




Dorogi Ipartestület XXIV. sz. hírlevele

Kedves Vállalkozó Társunk!

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

1. 10 százalékkal többre kerülhetnek év végére az alapélelmiszerek
2. Adókedvezményt kérnek a falusi szolgáltatók
3. Már minden második megyei egyéni vállalkozó katás
4. Saját magával szűrhat ki, aki ajándékutalványt ad
5. Csapody Balázs: A tanulókat meg kell becsülni
6. Kihívások, melyeket le kell győzni
7. Változnak az ÁFA-szabályok, jöhet az utalvány-reneszánsz
8. Festők, ha találkoznak – Szakmunkások versenyezhetnek a Hungexpon
9. Kistelepülések végveszélyben

Dorog, 2018. október 02.

Üdvözlettel: 
Szűcs György
Elnök
Dorogi Ipartestület

10 százalékkal többre kerülhetnek év végére az alapélelmiszerek

Az év végéig átlagosan 10-12 százalékkal emelkednek a legfontosabb élelmiszerek, mint a sertés- és baromfihús, kenyér, tej és tejtermék árai – [írja](#) a Népszava.

A sertéscomb például kilónként 120-130, a csirke mellfilé 150-160 míg a kenyér minőségtől függően 25-80 forinttal lehet drágább. Az UHT és az ESL tej ára egyelőre nem változik, mert azok jövő januártól 5 százalékos áfakörbe kerülnek. Az élelmiszerláncok 8-10 százalékos tejárcsökkenéssel számolnak, de nagy kérdés, hogy ebből mi valósulhat meg – írja a lap.



Az 5 százalékos áfakört 2015-ben vezették be, de annak hatása egyelőre fogyasztói nem nagyon érezhető, az innen befolyó plusz pénzt a láncoknál valószínűleg felszívta a béremelés. A sertéscomb kilója jelenleg 1210 forint, ez az elmúlt 2,5 évben 16 százalékos drágulást jelentett.

Az áremelkedésnek több oka is van a Népszava szerint:

- több mint 10 százalékkal kevesebb búza termett az idén, az időjárás sem Magyarországon, sem Európában nem kedvezett a termésnek;
- drága a takarmány;
- növekedtek az anyagi ráfordítások (áram, üzemanyag)
- a munkaerőhiány miatt folyamatosan növekednek a bérek.

Adókedvezményt kérnek a falusi szolgáltatók talpon maradásáért

Nem lehet egy kalap alá venni a háromszáz lelkes faluban szolgáltatót egy harmincezres városban működő vállalkozással az Iposz szerint, amely pályaaorientációs napok szervezését javasolja a falvakban, hogy helyben tartsa a fiatalokat.

Erősítene a falvakban, a kistelepüléseken a képzési, pályaaorientációs lehetőségeket az Ipartestületek Országos Szövetsége (Iposz), amely javaslatokat fogalmazott meg a kormány Magyar falu programjának végrehajtásához. Németh László, az Iposz elnöke a Világgazdaságnak azt mondta: gondot okoz manapság, hogy a kistelepüléseken élő, mikrovállalkozásoknál dolgozó munkavállalók nem tudnak részt venni tudást bővítő képzéseken, legyen az OKJ-s képzés, digitális ismereteket elmélyítő tanfolyam vagy törvényi változással kapcsolatos tájékoztató. Ezek az emberek munkájukból fakadóan nem tudnak naponta 40-60 kilométert utazni, nem ritkán szerény jövedelemből élnek.

Az elnök emlékeztetett arra, hogy 2012–13-ban az Iposz ernyőszervezetként koordinált olyan, uniós pályázati forrásból megvalósult, összességében 285 millió forint értékű továbbképzést, amelyen ingyen vehettek részt a kistelepüléseken élők, angol, német nyelvet sajátíthattak el, informatikai, közgazdasági ismeretekhez jutottak; sőt ötszáz gépkocsivezető képzésében is segédkeztek. Szerinte továbbra is szükség lenne ilyen programokra, ám nincs olyan kiírás, amelyre az Iposz pályázhatna.

Németh László úgy látja: számos faluban szükség lenne pályaaorientációs napok megszervezésére, ahol a 13-14 éves diákok közvetlen élményt szerezhetnének egy-egy szakmáról, legyen az autószerelés, fodrázmesterség vagy éppen kőművesszakma.

Ha felkelti egy-egy mesterség a fiatalok érdeklődését, akkor könnyebben adják tanulásra a fejüket, ráadásul ha abból helyben meg is tudnak élni, akkor növelik a falu népességmegtartó erejét. Szerinte a szakképzést, a mestervizsga letételét is át kellene alakítani; Németországban a szakmunkásnak dolgoznia kell, majd egy kétezer órából álló mestertanfolyamon



kell bizonyítania rátermettségét, ezután teheti le a mestervizsgát, számos mesterség esetében anélkül nem is dolgozhat a szakmájában.

Magyarországon egy 240 órás tanfolyam elvégzése elég e mestervizsgához, de az Iposz elnöke szerint nem ritkán papírt sem kérnek, emiatt kontárok, kóklerek rontják a becsületes iparosok renoméját.

Nem lehet egy kalap alá venni a háromszáz lelkes faluban szolgáltatót egy harmincezres városban működő vállalkozással – véli az elnök. Az előbbiben szűkebb a kereslet, kevesebben veszik igénybe a szolgáltatást, jóval kisebb a szolgáltató bevétele. Németh szerint mindenképpen adókedvezménnyel kellene támogatni a falvakban működő szolgáltatókat, mert már így is sok faluban nincs bolt, fodrász vagy vízvezeték-szerelő.

Már minden második megyei egyéni vállalkozó kata

Töretlenül emelkedik a kisadózó vállalkozások tételes adója (kata) népszerűsége, Győr-Moson-Sopron megyében már minden második egyéni vállalkozó így adózik. A hagyományos adózással összehasonlítva a kata lényegesen egyszerűbb adózással és kevesebb adminisztrációval jár.

A kata szerinti adózást egyéni vállalkozó, egyéni cég, ügyvédi iroda, valamint kizárólag magánszemély taggal rendelkező betéti társaság és közkereseti társaság választhatja, akár év közben is.

Győr-Moson-Sopron megyében az adónem bevezetésekor, 2013 elején kétezren éltek a lehetőséggel, jelenleg több mint 14 400-an adóznak a kata szerint a megyében. Míg 2016 elején a megyei egyéni vállalkozók 28 százaléka választotta a kata adónemet, jelenleg az arányuk már eléri az 53 százalékot.

A katásoknak havonta tételes adót kell fizetniük, ami kiváltja a személyi jövedelemadót, társasági adót, egyéni járulékokat és a szociális hozzájárulási adót, az egészségügyi hozzájárulást, sőt a szakképzési hozzájárulást is. **A főállású kisadózó után 50 ezer, a nem főállású után pedig 25 ezer forintot kell fizetni minden megkezdett naptári hónapra.** A főállású kisadózó dönthet úgy is, hogy 50 ezer forint helyett 75 ezer forint tételes adót fizet magasabb összegű ellátás eléréséhez. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy magasabb lesz a kisadózó társadalombiztosítási és álláskeresői ellátási alapja, amit például a nyugdíj, illetve a táppénz, az álláskeresői járadék összegének megállapításánál kell figyelembe venni.

A kisadózó vállalkozásnak csak akkor kell bevételei után a tételes adón felül fizetnie, ha éves bevétele a 12 millió forintot meghaladta.

A katás adózónak csak bevételi nyilvántartást kell vezetnie, melyet azzal is teljesít, ha a kiállított nyugtáit, számláit megőrzi. Az elért bevételről nyilatkozatot kell tenni az adóévet követő év február 25-ig.



A kisadózó vállalkozásoknak különösen érdemes odafigyelni az előírások betartására, ugyanis elvesztik kedvezményes adóalanyiségüket, ha a NAV az adóalanyiség időszakában elkövetett jogsértés miatt számla- vagy nyugtaadás elmulasztásáért, be nem jelentett alkalmazott foglalkoztatásáért vagy igazolatlan eredetű áru forgalmazásáért mulasztási bírságot, illetve jövedéki bírságot szab ki. Az adóalanyiség megszűnésekor a megszűnés évére, valamint az azt követő 12 hónapra nem választható újra ez a kedvező adózási mód.

A kisadózó vállalkozások tételes adójával kapcsolatban a [NAV honlapján](#) további hasznos információk találhatóak a 61. számú információs füzetben, illetve a NAV Infóvonalán, a 1819-es telefonszámon is kérhető bővebb tájékoztatás.

Saját magával szűrhet ki, aki ajándékutalványt ad

Az utalványokkal kapcsolatos szabályok 2019-től teljes egészében átalakulnak. A főbb tudnivalókat mutatta be az Adózóna.

Az utalványok új szabályozása egy speciális rendelkezést is tartalmaz: "a többcélú utalványt átruházó adóalany által nyújtott valamennyi azonosítható szolgáltatás, így különösen a forgalmazás, illetve vásárlásösztönzés, szolgáltatásnyújtásnak minősül". A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy például ha egy könyváruház könyvutalványt bocsát ki, akkor az utalvány kibocsátása már adófizetési kötelezettséget keletkeztet. Azaz úgy kell tekinteni, mintha a könyváruház könyvet értékesített volna az utalványt megvásárló részére.

De tegyük fel, hogy az utalványokat egy pláza üzemeltetője vásárolta meg, aki a karácsonyi szezon megelőzően fogja azt értékesíteni. Mivel a pláza üzemeltetője saját nevében értékesíti az utalványt, úgy kell tekinteni, mintha magának a könyvnek az értékesítése történt volna meg, amelyre az utalvány beváltható.

Mivel a jogszabály hatályba lépéséig már csak három hónap van, érdemes átgondolni, hogy ez adminisztrációs szempontból mivel fog járni: a könyváruház hogyan fogja kivezetni nyilvántartásából az utalvánnyal megvásárolt könyvet? Hogyan fogja a pénztárgépben szerepeltetni az ügyletet? Hogyan fogja az adott utalványt nyilvántartani? Mi történik, ha a vásárló az utalványon felül is fizet? Ezt a cégeknek 2019 elejéig ki kell dolgozniuk.

[További részleteket az Adózónán olvashatnak.](#)



Csapody Balázs: A tanulókat meg kell becsülni

A hazai gasztronómia és cukrászat eredményei és problémái sok esetben hasonlóak – derült ki a Magyar Turisztikai Szövetség tájékoztatóján.

A négy éve alakult Pannon Gasztronómiai Akadémia a minőségi, nem pedig a csúcsgasztronómia képviseletét vállalta fel, elősegítve a hazai alapanyagok népszerűsítését – mondta **Csapody Balázs** elnök.

A PGA kutatást szeretne végezni, hiszen nagyon hiányzik a vendéglátásban az utánpótlás, de jelenleg úgy tűnik, sokan épp a gyakorlati helyek miatt adják fel ambíciójukat – írja a turizmus.com.

„A tanulókat meg kell becsülni, tanítani, motiválni, nem pedig ingyen munkaerőként monoton feladatokkal ellátni. Jó ötlet lehet például egy mentorprogram létrehozása” – figyelmeztetett Csapody Balázs.

Az étkezési kultúra javítható, és ennek jól látható jelei is vannak: Csapody Balázs saját étterme, a balatonszemesi Kistücsök vendégein érzi a változást.

A fogyasztók körében terjed a piackultúra, egyre többen keresik a jó kenyeret és választanak megbízható hentest maguknak. A PGA rendszeres termékteszteket szervez, amelyek célja, hogy a tagok a termelők bevonásával eszmét cseréljenek.

Kihívások, melyeket le kell győzni

MEGOLDÁSOK Versenyhátránnyal, munkaerőhiánnyal és az utódlás kérdésével küzdenek a családi vállalkozások, a megoldások között a humánfejlesztés és a digitális képességek javítása szerepel.

Nem hiszem, hogy a mikrocégeket (például cipész, fodrász) az adórendszeren kívül mással is támogatni kellene, a gazdaság versenyképessége akkor fejlődik, ha viszonylag nagyobb létszámú cégek működnek a piacon - fogalmazza meg Essősy Zsombor, a Magyarok a Piacon Klub elnöke a manager magazinnak. Mint mondja, elsősorban nagy és közepes vállalkozások a klub tagjai, amelyek jelentős hozzáadott értéket állítanak elő, és általában exportálnak, illetve beszállítók. A százfős tagság összesen 440 milliárd forintot meghaladó árbevételt jegyzett 2016-ban, és együttesen mintegy 13 ezer munkavállalót foglalkoztat. Essősy Zsombor szerint a magyar cégek az utódlás problémája mellett a versenyképesség hiányával is küzdenek, ezért a szervezet azon dolgozik, hogy a vállalkozókat hozzásegítse a versenyképesség növeléséhez. "Szerencsés váltásnak értékeljük, hogy létrejött az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM), illetve azt is, hogy kormányzati szinten is kimondták, a magyar kkv-k versenyhátrányban vannak, amin változtatni kell" - magyarázza a klub elnöke. "Azt tapasztaljuk, hogy az új kormányzat nyitott a kooperáció felé, ezt szeretnénk tovább erősíteni" - fűzi hozzá.



Mint mondja, a cégvezetőket egyre inkább foglalkoztatják a lélekkel kapcsolatos kérdések is, mert felismerték, csak akkor tudják hatékonyan irányítani a céget, ha ők is rendben vannak. "Elsősorban a magyar vállalkozói középrétegre fókuszálunk, így hangsúlyt fektetünk a vezetői és emberi kvalitások fejlesztésére és a szemléletváltás támogatására is" - sorolja Essősy Zsombor. "Azok a magyar vállalkozók, akik legalább tíz-húsz fős céget visznek immár öt-tíz éve, megérdemlik a tiszteletet" - fogalmazza meg a klub elnöke. "Azon vagyunk, hogy a világon elérhető legjobb tudást hozzuk Magyarországra, amelyet kétéves képzési tervben kínálhatunk az elkötelezett vállalatok számára" - mondja. A nagy volumenű elképzelés szerint a kkv-k mellé bevonnák a multinacionális cégeket, az államot, az önkormányzatokat és az egyéni szereplőket is.

Érdekképviselő a többségnek

"Úgy látom, mindig az ideális vállalatokkal foglalkozunk, pedig a családi vállalkozások leg-többje nem ilyen, sok problémával küzd" - fogalmazza meg Rudas László, a Családi Vállalkozások Országos Egyesülete (CSVOE, a jövőben CSAVE) elnöke. Szerinte ezekkel a kis társaságokkal kell igazán foglalkozni. Nem csak a nagy, már a generációváltással megbirkózott családi cégekben van gazdasági potenciál. "Nem a méret, hanem a kor a meghatározó, hiszen a tíz évnél idősebb, kisebb létszámú, kevesebb árbevételű társaságokban ugyanannyi lehetőség van, ezért tartjuk fontosnak, hogy az ő érdekképviselőjükkel is foglalkozzunk" - fűzi hozzá Rudas László. Úgy véli, azok a cégek, amelyek apáról fiúra szállnak, már sinen vannak, viszont a gazdaság fejlődése érdekében azoknak a vállalkozásoknak a továbbélése is kiemelten fontos, ahol nem igazán működik a generációkon keresztüli egyenes ági irányítás. Ehhez keresik a mindenkori kormányzattal az együttműködést, és próbálnak gondolatokat átadni a szabályozás megváltoztatására. Egyelőre nincs jogi híd, ezért szükségesnek tartják deklarálni, hogy a családi cégek túlélését elősegítő törvény, vagyis az egyenes ági öröklés és ajándékozás illetékmentessége változatlanul maradjon joghatályos. Létfontosságú, hogy egy alapító cégvezető cselekvőképtelenné válása esetén jogszabályi háttér biztosítsa a vállalkozás átmeneti működésképtelenségének elkerülhetőségét. A családi magán- és a családi vállalati vagyon kérdésében szülessen megoldás, valósuljon meg a hosszú távú befektetések azonos elbírálása, hiszen a családi vállalkozás generációkon átívelő, valóban hosszú távú investíció. "Mióta újraosztották a szerepeket a gazdaságpolitikában, érezhető, hogy az új szereplők meghallgatnak minket" - bizakodik Rudas László.

A szakember azt vallja, nagyon pozitív, ha valaki családi vállalkozást hoz létre, hiszen hosszú távú befektetésről van szó, ami már önmagában támogatásra érdemes. Az ilyen cégek itthon tartják a fedezetet, itthon fektetik be a hasznot, itthon adóznak, itthon alkalmaznak munkaerőt. "Mégis, bármely multinacionális vállalat élvez állami támogatást, míg a családi vállalkozás nem, ezt az aránytalanságot kellene kiegyensúlyozni" - veti fel Rudas László. Egyúttal hangsúlyozza, egyetért a nemzetközi cégek Magyarországra csábításával. Egyszerű mérőszámokból - például, hogy hány éves a cég, hogyan fejlődik, milyen az adózási fegyelme - könnyedén össze lehet állítani egy normatív (!) támogatási rendszert, javasolja. "November második felére szeretnénk összehozni egy olyan kétnapos digitális konferenciát, amelyben az érintetteken kívül megszólaltatnánk a megfelelő közszereplőket és politikusokat



is, s aki ezt meghallgatja, az elkezdhet egy interaktív párbeszédet, amelynek segítségével végül kialakulhat a végleges álláspont" - összegez Rudas László.

Platform a fejlődéshez

A Felelős Családi Vállalatokért Magyarországon Egyesület (FBN-H) kifejezetten terjeszti a tudatos cégutódlás kultúráját, magyarázza Boross Dávid társelnök. A szervezet arra törekszik, hogy a különböző tapasztalatokat megszerzett családi társaságokat összehozza és platformot biztosítson számukra ahhoz, hogy átadhassák egymásnak ismereteiket, szemléletüket, a generációváltással kapcsolatos megoldásokat vagy az önképzés fontosságát. "Miótán egy nemzetközi szervezet magyar tagozata vagyunk, szerencsére lehetőségünk van bekapcsolni a nagyobb múltú külföldi családi vállalkozásokat is" - fogalmazza meg Boross Dávid. Mint mondja, 2018-ban Magyarországon 70, nemzetközi viszonylatban 6000 tag családot számlálnak. Kiemelendő, hogy Finnországban például 300 tagjuk van, annak ellenére, hogy az ország nem sokkal nagyobb, mint hazánk. Magyar sajátosság, hogy nálunk legfeljebb a második generáció csordogál le a homokórán, míg például Nyugat-Európában már a tizediknél tartanak. "A szervezeten belül öt-hat olyan családi vállalkozásról beszélhetünk, amely a magját alkotja ennek a nemzetközi közösségnek, a sikerét pedig elsősorban emberi és családi kompetenciák határozzák meg, és nem a gazdasági környezet" - emeli ki Boross Dávid.

MÉRETGAZDASÁGOSSÁG

Az Európai Unió meghatározása szerint családi vállalkozásnak minősül - mérettől függetlenül - mindazon gazdasági társaság, amelynek irányításában a tulajdonos mellett legalább még egy családtag részt vesz, valamint a család tulajdoni hányada meghatározó szerepet biztosít a családnak a tulajdonosi döntésekben. Magyarországon az FBN-H családi vállalkozásnak tekinti az 50+ főt foglalkoztató, évi legalább egymilliárd forint árbevétel forgalmat generáló vállalatokat, amelyek tulajdonosi köre meghatározóan egy familiából kerül ki, és a cégvezetésben a tulajdonoson kívül legalább egy családtag részt vesz. Hazánkban természetesen ennél kisebb méretű és forgalmú cégeket is e körbe sorolunk. A fogalmak tisztázása azért fontos, mivel megoszlanak a vélemények a tekintetben, hogy méretgazdasági szempontból milyen nagyságrendű családi vállalkozásokkal érdemes foglalkozni Magyarországon.

A MAGYAR CÉGEK az utódlás problémája mellett a versenyképesség hiányával is küzdenek, ezért a szervezet azon dolgozik, hogy a vállalkozókat hozzásegítse a versenyképesség növeléséhez (Essősy Zsombor)

LÉTFONTOSSÁGÚ, hogy egy alapító cégvezető cselekvőképtelenné válása esetén jogszabályi háttér biztosítsa a vállalkozás átmeneti működésképtelenségének elkerülhetőségét (Rudas László)

MAGYAR SAJÁTOSság, HOGY nálunk legfeljebb a második generáció csordogál le a homokórán, míg például Nyugat-Európában már a tizediknél tartanak (Boross Dávid)



Deloitte: Változnak az ÁFA-szabályok, jöhet az utalvány- reneszánsz

Változnak jövőre az utalványokra (vásárlási voucherek, kuponok, ajándékkártyák) vonatkozó adózási szabályok, hogy a vállalkozások még bátrabban nyúljanak majd ehhez a vásárlás-ösztönző eszközhöz.

A jelenleg hatályos szabályok és a kialakult joggyakorlat alapján az utalványok ÁFA kezelése meglehetősen kedvező, mivel pénzhelyettesítő eszköznek minősülnek, melyek átruházása az ÁFA hatályán kívüli ügyletként kezelendő. Tekintettel erre, az utalványok átruházásakor nem keletkezik adófizetési kötelezettség. ÁFA-fizetési kötelezettség akkor keletkezik, amikor a vásárló az utalványt beváltja, tehát amikor egy termék vagy szolgáltatás ellenértékét (részben vagy egészben) azzal egyenlíti ki. A fizetendő adó alapja az értékesített termék vagy szolgáltatás ellenértéke lesz, függetlenül az utalvány értékétől. Ez tehát azt jelenti, hogy ha pl. az utalványt érvényességi idején belül nem használják fel, akkor a kibocsátónak nincs adófizetési kötelezettsége ezen utalvány vonatkozásában. Ezeket a szabályokat azonban eddig nem mondta ki egyértelműen az ÁFA törvény, ezért bizonyos mértékű jogbizonytalanság volt ezen a téren.

Ráadásul ez az eljárás csak a jelenlegi magyar gyakorlatot tükrözi, ami - központi európai szabályozás hiányában - tagállamról tagállamra eltérhet. Annak érdekében, hogy az EU tagállamaiban kialakult eltérő adózási gyakorlatot egységesítse, az Európai Unió Tanácsa külön irányelvet alkotott, amit a 2018. december 31. napját követően kibocsátott utalványokra kell majd alkalmazni. Ezt emelte be a magyar ÁFA törvénybe a 2019-es adócsomag. A változások hatálybalépését megelőzően érdemes lehet felkészülniük a hazai vállalkozásoknak az új szabályok alkalmazására és megvizsgálni, hogy az általuk jelenleg alkalmazott utalványi rendszerek megfelelően beilleszthetők-e az új szabályozásba, valamint hogy az egyes utalványokat hogyan kell majd kezelni a jövőben az ÁFA szempontjából.

Az új szabályozás legfontosabb újítása, hogy ez alapján az utalványok két típusba sorolhatók:

- Egycélú utalvány: melynek már a kibocsátásakor ismert az utalvány tárgyát képező termékértékesítés, szolgáltatásnyújtás teljesítési helye, valamint a fizetendő adó összege.
- Többcélú utalvány: az egycélú utalványtól eltérő minden más utalvány.

A két utalvány típusnak az adózási megítélése jelentősen el fog térni egymástól. Míg az egycélú utalványok esetén az adófizetési kötelezettség főszabály szerint az utalvány kibocsátásakor, átruházásakor keletkezik, addig többcélú utalványok esetén az utalvány beváltásakor. "Nagyon fontos lesz a megfelelő besorolás, mivel teljesen más szabályok fognak vonatkozni



az egycélú és a többcélú utalványok kibocsátására, továbbértékesítésére, beváltására és bizonylatolására" - emelte ki dr. Tancsa Zoltán, a Deloitte adóosztályának partnere.

A változás következtében a korábbi jogbizonytalanság várhatóan megszűnik, ezáltal a vállalkozások valószínűleg bátrabban alkalmaznak majd különböző utalványi konstrukciókat. A jelenlegi gyakorlat áttekintése mellett érdemes lehet a cégeknek felkészülni az új szabályok alkalmazására, valamint megvizsgálni, hogy esetlegesen milyen lehetőségek rejlenek az új rendszerben.

Festők, ha találkoznak – Szakmunkások versenyeztek a Hungexpón

Ebben a hírben nem a Hungexpo a szenzáció, hanem a szakmunkás. Ez a szó mostanában olyan ritka, mint a fehér holló, egyáltalán a munkás szót is alig használja a közbeszéd a rendszerváltás óta, mintha szégyen lenne. Csak alkalmazott van meg vállalkozó, legfeljebb szakember... A mai magyar szobafestők és tapétázók legtöbbször például szakmunkás, és közben egyéni vállalkozóként keresi a kenyerét. Mi meg őket keressük, mert itthon egyre kevesebben vannak, és hónapokra jó előre foglaltak...

A vásárvárosban a minap nagy sikerrel megrendezett Euroskills elsősorban a különféle szakmák utánpótlásáról szólt. A fiatal szakmunkások Európa-bajnoksága ez, egyben látványos bemutatója a mesterségeknek és a legfrissebb európai fejlesztéseknek, a fodrászoktól a cukrászokig, és a szobafestőkig. (Merthogy a köznyelv így különbözteti meg a festőművészt a falainkat megújító, megszépítő munkástól.) Huszonöt évesnél fiatalabbak vehettek részt a színes programokban gazdag eseményen, amelyet kétfévente rendeznek meg a Worldskills Europe szervezet tagállamaiban egyikében.

A digitalizáció és a robotizáció enyhíti a szobafestő szakma Európa-szerte jellemző munkaerőhiányát is, hatékonyabb munkavégzést tesz lehetővé, a kézműipart azonban nem helyettesíti – hangsúlyozta Helmut Schultz (bal oldali kép), a Festőipari Vállalkozások Nemzetközi Szövetsége (UNIEP) elnöke az Ipartestületek Országos Szövetsége (IPOSZ) székházában szervezett nemzetközi találkozón.

A szakmák Európa-bajnokságán, a EuroSkills Budapest rendezvényen részt vevő szobafestő-tapétázó szövetségek képviselői az IPOSZ meghívására tartottak megbeszélést a szakma körülményeiről. Németh László, az IPOSZ elnöke arról is beszélt, mennyire fontos a **duális képzés**. Biztos abban, hogy nálunk is alkalmazni kell a német módszert, amely szerint a duális képzésnek köszönhetően a tanulók gyakorlatilag egyszerre részesülnek általános és szakképzésben. A rendszer be kell vonna a kis műhelyeket is.

Tóth Antal (a képen), a Szobafestő-Mázoló-Tapétázó Országos Ipartestület (SzMTO) elnöke hangsúlyozta, a magyar szobafestő-mázoló, tapétázó vállalkozók jövedelmezősége rendkívül alacsony, nehezen tudják kitermelni a digitalizációhoz szükséges modern eszközök árát. Gond az is hogy a szakoktatás nem terjed ki a digitális munkaeszközök alkalmazására.



Példaként említette, hogy Ausztriában a falat vizsgáló és elemző gépek használatát is tanítják, Magyarországon az ilyesmi (a digitalizáció része) egyáltalán nem szerepel a szobafestő-oktatás tananyagában.

Érettségi nélkül is lehet karriert befutni a kiemelt kézműipari szakmákban – mondta Solti Gábor, az IPOSZ nemzetközi és oktatási igazgatója. Ugyanakkor vészesen csökken az érdeklődő fiatalok száma, és ez egész Európában probléma. A legújabb felmérés szerint Ausztriában mintegy 170 ezer szakmunkás hiányzik az összes szakmát tekintve, Németországban ez a szám egy friss kutatás szerint megtízszereződött. Tehát várható, hogy továbbra is sokan fognak kivándorolni.

Azért mi bízunk benne, hogy a jövő olyan rózsaszín lesz e tekintetben, mint amilyent ezek az okos és szorgos fiatalok sejtettek az Euroskills-en, és gyermekeinknek már könnyebb lesz jó szakembert találni. Erről és másról is beszélgettem Tóth Antallal, a Szobafestő-Mázoló-Tapétázó Országos Ipartestület elnökével, a rendezvény szünetében.

- *Manapság nehéz megbízható, jó szakembert, szobafestő-mázolót találni, holott az egyik leginkább keresett mesterség ez, a lakosság körében. Ráadásul bizalmi szakma, hiszen ma már milliós tételekről beszélünk. Ugyanakkor nincs hatékony fogyasztóvédelem, és mindenki annyit kér egy munkáért, amennyit akar. Mit tehet ilyenkor az állampolgár?*
- *Munkánk szabadáras. Azt javaslom, kérjen árkalkulációt több mestertől, és tájékozódjék előbb általában az árakról. Ha panasa van, akkor kénytelen lesz végigjárni az ilyenkor szokásos procedúrát.*
- *Festés vagy tapéta? Melyik a divatosabb, melyik a drágább?*
- *A tapétázás drágább. Egyébként mindkettő divatos. Még többbe kerülhet, ha lakberendezőt is foglalkoztat a megrendelő. Sokszor a lakberendező ajánlja a mestert is, azonban csak egy bizonyos szűkebb tehetős réteg tudja megfizetni az effajta szolgáltatást.*

Talán a laikus olvasó nem is tudja, de létezik ennek a szakmának gazdag múltú nemzetközi szervezete is, az UNIEP, a Festőipari Vállalkozások Nemzetközi szövetsége. Helmut Schulz, az UNIEP elnöke a nemzetközi kapcsolatok és tapasztalatcsere fontosságát emelte ki első sorban – ez is több évszázados hagyomány. Hiszen már a középkorban is útra keltek a fiatal szakmunkások, hogy később a céhek megbecsült tagjai legyenek és bevezessék a szerte a világban elsajátított szakmai fortélyokat.

A festők az idén 16 országból érkeztek a megmérettetésre és tapasztalatcserére. A versenyen túl legalább olyan fontos volt, hogy a külföldi szakemberek bemutassák a festővállalkozások európai körülményeit, lehetőségeit.



Kistelepülések végveszélyben

VIDÉK A statisztikák szerint 402 olyan falu van az országban, amely 1970 óta elvesztette népessége több mint felét, lakosságszáma pedig már a kétszáz főt sem éri el. Ennél is rosszabb helyzetben van hatvan település: ezek lakossága a 2001-es és a 2011-es népszámlás között harmadával csökkent.

Az elnéptelenedő törpefalvak nagyrészt hegy- vagy dombvidéken - a legtöbb Borsodban, Somogyban, Nógrádban és Zalában -, földrajzilag és gazdaságilag periferián helyezkednek el, általában zsák-, illetve határ menti falvak. Lakosságuk 1970 óta nagyjából 70 százalékkal csökkent az elvándorlás és a halálozások miatt, s az elnéptelenedést jó mutatja, hogy az itt lakók 40 százaléka egyedül él. Akad olyan kis falu, ahol már évtizedek óta nem született gyerek. A 60 évnél idősebbek aránya viszont 13 százalékkal magasabb, mint az országos átlag, s léteznek olyan kistelepülések, ahol tízből kilencen 65 év feletti.

A szépkorúak magas arányából adódik, hogy kevés a munkaképes korú, a földrajzi adottságokból pedig, hogy nincs munkahely. A foglalkoztatottak aránya nem éri el a 30 százalékot, s az állásban lévők sem a lakhelyükön, hanem másik településen dolgoznak, nem véletlen, hogy egyre többen költöznek el közülük, betelepülő viszont nem akad helyettük. Van olyan aprófalva, ahová az új évezredben még nem költözött be senki. Így viszont értelemszerűen egyre több az üres ház: a kistelepüléseken átlagosan az ingatlanok fele üresen áll, de akad olyan falu is, ahol az arány 70-75 százalék.

A települések természetesen mindent megpróbálnak az életben maradásért, ám az elmúlt másfél évtized azt mutatja, csak saját erőből nem tudják megoldani problémáikat. Kőröstétlenben öt forintért hirdetett meg telkeket az önkormányzat évekkel ezelőtt, s a parcellákra először csaknem félezren jelentkeztek, az utóbbi években viszont már egyet sem sikerült eladni. Bihartordán hat éve kezdték el ugyanennyiért árulni az önkormányzati telkeket, de mindössze egyre akadt vevő. Zalaszentlászlón a rendszerváltás után született meg az egyforintos telkek ötlete, s be is épült a terület, igaz, leginkább helybéliek éltek a lehetőséggel. Vágon, Ecsenyben és Mezősason viszont senki. Zsédényben és Rábakecölön nagyobb sikert aratott a kezdeményezés, igaz, az utóbbi településen nemcsak telek, de 400 ezer forint vissza nem térítendő támogatás is szerepel az ajánlatban. Dócon és Mártélyon két-két család telepedett le az egy- forintos telkek 2005-ben meghirdetett akciójában.

Más településeken viszont belátták: megfelelő közlekedés és szolgáltatások híján - az aprófalvak nagy részében nincs bolt, kocsmá, posta, orvos - állandó lakost nemigen tudnak magukhoz csábítani, így a természeti környezetet próbálják meg hasznosítani. A 40 lakosú Libickozma lakossága például tavasztól őszi hétvégenként megháromszorozódik, köszönhetően a külföldieknek és a nagyvárosiaknak, akik az üres ingatlanokat nyaralóknak vették meg.

A legextrémebb próbálkozás azonban valószínűleg Megyeré: a Sümeg melletti, 26 lakosú települést ugyanis hétvégenként 210 ezer forintért ki lehet bérelni. Az összegért cserébe



többek között hét teljesen felújított és berendezett falusi házat, a kultúrházat, pajtát, négy utcát, állatokat kap a bérlő, s aki szeretne a közügyekbe is beleszólni két napig, abból akár alpolgármester is lehet, így szabadon megváltoztathatja az utcák, terek nevét.

Ez marketingfogásnak jó, hosszú távú s főleg általános megoldásnak azonban nem megfelelő, s állami program meg támogatás nélkül nem is állítható meg az aprófalvak elnéptelenedése. A kormány tervei között szerepel, hogy az 5000 főnél kisebb településeken megemeli a csokot. Kifejezetten az aprófalvak megmentésére született a 200 falu projekt, amelyben az egyes régiókban félmilliárd forintra pályázhatnak a települések. Ennél is nagyobb volumenű a Modern falvak program, melyhez a Települési Önkormányzatok Országos Szövetsége már ki is dolgozott egy vidékfejlesztési csomagot - más kérdés, hogy a jövő évi költségvetésben jelenleg egy fillér sincs a projektre, csak egy óvatos ígéret 150 milliárd forintról.

Felpörget a csok

A csok bevezetése óta újabb ingyentelek- áradat söpört végig a településeken, akadnak helyek, melyek még vissza nem térítendő támogatással is csábítják a fiatalokat: jellemzően 200 ezer-kétfélmillió forintot szorítanak ki az önkormányzatok az esetleges betelepülőknek, s van olyan falu, ahol a költségvetés 5 százalékát sem sajnálnák erre a célra, másutt gyermekeként 100 ezer forint a támogatás. Cserébe annyi az elvárás, hogy 3-5 éven belül fel kell húzni egy új ingatlant.

ENYÉSZET

Az előregedő településeken a lassú pusztulás vár a megüresedett épületekre

Vas András