



Dorogi Ipartestület 2019/12. sz. hírlevele

Kedves Vállalkozó Társunk!

Az Dorogi Ipartestület legújabb hírlevelében az alábbi témákról szeretnénk tájékoztatást adni:

1. Odavág az építési piacnak a kedvezményes áfa kivezetése
2. Négy forintból egyet adókra utalnak a legkisebb cégek
3. Felpörgeti a családi vállalkozásokat a digitalizáció
4. Sokat spórolhatnának vele, mégsem váltanak energiaszolgáltatót a kkv-k
5. Kkv-besorolás: ezen is múlhat az adóalap- és az adókedvezmény
6. Mi lesz a magyar gazdasággal és a kkv-k olcsó finanszírozásával?
7. Idén 33 milliárd adókedvezmény jut öngondoskodásra
8. Nők 40: kidobhat egy csomó pénzt, ha nyugdíj előtt ezt nem fontolaj meg
9. Kkv-stratégia: szeptemberben indul – 2030-ig szól
10. Dopping a kkv-szektorban

Dorog, 2019. május 23.

Üdvözlettel:

Szűcs György
Elnök
Dorogi Ipartestület

Odavág az építési piacnak a kedvezményes áfa eltörlése

Az új építésű ingatlanokra év végéig érvényben lévő kedvezményes lakásáfa kivezetése miatt csökkent az építési engedélyek száma, a családi otthonteremtési kedvezmény (csok) szélesítése ugyanakkor elősegítheti a lakáspiac további növekedését – vélik elemzők.

A Központi Statisztikai Hivatal mai tájékoztatása szerint az év első negyedévében összesen 3661 új lakás épült, 7,9 százalékkal több mint egy évvel korábban. A kiadott építési engedé-

lyek és egyszerű bejelentések alapján építendő lakások száma 9639 volt, 2,1 százalékkal kevesebb, mint tavaly március végén.

Suppan Gergely, a Takarékbank elemzője szerint a kedvezményes lakásáfa kivezetésének hatása már tükröződik az építési engedélyek megtorpanásában, azonban a családvédelmi akcióterv új lendületet adhat az építkezéseknek.

A Takarékbank elemzője szerint az idén és jövőre jelentős lakásátadási hullámra lehet számítani, amit némileg lassíthat, hogy 2023-ig kaptak haladékot a kedvezményes lakásáfa megtartására a tavaly november 1. előtt építési engedéllyel rendelkező lakásokra.

A társasházépítések és az ingatlanfejlesztések döntő része Budapesten zajlik, a lakásátadások száma idén és jövőre a fővárosban meghaladhatják a 10 ezret, országosan pedig a 25 ezret. A kivitelezéseket ugyanakkor hátráltatja a munkaerő- és kapacitáshiány, egyes tervezett társasház beruházásokat már visszavontak, így feltehetően nem épül annyi lakás, mint ahány engedély kiadására sor került – véli Suppan Gergely.

Valkó Dávid, az OTP Ingatlanpont vezető elemzője azt emelte ki, hogy a kiadott építési engedélyek száma éves szinten Budapesten és a nagyobb városokban esett vissza leginkább, 8-9 százalékkal. Szerinte is nagy szerepe lehet ebben, hogy 2020-tól újra 27 százalékra emelkedik az újépítésű lakások jelenleg 5 százalékos áfakulcsa.

Az OTP Ingatlanpont vezető elemzője arra hívja fel a figyelmet, hogy míg a városokban visszaesés tapasztalható, a községekben, a tavalyi első negyedévhez képest 46 százalékkal több építési engedélyt adtak ki, ami egyrészt a nagyvárosok erőteljes áremelkedése miatt a kisebb településeken megfigyelhető keresletélénkülés, másrészt a közelmúltban a vidéki lakáspiac élénkítésére tett kormányzati bejelentések hozadéka lehet.

Regős Gábor, a Századvég elemzője szerint az új lakások optimális éves darabszáma a környező országokkal való összehasonlítás alapján 30 ezer körül lehet, így a tavalyi 18 ezer után még van tere a növekedésnek, amelynek elérését a csok segítheti.

Az első negyedévben a korábbinál szerényebb, de még így is határozott volt a lakásépítések számának növekedése. Budapesten az erős bázisidőszaki adat mellett is másfélszer annyi lakás épült, mint egy évvel korábban. Ennél több építkezést csak Pest megyében fejeztek be, míg a lista harmadik helyén Győr-Moson-Sopron megye áll.

A Századvég elemzője kiemelte, hogy azokban a régiókban épül kiemelkedően sok lakás, ahol a munkaerő iránti kereslet is magas, ahova szívesen költöznek az ország más részeiből.

Négy forintból egyet adókra utalnak a legkisebb cégek

Miközben a hazai kisvállalkozások összességében fejlődnek, árbevételük meghatározó részét továbbra is közterhekre fordítják – derül ki a CIB Bank adataiból. Már van arra digitális megoldás, hogy ezeket a jelentős számú befizetéseket teljesen díjmentesen tegyék meg.

Egy 400 ezer forint alatti forgalmú magyar mikrovállalkozás átlagosan minden negyedik forintját közterhekre fordítja. Piaci adatok alapján a közterhek aránya a cégek méretével fordítottan arányos: 4 millió forintos pénzforgalom fölött már csak minden tizedik forintból válik adóforint.

A CIB Bank kisvállalkozói Partner számlacsomagjai között számos olyan található, amelyek segítségével a kisvállalkozások az első tizenöt hónapban 0 forintos havi díj fejében teljesen ingyen teljesíthetik utalásaikat az adóhivatal felé – korlátlan számban és korlátlan összegben utalhatják a különböző közterheket a magyar államnak.

A CIB Bank adatai szerint a legkisebb vállalkozások pénzforgalma 2018 folyamán minden negyedévben nőtt, ebből pedig a kisebb cégek üzletmenetének fejlődésére is lehet következtetni. Az összesített adatok szerint a CIB kisvállalati ügyfeleinek teljes pénzforgalma 2018 első negyedévében 629 milliárd forintot is meghaladta, míg az év negyedik negyedévére a pénzforgalom 813 milliárd forintra nőtt a legkisebb cégeket tömörítő vállalkozói körben.

Nemcsak a pénzforgalom nő dinamikusán, de a digitális csatornák használata is. Havi 400 ezer forint árbevételig a céges utalások 91 százaléka már elektronikus, és csak 9 százaléka hagyományos, offline. A 400 ezer – 4 millió forint közötti forgalmat bonyolító vállalkozásoknál már 96 százalék az elektronikus utalások aránya, míg 4 millió forint forgalom fölött már csak 3 százalék az offline tranzakciók aránya.

Felpörgeti a családi vállalkozásokat a digitalizáció

Kedvezően hat a családi vállalkozások fejlődésére a jelenlegi üzleti ökoszisztéma, a vállalkozások kiemelt figyelmet fordítanak az innovációra és pozitívan értékelik a digitalizációt.

A folyamatosan változó üzleti környezeti hatások között a felmérés elsődlegesen a családi vállalkozások üzleti ökoszisztémához való viszonyát vizsgálta. Az eredmények azt mutatják, hogy a digitális technológiák és a fokozottabb összeköttetés következtében az értékteremtés új módszerei alakultak ki, amelyek alapvetően formálják át a kapcsolati háló rendszerét, a különböző együttműködések és a kölcsönös összefüggés mentén - derült ki a Deloitte Private családi vállalati tulajdonosokkal, vállalatvezetőkkel készített felméréséből.

Globális viszonylatban a megkérdezettek 56 százaléka teljes mértékben, 39 százaléka pedig részben ért egyet azzal a kijelentéssel, hogy a jelenlegi üzleti ökoszisztéma inkább lehetőséget biztosít az innovációra és a növekedésre, és nem gátolja. A családi vállalkozások újgenerációs vezetői úgy látják, hogy képesek megfelelően követni a gyorsan változó üzleti környezetet, valamint vállalatuk növekedését és innovatív képességeinek fejlesztését az üzleti ökoszisztémájuk segítségével jobban meg tudják valósítani, mint elszigetelten.

A kihívás azonban ezen lehetőségek tényleges kiaknázása lesz: a vezetők nem engedhetik meg a változások figyelmen kívül hagyását, a megfelelő technológiákba be kell fektetni, új kapcsolatokat, társulásokat, szövetségeket szükséges kialakítani, új szolgáltatásokat, termékeket kell kifejleszteni, és a vállalkozás szerves részévé kell tenni a létrejövő újításokat.

Üzleti kapcsolatok változása

Az üzleti ökoszisztéma fejlődésén, fokozódó komplexitásán keresztül magától értetődőnek tűnik, hogy a családi vállalkozások üzleti kapcsolatai is jelentős mértékben átalakulnak. A megkérdezettek 65 százaléka például úgy véli, hogy az elmúlt 3 évben nőtt a harmadik felekkel való üzleti kapcsolataik száma, amely a közép-európai régióban működő cégek többségénél (58 százalék) is megfigyelhető.

"A kapcsolatok sokszínűsége tekintetében árnyaltabbá válik a kép a régióban: a megkérdezett újgenerációs családi vállalkozások elsődlegesen pénzügyi intézményekkel (80 százalék) állnak rendszeres kapcsolatban, míg állami intézményekkel, ügyfelek ügyfeivel, valamint versenytársakkal alig a résztvevők fele, szakszervezetekkel, kutatóintézményekkel, egyetemekkel és beszállítóik beszállítóival pedig csupán harmada áll kapcsolatban" - mondta el dr. Kóka Gábor, a Deloitte Private magyarországi vezető partnere.

A kapcsolatok kialakításának és fenntartásának indokai között a családi vállalkozások leggyakrabban a felvásárlást, stratégiai együttműködést, és a közös vállalkozások alapítását jelölték meg. Érdekesség, hogy míg globális szinten a vállalkozások az ilyen jellegű együttműködések fő indokaként 40 százalékban a mérethatékonyt, a skálázhatóság növelését emelték ki, addig a közép-európai régióban a vezető indok kiugró mértékben (mintegy 76 százalékkal) a termékek és szolgáltatások kiterjesztése és fejlesztése volt.

Élen az innovációban

Habár korábban a családi vállalkozásokat konzervatív, az újításokhoz visszafogottan viszonyuló társaságokként jellemezték, napjainkban már inkább az tapasztalható, hogy piacaik élén járnak az innováció terén, és adott esetben gyorsabban is képesek a megújulásra, mint más vállalkozások. Habár korábban a családi vállalkozások innovációs folyamata a belső kutatás és fejlesztés köré szerveződött, ez a mai technológiai körülmények között nehezen elképzelhető.

A felmérésben résztvevők túlnyomó többsége (88 százalék) egyetértett azzal a kijelentéssel, hogy az üzleti ökoszisztéma lehetővé teszi, hogy a családi vállalkozások a saját adottságaikon túlmenően is képesek legyenek az innovációra. Azonban a más szereplőkkel való kollaboráció tekintetében ennek ellenére óvatosság jellemzi ezeket a cégeket. Mintegy egyharmaduk állította, hogy csak olyan szervezettel működne együtt, amellyel már régóta tartó, kialakult üzleti kapcsolata van, és egyötödük azt preferálná, hogy az innovációs fejlesztést önállóan valósíthassák meg. Ez az attitűd a társulással járó, az adatok, szellemi termékekre vonatkozó jogok feletti kontroll oldódásának ellenérzetével, mint visszatartó erővel magyarázható. Megállapítható tehát, hogy a családi vállalkozások alapvetően birtoklóan viszonyulnak a szellemi tulajdonhoz. Megközelítőleg 63 százalékuk nagyon fontosnak, illetve kifejezetten fontosnak tartotta azt, hogy tulajdont gyakoroljon egy-egy szellemi termék fölött.

"Elgondolkodtató adat ugyanakkor a közép-európai családi vállalkozások innovatív hozzáállása kapcsán, hogy mintegy 44 százalékuk egyáltalán nem rendelkezik innovációs stratégiával, míg egynegyedük csak nemrég dolgozott ki hasonló terveket" - fűzte hozzá dr. Kóka Gábor.

Segít a digitalizáció

A kutatásban résztvevők jellemzően egyetértettek abban, hogy a megjelenő digitális technológiák és a digitális transzformáció gyorsították, támogatták az üzleti ökoszisztéma fejlődését az elmúlt években. A felmérés alapján mégis megállapítható, hogy az újgenerációs családi vállalkozások mindössze egynegyedének van átfogó stratégiája a digitális technológiák felhasználására, míg közel 40 százalékuknak nincs, vagy még dolgoznak rajta. A globális összehasonlításban ez az arány a közép-európai régió családi vállalkozásai tekintetében több mint 50 százalék.

Sokat spórolhatnának vele, mégsem váltanak energiaszolgáltatót a kkv-k

A hazai vállalatok közül sokan nem használják ki, hogy szabadon választhatnak energia-kereskedőt, pedig a legtöbb esetben egy váltással a jelenleginél jóval olcsóbban juthatnának áramhoz vagy gázhoz a szabadpiacon. Az átszerződés folyamata ráadásul egyszerű, a bürokrácia nagy részét a szolgáltatók intézik, miközben a vállalkozás működésének hatékonysága befektetés nélkül javítható.

Több mint tíz éve - 2008 óta - alakították át az energiapiaci modellt Magyarországon, amely lehetővé tette, hogy a vállalkozások a szabadpiacról vásárolják a működésükhöz szükséges energiát. Ez azt jelenti, hogy

- a piac valamennyi szereplője szabadon beléphet a versenypiacra
- minden fogyasztó megválaszthatja az energia-kereskedőjét, az egyetemes szolgáltatásra nem jogosult felhasználók pedig kötelesek valamelyik szabadpiaci kereskedővel szerződni
- az energia ára az egyetemes szolgáltatás keretén kívül nem hatósági áras - vagyis rendeletben szabályozott - hanem a kereskedő/termelő és a fogyasztó megállapodásának eredménye.

A legtöbb hazai cég a jelenleginél jóval olcsóbban juthatna áramhoz vagy gázhoz a szabadpiaci értékesítésnek köszönhetően, mégis kevesen használják ki ennek előnyeit. Egy korábbi felmérés szerint a kis- és középvállalatok 72 százaléka még sosem kért be árajánlatot energiakereskedőtől annak érdekében, hogy csökkentse közüzemi számláit.

Pedig időről időre érdemes bekérni néhány árajánlatot, hogy a piacon elérhető legkedvezőbb feltételekkel jusson energiához a cég. A felhasználók bármely kereskedőtől kérhetnek ajánlatot, a szolgáltatás nem földrajzi helyhez kötött. A kereskedőváltás nemcsak azért érheti meg egy cégnek, mert az energiakereskedők versenyeztetésével csökkenhetnek rezsiköltségek, de ráadásul így anyagi ráfordítás nélkül növelhető a cég versenyképessége.

Egy független beszerzési szakértő ügyfelei közül például egy 5 millió kWh éves villamosenergia-fogyasztású sütőipari vállalkozás 8,2 százalékos megtakarítást ért el a szolgáltatóváltással. Egy 20 millió kWh éves fogyasztású vegyipari társaság pedig 4,9 százalékos. Hasonló megtakarítás érhető el a földgázszolgáltató váltással is: egy élelmiszergyártó 1 millió köbméteres éves fogyasztással 4,5 százalékos spórolt meg a váltással, egy 5 millió köbméter fogyasztású pedig 8,2 százalékos.

Nem mindig a legolcsóbb a legjobb

A kedvezőbb feltételek azonban nemcsak az árban nyilvánulhatnak meg, hiszen a kereskedők kiegészítő szolgáltatásokat, például jobb fizetési feltételeket vagy egyszerűbb ügyintézt, személyes szakértői kapcsolattartót is kínálnak. 2-3 kereskedővel mindenképpen érdemes felvenni a kapcsolatot, hogy megfelelő versenyhelyzet alakuljon ki. Az árakon kívül ajánlott utánanézni a szolgáltatók hátterének, referenciájának és piaci részesedésének is.

A kisebb, feltörekvő kereskedők például gyakran alacsonyabb árakkal dolgoznak és nagyobb kockázatokat vállalnak a piacszerzés érdekében, azonban emiatt könnyen nehéz helyzetbe kerülhetnek, ha egy ügyfél nem fizet. Egy korábbi cikkünkre érkezett reakció szerint a fogyasztó a lakossági szolgáltatásról váltott szabadpiacira, és bár kicsit valóban kevesebb lett az áramszámlája, de hiányolta az online ügyfélszolgálatból fakadó kényelmet, ezért pár év után visszatért az egyetemes szolgáltatóhoz.

Az energia-kereskedők a céges adatok, felhasználási szokások, jellemzők, illetve a műszaki adatok alapján készítik el az ajánlatukat. Az ajánlatadáshoz szükséges legfontosabb adatok:

- cégszámok (cégnév, székhelycím, levelezési cím, adószám, cégjegyzékszám)
- kapcsolattartói adatok (név, telefonszám, e-mail cím)
- műszaki adatok (mérési pont azonosító, mértékadó/várható éves fogyasztás, felhasználási hely címe, fogyasztás jellege)
- tevékenységi kör, műszakok száma

A kereskedőváltás folyamata az aktuális szerződés felmondási feltételeitől is függ. Az ezzel kapcsolatos ügyintézt célszerű az új kereskedőre bízni meghatalmazás ellenében, aki minden esetben ezt díjmentesen elvégzi az ügyfél helyett. A váltási folyamat semmilyen átalakítással nem jár, tehát szolgáltatás kiesés sem várható emiatt, a folyamatos ellátás biztosított.

Kkv-besorolás: ezen is múlhat az adóalap- és az adókedvezmény

Több kérdés is felmerül a kkv-besorolással kapcsolatban, részben az innovációs járulék alóli mentességgel, részben a külföldi kapcsolt vállalkozások adatainak figyelembevételével összefüggésben.

A vállalkozás besorolásának jelentősége van a támogatások és adóalap- és adókedvezmények érvényesítése és az innovációs járulék kötelezettség szempontjából. Ennek tükrében áttekintjük a főbb előírásokat – kitérve a felvetett kérdésekre.

A besorolás főbb szabályai

A vállalkozási méretet a beszámoló (egyedi vagy konszolidált) adatai alapján, a foglalkoztatottak átlagos állományi létszáma, valamint a pénzügyi mutatók (nettó árbevétel, mérlegfőösszeg) értékét figyelembe véve kell évente meghatározni.

A vállalkozás egyedi beszámolójának adatai határozzák meg a méretet, ha nincs a vállalkozásnak *a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény* (kkv-törvény) szerint kapcsolódó vagy partner vállalkozása.

Ha **a vállalkozásnak partner vállalkozása van** akkor – ha annak adatait tartalmazza egy olyan konszolidált beszámoló, amelyben megjelennek a vállalkozás adatai is – a konszolidált beszámolót figyelembe véve kell a méretet meghatározni. Ha az olyan konszolidált beszámoló, amelyben megjelennek a vállalkozás adatai (vagy csak mentesítés miatt nem jelennek meg), nem tartalmazza valamely partner vállalkozás adatait, akkor a köztük fennálló közvetlen vagy közvetett kapcsolat alapján – a részesedés vagy a szavazati jog arányában – kell a partner vállalkozás adatait a vállalkozás adataihoz, vagy a vállalkozás adatait is tartalmazó konszolidált beszámoló adataihoz hozzáadni.

Ha **a vállalkozásnak kapcsolódó vállalkozása van**, akkor – ha annak adatait tartalmazza egy olyan konszolidált beszámoló, amelyben megjelennek a vállalkozás adatai is – a konszolidált beszámolót figyelembe véve kell a méretet meghatározni. Ha az olyan konszolidált beszámoló, amelyben megjelennek a vállalkozás adatai (vagy csak mentesítés miatt nem jelennek meg) nem tartalmazza valamely kapcsolódó vállalkozás adatát, akkor a köztük fennálló közvetlen vagy közvetett kapcsolat alapján a vállalkozás adataihoz, vagy a vállalkozás adatait is tartalmazó konszolidált beszámoló adataihoz hozzá kell adni a kapcsolódó vállalkozás egyedi beszámolójában szereplő adatokat.

Fontos azonban, hogy a vállalkozás besorolása csak azt követően változik, ha két egymást követő beszámoló (konszolidált beszámoló) adatai alapján az utolsó besoroláshoz viszonyítva mind a két beszámolóban meghaladják az értékek vagy mindkettőben elmaradnak a besorolásnál figyelembe vett adatokhoz képest – ezt nevezik kétéves szabálynak. Például, ha kisvállalkozás a vállalkozás besorolása 2016. január 1-jén, majd adatai alapján 2017. január 1-jén közepes, 2018. január 1-jén közepes vagy nagyvállalkozás, akkor – mivel két beszámolóban túllépték az adatok a besorolásnál figyelembe vett adatokat, ezért változik a minősítés a 2018. január 1-jei állapotra. Ha azonban a vállalkozás besorolása 2017. január 1-jén kisvállalkozás, 2018. január 1-jén közepes vagy nagyvállalkozás, akkor – mivel két beszámolóban

lóban nem haladták meg az adatok a besorolásnál figyelembe vett értéket, és nem is maradtak el attól mind a két beszámolóban, ezért nem változik a minősítés a 2018. január 1-jén is marad a vállalkozás közepes vállalkozás.

Mi lesz a magyar gazdasággal és a kkv-k olcsó finanszírozásával? - Ma Kecskeméten kiderül

Hogyan néz ki a magyar gazdaság és az ingatlanárak pályája a következő években és hogyan alakulhat a forint árfolyama? Hogyan lehet áthidalni a Kecskemét térségének munkaerőhiányából és lendületes béremelkedéséből adódó feszültségeket és mind-ebben a digitalizáció, illetve az olcsó hitel- és tőkeági finanszírozási lehetőségek hogyan segítenek? Ezekre a kérdésekre biztosan választ kap, ha ellátogat tavaszi vidéki konferenciasorozatunk utolsó állomására, május 16-án Kecskemétre.

Az ország gazdasági vérkeringésében nagyon fontos szerepet játszanak a nagyvárosok, a vidék gazdasági és innovációs centrumai, ezért a Portfolio 2010 óta rendszeresen látogat el ezekbe az erőcentrumokba is gazdasági konferenciasorozata keretében. Célunk 2019-ben is változatlan: ezeken a fórumokon is színvonalas, aktuális gazdasági és pénzügyi információkkal segítsük a helyi vállalatokat a megalapozott üzleti döntéshozatalban, ezáltal versenyképességük növelésében.

A 2019 tavaszán megrendezésre kerülő félnapos ingyenes konferenciáinkon a Portfolio elemzőinek makrogazdasági és ingatlanpiaci előadásai mellett **kiemelt hangsúlyt kap két téma: a vállalatok versenyképesség javítása, illetve a fokozott munkaerőhiányból és béremelkedésből adódó feszültségek együttes kezelési lehetőségei.** Ennek jegyében vállalatfinanszírozással, hatékonysági tanácsadással, digitalizációs szolgáltatásokkal, valamint munkaerőpiaci kihívásokkal foglalkozó szakértők segítségével adunk gyors és aktuális áttekintést a kis- és közepes vállalatok, gazdasági szervezetek, önkormányzati cégek (projekt)vezetői számára az egyes szakterületek helyzetéről és kilátásairól.

Idén 33 milliárd adókedvezmény jut öngondoskodásra

Az öngondoskodást adókedvezménnyel és az adminisztrációs terhek átvállalásával segíti a kormány, az intézkedések eredményeként az idén több mint 800 ezer magánszemély vehet igénybe összességében csaknem 33 milliárd forint összegű adókedvezményt - tájékoztatta Izer Norbert adóügyekért felelős államtitkár az MTI-t.

Egy év alatt több mint 90 ezerrel nőtt az önkéntes pénztári adókedvezményeket igénybevevők száma – mondta el Izer Norbert, aki szerint ez a pénzügyi és adótudatosság egyre erőteljesebb elterjedésének is köszönhető. Kiemelte: az érintettek összesen 32,6 milliárd forintnyi adót spórolhatnak meg az idén, csaknem ötmilliárd forinttal többet, mint tavaly.

Az államtitkár rámutatott: az adóhivatal jelentős adminisztrációs terhet vesz le az érintettek válláról azzal, hogy előre kitölti a rendelkezést, sőt még a pénztár számlaszámát is tartalmazza az adóbevallási tervezet. Egyebek között ebben is egyedülálló Európában a magyar e-szja rendszer – fűzte hozzá.

Hétfőn lejár a bevallási határidő – hívta fel a figyelmet az államtitkár. Igaz ugyan, hogy a legtöbb adózónak külön teendő nélkül is érvényes bevallássá válik május 20-án a tervezete, ám azoknak, akik adókedvezményt érvényesítenek, mindenképp érdemes ezt átnézniük.

Izer Norbert ismertetése szerint a pénztártagok többségének a rendelkezésről szóló sorok a pénzügyintézetek adatszolgáltatása alapján szerepelnek a bevallási tervezetben. Nekik – ha semmivel nem kell kiegészíteniük a tervezetet, mert az minden tavaly megszerzett jövedelmüket tartalmazza -, csak el kell fogadniuk azt.

A közel 100 ezer, két vagy több pénztárba befizető magánszemélynek viszont döntenie kell arról, hogyan osztja meg az adókedvezmény összegét. Erre a Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) külön fel is hívja az érintettek figyelmét, és nincs más dolguk, mint kiválasztani, hogy melyik pénztárba utalja a NAV a visszajáró adó összegét.

Az államtitkár emlékeztetett, hogy minden nyugdíjcélú befizetés után igénybe vehető a kedvezmény, ami a befizetések 20 százaléka, de maximum egy évben 150 ezer forint. Ha valakinek több nyugdíj célú megtakarítása is van (NYESZ, nyugdíjbiztosítás és önkéntes nyugdíjpénztár), akkor az adókedvezmény éves korlátja még magasabb: 280 ezer forint – részletezte.

Izer Norbert megjegyezte, hogy a kedvezmény kezelésének módja is az öngondoskodást segíti. Az adóból visszajáró összeget ugyanis az adóhivatal közvetlenül a pénztárnak utalja, így ezzel is nő az időskori megtakarítás összege.

Nők 40: kidobhat egy csomó pénzt, ha nyugdíj előtt ezt nem fontolja meg

Az egyik legtöbb fejtörést okozó probléma a kedvezményes nyugdíjra jogosultságot szerzett hölgyek számára az, hogy mikor érdemes igényelniük ezt a kedvezményes nyugellátást? Érdemes sorra vennünk a megfontolást érdemlő körülményeket - figyelmeztet blogján Farkas András nyugdíjszakértő.

Ha a nők kedvezményes nyugdíjának kettős időfeltétele teljesül - egyrészt a legalább 40 évi jogosító idő megszerzése, másrészt e negyven éven belül a legalább 32 év, keresőtevékenységgel járó biztosítási jogviszonyban (azaz munkával) töltött idő után járó szolgálati idő megszerzése -, akkor onnantól kezdve egészen a nyugdíjkorhatára betöltéséig a jogosult hölgy bármikor igényelheti a kedvezményes nyugdíját.

Nem kell a kedvezményes nyugdíjat attól a naptól igényelni, amikor az erre való jogosultság megnyílik - [olvasható](#) a nyugdíjguru.hu portálon.

Mi indokolhatja az azonnali igénybevételt?

- a személyes helyzet (nincs munka vagy nem megfelelő a munkahely, a munkáltató nem kívánja tovább alkalmazni,
- törekeny az egészségi állapot, a munka helyett inkább az unokáival, a gyermekeivel vagy magával foglalkozna inkább az érintett hölgy, és így tovább),

- ha jó a munkahely, és az érintett hölgy a nyugdíj azonnali igénylése mellett tovább kívánja folytatni a munkáját, ám már nyugdíjasként, mivel így mind neki, mind a munkáltatójának nagyon kedvezővé válnak az alkalmazás feltételei. (A tovább dolgozó hölgy nettó bére - változatlan bruttó bér esetén - 18,5 százalékkal emelkedik, mivel onnantól kezdve négyféle járulék befizetése alól mentesül.
- a feltételek szigorításától való félelem (jelenleg legalább 40 évi jogosító idő szükséges az igényléshez, de a nyugdíjkorhatár folytonos emelkedésével lassan szinte minden nő elmehetne a korhatára betöltése előtt nyugdíjba - idén 64 év, jövőre és 2021-ben 64 és fél év, 2022-től 65 év a nyugdíjkorhatár, így gyakorlatilag még az egyetemet végzett összes hölgy is beférne a korhatár előtti igénylés lehetőségébe, ha maradna a 40 év - vagyis jogosan tartanak attól az érintett hölgyek, ha várnak az igényléssel, akkor már nem lesz elég a 40 év, hanem 41, vagy 42 vagy akár 43 év is lehet a jövőben a kedvezményes nyugdíjhoz szükséges követelmény),

Mi indokolhatja a Nők 40 igénylésének halasztását?

- ha jó a munkahely és a munkáltató tovább kívánja foglalkoztatni az érintett hölgyet, aki ezzel hosszabb szolgálati időt szerezhet, így a nyugdíjszámításhoz szükséges nyugdíjszoróját feljebb tornáozhatja,
- ha a hölgy figyeli a szolgálati ideje napokban kifejezett számát, és tudja, hogy ha nő a szolgálati ideje teljes években mért tartama (ehhez a napokban mért szolgálati időt 365-tel kell elosztani és az eredményből az egész számot figyelembe venni) , akkor 40 évi szolgálati időt meghaladóan évente 2 százalékkal nő a nyugdíja összege,
- ha a hölgy tisztában van azzal, hogy a nyugdíjszámításhoz minden évben új valorizációs szorzókat kell alkalmazni, amelyek nagysága a tárgyévben elért nemzetgazdasági átlagbér-növekedéshez igazodik, vagyis érdemes kívárni a nyugdíjigényléssel, ha emelkedő átlagbéreket produkáló évekről van szó.

Halasztott nyugdíjigénylés

Ha a hölgy elhalasztja a kedvezményes nyugdíj igénylését, akkor a nyugdíja későbbi igénylése miatt a nyugdíjszámítás során az addig megszerzett hosszabb szolgálati idejétől függő magasabb nyugdíjszorót alkalmaznak majd, vagyis magasabb lehet a megállapított nyugdíja - emlékeztet Farkas András.

Emellett a későbbi nyugdíjigénylés további nagyon jelentős előnye lehet, hogy miután a nyugdíjszámítás során alkalmazott valorizációs szorzók a nemzetgazdasági **átlagbér** erőteljes növekedését tükrözve az utóbbi öt évben évről-évre jelentősen nőnek, így a későbbi évben beadott igénylés esetén a nyugdíj összege is jelentősen magasabb lehet. (Például az elmúlt öt évben hasonló életpályák után megállapított nyugdíjak összege között akár 30-40 százalékos eltérés is lehet csak annak következtében, hogy valaki 2019-ben és nem pl. 2015-ben igényelte a nyugdíját.)

Emiatt megéri figyelni azt, hogy az adott évben nőtt-e az átlagbér Magyarországon, s a nyugdíj igénylését - ha lehetséges - mindaddig halasztani, amíg ilyen növekedési évek sorjázna egymás után. Idén például további 8-10 százalékkal nőhetnek a bérek, s ez a valori-

zációs szorzók révén növeli majd azok nyugdíját, akik inkább 2020-ban igénylik a nyugdíjukat 2019 helyett.

A halasztott igénylés ellen szólhat viszont az a kockázat, hogy a kedvezményes nyugdíj feltételeit a következő években nagy valószínűséggel szigorítják majd, hiszen az általános nyugdíjkorhatár fokozatosan 65 évre történő emelkedésével feltehetően nem lesz elegendő a kedvezményes nyugdíjhoz a 40 évi jogosító idő, hanem 42-43 évre emelik majd ezt a küszöbértéket. E valós kockázat miatt a legtöbb hölgy azonnal igényli a kedvezményes nyugdíját, amint teheti.

Azok számára, akik változatlan feltételekkel tovább dolgozhatnak a kedvezményes nyugdíjuk mellett, kifejezetten előnyösnek bizonyulhat ez a verzió, vagyis az azonnali nyugdíjigénylés mellett a további munkavégzés (hangsúlyozottan a versenyszférában, a Munka Törvénykönyve által szabályozott munkaszerződés alapján).

Vannak kritikus időpontok!

Érdeemes nagyon észnél lenni a nyugdíjigénylés benyújtási időpontjának megválasztásával amiatt is, hogy a nyugdíjszámítás során a szolgálati idő teljes években kifejezett hosszától függő nyugdíjszorót kell alkalmazni.

Számtalan esetben előfordul, hogy valakinek csak néhány napja, esetleg egy-két hónapja hiányzik ahhoz, hogy a szolgálati idejének egész években mért hossza ugorjon egy évet, s ezzel 2 százalékkal magasabb nyugdíjra szerezzen jogosultságot. (40 egész évhez 80 százalék, 41 évhez 82 százalék, 42 évhez 84 százalék tartozik, és így tovább. Ha ezt nem figyeli valaki, akkor kidobhat az ablakon egy csomó pénzt, noha azt játszi könnyedséggel megszerzhetné.

Kkv-stratégia: szeptemberben indul – 2030-ig szól

Széles körű társadalmi egyeztetéssel készül a kormány kis- és középvállalkozásokat segítő stratégiája, amelynek célja, hogy Magyarországon erős, hazai tulajdonú vállalkozói réteg legyen – mondta György László, az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) gazdaságstratégiáért és szabályozásért felelős államtitkára.

Az ITM és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) április 5. és május 9. között a területi kamarák szervezésében 19 helyszínen országos fórumot tartott a jelenleg készülő **2030-ig szóló kkv-stratégiáról** mintegy 1000 vállalkozás részvételével.

György László elmondta, hogy az idén a kormány **167,5 milliárd forint támogatást** biztosít a hazai kis- és középvállalkozásoknak (kkv), ebből 90,84 milliárd forintot vissza nem térítendő, 76,7 milliárd forintot visszatérítendő formában.

Az államtitkár a sajtótájékoztatón részletezte, a vissza nem térítendő források közül az egyik legfontosabb a 45 milliárd forintos innovációs keret a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal gondozásában a **piacvezérelt vállalati kutatás-fejlesztés** támogatására. További 15,1 milliárd forint áll rendelkezésre a **Magyar multi programban** a dinamikus fejlődő vállalkozásoknak, 1 milliárd forint keretből segítik a vállalatok nemzetközi piacra lépé-

sét, a **Modern mintauzem programban** mintegy 12 milliárd forintot szánnak a magyar vállalkozások technológia váltására.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamarával közös **vállalkozói mentorprogramban** a vállalkozások pénzügyi tudatosságát, vállalkozói készségeit, technológia váltását támogatják 3,3 milliárd forint keretből. A szabad vállalkozói zónákban működő kkv-k segítésére 1 milliárd forint keret áll rendelkezésre. Az építőipari kkv-k technológiai korszerűsítésére az idén 6 milliárd forint jut. A **generációváltást** 1 milliárd forint keretösszegű programból támogatják, a beszállítói program az idén is legalább 3 milliárd forintos kerettel működik – sorolta az államtitkár.

A visszatérítendő támogatások közül nyitva van a **Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Programban** (GINOP) a technológia váltást támogató jelentős keret, emellett 7,5 milliárd forint érhető el a **Digitális jólét hitelprogramban** – mondta György László.

Az államtitkár az MTI jelentése szerint elismerésre méltó teljesítménynek nevezte, hogy a magyar kkv-k termelékenysége 2010 és 2017 között a legnagyobb mértékben nőtt az Európai Unióban. Ez idő alatt a magyar kkv-k **termelékenysége több mint 30 százalékkal emelkedett**, ez a mutató az Európai Unióban 9 százalék, a visegrádi országokban pedig 6 százalék.

Hangsúlyozta, a magyar kkv-k a gazdasági növekedés üteménél nagyobb mértékben tudták növelni a hozzáadott értéküket.

Kérdésre válaszolva György László elmondta, hogy a 2030-ig szóló kkv-stratégiát a tervek szerint a kormány júniusban tárgyalja, és **szeptemberben indul**, de egyes elemei már most is működnek.

Parragh László, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnöke a sajtótájékoztatón egyebek közt kiemelte, hogy a vállalkozásoknak **komoly kihívást jelent** a digitalizáció, a robotizáció, a termelékenység növelése, a generációváltás, és az exportpiacuk bővítése.

A kamara elnöke felhívta a figyelmet arra, hogy **fel kell készülni a világgazdaság lassulására**, és segíteni kell a vállalkozásokat.

Dopping a kkv-szektorban

Adó- és adminisztrációs terhekkel, forráshiánnyal, valamint technológia- és generációváltással küzdenek a hazai cégek.

A magyar vállalkozások 99 százaléka a mikro-, kis- és középvállalkozás kategóriájába esik, ennek a rétegnek a megerősítését célozza az a kkv-stratégia, amelyet az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) közösen készít.

A cégek problémáinak felmérésére öthetes országjáró fórumot szerveztek, nagyjából ezer vállalkozóval beszéltek a nehézségekről, és megoldási lehetőségeket is beépítenek a 2030-ig szóló stratégiába. Parragh László, az MKIK elnöke kiemelte, hogy a digitalizáció, az informatika fejlődése, a termelékenység növelése, az üzleti modellek átalakulása, a generációváltás, az integrálódás a globális értékláncokba, a beszállítói láncok megfelelő kihasználása és

az exportpiacra való termelés mind nagy kihívás a kkv-k számára. Továbbá fel kell készülniük egy potenciális világgazdasági lassulásra – tette hozzá.

A vállalkozók szerint nagyok a rájuk nehezedő adó- és adminisztrációs terhek. György László, az ITM gazdaságstratégiáért és szabályozásért felelős államtitkára elmondta, már eddig is csökkentek a terhek, de látják, hogy a részcélok teljesülésére szigorú szabályokat alkot a kormány, ezért létrehoznak egy munkacsoportot a problémák kezelésére. Hozzátette: az idén egy átlagos magyar vállalkozás adóterhe már csupán 36 százalék, és ha a szociális hozzájárulási adó 11,5 százalékra csökken, néhány éven belül 30 százalék körül lehet.
