcsolódó bérköltség járulékaival, esetleg alvállalkozók költsége. Most meglepődtél, hogy a bérköltséget és a bruttó után az állambácsinak fizetendő járulékot is ide sorolom? Lehet, hogy ez nem szokásos megoldás, de én itt érzem a helyén. Hisz egy esztergapad sem fog magától üzemelni, ott a mukinak naponta állni kell becsülettel. Vagy például a könyvelési anyag sem magától huppan be a számítógépbe, hanem fizetem a könyvelő bérét minden hónapban. Nélkülük a termék, vagy a szolgáltatás nem tud megvalósulni.

De egy biztos, hogy a bér, ha áll a termelés, az bizony fix költséggé válhat könnyen. Tehát óvatosan számolgass a bér körül.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Fix költségek: Ezután jöhetnek a fix költségek. Ezek a közvetett költségeid, amik mindig ott vannak, még akkor is, ha éppen nem csinálsz semmit. Meg fogsz lepődni, hogy ez milyen hosszú lista lesz.

Csak néhány példát mondok: bérleti díj, a recepció munkabére, az irodában a villany és a fűtés költsége... Ne felejtse el, hogy a munkabérek bruttóban számold mindig, és a járulékokat is add hozzá. A járulék igen változó, de a NAV honlapján mindig megtalálhatók a pontos adatok (https://nav.gov.hu/nav/szolgáltatások/adokulcsok_jarulekmertekek).

Ha főállású vállalkozó vagy, számolnod kell azzal is, hogy ha nincs bevétel, TB-t még akkor is fizetned kell. Szerencsére van arra lehetőség, hogy csak a TB-t fizeted és bért nem veszel ki, de nem ez a cél. Az lenne a cél, hogy ebből élj meg, és lehetőleg legalisan.

Beruházás: És ezután jöhet a beruházás. Minden kezdéshez kellene eszközök, még a legkisebb szolgáltató cégnek is kell legalább egy íróasztal. Kezdd azzal, hogy a lista elejéről húzd le a luxus kocs megvásárlását. Maradjonak elsősorban a legfontosabb beruházások, ami nélkül tényleg nincs indulás, és ha nem költesz rá, az lehetetlenné teszi a bevétel elérését. Minden mást majd később: a beruházásban mindig tervezz több lépcsőt, elsősorban képtelenség mindent megoldani.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Hát, akkor számoljunk...

1. Van egy reménybeli bevétel.
2. Vannak a változó költségeid (talán jobban érthető, ha közvetlen költségnek nevezem), ami a bevétel előállításához szükségesek, és az értékük teljes mértékben az eladott mennyiségtől függ. Ne felejtse el, hogy pl. egy import áru esetén van fuvar költség, és van termékdíj (esetleg vám is), amit meg kell fizetned. Ez is az áru beszerzési értékének része, és a változó költséghez tartozik.
3. Ezt vond le a bevételből. Megkapod azt az összeget, aminek fedeznie kell az egyéb fix működési költségeidet. Ebből fogod fizetni a telefont, a bérleti díjat, a titkárnő fizetését és hasonlókat. Ha szakszerű akarok lenni, akkor ez a fedezeti pont, vagy más néven: árrés. Talán a legfontosabb számadat.
4. Na, itt egy fontos részszámítást végezz el gyorsan! Az egy darabra eső költséget kell kiszámolni. Ez később kellene fog. Ha szolgáltatást csinálsz, akkor a reménybeli szerződéseid teljesítéséhez feltétlenül felmerülő költségekkel számolj.
5. Ott vannak a korábban kigyűjtött fix költségek, ezt is vond le a bevételeidből. Jaj! Szépen fogy, ugye? Ne feledkezz meg arról, hogy például könyvelni is kell egy céget...
6. Még nincs vége... Kalkulálnod kell az amortizációs költséget is. Mit is jelent ez? A tárgyi eszközök (amik a vállalkozásodat egy évnél tovább fogják szolgálni, például egy számítógép vagy az esztergapad, vagy bármilyen termelő berendezés, az íróasztal és nem sorolom) beszerzése kiadás, és fájdalmasan nagy összeg néha. De attól még nem költség.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Minden eszköz „kihordását” meg kell tervezni. Ez az az időszak, amíg az eszköz végleg elavul, és ezután újat kell vásárolni.

Térjünk vissza a kiadás és a költség közötti különbségre. A kiadás, ami szépen ki-megy a bankszámládról, egyben és kérlelhetetlenül. A költség az, amit az adózás-nál le is vonhatsz a bevételéből. Ez olyan, mint a bogár és a rovar.

Minden költség kiadás is, de nem minden kiadás költség.

Ha a bevételből levonod a költséget, a kettő különbsége lesz az adóalapod.

Nézzük akkor az eszközöket: kétféle tárgyi eszköz létezik. A kisértékű eszközök (200.000 alattiak) azonnal megjelennek költségként, nagyobb berendezések pedig átlagban 3-5 év alatt fogják a bevételeidet csökkenteni. Ez egy furcsa elszámolási szabály. Sokszor állok szemben vállalkozókkal, akik nem akarják megérteni, hogy az eszközeik megvásárlása egy kiadás, de nem költség.

Gondolj bele, hogy egy eszköz évekig szolgálja a célt. Akkor miért is nem lehet évekre elosztani a költségeit? Szóval mit is vonjunk le a bevételből? Az egy évre eső amortizációs költséget. Tehát a kicsiknél mindent, a nagyobbaknál mondjuk egy évre 15%-t vagy hasonlót.

7. És most kicsit adózzunk. Két kivétellel minden községben és városban van ipar-üzési adó. Ez általában 2%, de községenként és városonként változik.

Az iparüzési adót a nettó árbevétel alapján fizetjük, levonva az anyagköltséget, az eladott áruk beszerzési értékét és a közvetített szolgáltatások (mindjárt elmagya-rázom) értékét. Ami marad, annak 2%-a az adó, és ez is költség. Tehát az iparüzési adó összegét is vedd hozzá a költségeidhez.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Az iparűzési adó számításának módja persze nem ennyire egyszerű, mióta bevezették a sávós adózást. De nem fárasztalak az elmélettel, sok kalkulátor elérhető a neten. Pl. a Budapest honlapján is van egy. Itt még a különféle variációk (az egyszerűsített adózás is) jól nyomon követhetők. Persze nem szabad elfelejteni, hogy az itt lévő kalkulátor a budapesti kedvezményekkel számol. Pl. nem mindenhol van adómentes sáv. De ennek ezen a honlapon utána tudsz nézni: <https://hakka.allamkincstar.gov.hu/>

Most hallom a tiltakozásodat, hogy vannak községek, ahol nincs iparűzési adó. Igen, ez létezik. Itt a lényeg, hogy oda kell csak bejelenteni a székhelyet és megúszad az adót. Ez a hír igaz, de csak kevés esetben, és néha nem teljesen törvényes a megoldás.

Röviden: ebben a számolási fázisban ne foglalkozz ezzel a megoldással! Miért? Azért, mert az iparűzési adót mindig a tényleges tevékenység helyén kell fizetni. Ha nem egy ilyen ígéret földjén élsz, hanem mondjuk Budapesten, akkor a budapesti irodád költségét nem tudod elszámolni. Ja, azt is akarod? Oké, de akkor a törvény értelmében az eszközeid vagy a munkabérek (pontosan személyi jellegű ráfordítások) szerint meg kell osztanod a fizetendő adót. 100 milliós bevétel felett már a kettőt együtt, komplex módon kell számolnod.

Nos, hogy néz ez ki? Van eszközöd Budapesten, de nincs az ígéret földjén. Te magad is Budapesten vagy, így a személyi jellegű költségeid is Budapesthez tartoznak. Ennek alapján kell megosztanod a bevételt, tehát hol fogsz adózni? Budapesten, mert az ígéret földjén nulla százalék eszközöd van, mondjuk a személyi jellegű költségeid egy nagyon kicsi részét azért az ígéret földjére el tudod számolni. A megtakarítás minimális (néhány ezer forint). Megéri? Nem.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Szóval kevés olyan cég van, aki ezt a lehetőséget jól ki tudja használni. Több tényleges tapasztalatom van, hogy az ilyen cégeket a NAV azonnal, és rendszeresen ellenőrzi. És az élő fába is belekötnek, előbb-utóbb bírságot fognak kiszabni. Nyuszi sapkája adózás. Ha van sapkád azért büntet, ha nincs, akkor meg azért. Rázós a téma. Hagyd ki! A vállalkozás építésének alapja ne a trükközés legyen. Nem elég stabil alap.

8. És most eljutottunk az eredményhez. Ebből fogod fizetni a jelenleg (2021-ben) a 9%-os társasági nyereségadót. Most nem fogok belemenni abba, hogy vannak adó-alap korrekciók, mert ha mindent pontosan elmondok, akkor a végén nem e-könyvet írtam, hanem tanfolyamot tartottam...

Tehát mi is az eladott áru beszerzési értéke?

Nos, vegyük sorra: veszel árut, 100 darabot. Annak van egy ára áfa nélkül, mondjuk, összesen 100.000 forint. Az év során ebből eladtál 30 darabot, tehát 30.000 forintnyi árut – ez az eladott áru értéke, levonandó.

És mi az a közvetített szolgáltatás?

Mondok példát, és akkor már világos lesz. Nagyberuházás történik. Van egy fővállalkozó, aki persze nem mindent tud elvégezni, ezért bevon más cégeket munkafolyamatokra, például téged is.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Te elvégzed a munkát, a fővállalkozó megkapja tőled a számlát, kifizeti (ez ma persze nem mindig van így, de én most mesét írok), – szóval kifizeti, és némi hásszal továbbszámlázza a megrendelőnek. Közted és a fővállalkozó között van egy szerződés, amiből kiderül, hogy te az ő feladatát végzed, és a fővállalkozó és a megrendelő között is van szerződés. A fővállalkozó ráírja a saját számlájára, amit ő ad ki a megrendelőjének, hogy közvetített szolgáltatást tartalmaz – hisz téged közvetített a megrendelő felé. Na, ez a költség az, amit például a fővállalkozó levonhat az iparűzési adójából.

Látjuk sokszor a mobil számlákon, hogy „közvetített szolgáltatást” tartalmaz néhány tétel. Ez is egy jó példa: külföldön telefonálsz. A kinti mobil cég leszámlázza a te szolgáltatódnak a kinti hálózatban indított hívásaidnak kinti költségét. Ezt a te szolgáltatód tovább fogja számlázni neked. Tehát ő közvetíti a kinti telefon társaság költségét.

Na, akard?

Térjünk vissza a feladatunkhoz: miért is küzdöttes végig ezt a nyűgös számolást? Hogy lásd, milyen bevételeid lesznek és milyen költségek várhatóak. Van-e értelme egy rakat pénzt kockáztatni, hitelt felvenni, megterhelni az ingatlanodat, és még a nagymama ékszerét is zaciba vinni. Mert a rózsaszín szemüveg mögöl néha sok olyan költség nem látszik, ami ott lesz könyörtelenül. Annyi kezdő vállalkozást látam ezen a pontos letérdelni, hogy nem is gondolnád. Te ne kövesd el ezt a hibát! Ezért hajtom folyton, hogy még a kicsi vállalkozást is komolyan kell venni.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Vond le a következtetéseket! Ebből a levezetésből mi is sül ki? Egyrészt az eredményed. Hogy mennyi az a minimum bevételi szint, ami alatt akár mit csinálsz, veszteséges vagy.

Ha a fix költségeid elviszik az árrést, ami az árbevételed és a közvetlen előállítási költséged között van, megette a fene. Ha nincs elég árrés, akkor nem tudod finanszírozni a szükséges költségeket. Ha pedig magasabb az eladási ár, az nem biztos, hogy eladható lesz a piacon.

Ebből a számolgatásból megtudod, hogy mennyi pénzt kell rögtön az elején tartalékolni ahhoz, hogy a legszükségesebb eszközöket megvásárolj. Mert a beruházáshoz feltétlenül szükséges egy összeg, és a közvetlen költségeket is finanszírozni kell. Ha már látszik, hogy ez a szám körülbelül mennyi, akkor ez legyen az alapító tőkéed.

Ha azt látod a számlásból, hogy – ha nem is az elején éred el Bill Gates jövedelmi szintjét – legalább a nulla körül mozogsz, és van egy minimum tőkéed, amivel végig tudod csinálni a kezdeti szakaszt, akkor lépj tovább, mert nyerő pozícióban vagy. Egy vállalkozásnak nem az első évében kell nyereségesnek lennie, de az első évtől kell látni egy felfelé mutató irányt.

3. Piackutatás

Most jöhet a piacod felmérése. Ne hidd, hogy elgurult a gyógyszerem. Ül le az internet mellé, és kezd el felmérni a versenytársakat, a lehetséges vevőket, a lehetséges partnereket, az értékesítési csatornákat és az árakat. Legalább legyél tisztában a dolgokkal.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Árakkal, honlapokkal, módszerekkel és mindennel, ami a te vállalkozásodat érinti. Nem azt mondom, hogy profi módjára egy kutatást végezz el, hanem csak tájékozódj, alaposan. Gondolni kell arra, hogy honlapot kell csinálni, méghozzá elég gyorsan. Nem az a megoldás, hogy a jól kinéző felületeket lemásolod és a szövegeket 60%-ban átveszed. Legyél eredeti, és csináld meg önállóan. Ha nem megy, akkor vonj be egy erre szakosodott céget, és számold ezt is az indulási költségekhez.

Jó stressztűrő képesség, jó idegek és kimeríthetetlen türelem kell ahhoz, hogy az embert ne őrölje fel a saját vállalkozása. Ha eddig nem ment el a kedved, és látod, hogy lesz miből, és érdemes, akkor menjünk tovább. Jó irányban állsz, már nyerő a pozíciód!

4. Melyik vállalkozási formát válaszd?

Ez egy nehéz kérdés. Azt szoktam mondani, hogy tévét javítani egyéni vállalkozásban érdemes, de gyártani már Rt. formában kell. Szóval minden tevékenységnek megvan a maga tőkeigénye és a vállalkozási formája.

Vegyél egy papírt, és próbáld meg összeszedni, hogy mi a fontos neked a vállalkozás szempontjából. Csak néhány szempontot és tippet adok neked, de a felsorolást kibővítetd.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



1. Mennyi a tőkeigénye a cégednek?
2. Kell-e hitel, és ha igen, az mikor, melyik fázisban fog kelleni?
3. Akarsz-e tulajdonostársat bevonni? Ne feledd, hogy a társsal osztozni kell, és mindig bele fog szólni mindenbe, amibe nem is gondolnád.
4. Ha van társad, akkor milyen legyen a tőke aránya? Ez a legfontosabb kérdés. Könyörgöm, csak 50-50% ne legyen! Kívánom, hogy minden rendben legyen, de ha mégis kenyértörésre kerül sor, így sakk-matt helyzet alakul ki, és azon a cég is elhalaszthat – nem is beszélve rólad...
5. Ha van társ, akkor ki legyen az ügyvezető? És ha a másik csak tulajdonos, akkor milyen beleszólása lesz a dolgokba?
6. Persze vannak még olyan alapvető dolgok, hogy mi a várható eredménye a cégnek, és tervezel-e alkalmazottakat, telephelyet és egyebet – látod, ha az üzleti tervet megcsináltad, akkor ezt már tudod.

És most ismét egy kis adózás!

Elég sok új és régi adózási forma létezik. Egyik sem az adó ász. Mindegyiknek van előnye és van hátránya. Vegyük ezeket sorra:

- **Társasági adó és osztalékadó (Tao):** az üzleti terv ennek szellemében készült. Társaságok választhatják korlátozás nélkül.
- **Kisvállalati adó (KIVA).** Azoknak előnyös adózási forma, akik sok munkabért fizetnek ki és viszonylag egyenletes a gazdálkodásuk. Társaságok és az egyéni cég választhatja, de a körből kizárták az Nyrt-eket és persze az egyéni vállalkozókat is. Még van néhány megkötés a teljesség igénye nélkül, ezek csak a lényegesek: a dol-

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



gozói létszám 50 fő alatt legyen, a nettó árbevétel 3 milliárd forintot (áfa nélkül) nem haladhatja meg. Ha meghaladta, át kell térni a társasági adóra. Egy hátrányt említek, hogy a KIVA alatt keletkezett nyereség után ki kell fizetni a KIVA adót. Ez a cég költsége, és ezután még SZJA-t és Szocho adót is kell vonni. Tehát az osztalék ágon való nyereség felvétel drága.

– **KATA adózás:** Nagy sláger, bár fényéből erősen vészett a 2021-es korlátozások miatt. Azoknak előnyös, akiknek nincs költségük, nincs alkalmazottjuk. Szinte semmi. Csak bevételük van. Ebben az adózási formában nem lehet költségeket levonni az adóalapból. Egyéni vállalkozók, egyéni cégek és a magánszemély tulajdonossal rendelkező betéti társaságok, közkereseti társaságok választhatják. Rt és Kft ebből a körből ki van zárva. A bejelentett tag után főállásban 50.000 Ft (választható 75.000 Ft) az adó havonta. Mellékállásban 25.000 Ft. Ingatlan bérbeadás tiltott tevékenység, de minden más már végezhető. 12 millió forintig ez az adó van havonta, de 12 millió felett 40 %-t kell fizetni. Új szabály, hogy egy cégtől kapott 3 millió fölött bevétel esetén a kifizető cég 40 % adót fizet. A KATA adó mellett még iparűzési adót is kell fizetni.

– **Személyi jövedelemadó (SZJA):** kizárólag az egyéni vállalkozó választhatják. Talán a legjobban a társasági adó módszeréhez hasonlít, de rengeteg kellemetlen megkötés kíséri az adózást.

Ha kialakult a kép, akkor íme egy kis segédlet a döntésedhez, hogy végre a vállalkozási formát el tudjuk dönteni.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



EGYÉNI VÁLLALKOZÁS

Ezt akkor válaszd, ha valami kicsi dologban gondolkazol, és zömében szolgáltatást akarsz végezni. Például fordító vagy, vagy szakértő. Nem azt mondom, hogy nem lehet terméket gyártani ebben a formában, de nem biztos, hogy érdemes. Ha már felveszel munkatársat, akkor bizony gondolkoznod kell egy magasabb vállalkozási formán. A legjobb forma annak, aki egyébként dolgozik valahol alkalmazottként, és csak jövedelem-kiegészítésként vállalkozik kicsiben. Kevés eszközigénye van.

Előnyök: egyszerű adminisztráció, nem feltétlenül kell könyvelő.

Hátránya: kényszerpályán van az adózás. Kevés a döntési lehetőség, meg van kötve a kezed.

Választható adózási formák: SZJA, KATA,

EGYÉNI CÉG

Hát, ez egy érdekes köztes megoldás. Az adó szempontjából egyéni vállalkozó vagy, de bejegyznek a cégbíróságon. Szóval eljátszod, hogy cég vagy, de mégse vagy az. Hogy van-e előnye és hátránya? Ez a forma egyesíti magában az egyéni vállalkozás és a cégforma összes rossz tulajdonságát – a jóból viszont semmi nem kerül át.

Előnyök: Ha át akarsz alakulni egyszemélyes kft-vé, akkor ebből a formából ezt megteheted.

Hátránya: kényszerpályán van az adózás. Kevés a döntési lehetőség, meg van kötve a kezed.

Választható adózási formák: SZJA, KATA, KIVA, TAO

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



BETÉTI TÁRSASÁG (Bt)

Ennek akkor van értelme, ha a céged tőkeigénye kicsi, de már mindenképpen cégszerűen akarsz működni. Tehát a Kft-hez szükséges minimum 3 millió Ft-os törzstőke berakása is felesleges. De láttam már olyat, hogy nagy tőkével Bt-t indítottak, ezen mindig csodálkoztam. Miért nem Kft?

Előnyök: kevés induló tőke, de a cégszerű működés minden lehetőségét már megkaptad.

Hátrányok: legalább 2 tulajdonos kell, akiből az egyik beltag, és az a teljes vagyonával felel mindenért. Nagy a kockázat, és társra is szükség van. A kültag csak a bevitt tőkéjével felel, de ha nem is csinál semmit, az osztalékra ő is jogosult.

Választható adózási formák: Tao, KATA, KIVA

KÖZKERESETI TÁRSASÁG (KKT)

Hát ez a BT iker testvére. Egy különbség van csak, az összes tulajdonos beltag, és minden vagyonukkal felelnek a cégért. A választható adózási formák is megegyeznek a Bt-vel.

KORLÁTOLT FELELŐSSÉGŰ TÁRSASÁG (Kft)

Azt már gondolom feltűnt, hogy nekem ez a kedvenc formám. Minimum törzstőke: 3 millió forint, amit be lehet fizetni készpénzben is a cég házipénztárába.

Nem kell az alapításnál a tőkét előre letétbe tenni egy bankban, lehet egy ember is a tulajdonos (egyszemélyes Kft). Kicsit komolyabban veszik a gazdasági életben a Kft-t, ami egy maximálisan szubjektív megítélés, de attól még létezik.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Előnyök: nem kell társ a vállalkozáshoz, lehet akár egyedül is alapítani. Ez a kis cégeknél hihetetlenül fontos, mert regényt tudnék írni arról, hogy milyen apróságokon és milyen gyorsan tudnak összeveszni a tulajdonosok. A másik előny, hogy az ember nem viszi vásárra a teljes vagyonát, mint a Bt esetében.

Hátrányok: adózni ennél a cégnél is kell, pont úgy és pont annyit, mint a többiben. Tehát itt sincs kolbászból a kerítés. Könyvelő nélkül nem lehet boldogulni.

Választható adózási formák: Tao, KIVA

RÉSZVÉNYTÁRSASÁG

Ha ezt a tájékoztatót letöltötted, nagy valószínűséggel nem Rt-t fogsz alapítani, úgyhogy ezzel most nem fárasztalak.

5. És mi az enyém? – avagy az osztalék

Azért erről is essen szó, hisz végül is ezért fogtál bele az egészbe! A társaságok eredményét persze le kell adózni. Nos, ha ezt az adót (Tao, Kiva) a cég megfizette, akkor végre eljutottunk a „mérleg szerinti eredményhez”, az adó utáni állapothoz. Ezután jön a bűvös közgyűlés, ahol döntünk az osztalékról.

Mi is ez? A nyereséget a tulajdonos felveheti. Akkor mint magánszemély kell adóznia ezután, mert amit zsebre akarunk vágni, az adóköteles. Tehát a zsebedbe végül az osztalékból levont adók után megmaradt morzsa jut... Persze mindennek van korlátja, hát ennek is. Nézzünk egy egyszerű példát. A kezdő vállalkozások az első évben/években szoktak veszteségesek lenni. Ilyen esetben a veszteség a mérlegben negatív eredmény tartalékot fog képezni. Tehát ha végre nyereségbe fordulunk, akkor az első nyereséges év teljes osztalékát nem tudjuk felvenni, hisz a korábbi veszteségeket nem hagyhatjuk a cég nyakán.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Számokkal így néz ki: első év 1 millió Ft veszteséget hozott. A második év 2 millió forint veszteséget hozott. Tehát már 3 millió Ft negatív eredménytartalékunk gyűlt össze. És végre jön egy harmadik év 10 millió adózott eredménnyel. Tehát csak a kettő különbözete, azaz 7 millió Ft vehető fel osztalékként. Ha átrágtad magad ezen a felsoroláson, akkor el tudod dönteni, hogy a számodra lényeges szempontok alapján melyik neked a legjobb cégforma.

6. De mi legyen a neve?

Most jöhet a névválasztás. Ez egy küzdelmes dolog, mert már szinte minden jó név foglalt. A nem jó nevek is foglaltak. Persze mögé rakhatod, hogy Bibula 2000 Kft, meg hasonlók, de legyen vagy tíz variációd, mielőtt keresgélni kezdesz. Néha még az is kevés.

Én magam ingyenes weboldalon szoktam rákeresni a cégnevekre. Az elektronikus kormányzati portálon is megtalálható minden adat, ami kell, de kicsit körülményes a használata, mert minden indított lekérdezésnél kér kulcsszót. Egyébként itt éred el a portált: https://ugyintezes.magyarorszag.hu/szolgaltatasok/mohu_cegkereso.html

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Azért lehet néhány teljesen szubjektív tanácsom a választásnál?

1. A névben kerülj az ékezetes betűket. Hátha külföldre is akarsz majd dolgozni, sosem tudhatod. A domain név választásnál sem hátrány, ha nincs ékezet.
2. Kerüld a jópofa neveket. Például Umbulda Bt, Ügyi Bt, Fortély Bt és hasonlók. (Egy igazán szellemes névvel találkoztam csak, az tényleg tetszett: Lúdtalp Betéti társaság). Szerintem minden vállalkozást komolyan kell venni, még ha kicsi is.
3. Egyből keress rá, hogy a kiválasztott és szabad cégnévhez tartozik-e szabad domain név is. Nem biztos, hogy a céged neve lesz egyben a népszerűsíteni kívánt márka is, de ha a cégneveddel azonosítanak, akkor kell hozzá egy domain is.

7. Vigyázz, kész, rajt!

Ha túl bonyolultnak találod a számításokat, akkor sem kell pánikba esni. Itt vagyok, és segítek. Ha eljössz, megbeszélünk mindent, felteheted az összes kérdésedet. Rajtad múlik, hogy miben és mennyit segítsék, többféle konzultációból is választhatsz.

VAN MÉG PÁR DOLOG, AMIT TUDNOD KELL.

Ott van például az adózás. Sajnos ez a műfaj Magyarországon a szélvihar sebességével változik, így egy ilyen statikus kiadványban nem érdemes a ma érvényes törvényekre kitérni. De szóban szívesen elmondom a kezdéshez és döntéshez fontos információkat, például:

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



- Be kell-e jelentkezned az úgynevezett ÁFA körbe.
- Mekkora az ÁFA kulcs, mi az az EU adószám, és hasonlók.
- Mit mikor kell bevallani, milyen szabályai vannak a beadandóknak, és mi az, ami a te felelősséged.
- Mikortól kell kötelezően alkalmaznod regisztrált mérlegképes könyvelőt?
- TB szabályok, a kötelező járulékok összege és mértéke
- A bérekre éppen vonatkozó szabályok. Például ott a garantált bérminimum, azaz mennyi az a legkisebb munkabér, amit egy alkalmazottnak fizetned kell. Ha ennél kevesebbet fizetsz, akkor a NAV izgalmi szintje emelkedni fog, és a te pénztárcád pedig ezzel azonos mértékben csökken egy büntetés formájában.
- A cégedre vonatkozó adók (társasági adó, iparűzési adó és egyebek).
- Egyéb adók, járulékok. Nem is gondolnád, hogy mennyi apró ilyen-olyan létezik, amiket folyton, vagy időnként fizetni kell.
- Adózás rendje, könyvvezetés módszerei, pénzkezelési szabályok. Ez egy sereg törvény, amiről alapszinten tudnod kell, de majd én foglalkozom vele, ha együtt fogunk dolgozni, neked nincs vele dolgod. Csak tudj róla, hogy léteznek. Én egyébként boldogan kiegészznék a középkorban ismert tizeddel, de sajnos engem nem kérdez senki.

ÜGYFÉLKAPU

Akárhogy is van, azért még a magyar bürokrácia is fejlődik. Persze még a biliből nem húztam ki a kezem, hogy már nincs is bürokrácia, de azért javul a dolog. Az ügyfélkapu azt jelenti, hogy az Önkormányzat okmányirodájában ki lehet váltani egy elektronikus azonosító kódot, és azzal elég sok mindent már online lehet intézni.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Hogy megy ez? Elvonulsz az okmányirodába, megpróbálsz nem otthon felejtetni a személyi igazolványodat, és kérsz egy „ügyfélkapus regisztrációt”. Ilyenkor mélyen a szemedbe néznek, majd a személyidbe is belenéznek, és felvesznek egy adatlapot.

Meg kell adni egy élő e-mail címet, és egy felhasználónevet. Ez lehet bármi. Cicuska, kutyuska, vagy a neved egybe írva ékezetek nélkül, vagy a kocsid rendszáma. Bármi. Csak ne felejtse el. Mire hazaérsz, már várni fog egy e-mail, amivel a kiváltott kódod aktiválsz. És ennyi.

Hogy ez mire jó? Rengeteg dologra.

1. Például be tudod adni a magán SZJA adóbevallásodat számítógépen, és nem kell sorban állni a postán május 20-án zárás előtt 2 perccel idegesen.
2. Vagy le tudod kérni a NAV-ból az adófolyószámládat, és nem kell bemenni az ügyfélszolgálatra és sorban állni ugyanezért az információért fél napot.
3. Vagy kapsz egy levelet, hogy le fog járni a személyid, útleveled, jogosítványod. Én elég sokszor kapok az ügyfélkapun e-maileket, és ezért (elégé elítélhető módon) ezeket a leveleket egyből a levélszemétkébe irányítom. Havonta jön vagy 200 levél a beadott bevallások miatt. Persze, amikor a jogsimról kaptam értesítést, az is a levélszemétkébe végezte. Nekem volt egy B verzióm, mely szerint a rendőr egy közúti ellenőrzésnél megmondta 5000 Ft-ért, hogy lejárt a jogsim... Na, ezt elkerülheted, mert neked ingyen megmondják a majd időben az okmányaid lejáratait. Minden okmányodét!

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



4. És amiért egyáltalán erről írtam: az egyéni vállalkozás indítása. Mert ezt is ügyfélkapun tudod megoldani.

5. Egyre több hatóság most már e-papír szolgáltatással elérhető, ehhez is kell ügyfélkapu. Újabban még a jogosítvány meghosszabbítás is intézhető otthonról. Szóval hasít a korszerű világ.

8. És akkor végre tényleg a kezdés!

Ha egyéni vállalkozó formát választod, akkor az előbb ecsetelt módon az ügyfélkapun keresztül már boldog vállalkozó leszel.

Ha céget alapítasz, akkor jöhet az ügyvéd. Most persze van egy olcsóbb megoldás, az egyszerűsített társasági szerződés beadásával, de ez azért meggondolandó. Mert ebben az esetben van egy típuszöveg, a speciális igények ebbe nem nagyon kerülnek bele. Az ügyvédek imádják ez utóbbit megcsinálni... de ne hagyj magad. Tudod, igényes légy!

A társasági szerződés egy teljesen érdektelen dolog addig a szent pillanatig, amíg a cégben a tulajdonosok között tökéletes béke honol. Abban a pillanatban, amikor megtörténik az összeveszés, nos, akkor már nagyon nem mindegy, hogy mi is van abban a szerződésben. És ha nincs egyetértés, képtelenség változtatni.

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



Amit én beletennék egy szerződésbe:

1. osztalék előleg felvételének lehetősége vagy annak tiltása
2. az egyik tag kiválása, halála, eladási szándéka esetében az üzletrész sorsának meghatározása
3. a tagok munkavégzésének szabályozása (a TB törvény miatt néha nem baj, ha egyértelmű a döntés)
4. a nagyobb értékű döntések szabályozása, értékhatárhoz kötése (például egy hitel felvételnél vagy ingatlan vásárlásnál az ügyvezetés teljes szabad kezet kapjon-e vagy sem).

Mivel nem vagyok jogász, nem követem a gazdasági társaságokról szóló törvény minden változását, csak azt a részét, ami a munkámhoz kell. A cégalapítás jogász dolga, és jobb is, ha ők csinálják.

A papírológia (ahogy én ezt hívom) úgy zajlik, hogy aláírtok az ügyvédnél a szerződést, lesz egy aláírási címpéldány, be kell fizetni az illetéket, és az ügyvéd elektronikusan beadja a szerződést. És ennyi! Nem is gondolnád, hogy ez ennyire egyszerű! Nem is volt mindig így, csak olvasd el az oldalamon a történet rovatban elregéléteket... Itt találd: <http://solteszнора.hu/egy-nem-tipikus-tortenet-a-rendszervaltas-idejerol/>

Ha minden rendben, akkor normális menetben 1-2 nap múlva a cégbejegyzés is megtörténik. Ha bármi korábbi zavar (pl. egy törölt, csődbe vitt, eltiltott régi vállalkozásban fellelhető szereped) miatt a NAV ki se ad adószámot, és a bejegyzés elmarad. Ha van adószám, van bejegyzés szinte azonnal. Nos, igyekeztem minden alapvető dologra felhívni a figyelmed, hogy ne ess abba a csapdába, amibe renge-

Amit Cégalapítás előtt tudnod kellene

...de senki nem fogja
neked elmondani.



teg kezdő vállalkozó beleesik. Egy stabil indulás alapvetően meghatározza egy vállalkozás sikerét. Később még rengeteg rázós helyzet üti majd fel a fejét, erre készülj fel. A jó hír, hogy van segítség. Könyvelőként és pénzügyi tanácsadóként rengeteg céget húztam már ki a gödörből az elmúlt huszonvalahány év alatt, éppen ezért is javaslom a cégeknek a rendszeres konzultációt: mindig egyszerűbb megelőzni a bajt, mint költséges korrekciókkal menteni a menthetőt.

Bármikor, amikor úgy érzed menet közben, hogy elvesztetted a fonalat, hívj fel nyugodtan. A honlapon a villámkonzultációtól a rendszeres tanácsadásig találsz csomagokat, válaszd ki azt, ami neked a legmegnyugtatóbb.

Jó indulást és nagyon sok sikert kívánok!

Soltész Nóra

+36 30 9491882
nora@solteshnora.hu

2021. május