



Dorogi Ipartestület 2019/24. sz. hírlevele

Kedves Vállalkozó Társunk!

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

1. Az építőipari vállalkozások jónak látják idei teljesítményüket
2. Pályaválasztás: a legtöbb kisdiáknak ezek a legfontosabb szempontok
3. Emelkedik a szakképzésben oktatók bére
4. Mitől lett sikeres a kisvállalati adó Magyarországon
5. Súlyos gondokról számoltak be a fővárosi vállalkozások
6. Itt a kormány nagy terve a kis cégek megerősítésére – 2030-ig szóló stratégiát hirdetnek meg
7. Kiváló eredmények a Budapest bank kisvállalkozói üzletágánál
8. Az új kkv-stratégia segíti a magyar vállalkozások gazdasági szervezetréformját

Dorog, 2019. november 19.

Üdvözlettel:

Szűcs György
Elnök
Dorogi Ipartestület

Az építőipari vállalkozások jónak látják idei teljesítményüket

vg.hu

Az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetsége (ÉVOSZ) felmérése szerint az építőipari vállalkozások felének árbevétele nőtt az első fél évben, és az év második felére is bizakodóan tekintenek, csak harmaduk számít árbevételének csökkenésére, jövőre azonban a cégek szerint számolni kell az ágazat növekedésének lassulásával – közölte az ÉVOSZ.

A szakszövetség 400 építőiparban tevékenykedő vállalkozást – köztük egyéni vállalkozót, kis- és középvállalkozást, nagyvállalatot – kérdezett meg első félévi eredményeiről, tapasztalatairól, idei és jövő évi várakozásairól.

A megkérdezettek szerződésállományuk növekedéséről számoltak be, 32 százalékuk az év második felében további bővülésre számít, 42 százalékuk szerint szerződésállományuk változatlan marad, 26 százalékuk számít csökkenésre.

A válaszadók jelezték, hogy normál működésüket továbbra is akadályozza a szakemberhiány (a tervező, lebonyolító vállalkozások a mérnökök, a kivitelező cégek pedig a képzett szakmunkások hiányát említették), a meglévő kapacitás korszerűtlensége, az adminisztrációs terhek, valamint a gazdasági szabályozás gyors változása és nehéz nyomon követése.

A vállalkozások szerint az építőipar egyenletes piaci növekedését már rövid távon is gátolhatja, ha elmarad a befektetési-beruházási piac élénkítése, a kivitelezői kapacitás egyenletes biztosítása és hatékonyságának javítása.

A lakásépítő cégek azt közölték, hogy a közvetlen piaci értékesítésre készülő lakásoknál egyelőre várnak az újabb projektek indításával. Úgy látják, hogy az új építésű lakások négyzetméterárát annyira megemeli majd a jövőre életbe lépő 27 százalékos áfa, hogy értékesítésük kétségessé válik.

Koji László, az ÉVOSZ elnöke a felmérés eredményeit összegezve elmondta: a lakásépítési piac egyenletes működése érdekében javasolta a szakszövetség a kormánynak, hogy az 5 százalékos áfával építhető új lakások körét bővítse ki azokkal az ingatlanokkal, amelyek már 2019. június 30-ig rendelkeztek érvényes építése engedéllyel. A kormány korábbi döntése értelmében a kedvezményes áfa a 2018. november 1-jéig érvényes építési engedéllyel rendelkező ingatlanoknál volt érvényben, ami 20 000 lakást érint. Koji László szerint ha a javaslatukat elfogadják, akkor további 10 000 lakás épülhetne meg 5 százalékos áfával.

A szakszövetség elnöke szerint ha a kormány változatlanul hagyja a lakásépítés feltételeit, akkor 2021-re 10 000 alá esik az új építésű lakások száma, ugyanis ebben a nagyságrendben tud vásárolni az a vevői kör, amelynél az árváltozástól függetlenül megmarad a kereslet.

Pályaválasztás: a legtöbb kisdíáknak ezek a legfontosabb szempontok

penzcentrum.hu

Pályaválasztás előtt álló, hetedik osztályos általános iskolások továbbtanulással és szakmaválasztással kapcsolatos terveit, céljait vizsgálta a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézete (GVI) legfrissebb kutatásában, de kíváncsiak voltak arra is, szüleik milyen tanácsokkal támogatják őket. Kiderült, hogy a diákok nagyban számítanak szüleikre a döntés meghozatalában, ami nem véletlen, hiszen ők is saját maguknak tulajdonítják a legnagyobb felelősséget gyermekük pályaválasztásában.

Az MKIK GVI pályaaorientációs felmérése 9 239 fő nappalis, hetedik évfolyamos általános iskolai tanulónak a felmérésével készült a 2018-2019-es tanév második félévében. A megkérdezett tanulók túlnyomó többsége, 88 százaléka foglalkozott már a továbbtanulás kérdésével, azaz esetükben szóba került már valamilyen módon az általános iskola utáni pályaválasztás. Közülük a legtöbben, **tízből nyolcan a szülőkkel való beszélgetést választották**

elsődleges tájékozódásra, 66 százalékuk osztályfőnöki órán, 38 százalékuk az iskolai pályaválasztási rendezvényen, míg 14 százalékuk kamarai pályaválasztási rendezvényeken szerezte a legfontosabb információkat. Az eredmény alapján megállapítható, hogy az iskolai pályaválasztási rendezvények, foglalkozások konzultációs szerepe 2014 óta folyamatosan erősödik, továbbá a kamarai pályaválasztási rendezvényekkel is gyakrabban találkoznak a diákok.

A tanulók 35 százaléka felsőfokú végzettséget, diplomát szeretne szerezni, míg 32 százalékuk szakmát és érettségit. 13 százalékuknak a szakmaszerzés, 9 százalékuknak pedig az érettségi megszerzése a vágyott cél.

A megkérdezett tanulók csupán 1 százaléka gondolja úgy, hogy legfeljebb a 8 általánost kívánja befejezni, 11 százalékuk pedig még nem tudja, hogy mi az a legmagasabb végzettség, amit szeretne elérni. Az ezzel kapcsolatos tervek nem változtak jelentősen az elmúlt években, ugyanis 2014 óta még mindig nő a diploma elérését megcélzó tanulók aránya, és csökken azoké, akik érettségi, illetve szakképzettség és érettségi megszerzésére törekednek.

A fiatalokat arról is megkérdezték, milyen tevékenységben a legjobbak. **A legtöbb diák csapatsportban, házi és házkörüli munkák végzésében, állatok gondozásában, egyéni sportágakban, társasjátékokban, illetve számítógéppkezelésben találta magát a legtehetségesebbnek.** A foglalkozások tekintetében a sportolás és a sütés-főzés a legnépszerűbb a diákok körében, továbbá a művészeti ágakat, a számítógépes munkát és az állatokkal való foglalkozást is sokan megjelölték. Az elmúlt évek felmérései szerint nem változott jelentős mértékben ez a sorrend, míg a **bútorkészítés**, a **fémekkel** való foglalkozás és a **növénytermesztés** a legkevésbé népszerű.

Kiemelkedő azon diákok aránya, akik a jövőbeli munkájukkal kapcsolatban fontosnak tartják, hogy **sok pénzt keressenek: tízből hét diák ezt választotta a három legfontosabb szempont egyikeként.** A második legfontosabb tényezőként jelent meg a munka melletti szabadidő mennyisége, a képzeletbeli dobogó harmadik lépcsőfokán pedig a jó munkatársi kapcsolatok lehetősége áll.

A szülőknek gyermekük boldogsága a legfontosabb

Az MKIK második kutatásában, melyet a Szent István Egyetem szakemberek közreműködésével készítettek, több mint 9 000 szülőt vizsgált, hogy kiderítse, hogyan vélekednek gyermekük pálya- és iskolaválasztásával kapcsolatban. A kutatás eredményeiből az derül ki, hogy a válaszadók többsége gimnáziumban képzelel el gyermeke továbbtanulását, 38 százalékuk szakgimnáziumban, míg 9 százalékuk szakközépiskolában. Kiemelkedő adat, hogy a megkérdezettek jellemzően egy szinttel magasabban képzelik el gyermekük továbbtanulásának helyét, azaz a nyolc általánost végzett szülő a szakközépiskolát jelöli meg leggyakrabban, a szakmunkás a szakgimnáziumot, míg a diplomás szülő csak érettségit adó intézményben gondolkodik, elsősorban gimnáziumban.

Az iskolai végzettség olyan érték, amit a környezet nehezen írhat felül, ennek ellenére a szülők 100 százaléka egyetért abban, gyermekük olyan iskolát válasszon, amely az érdeklődésének és képességeinek megfelelő. Ezeket a szempontokat fontosabbnak tartják saját szempontjaiknál is. A magasabb iskolai végzettséggel rendelkezők pedig hisznek abban,

hogy gyermeküknek nem kell életre szóló döntést meghozniuk, ugyanis a későbbiekben is tudnak majd változtatni, esetleg egy pályamódosítással új szakmát tanulni.

A válaszadó szülők kiemelkedő többsége saját magának tulajdonítja a legnagyobb felelősséget gyermeke helyes pályaválasztási döntésének előkészítésében. Másodsorban az általános iskolai tanárok felelősségét látják a kérdésben, amit a szakmai szervezetek követnek. Meglepő módon a közösségi média és a kortárs csoportok felelősségét érzik a legkevésbé erősnek.

"A kutatási adatokból is jól látható, hogy a helyi kamaráknak nagyon fontos szerepe van abban, hogy lehetőséget biztosítsanak a fiataloknak arra, hogy megismerjék azt a szakmát, amiben kiteljesedhetnek, és sikeresek lehetnek. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara több fronton segíti a gyerekeket és szüleiket a pályaválasztásban hasznos, edukációs anyagokkal, önismereti kérdőívvel és további helyszíni aktivitásokkal" - mondta Vörös-Gubicza Zsanett, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) oktatási és képzési igazgatója.

Emelkedik a szakképzésben oktatók bére

hirado.hu

A 2020/2021-es tanévtől a szakképző intézményeknek két típusa lesz, a technikum és a szakképző iskola, az itt tanító több mint 32 ezer pedagógus bére átlagosan 30 százalékkal emelkedik, amelyhez a költségvetés éves szinten 35 milliárd forintot biztosít – jelentette be az innovációs és technológiai miniszter, Palkovics László kedden Budapesten, sajtótájékoztatón.

Közölte, az Innovációs és Technológiai Minisztérium kedden nyújtja be az Országgyűlésnek a szakképzési törvény tervezetét. Az osztrák mintára kidolgozott javaslat értelmében a tanulók a technikum és a szakképző iskola közül választhatnak, előbbinél ötéves, utóbbinál hároméves képzésben vehetnek részt.

A miniszter elmondta, hogy a technikum a szakmához szükséges tudás mellett az érettségire is felkészíti a fiatalokat, így az ötödik év végén a tanulók a technikus okleveleiket és az érettségi bizonyítványaikat együtt vehetik át.

Mitől lett sikeres a kisvállalati adó Magyarországon?

novekedes.hu

A Tax Foundation idén hatodjára választotta az észti adórendszert a legversenyképesebbnek az OECD tagországok közül. A kedvező helyezésben jelentős szerepet játszott a társasági adó új alapokra helyezése. A 2000-ben bevezetett észti cash flow típusú adó a társaságok által elért eredmény helyett a tulajdonosoknak kiosztott osztalékot adóztatja, ezzel támogatva a nyereség újrabefektetését, így hosszú távon az egész gazdaság növekedését. Az elmúlt két évtized gazdasági teljesítménye, üzleti klímája és nemzetközi elismerések sorozata igazolta az észti újítás sikerességét. Elképzelhető, hogy egyszer – Lettországhoz hasonlóan – hazánk is követi Észtország példáját?

Meglepő módon, Magyarország számára nem teljesen idegen a cash flow alapú adóztatás koncepciója. A 2013. január 1-jén bevezetett kisvállalati adó („KIVA”) alapja a személyi jellelű kifizetéseknek a tőke és osztalékműveletek egyenlegével növelt összege módosítva néhány további tétellel. A NAV szerint

az adóalap-meghatározás módja lehetővé teszi, hogy a vállalkozás vagyónának növelésére (így beruházásokra és készletek vásárlására) fordított eredmény ne növelje az adóalapot, így kedvez a gyorsan növekvő vállalkozásoknak, és koncepcionálisan is lényegesen egyszerűbb a társasági adónál.

Annak ellenére, hogy a KIVA népszerűsége kezdetben elmaradt a szintén kisvállalatok számára bevezetett kisadózó vállalkozások tételes adójától („KATA”), az utóbbi években dinamikus módon növekedett a KIVA-ból származó költségvetési bevétel összege

A KSH adatai alapján látszik, hogy a KIVA-ból befolyó költségvetési bevételek összege az adónem bevezetését követő 4 évben stagnált, 2017-től azonban erőteljesen növekedik. Ez valószínűleg főként annak köszönhető, hogy 2017. január 1-jétől megváltozott a KIVA alapjának számítása (a korábbi pénzforgalmi szemléletű eredmény kategóriája helyett az egyes tőke- és osztalékműveletek korigált eredménye képezi az adóalap egyik összetevőjét), valamint a 2016 év végéig érvényben lévő 16 százalékos adókulcsot folyamatosan csökkentette a kormány (2017-ben 14 százalék, 2018 és 2019 között 13 százalék, 2020. január 1-jétől pedig 12 százalékos adókulcs lesz érvényben).

A KIVA az adminisztráció könnyedsége, a beruházások azonnali elszámolhatósága és a relatíve alacsony adómérték miatt egy vonzó opció lehet a társaságok számára, a törvényalkotó viszont csak a kisvállalatok számára nyitotta meg a cash flow alapú adózás lehetőségét.

Az EY által – az Európai Bizottság felkérésére – elkészített, cash flow típusú adózásról szóló tanulmány is említést tesz a magyar KIVA-ról. Tekintettel arra, hogy a tanulmány 2015-ben készült, csak korlátozottan tudta értékelni a 2013-ban bevezetett magyar adónem eredményeit.

A KIVA teljesítményének a társasági adóval való összehasonlítását tovább nehezíti, hogy a KIVA egy opcionális rezsim (a társasági adó az „alapértelmezett” társasági adónem), ráadásul csak kisvállalatok számára érhető el.

Bár a jelenleg hatályban lévő, hagyományos társasági adórendszer felváltására kevés az esély a közeljövőben, üdvözítendő, hogy Magyarország, ha csak az adózók egy szegletére (kisvállalatok) vonatkozóan is, de lehetővé tette az adózóbarát és relatíve alacsony adminisztrációt igénylő cash flow típusú adózás választását a KIVA személyében.

Súlyos gondokról számoltak be a fővárosi vállalkozások

infostart.hu

A budapesti cégek szerint a szakképzési kínálat nem fedi le az igényeket, és a megszerzhető gyakorlat is kevés, ám kétharmaduk ennek ellenére sem fogadna be tanulókat - derül ki a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara (BKIK) megrendelésére készített kutatásból.

Az 1000 fős mintán végzett felmérés során ágazatokra lebontva kérdezték meg a mikro-, kis-, közép- és nagyvállalatok vezetőit, döntéshozóit.

A kutatás eredményei szerint minden harmadik budapesti vállalkozás munkaerőhiánnyal küzd, ráadásul minél nagyobb egy cég, annál nagyobb problémát jelent a szakképzett munkaerő megtalálása.

Míg a mikrovállalkozásoknak az ötöde, addig a kisvállalkozásoknak a fele, a közepeseknek a kétharmada, a 250 főnél nagyobb foglalkoztatóknak pedig már a háromnegyede küzd ezzel a problémával.

A legnagyobb kihívást a budapesti cégek számára az jelenti, hogy egyáltalán nincs jelentkező, vagy ha van, akkor alulképzettek, rossz munkamorállal, ellenben magas fizetési elvárásokkal érkeznek. A szakemberhiány leginkább az ipar-, az építőipar és a kereskedelem területén működő cégeknek jelent problémát. Budapesten hiányszakmának számít többek között a burkoló, az ács, a villanyszerelő, a festő és a hegesztő. A kereskedelemben nem találni elegendő számú szakképzett eladót, pénztárost, a vendéglátóiparban pedig cukrászt, felszolgálót.

A cégek több mint kétharmada elégedetlen a képzésekkel mind a hatékonyságot, mind a jelentkezők szakképzettségét tekintve, különösen a felnőttképzés és -oktatás esetében.

A megkérdezetteknek csak a 32 százaléka találja jónak a felnőttképzést, pedig a vállalkozások szakembereinek közel fele ebben a képzéstípusban végzett.

Az oktatási intézmények képzési kínálata csak a cégek felének felel meg, 35 százalékuk szerint kevés a gyakorlati idő is, 19 százalékuk úgy véli, hogy rossz az oktatás minősége, de a képzés idejét, tematikáját és szakmai színvonalát is csak a harmaduk tartja megfelelőnek.

A megkérdezettek több mint fele támogatja cége dolgozóinak továbbképzését, ám 59 százalékuk átlagosan csak fél évet tudna erre szánni. Ennyit is csak akkor, ha eljutnak hozzá az ilyen lehetőségekről szóló információk, ugyanis nagyon alacsony a tájékozottság a továbbképzési lehetőségekről.

A vállalkozások nagyon hiányolják a gyakorlati tapasztalatot a jelentkezőktől, ugyanakkor 81 százalékuk semmilyen gyakorlati képzésbe nem kapcsolódna be, 73 százalék pedig tanulókat sem fogadna. Mindezt a többség azzal indokolja, hogy cégüket egyáltalán nem tartják alkalmasnak a szakképzésre.

Ugyanakkor a több gyakornok befogadására is alkalmas nagyobb cégek szignifikánsan nyitottabbak, 50 százalékuk részt venne a gyakorlati képzésben.

A BKIK 50 órás gyakorlati oktató-képzésével a duális szakképzésbe becsatlakozó vállalkozások teljesíthetik a gyakorlati képzőhelyek számára jogszabályban előírt személyi feltételeket. Ez a képzés olyan cégeknek is megoldást kínál, ahol már sok gyakornokot foglalkoztatnak duális szakképzési keretek között, és az irányításukhoz, felügyeletükhöz bővíteni kell a gyakorlati oktatói létszámot - hívja fel a figyelmet a kamara.

A kutatás célja az volt, hogy feltárják azokat a területeket, amelyeken szakemberhiány vagy képzési igény mutatkozik, hogy a kamara képviselni tudja a foglalkoztatók érdekeit a kor-

mányzat felé a vonatkozó képzések megtartása mellett - ismerteti Szányi Gabriella, a BKIK PR-marketing igazgatója a közleményben.

Itt a kormány nagy terve a kis cégek megerősítésére - 2030-ig szóló stratégiát hirdetnek meg

hvg.hu

Körbedicsérték egymást a kormány, az MNB és a kamara előadói a kisvállalkozások segítségéről szóló stratégián, de arról alig beszéltek, hogy milyen stratégiával lehet megerősíteni a legkisebb magyar vállalkozásokat. A 2019 és 2030 közötti stratégia bemutatásán megígérték, hogy a NAV beszáll a járulék- és áfabevallások elkészítésébe, létrehozzák a Magyar Multikat, és tovább csökkentik a bürokráciát, de leginkább 2019-2021-es terveket hallgathattunk meg, a 2021 és 2030 közötti időszakról szinte semmi nem derült ki.

2030-ig szóló stratégiát hirdetett meg a kormány, az MNB és az MKIK a mikro-, kis- és közepes vállalkozások erősítésére. A kormány és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara idén tavasszal ezer vállalkozót kérdezett meg, az ő válaszaik alapján is állt össze a 11 évre szóló stratégia - írták a rendezvény háttéranyagában.

György László államtitkár volt az egyetlen előadó, aki a stratégia konkrét részleteiről is beszélt. A három kulcsszó az: zöld, high-tech, magyar. Elismernék a Magyar Multikat (így, két nagy M-mel), ezekkel a kiválóan teljesítő vállalkozásokkal külön foglalkoznának. Pénzzel támogatják a cégek zöld és high-tech megújulását, és csökkentenék az adminisztrációs terheket.

A cél számszerűsítve az, hogy

- az egy foglalkoztattra jutó hozzáadott érték a mostani 17 800 euróról 2030-ra 22 500-ra nőjön,

- a hazai tulajdonú cégek része a teljes hozzáadott értéken belül 48,6 százalékról 65 százalékra emelkedjen,

- az export belföldi hozzáadott értékében lévő részük pedig 30-ról 45 százalékra nőjön.

Az államtitkár több programot is bemutatott. Ezek általában a következő 1-2 évre fókuszálnak, vagyis úgy tűnik, hogy a 2030-as dátum csak egy olyan távoli időpont, ameddig remélik, hogy beérnek a pozitív hatások - és persze nem lehet 2022-ben számonkérni, ha még nem lett eredmény.

- Ami az adminisztrációt illeti: a cél az, hogy a kisvállalkozások adónemeit tovább egyszerűsítsék, és az elektronikus kormányzati szolgáltatásokat fejlesszék. Az egyéni vállalkozók adóbevallásának egyszerűsítését is megígérte az államtitkár.
- Létrehoznának egy Vállalkozói Portált, ahova ha egy vállalkozó regisztrál, akkor az öt éppen érdeklő információkat kapnak, és online tanulási anyagokat is kínálnak nekik.

- A Magyar Multi program első körének a regisztrációja már lezárult, a második kör decemberben nyílik meg. Közel kétszáz vállalkozást vizsgáltak, negyedük alkalmas arra, hogy a továbbiakban is részt vegyen.
- Elindul a Modern Mintaüzem Program következő üteme is, várhatóan 2020-ban, az első programban támogatott 1350 mellett további 300-600 támogatandó céggel számolnak. Mintaüzemeket látogathatnak a program résztvevői, technológia- és folyamatmenedzsmentet tanulhatnak. A program első részére 4,1, a másodikra 10,5 milliárd forint jut.
- 2019 végén hirdethetik meg a hátrányosabb térségeket célzó programot, erre kétmilliárd forintot ígérnek. A cél az, hogy sok vállalkozás kaphasson kis összegű fejlesztési támogatást.
- A szakképzésben részképzéseket ígértek az alapszakmák oktatása mellett. A részsakmák oktatását felnőttképzők is végezhetik.
- Még novemberben elindul egy 1 milliárd forintos program nagyjából 200 cégnek, hogy professzionális felkészítést kapjanak a külpiacra lépéshez.
- Szintén novemberre ígérték a generációváltó program bejelentését. Erre 1,5 milliárd forint jut.

A 2014-2020-as stratégiában nagyokat ígértek

Amikor a 2030-ig szóló stratégiát hallgatjuk, érdemes visszaidézni: az akkori Nemzetgazdasági Minisztérium már 2013-ban meghirdette a 2014-től 2020-ig szóló kkv-stratégiáját. Ebből a céges adók csökkentésének ígérete megvalósult, a többi nagy ígéretből azonban nem lett igazán semmi. Szó volt például a diákhitelhez hasonló hitelről, amelyet a kezdő vállalkozók vehetnének fel, vagy arról, hogy online lehessen venni a kkv-kat.

A rendezvényen a magyar gazdaság irányítói közül többen is felszólaltak. Aki nagy konkrétumokat várt tőlük, annak csalódnia kellett: az előadásokból sokkal inkább ezerszer meghallgatott megállapításokat és az előző évek dicséretét kaptuk csak meg.

Palkovics: Fejlődünk, csak a termelékenységben nem

A rendezvény első előadását Palkovics László tartotta. A miniszter arról beszélt kezdésképp: idén 4,5 millió magyar van a munkaerőpiacon, nagyjából 600 ezer magyar dolgozik külföldön. Az eddig nem nagyon fordult elő, hogy a magyar gazdaság akkor növekedett, amikor a német gazdaság bajban volt, most ez történik - mondta. Igaz, az szerinte sem elképzelhető, hogy a nemzetközi krízis hozzánk ne gyűrűzzön be.

A miniszter szerint az alapvető kihívás most az, hogy a kkv-k foglalkoztatják az összes dolgozó magyar több, mint kétharmadát, de a hozzáadott értéknek alig több, mint a felét állítják csak elő, azaz jelentős hatékonyságnövekedésre van szükség. Ez a folyamat 2010 óta csak erősödött:

ebben az évtizedben a visegrádi országoknál és az EU-átlagnál is jobban javult szinte minden mutatóban a magyar kkv-szektor, épp csak a termelékenységben nem.

Ráadásul a magyar kkv-k a digitális technológiák alkalmazásában is messze az európai átlag alatt teljesítenek. De az is jókora probléma, hogy a kisebb vállalatok alig 10 százaléka képzzi a munkavállalóit.

Kihívás az is, hogy a magyar cégek harmadánál hamarosan ideje van a generációváltásnak, a 100 millió forint feletti árbevételűeknél pedig 50 százalékos ez az arány - a legtöbb ilyen vállalatot a rendszerváltás körül alapították, az első tulajdonosok most már lassan nyugdíjba vonulnának. Ennek az átmenetnek a segítésére is jogi és anyagi támogatást ígért a miniszter, de hogy milyen, azt nem mondta még el.

Mindent látni fog a NAV

Palkovics konkrétumokat nem mondott a tervekről, így aztán Izer Norberttől, a Pénzügyminisztérium adóügyekért felelős államtitkárától remélhettünk részleteket. Az elmúlt években a munkát terhelő adók csökkentek, a fogyasztást terhelők nőttek, és már a GDP több, mint 1 százalékának megfelelő pénzügyi mozgástér adódott abból, hogy a szürkegazdaságot csökkentették. Szerinte ez jelöli ki most a pénzügyi mozgásteret: tovább kell fehériteni a gazdaságot, és ebből teret nyerni az újabb adócsökkentésekre.

Igaz, azt ő is elismerte: a teljes adóterhelés az elmúlt évek csökkentései ellenére is magasabb, mint a régióknak legtöbb országában. A cél most ezt a hátrányt csökkenteni. Ugyanúgy cél a munka adóterheit csökkenteni, de ezen a ponton már hozzátette, hogy ez akkor fog megtörténni, ha a pénzügyi környezet engedi. Addig is próbálnak minél több kis céget rávenni arra, hogy a kiva szerint adózzanak - főleg 2020-tól, amikor a kiva már 12 százalékra csökken. Emellett pedig a céges adminisztrációt is csökkentenék, már csak azért is, mert egy kisvállalkozásnál a bevétel 1,5 százalékát is elviheti az adminisztráció.

A cél az, hogy egyre többek vállalati adóbevallását készítse el a NAV, erről annyit mondott el, hogy az előkészítő munka már tart. Szintén az előkészítésénél tartanak az online számlázás bővítésével. 2021-re ígérte azt, hogy a járulékbemlétet már a bérszámfejtő szoftverekből nyerjék ki közvetlenül a NAV-nál, ne a cég saját adminisztrációjában kelljen ezzel külön foglalkozni. De az áfabemlétet többségét is megpróbálja a NAV elkészíteni, ezt a rendszert szintén 2021-ben szeretnék élesíteni.

Hogy segíthetné az MNB a kis cégeket?

Az MNB részéről Matolcsy György szerepelt az eredeti meghívóban előadók listáján, de végül Virág Barnabás, a jegybank ügyvezető igazgatója beszélt. A következő lépcsőfok szerinte a növekedési modell tőke- és technológiaintenzív szakaszának biztosítása. Aki konkrétumokat várt, az kicsit csalódottan hallgathatta az olyan, nem túl újszerű megállapításokat, mint hogy a világ változik, a globalizáció új szakasza teremt kihívásokat, előregedik a népeség, egyre fontosabb a virtuális tér, vagy hogy új technológiák jelennek meg folyamatosan. Annyi azért fontos volt az előadásban: hatékony üzemméretet kell elérniük a kis cégeknek is ahhoz, hogy helytálljanak.

Az MNB úgy számol: egy kevésbé elaprózott vállalatszerkezet akár 5 százalékponttal is megdobhatná a GDP-t. A feladat tehát az, hogy a kis cégek merjenek közepessé válni, de hogy ezt hogyan lehetne elérni, az nem derült ki. Egyedül annyit mondott el az ügyvezető, hogy az MNB továbbvinné a Növekedési Hitelprogramot és a vállalkozói hitelezést, valamint hogy a vállalkozói attitűd jellemzően kockázatkerülő, és hogy az oktatásra érdemes figyelni. Amikor aztán arra vártunk, hogy ennek a részleteiről is megtudjunk valamit, Virág átváltott az előadásának következő diájára, amelyen annyi állt:

A jó pénzügyi rendszer stabil és hatékony.

Parragh: Keveseknek adatik meg ekkora növekedés

Parragh László MKIK-elnök - aki azzal nyitott, hogy "egy olyan prosperitás időszakát éljük, amely keveseknek adatik meg" - vitte véghez az előadássorozat igazi bravúrját: jó negyed-órát beszélt végig a "Magyar mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája" felirat mellett állva úgy, hogy nem mondott semmit a stratégiáról, csupán az előző kilenc év gazdaságpolitikáját dicsérte, szidte egy kicsit a hitelminősítőket, és annyit állított a jövőről, hogy most már az innováció vezérelte szakasza jön a gazdasági növekedésnek.

Később néhány kihívást felsorolt, amiket már az előtte felszólalók is elmondtak: a cégeknek szükségük van arra, hogy a digitalizációt kihasználják, legyenek bátrabbak az innovációban, kezdjenek valamit a munkaerőhiánnyal, képezzék a dolgozókat, termeljenek többet exportra, legyen nagyobb a pénzügyi tudatosságuk, és legyen egyszerűbb a generációváltás. Azt állította, hogy a vállalatok termelékenységéigazából javul (ellentétben azzal, amit Palkovics mondott), de amikor számoknak kellett volna következniük, csak annyit mondott, hogy néhány éven belül talán ez már a számokon is látszani fog. A rendezvény hangulatát jól öszszegzi Parragh zárógondolata: magyar kkv-szektor egy átlagos cége nagyjából harmadannyi hozzáadott értéket termel, mint egy nagyvállalat,

és ezen valamilyen módon változtatni kellene.

Kiváló eredmények a Budapest Bank kisvállalkozási üzletágánál

novekedes.hu

A kisvállalkozások jelentik a magyar gazdaság egyik legfontosabb motorját, meghatározó szerepet játszanak a hazai gazdaság teljesítményében, ezért a Budapest Bank hosszú ideje elkötelezett támogatójuk és együttműködő partnerük. A bank folyamatosan fejleszti a kisvállalkozók elvárásaihoz igazodva termékeit és szolgáltatásait, amelynek eredményeként ezt az üzletágat dinamikus növekedés jellemezte az év első kilenc hónapjában.

Élénkülő vállalkozási kedv jellemzi a magyar gazdaságot: mintegy 15 %-kal nőtt az újonnan alakuló vállalkozások száma és a hitelfelvételi kedv is erősödött. Az elmúlt 2-3 évben lendületet vett a kisvállalkozói hitelezés, igaz ez mind a klasszikus, éven belüli folyószámla-és

forgóeszköz típusú hitelek felvételére, mind a beruházási hitelekre. Nőtt a beruházási hajlandóság, ami jól mutatja, hogy a vállalkozók szerint érdemes beruházni a növekedésbe.

Ezt megalapozza az alacsony kamatkörnyezet, segítik az államilag támogatott hitelkonstrukciók, és a bankok által hasonlóan kedvező feltételekkel nyújtott saját forrású hiteltermékek is.

Az év első kilenc hónapjában mi is lépést tartottunk a piac lendületével, bizonyos területeken jelentősen javítottunk a korábbi pozícióinkon. Hitelállományunk 13 %-kal bővült, az új hitelkihelyezések 30%-kal nőttek, az új kisvállalkozói ügyfelek száma pedig 41%-kal emelkedett az előző év azonos időszakához képest, ezek eredményeként az üzletág bevételei 15%-kal növekedtek. Ezzel a 0-200 millió forint közötti szegmensben a 3. helyezést, míg az 50-200 millió forint közötti árbevételre rendelkező vállalkozásoknál 2. helyezést értük el

– mondta el Dancsné Engler Bernadett, a Budapest Bank kisvállalkozási üzletág-vezetője.

A cégek számára a hitelválasztásnál a legfontosabb szempont az alacsony kamat, majd ezt követi az egyszerű igénylési folyamat és a gyors folyósítás. A kisvállalkozók azt várják el a bankoktól, hogy a vállalkozásuk igényeinek és élethelyzetének megfelelően szakértő módon, rugalmasan és az ajánlatokat személyre szabva szolgálják ki őket.

Ezeket az elvárásokat termékfejlesztésünk során is figyelembe vesszük, így például a kisvállalkozásoknak szóló hitelajánlatainkat is ezek mentén alakítottuk át ebben az évben. Mindezek nyomán a maximum 200 millió forint éves nettó árbevételű gazdasági társaságok és egyéni vállalkozók 18 hónapos működési múlttól nálunk már akkor is hitelhez juthatnak, ha EVÁ-sok vagy KATÁ-sok. Az igénylés gyors és rugalmas: a bank előre tájékoztatja az ügyfeleket a szükséges dokumentumokról, és a dokumentációs igény is minimális, pl. gazdasági társaságok esetében főkönyvi kivonatra sincs szükség. A kölcsönök szabadon felhasználhatók a vállalkozás gazdálkodásával összefüggésben, hitelkiváltásra is, tárgyi fedezet nélkül. Például a folyószámlakölcsönnél egy a lejáratnál visszafizetés nélkül megújítható keretszveget hagy jóvá a bank a folyószámlán 12 hónapos futamidőre, az éven túli kölcsönt pedig 13 és 72 hónap közötti futamidőre nyújtjuk fix havi törlesztőrészlettel

– emelte ki Dancsné Engler Bernadett.

A banki termék- és szolgáltatáspaletta egyre inkább uniformizálódik, mindez intenzív árazási versennyel párosul. A banki szolgáltatások és termékek közötti különbség az áron túl elsősorban abban mutatkozik meg, hogy ezeket mennyire könnyen tudják elérni az ügyfelek, milyen az együttműködés a kapcsolattartójukkal, mennyire elérhetőek a bankfiókok az online értékesítési csatornák vagy digitális szolgáltatások. Sokszor az utóbbiak döntenek egy-egy szolgáltató mellett vagy ellenében.

Az elmúlt időszakban, a digitalizációval és az okos eszközök fejlődésével párhuzamosan, a szolgáltatás teljessége – az hogy, mennyire oldja meg az adott problémát – és a minőségé vált hangsúlyossá. Ez a trend már jelen van a pénzügyi, illetve banki szolgáltatók piacán is, ami a jövőben a bankválasztás elsődleges szempontja lehet. Hosszú távon azok a szolgáltatók tudnak előnyre szert tenni, akik az ügyféligényt és az ügyfélményt helyezik egyre tuda-

tosabban előtérbe, akik elsősorban megoldásokat és nem terméket értékesítenek, így növelve az ügyfélélményt.

Úgy látjuk, hogy a magyar kisvállalkozások hatékonyságát és ezzel együtt versenyképességét folyamatosan lehet növelni, és ebben fontos szerepe van a megfelelő időgazdálkodásnak. Bankunk szeptemberben 500 cégvezető megkérdezésével egy a magyar vállalkozók időmenedzsmentjét vizsgáló kutatást végzett. Ebből kiderült, hogy a cégek vezetőinek túl sok idejét rabolja el az adminisztráció, különös tekintettel a számlázásra és banki ügyek intézésére, holott ezt az időt akár új ügyfelek szerzésére, vállalkozásuk vagy önmaguk fejlesztésére is fordíthatnák. Ezen a problémán fog segíteni a jövő év elején bevezetésre kerülő, digitális megoldásokra épülő pénzügyi asszisztens termék- és szolgáltatáscsomagunk, amellyel jelentősen tudjuk javítani a vállalkozások időgazdálkodásának hatékonyságát

– mondta el Dancsné Engler Bernadett, a Budapest Bank kisvállalkozási üzletágának vezetője.

A bank meggyőződése, hogy olyan innovatív megoldásokat kell nyújtania az ügyfelei részére, amelyek azonnali segítséget és választ adnak a kutatásban is felismert problémákra, lehetővé téve az ügyfelek számára, hogy arra fordítsák idejüket, ami igazán fontos a számukra: családjukra, tudásbővítésre vagy üzletfejlesztésre. (X)

ITM: kész az új kkv-stratégia. Állami segítség a váltáshoz

azuzlet.hu

Több mint 175 milliárd forint áll a kkv-k rendelkezésére 2019-2020-ban, ebből 98,4 milliárd vissza nem térítendő támogatás és 76,7 milliárd visszatérítendő forrás. Emellett 2020-ban további 26,3 milliárd forint lesz elérhető technológiafejlesztésre és tudásátadásra.

Erről **György László** beszélt a most elkészült, 2019-2030-as időszakra szóló kkv-stratégia kapcsán. Az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) államtitkára a stratégia budapesti bemutatóján hangsúlyozta: a program segíti a magyar mikro-, kis- és középvállalkozásokat a **gazdasági szerkezetváltásban**.

Az államtitkár az átfogó célok közül kiemelte a működő vállalkozások **zöld és high-tech megújulásának támogatását**, az **adminisztrációs terhek ésszerű keretek közé csökkentését**, valamint a kiválóan teljesítő vállalkozások elismerését.

György László felhívta a figyelmet arra, hogy

2019-2020-ban több mint 175 milliárd forint áll a kkv-k rendelkezésére, ebből 98,4 milliárd vissza nem térítendő támogatás és 76,7 milliárd visszatérítendő forrás. Emellett 2020-ban további 26,3 milliárd forint lesz elérhető technológiafejlesztésre és tudásátadásra.

György László, a stratégia kiemelt céljainak megvalósulását támogató zászlóshajó projektek és további intézkedések között említette a **vállalkozóbarát szabályozási** és adózási környezet megteremtését, ezen belül a kisvállalkozások számára létrehozott **adónemek** további

erősítését, az egyéni vállalkozók adóbevallásának egyszerűsítését, a folyamatos adminisztrációs tehercsökkentést és a **Doing Business** akciótervet.

A kkv-k üzleti környezetének és az e-kormányzat eszközeinek fejlesztésénél kiemelte a vállalkozói portál létrehozását, ami információkkal és ingyenesen elérhető anyagokkal segíti majd a vállalkozásokat.

A kkv-k fejlődési képességének, **innovációs és digitális** teljesítményének erősítésénél az államtitkár kitért a **Magyar multi programra**, amelynek keretében több mint 14 milliárd forint fejlesztési forrás áll a résztvevő cégek rendelkezésére. Említette a **Modern minta-üzem** programot, valamint a technológiai megújulást segítő programokat és a hátrányos területeket célzó támogatásokat.

A szükséges tudás megszerzésének, a vállalkozói kultúra erősítésének területén György László a **szakképzés és a felnőttképzés** megújítását, pályakövetési rendszer és munkaerőpiaci **előrejelző** rendszer kialakítását, valamint a vállalati életrészekhez igazodó **mentorálást**, tudásátadást, tanácsadást említette.

A kkv-k finanszírozáshoz jutásának ösztönzését szolgálja majd egyebek mellett a **Magyar tőkealap program** kidolgozása és elindítása, továbbá a kkv-kat támogató tőkealapok rendszerének áttekintése és megerősítése, a támogatott kkv-finanszírozás koordinációs mechanizmusának létrehozása, valamint a kkv-finanszírozási alstratégia elkészítése.

Az államtitkár ezek mellett kiemelte a kkv-k külpiacra lépését segítő programot, valamint a vállalkozások generációváltását segítő tanácsadási és mentorálási szolgáltatások fejlesztését.

Parragh László, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) elnöke előadásában hangsúlyozta, az új kkv-stratégia kialakítása **nem íróasztal mellett**, hanem a **vállalkozásokkal együttműködve** történt, ezért a program életszerű lesz.

Az MKIK elnöke kiemelte, hogy a magyar gazdaság a beruházás-vezérelt szakaszból az **innováció-vezérelt szakasz felé tart**, az átállás támogatásának kell lennie a következő évek fő mozgatórugójának a gazdaságpolitikában.

Parragh László szerint különösen fontos, hogy a kkv-szektor szereplői nagyobb arányban ismerjék fel a **digitalizáció és az innováció** jelentőségét.
