

Hogyan növelhetik a könyvelők bevételeiket, szélesíthetik szolgáltatásaik körét?

A Magyar Adótanácsadók és Könyvviteli Szolgáltatók Országos Egyesülete 2023. őszén Adótervezők Klubja címen új rendezvénysorozatot indított. A havonta megrendezésre kerülő találkozók keretében a résztvevők aktuális számviteli- és adózási lehetőségeket mutatnak be egymásnak, megosztják egymással legfrissebb tapasztalataikat, valamint a szakmát – annak gyakorlóit – érintő fontos kihívásokat tekintenek át, közösen keresnek megoldásokat ezekre. Jelen írásunkban a 2023. december 7-i találkozó utolsó blokkjában elhangzottakat foglaljuk össze azzal a céllal, hogy ne csak a rendezvény résztvevői, de az Önadózó olvasói is ötleteket meríthessenek a résztvevők hozzászólásaiból.

A könyveléssel, bérszámfejtéssel és adózással foglalkozó szakemberek a munkájuk szakszerű elvégzését lehetővé tevő folyamatos tanulás és jogszabálykövetés mellett ügyfeleik működésének követésén keresztül napról napra tapasztalatot szereznek a gazdaság állapotával, dinamikájával összefüggésben. Bár a szakmában eltöltött idő növekedésével egyre teljesebb képet kapnak a vállalkozói környezetről, az ügyfeleiket érő kihívásokról, és számos fortélyt, mesterfogást sajátítanak el, zártkörű beszélgetéseken rendre felmerül, hogy mindezt a tudást anyagilag nem tudják kellőképpen kamatoztatni.

Az alábbi összefoglaló segítségével szeretnénk tehát egy kis segítséget nyújtani a könyvelők üzleti modelljének (át)alakításához annak érdekében, hogy bevételeiket a hasonlóan felelősségteljes munkakörben foglalkoztatott, magasan képzett szakembereket méltán megillető szintre tudják növelni.

■ Hogyan javítható a könyvelési szerződések minősége?

Tapasztalataink szerint az ügyfelek fejében él az a sztereotípia, hogy a könyvelési szerződés megkötésével a jelen írás bevezetőjében bemutatott képzett, tapasztalt gazdasági szakember folyamatos és teljes körű rendelkezésre állását vásárolhatják meg (havi átalánydíj fejében). E konstrukció azonban a könyvelők érdekeit – a jelenlegi nyomott árak mellett – nem szolgálja, mivel a folyamatos, korlátlan rendelkezésre

állás felemésztí a könyvelők idejét, rombolja munkájuk szervezettségét, hatékonyságát.¹

A beszélgetésen résztvevők megállapították, hogy már a szerződéskötést megelőző ügyfélalálkozók során megfigyelhető az az általános hiba, hogy a könyvelők nem rögzítik tételesen és „zártan”, hogy milyen feladatok ellátására vonatkozik a(z átalánydíjas) könyvelési szerződés. Ilyen feladatok lehetnek:²

- a bizonylatok kontírozása, feldolgozása, rögzítése a könyvelési rendszerben,
- az analitikus nyilvántartások vezetése,
- vevő-szállító egyeztetések,
- leltárak összeállítása,
- a megfelelő formájú beszámoló összeállítása,
- az alkalmazottak be- és kijelentése,
- a bérszámfejtés,
- TB ellátásokhoz kapcsolódó ügyintézés,
- a (tételesen azonosított adók) megállapítása,
- a (tételesen meghatározott) adóbevallások összeállítása és benyújtása,

➤ az adófizetési kötelezettségek jelzése az ügyfélnek,

➤ az önkormányzati- és állami adóhatósággal történő kapcsolattartás.

Mindezt nem elegendő a szerződésben rögzíteni, de külön át kell beszélni az ügyféllel az egyes tételek tartalmát, ilyen módon is bemutatva a szerteágazó feladatokat, azok erőforrásigényét.

A fentiekben meghatározott, pontosan azonosított könyvelési feladatok mellett a szerződésben érdemes kitérni a könyvelőtől megvásárolható egyéb szolgáltatásokra. Ezzel egyszerre tudjuk megerősíteni, hogy a szerződésben felsorolt szolgáltatások zártan értendők, valamint hirdetni az egyéb szolgáltatásokat.

A könyvelési szerződések gyakori hibája, hogy nem rögzítik pontosan, tételesen a felek feladatait és a hozzájuk kapcsolódó határidőket, a kommunikációs és együttműködési rendet. Nem csak a bizonylatok leadásának határidejére kell itt gondolni, de a beszámoló összeállításához elengedhetetlen besorolásokat (pl. tárgyi eszköz vagy anyag), értékeléseket, számviteli becsléseket megalapozó döntések meghozatalát is. Mindazt, amiért az ügyfelet fel kell hívni telefonon. A megbízó késlekedése, vagy a munkát hátráltató magatartása esetére a szerződésben bátran kiköthetünk külön díjazást, különös figyelemmel az ügyfél hibájából, késlekedéséből történő önellenőrzés benyújtására is.

A könyvelőt jól védő, egzakt előírásokat tartalmazó szerződés – vélt

¹ Gondolhatunk itt a naponta beeső egy-két váratlan kérdés megválaszolására, hiszen „Neked csak öt perc utánanézni”.

² Az alábbi felsorolás csak példálózó jellegű annak érdekében, hogy nagyvonalúan szemléltessük a könyvelők feladatait. Mindenképpen indokolt azonban a szerződésben a legapróbb részletig azonosítani a vállalt feladatokat, és minden más/újabb munka elvégzését a szerződés – és díjazás – felülvizsgálatához kötni.

– versenyhátrányt okozhat, ha az ügyfél nem látja, hogy milyen határidőket és minőségi (valamint anyagi) garanciákat vállal a szolgáltató. Mindennek megfelelően javasolt külön azonosítani és kommunikálni, a szerződésben pedig pontosan felsorolni, rögzíteni a könyvelő kötelezettségeit, a kapcsolódó határidőket és ezek nemteljesítése esetén a vállalt szankciókat.³

■ Az árazást, árképzést érintő kihívások és lehetőségek

A szerződéses konstrukciók fejlesztése mellett legnehezebbnek talán az árképzésünk fejlesztése mutatkozik. Az ügyfelekkel folyamatos együttműködésben, ismerve az őket érintő gazdasági kihívásokat gyakran nehezünkre esik a megfelelő árszint kialakítása. A jó vállalkozó nem csak attól jó, hogy szolgáltatási köre és annak színvonala folyamatos növekedésre, sikerekre predesztinálja, de pénzügyi érdekeit is tudja képviselni. Ki ne érezte volna ezt saját bőrén, amikor a legtehetségesebb ügyfelei minden áremelési javaslatra felszisszennek, gazdasági nehézségekre, egyedi tényezőkre hivatkozva a kért díjazás mérséklését a díjmelés elhalasztását kéri. Természetes ez, mert amit nekünk nem fizetnek ki, az profitként náluk csapódik le. Ezt diktálja az önérdék, épp ettől lettek sikeres vállalkozók.

Könyvelőként fel kell nőni a vállalkozók mellé, ha úgy tetszik nekünk is valódi vállalkozóvá kell válnunk. Amellett, hogy empatikusan tudomásul vesszük ügyfeleink nehézségeit, olyan áron kell nekik dolgozni, amelyet minden pillanatban motiválónak érzünk, amiért reggel érdemes felkelni, amiért érdemes gyűrődni egy kicsit. Aki nem ilyen árakat alkalmaz, az könnyebben elveszíti a lelkesedését, könnyebben befásul a munkába.

³ A könyvelési szerződésben szereplő, a szolgáltatóra vonatkozó határidők jó alapot biztosítanak, amikor érvelni kell az ügyfélre vonatkozó szigorú határidők betarttatásának szükségessége – és a kapcsolódó szankciók tételek megalapozottsága – mellett.

Gyakori probléma, hogy a könyvelők fix átalánydíjban állapodnak meg ügyfelükkel, és sem az inflációnak a könyvelési díjakban történő érvényesítéséről, sem a vállalkozás fejlődéséből fakadó, a vállalkozás növekedéséhez (a könyvelési tétel-szám és üzleti komplexitás emelkedése) kötődő automatikus áremelésről nem rendelkeznek.

Ez utóbbi probléma kiküszöbölésére alkalmas megoldás az, hogy a szerződés átalánydíjas részében korlátozásra kerül a benne foglalt könyvelési tétel-szám, és az ezt meghaladó tételekre egyedi – arányos – díjazásban, esetleg a könyvelési tétel-számtól függő sávós árazásban állapodnak meg a felek.

A rendezvényen több hozzászóló is jelezte, hogy a szűken vett könyvelési munka mellett az egyik leginkább időt rabló tevékenység az ügyféllel történő kommunikáció, a részére nyújtott eseti tanácsadás. Ennek visszaszorítására, rendezett mederbe terelésére és nem utolsósorban monetizálására alkalmas az a gyakorlat, amelynek keretében a könyvelési szerződésben rögzítésre kerül a – cégmérethez igazodó – átalánydíjban foglalt tanácsadási munka időkerete, minden ezt meghaladó segítségnyújtásra pedig külön díjszabásban állapodnak meg a felek.

A könyvelési szerződés nem „csak” az együttműködés kereteit rögzítő kötelező dokumentum lehet, de megalapozhatja a további tanácsadói együttműködést is azzal, ha külön díjazás ellenében vállalt szolgáltatásainkat – akár mellékelteként – tartalmazza. Két okból is fontosnak tartjuk ezt: egyrészt felhívhatjuk a figyelmet azokra a nagyobb hozzáadott értékű speciális szolgáltatásokra, amelyekkel ügyfeleinket ki tudjuk szolgálni, másrészt e szolgáltatások árának elkülönült, tételes rögzítésével kizárjuk annak lehetőségét, hogy az ügyfél „beleértse” ezeket az átalánydíjas konstrukcióban vállalt feladatok körébe.

Örökzöld problémát jelent, hogy ismerősöknek, barátoknak, rokonoknak kedvezményes áron nyújtunk

szolgáltatást, esetleg ingyen elvégzünk (gyakran visszatérő) feladatokat (pl. átalánydíjas egyéni vállalkozóknak nyújtott segítség). Mielőtt ilyesmire adjuk a fejünket, vizsgáljuk meg, hogy az érintett szolgáltatásnak mi a piaci ára, és fontoljuk meg, hogy – adott esetben – minden hónapban megajándékoznánk-e ezzel az összeggel az érintett személyt, vagy vennénk-e neki Karácsonyra ekkora ajándékot. Ha igen, akkor már csak a felelősségi kérdéseket kell tisztáznunk magunkban (de inkább közösen) és át kell gondolni, hogy a (fél)üzleti együttműködés nem nyomja-e majd rá a bélyegét a személyes kapcsolatokra.

Végül saját példáinkból merítve fel kell készülni arra, hogy a szerződésben rögzített díjazás ne csak a papírt erősítse, de azt alkalmazzuk is. A késve megkapott könyvelési anyagokhoz kötődően kikötött extra díjat, vagy a vállalkozó lelkének ápolásával eltöltött (az átalánydíjas időt meghaladó) tanácsadói órák díját bátran számlázzuk ki, mert ennek edukációs jellege segítséget fog nyújtani a hosszú távú kiegyensúlyozott együttműködés fenntartásában.⁴

Értjük azt az erkölcsileg és érzelmileg rendkívül nehéz helyzetet, amikor egy vállalkozó jövedelmei nem teszik lehetővé a rendes könyvelési díj(emelés) megfizetését. Ez azonban a vállalkozó kockázata, ebben a kockázatban – könyvelőként – nem szabad osztoznunk. Segíthet ennek tudatosításában a „vállalkozó” számviteli törvényben foglalt definíciójának többszöri elolvasása.⁵

A könyvelési piacra távolabbról rátekintve a keresleti-kínálati viszonyok rohamos eltolódása látható. Az idősebb könyvelők nyugdíjba vo-

⁴ A második alkalommal – külön soron – kiszámlázott 30-50 E Ft-os többlet díj már általában elegendő ahhoz, hogy a következő havi könyvelési anyag időben (és rendezetten) megérkezzen.

⁵ Míg a nehéz gazdasági/piaci/családi helyzetre való tekintettel sokszor hallunk olyanról, hogy a vállalkozó kedvezményt kér, még sosem találkoztunk azzal az esettel, hogy egy sikerebb év után a vállalkozó felhívta volna a könyvelőjét díjmelés vagy többlet könyvelési díj fizetési javaslattal.

nulása és a szakirányú képzésben résztvevő fiatalok – piacra lépők – alacsony száma a kínálat szűkülésének irányába hat, miközben a kereslet nem csökken.⁶ Mindez lehetőséget teremt arra, hogy az új ügyfelekkel már tudatosabban, magasabb áron, körültekintőbben szerződünk és akár anyagi megfontolásokat is figyelembe véve határozzuk meg, hogy kivel, milyen keretek között kívánunk együtt dolgozni.

A régi ügyfeleknek persze nehéz elmagyarázni – ha egyáltalán megmerünk vele próbálkozni –, hogy mi indokol 20-30-40%-os áremelést. Sokszor az infláció, a béremelkedés és a többlet adminisztrációs terhek emlegetése itt nem segít, csak a másokkal történő versenyztetésünk során derül ki, hogy még mindig az olcsóbbak közé tartozunk – ha egyáltalán találnak mást, akinek van kellő szabad kapacitása. És ha el is hagyunk minket: kinek nincs olyan története, hogy az ügyfél a 10%-os áremelés miatt elment, majd 2 év múlva visszakeresztelkedett több mint 50%-os díjemelést is szó nélkül elfogadva?

■ A könyvelők által nyújtható többletszolgáltatásokról

A könyvelési piac átalakul. Gondoltuk ezt már nagyon sokszor, és most is ezt gondoljuk. A mesterséges intelligencia kapujában azt érezzük, hogy a könyvelőknek nyitniuk kell más szolgáltatások irányába. E szolgáltatásokat – hivatkozva részint a korábban leírtakra – értékesíthetik könyvelési ügyfeleik számára, és nyithatnak a piac többi szereplője irányába is.

A könyveléshez szorosan kötődő, és egyéb adminisztrációs szolgáltatások nyújtása révén lényegesen meg tudjuk könnyíteni ügyfeleink működését, csökkenteni tudjuk kockázataikat. Ilyen szolgáltatások lehetnek:

- számviteli politika,
- önköltségszámítási szabályzat,
- cafetéria szabályzat,

- KSH adatszolgáltatások,
- MNB jelentések és
- hitelkérelmek összeállítása,
- cash flow tervezés,
- anyavállalati riportok összeállítása,
- kontrolling adatszolgáltatás, ki-mutatások készítése,
- üzleti szerződések – üzleti szempontú – véleményezése,
- társasági szerződések véleményezése,
- besorolási vizsgálatok, a korábban megtett bejelentések felülvizsgálata,
- az ügyfél üzleti partnereinek előzetes és rendszeres ellenőrzése,
- számlázás támogatása (tanácsadás), kapcsolódó írásos iránymutatás készítése,
- IT rendszerek számviteli-központú véleményezése, rendszerhibák feltárása,
- EPR-hez és környezetvédelmi termékdíjhoz kapcsolódó tanácsadás, közreműködő segítségnyújtás,
- pályázatfigyelés és pályázati anyag összeállítása,
- KKV minősítés meghatározása,
- cégértékelések (értékbecslések készítése),
- átvilágítások (due diligence) végrehajtása,
- felvásárlási célpontok keresése,
- vevők keresése eladó cégre, eladó eszközökre,
- piac- és adatbáziskutatások készítése,
- végelszámolások végrehajtása,
- az ügyféllel közösen megjelölt témák belső ellenőrzési jellegű felülvizsgálata (adott/kapott kedvezmények, cégautó használat, stb...)

A könyveléssel foglalkozó szakembereknek az adózás területén is egyértelmű versenyelőnyük van más szakmák képviselőivel szemben. Kézenfekvő hát, hogy ezen a területen kiemelten szélesítsék szolgáltatásaik körét. A könyvelők által hatékonyan nyújtható adózáshoz kapcsolódó szolgáltatások:

- általános adótanácsadás, folyamatos adójogi segítségnyújtás,

- egyedi szakvélemények készítése,
- megbízó által átadott anyagok és egyéb dokumentációk adó szempontú véleményezése,
- jogszabályfigyelés,
- projektek adótervezése (beruházások, ingatlan fejlesztés, kereskedelmi akciók, cégátalakulások adóhatásainak optimalizálása),
- adóbefizetési ütemterv készítése,
- elérhető adókedvezményekkel kapcsolatos tanácsadás,
- KIVA-Tao kalkulációk elkészítése,
- nemzetközi tranzakciók adó szempontú véleményezése,
- nemzetközi struktúrák kialakításával kapcsolatos tanácsadás,
- NAV és PM állásfoglalások kérése,
- feltételes adómegállapítás kérése,
- adóhatóság előtti képviselőlet és tanácsadás (észrevételek, fellebbezések összeállítása),
- adóhatóság által kért nyilatkozatok összeállítása, véleményezése,
- kedvezményezett átalakuláshoz kapcsolódó tanácsadás, valós gazdasági, kereskedelmi hasznok dokumentálása,
- kapcsolt minősítés meghatározása,
- transzferár-tanácsadás, a szükséges dokumentáció összeállítása,
- ellenőrzött külföldi társaságokhoz kapcsolódó dokumentáció készítése,
- jogdíjhoz kapcsolódó valós gazdasági, kereskedelmi előny bemutatása.

A fenti példák áttekintése közben biztosan sok olvasó felszisszent, mert a felsoroltakból több szolgáltatást már most is nyújt ügyfeleinek – a könyvelési munka részeként – ingyen. Természetes, hogy eltérően ítéljük meg a könyvelői munka „szokásos” hatókörét, és természetes az is, hogy a könyvelők (eltérő) ügyfélkörükre szabott egyedi szolgáltatáscsomaggal készülnek. Ennek azonban mindenképpen tudatos döntésen kell alapulnia: el kell döntenie, hogy az ügyelégedettség, a marketing és az anyagi megtérülés mely

⁶ Mindeközben a kormányzati adminisztrációcsökkentés hatására soha nem látott munkaterheléssel szembesülnek a szakemberek.

szolgáltatások csomagba történő beillesztését indokolják, és melyek azok, amelyek már nem férnek bele. És ezt a szerződésben kifejezésre kell juttatni, be kell tartani.

■ Szerződéses sémák

A fenti felsorolásban látható szolgáltatások egy része kisebb-nagyobb rendszerességgel visszatérő feladat, míg más részük egy-egy projekthez kötődik. A rendszeresen visszatérő feladatok – gondolva itt akár a cash flow tervezésre, a kontrolling támogatásra vagy az anyavállalati riportcsomagok kitöltésére – részét képezhetik a szokásos havidíjas szerződésnek, vagy külön szerződésben is kezelhetők.

Hasonlóan egyszerű a helyzet a könyveléshez szorosan kapcsolódó apróbb projektmunkák esetén is, amelyek végrehajtásának időigényekevessé függ a megrendelő személyétől (pl. számviteli politika és egyéb jól standardizálható szabályzatok, speciális bejelentések, hatósági adatszolgáltatások összeállítása, állásfoglalások kérése). Ezeket jellemzően a könyvelési szerződés mellékletében rögzítetten, fix díjazás mellett érdemes kínálni az ügyfeleknek.

Szót kell azonban ejteni a valódi, formailag és terjedelmileg egyaránt egyénre szabott szolgáltatásokról, amelyek munkaidőigénye előre nehezen becsülhető. E szolgáltatások nyújtását jellemzően elkülönült szerződés keretében érdemes vállalni. A díjazási skála egyik – a szolgáltató érdekeit leginkább védő – végén az óradíjas, míg másik végén az ügyfelek szempontjából

a leginkább tervezhető fix díjas elszámolás áll. E kettő között pedig olyan konstrukciókat találunk, mint a kedvezményes átalánydíj meghatározott időkerettel és számlázott túlórákkal, illetve óradíjas elszámolások a megbízó rendszeres (időközönkénti v. órafelhasználáshoz kötődő) tájékoztatásával, esetleg az óradíjak időfelhasználástól függő sávós meghatározása.

Hogy a fentiek közül ki melyik munkára milyen konstrukciót ajánl az ügyfeleinek, függ egyebek mellett a szakember tapasztalatától és a projekt ismeretétől (a munka elvégzésére fordított munkaidő megbecsülésének képességétől), pillanatnyi leterheltségtől, kockázattűrő képességtől, valamint a felek piaci- és alkupozíciójától. Egy azonban biztos: a projekt jellegű munkák minden esetben lényegesen magasabb óradíjjal árazhatók, mint a standard, minden hónapban visszatérő feladatok ellátása.

Végül szót kell ejteni a próbaidőről is: az átalánydíjas szerződéseket érdemes meghatározott próbaidővel megkötni, amelynek végéhez érve a szolgáltató megfelelő kalkulációkat végez saját hatékonyságát illetően. Ha csalódottak vagyunk a próbaidő leteltét követően, akkor módosítani lehet a feltételeken, vagy szünetelést nélkül – előre meghatározott rendben – ki lehet szállni a szerződésből úgy, hogy hírnevünkön nem esik csorba. És ez az, ami a legfontosabb.

■ Összefoglalás

A hatékony könyvelési szerződés tartalmaz automatikus díjemelést

az infláció hatásainak díjakban történő érvényesítésére, alapidíjat és ezen felül pl. sávós díjazást a könyvelési anyag és könyvelési feladatok növekedésének figyelembevételére, valamint egyedi díjazást minden, a szűken vett könyvelésen túlmutató (adótanácsadási- és egyéb) feladat ellátására. Mindemellett fenn kell tartanunk magunknak a jogot arra, hogy a szerződés feltételeit meghatározott időközönként újratárgyaljuk.

Az új évben feladatként tűzhetjük magunk elé a számunkra kedvező szerződéses struktúra megalkotását, és ennek felhasználásával elavult szerződéseink újratárgyalását és újrakötését – végső esetben felmondását. Ha egyes ügyfelek el is hagynak minket, a megváltozott szerződéses struktúra hatékonysága segíteni fog abban, hogy bevételeink szintje ne csökkenjen, a felszabaduló munkaidőt pedig felhasználhatjuk más, magasabb megtérülésű szolgáltatásaink körének bővítésére, ezek proaktív értékesítésére.

Szeretnénk köszönetet mondani az Adótervezők Klubja résztvevőinek a téma feldolgozásában nyújtott segítségükért, ötleteikért, megosztott tapasztalataikért. Bízunk benne, hogy mind az Adótanácsadók Egyesülete tagságának, mind más olvasóinknak segítséget tudunk nyújtani működésük tudatosabb és sikeresebb megszervezéséhez.

■ Kerényi Máté Fülöp–Vadász Iván

az Adótanácsadók Egyesületének
elnökségi tagjai
www.adokamara.hu

Adók, járulékok, minimálbér – 2024

A biztosított által fizetendő társadalombiztosítási járulék	18,5%
Szociális hozzájárulási adó	13%
Az egészségügyi szolgáltatási járulék összege	havi 11.300 Ft / napi 380 Ft
Az összevont adóalapot terhelő személyi jövedelemadó	15%
Minimálbér	266.800 Ft
Minimálbér 30%-a	80.040 Ft
Minimálbér 30-ad része	8.893,33 Ft
Garantált bérminimum	326.000 Ft
Garantált bérminimum 30-ad része:	10.866,66 Ft