



A Petőfi Népe melléklete
XIV. évfolyam, 2. szám

ablak

A BÁCS-KISKUN MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA KIADVÁNYA

BKMKIK kirendeltségek:

► 6500 Baja,
Tóth Kálmán utca 11/B
Tel./fax: 79/520-400
e-mail: bkmkikbaja@t-online.hu

► 6300 Kalocsa,
Búzapiac tér 10.
Tel./fax: 78/566-220
e-mail: bkmkikkalocsa@t-online.hu

► 6400 Kiskunhalas,
Szilády Áron u. 31.
Tel./fax: 77/528-896
e-mail: bkmkikhalas@t-online

Kormányprogram cégeknek

MAGYAR MULTI PROGRAM *Erősítik a hazai kis- és középvállalkozások versenyképességét*

Az Innovációs és Technológiai Minisztérium, az IFKA Közhasznú Nonprofit Kft. és a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara közösen szervezett kis- és középvállalkozásoknak szóló tájékoztató rendezvényt a Magyar Multi Programról. A tájékoztató esemény nyitó előadását Szepesi Balázs, az Innovációs és Technológiai Minisztérium gazdaságfejlesztésért felelős helyettes államtitkára tartotta.

BARTA ZSOLT

A Magyar Multi Program olyan kormányzati projekt, amelynek feladata a kiemelkedő növekedési potenciállal rendelkező cégek támogatása. A cél az, hogy sok olyan vállalkozás erősödjön meg az országban, amelyek a világpiacon is felveszik a versenyt. Minderről Szepesi Balázs, az Innovációs és Technológiai Minisztérium gazdaságfejlesztésért felelős helyettes államtitkára beszélt egy, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamarában rendezett fórumon.

A rendezvényt sajtótájékoztató előzte meg. Ezen az előadó hangsúlyozta, hogy azon kkv-k számára hirdetik meg a programot, akiknek vagy az árbevételük nőtt gyorsan, vagy pedig az exporttevékenységük erősödött meg az utóbbi években. A program már tavaly elindult. Eddig ötven hazai céggel kötötték együttműködést.

A program az első hullámban közel ötmilliárd forint fejlesztési támogatást nyújtott, egy kkv több száz millió forintot kaphat. A programban a vállalkozás és az IFKA Iparfejlesztési Közhasznú Nonprofit Kft. szakértői együtt



Cégvezetők hallgatták végig a projekttel kapcsolatos előadásokat

Fotók: Barta Zsolt

dolgozzák ki, hogy mire van szüksége a vállalkozásnak. A fejlesztési terv megvalósítása során a cég egyszerre fordíthatja a forrást gépekre, eszközökre, szoftverekre, egyéb fejlesztésre.

Mint Szepesi Balázs mondta, egy országos roadshow egyik állomása Kecskemét. Az eddigi benyomások és visszajelzések során kiderült, hogy sok vállalkozás érdeklődik az új fajta projekt iránt. A második körben, azaz az idén is ötven céget választanak ki a támogatási rendszer keretében. Ugyanakkor a projekt szakemberei már dolgoznak azon, hogy a harmadik roadshow-t is elindítsák, hogy még több céget vonjanak be ebbe a körbe.

A program erőteljesen épít a fejlesztő állami ügynökség és a cégek együttműködésére. Korábban arról volt szó, hogy a pályázatok kiírása után a cégek pályá-

zatírók segítségével elnyerték a pénzt, és felhasználták a támogatást. A Magyar Multi Programban az IFKA Iparfejlesztési Közhasznú Nonprofit Kft. szakértői és a vállalkozók együtt találják ki a közös projektet, és a pénz célzottan pont oda érkezik, ahol a legmegfelelőbb lehet a forrást felhasználni. Így személyre szabottabb, céltudatosabb a program, és a gazdasági szereplők, illetve a kormány együttműködésére épül, hangsúlyozta Szepesi Balázs.

Kérdésünkre a helyettes államtitkár elmondta: Kecskeméten jó eséllyel lehetnek olyan cégek, amelyek ebben a programban részt vehetnek. Vannak olyan híres kecskeméti termékek, melyek önmagukban is versenyképesek, azaz a külföldön jól értékesíthetők. A térségi háttérrel is nagyon jelentős, amely

magas szinten szolgálja ki a nagy multinacionális vállalatokat.

Ebbe a programba feldolgozóipari cégeket várnak elsősorban. A rendezvényen Gaál József, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke köszöntötte a résztvevő cégek képviselőit. Hangsúlyozta, hogy a mostani program minőségében magasabb rendű, mint a korábbi kormányzati támogatási projektek. Mint mondta, nagyon sok olyan vállalkozás működik – így például internetes cégek – amelyek tevékenységét mi magunk is meg tudjuk csinálni, de ők hamarabb jelentek meg ezen a kereskedelmi téren. Ez a projekt azt szolgálja, hogy képesek legyünk hasonló gazdasági pozíciók kiépítésére, hangsúlyozta Gaál József kamaraelnök.

A rendezvényen előadást tartó Szepesi Balázs kitért arra,

Dióhéjban a Magyar Multi Programról

A program keretében az alábbi módon segítik a nagy növekedésű, innovatív és exportképes termékeket, illetve szolgáltatásokat előállító vállalkozások további fejlődését:

- A vállalkozásfejlesztési szakértők felméri az érdeklődő cégek további fejlődéssel kapcsolatos elképzeléseit és céljait.
- Átfogó vállalati diagnosztika keretében azonosítják a kiválasztott vállalkozások fejlesztési szükségleteit és készítenek számukra személyre szabott fejlesztési terveket.
- Ezt követően tapasztalt szakértők segítenek a résztvevő cégeknek szervezetük, folyamataik és pénzügyi tervezésük hatékonyabbá tételében, új termékek vagy szolgáltatások fejlesztésében, nemzetközi piacokon való megjelenésben, vagy éppen arculatuk, kommunikációjuk megújításában.
- Egyedi fejlesztési terveik alapján a cégeknek eszköz- és technológiafejlesztéshez kapcsolódó, vissza nem térítendő pénzügyi források igénybevételére is lehetősége nyílik.

hogy különös helyzetben van a hazai gazdaság. A cégeket alapítók egyre idősebbek, egyre többen átadják hamarosan a cégvezetést az utódoknak. A nemzetközi gyakorlat szerint háromból csak egy ilyen átadás sikeres. Ezek a nehézségek önmagukban komoly kihívást

jelentenek. Ezekre ráépülnek a negyedik ipari forradalom, a digitalizációs folyamatok elterjedésének hatásai, amelyek során új digitális tér nyílik meg. Ebben a versenyképesség miatt szinte be kell költözniük a cégeknek. Amelyik ezt nem teszi meg, az lemarad.



Gaál József megyei kamarai elnök



Szepesi Balázs helyettes államtitkár

Rendhagyó technikaórát szervezett a kamara

LÁTOGATÁS A külső helyszíneken szerzett tapasztalatokat osztályfőnöki órán értékelik az iskolákban

Nagy vasak közelében mérsékelt érdeklődést, az autóiipari csúcstermékekhez is köthető lézerszenkernél és a 3D-s nyomtató mellett sokkal koncentráltabb figyelmet lehetett érzékelni a minap a TETT Mérnökiroda Kft. telephelyén. Nem a dolgozók, hanem a rendhagyó technikaórán résztvevő hetedik osztályos diákok koncentráltasága ingadozott, ami ebben a korban eléggé általánosnak mondható.

Első, de nem utolsó alkalommal szervezett bajai üzembe szakmai ízelítőt a megyei kereskedelmi és iparkamara. Tokodiné Rigler Hajnalka, a program felelőse elmondta: a kedvező kecs-



Manapság egy gépipari vállalkozásnál is jelen van a csúcstechnológia

Fotó: K. T.

keméti példa alapján szervezték meg a bajai sorozatot. Ennek célja, hogy elérhető közelségbe hozzák a szakmákat. A gyerekek megtapasztalhatják, hogy milyen dolgozni fémmel, fával. Például egy emlékebe kapott munkadarab, aminek elkészítésében valami részt vállaltak, egy fajta kapcsolódást, élményt jelenthet. Tavasszal több iskola diákjaival követik egymást a hasonló látogatások, a tapasztalatokat pedig osztályfőnöki órák keretében is átbeszélik. A közeljövőben a Tibi Cukrászatba, valamint a Jelky középiskola tanműhelyébe is ellátogat egy-egy csoport.

– Nem könnyű megszólítani az iskolai feladatok és a számí-

tógép-büvkörében élő fiatalokat, akiknek a valóságos világgal kevés a kapcsolatuk. Lehet, hogy még kalapácsot is csak képen láttak – osztotta meg tapasztalatait Hárschné Végh Annamária, a TETT Mérnökiroda Kft. HR vezetője. Hangsúlyozta: az iskolák és a cégek közti kapcsolatban a kamara fontos kapocs, mert mindkét oldalról rendelkezik ismeretekkel, elvárásokkal. Ennek is köszönhető a rendhagyó technikaórák, amiket jó lenne rendszeressé tenni, az iskolai órákon pedig az elméleti oktatás helyett a gyakorlati arányába kellene lépni, hogy a gyerekek megismerjék a fém, a fa, vagy éppen a főzés illatait. K. T.

HÍRSÁV

RANGOS SZAKMAI
ELISMERÉS

BAJA Rangos szakmai elismerést nyert el a bajai Bánya Júlia Kereskedelmi és Vendéglátóipari Szakgimnázium és Szakközépiskola: a Fogyasztói tudatosságra nevelő iskola kitüntető címet az Innovációs és Technológiai Minisztérium pályázatán elért sikerekkel érdemelte ki az intézmény. Az elismerő oklevelet február 13-án vehette át az iskola vezetője a Köztársaság téri épületben. A Bányai országos szinten hetvenharmadik tanintézményként kapja meg a kitüntető címet – ismertette Keszthelyi Nikolett, az Innovációs és Technológiai Minisztérium fogyasztóvédelemért felelős helyettes államtitkára, aki személyesen adta át az elismerésről szóló oklevelet.

ÉLETVITELI
ELŐADÁSOK

KALOCSA A korábbi évekhez hasonlóan a Kalocsai Szent István Gimnázium végzős növendékei projektnapok keretében tanulják az életvitel tantárgyat. Ebben a félévben is két nap állt rendelkezésre, hogy meghívott szakemberek segítségével ismerkedjenek meg az alábbi témákkal: korszerű pénzkezelés a háztartásban, tudatos fogyasztói magatartás, a pénz világa, a fogyasztókkal élők segítése, a kulturált közlekedés, adóügyi ismeretek, a fogamzásgátlás lehetőségei. A városházán az önkormányzat és a kormányhivatal szervezetével, az ott folyó ügyintézésrel kapcsolatban kaptak széles körű tájékoztatást, melynek végén a polgármesteri irodába is beléphettek. A megyei iparkamara munkatársa a tudatos fogyasztói magatartásról tartott előadást.

NEMZETKÖZI
TERMÉKDÍJ

KISKUNHALAS A Sirha Budapest Nemzetközi Élelmiszeripari és HoReCa Szakkiállításán meghirdetett innovációs termékversenyen saját kategóriájában első helyezést ért el a Poly-Pack Kiskunhalas Kft. A rangos szakmai elismerést Zsigó Róbert államtitkár adta át Rózsa Ferenc ügyvezető igazgatónak.

Elnöki aranyérem

ELISMERÉS *Tormási Attila ötven éve dolgozik a magánszektorban*

Tormási Attila huszonöt éve, a szervezet megalakítása óta a kamara tagja

Fotó: Bús Csaba

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Elnöki Aranyérmét vette át a Kecskeméti megrendezett megyei kamarai bálon Tormási Attila, a Tormási Kft. ügyvezető-tulajdonosa. Az üzletember cége huszonöt éve tagja a kamarának, az egyéni vállalkozását ötven éve alapította.

BARTA ZSOLT

Kevés olyan ember lehet az országban, aki fél évszázada kapta meg iparos engedélyét és ma is aktív üzletemberként jegyzik. Tormási Attila 1970. április 3-án kapta kézhez másfél éves kintartó munka után az okmányt.

Háromszor kirúgták a hivatalból. Azzal indokolták az elutasításomat, hogy túl fiatal vagyok ahhoz, hogy kisiparos legyek. Kecskeméten egy szerelő volt, aki előbb kapott engedélyt – mesélte a cégvezető. Ha valaki ránéz a Tormási Kft. honlapjára, akkor érdekes számokat lát: 27 éve a piacon, 21 232 eladott új autó, 33 554 elégedett ügyfél, 60 munkatárs.

Az adatokat frissíteni kell, mert több autót adtunk el, összesen már 84-en vagyunk – mondta Tormási Attila, akinek a cége a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (BKMKIK) 1995-ös megalakulásától kezdve a kamara tagja. Tormási Attila ma is aktív kamarai küldött, és a BKMKIK elnökségi tagja több ciklus óta.

Cége országosra ismert, jó nevű kereskedés, amely Kecskeméten a Jász utcában és a Külső-Szegedi úton tart fent telephelyeket. Kelet-Európában az ő vállalkozása kapott először a Bosch cégtől minősített elismerést. Ma az Opel, a Suzuki és az Isuzu automárkák modelljeit értékesítik.

Az elmúlt évtizedben voltak rosszabb és jobb évek, de a tavalyi, a 2019-es év volt az elmúlt tíz évben a legeredményesebb, ugyanis 480 új Opelt, 391 új Suzukit, 13 új Iszuzut, illetve 396 használt autót értékesítettek. Bár, ahogy fogalmaz Tormási Attila, az igazán jó évek a nagy válság előtt voltak: 2006-ban és 2007-ben 1100 új autót értékesítettek négy márkából. Akkor a Suzuki,

az Opel, a Saab és a Daewoo-Chevrolet gépkocsikat vásárolták tőlük az ügyfelek.

A cégalapító azt mondja, hogy az értékesítés nagyon fontos dolog, de legalább ugyanilyen jelentőségű a szerviz, amely az eladott autók karbantartását végzi. Hogy mindig legyen elegendő, megfelelő alkatrész, ezért nagykereskedelmi raktárt is fenntartanak. Tormási Attila, bár naponta akár száz kilométert is autózik, hogy a cégét képviselve ügyet intézzen, egyre inkább visszavonul. A Külső-Szegedi úti telephelyet 2018. január 1-jén adta át a fiának, ifjabb Tormási Attilának. Tavaly óta a Jász utcai karosszéria és fényező üzemben dolgozik, igaz, reggeltől estig. Hogy miként működik az utódlás?

Mindent megbeszélünk Attilával. Szétosztjuk a feladatokat. Abban állapodtunk meg, hogy bármi észrevételem van, akkor véleményem mondok, ha jó, ha rossz, akkor is. Dönteni viszont a fiam fog. Nem bántam meg a döntést – mondta.

A Tormási Kft. tipikus családi vállalkozás. Tormási Attila

lánya, Baranyiné Tormási Edit a cég dolgozóinak munkaügyi kérdéseivel foglalkozik. A cég családi jellegét erősíti az is, hogy Tormási Attila unokaöccse, Tormási László is ott dolgozik, ő az informatikáért felel.

A vállalkozás meghatározó, nem családi tagjai évtizedek óta viszik a cég bizonyos területeit. A műszaki vezető, Deli Tamással 1988 óta dolgozik a cégalapító mellett. A raktárvezető, Sándor Zsolt 1994 óta a Tormási-vállalkozás munkatársa. Az autóértékesítési igazgató, Fruttus Árpád, akinek ez az első munkahelye, lassan negyed évszázada van a cégnél. Ezek az emberek, kollégák akkor is kintartottak, amikor a cég 2012-ben a mélyponton volt. Akkor – ahogy a cégalapító felidézte – négy automárkából csak 190 autót adtak el. Bár most nincs válság, a gazdasági előrejelzők lassulást prognosztizálnak, hangsúlyozta az üzletember. Tormási Attila, bár évek óta nyugdíjas, minden nap bejár a munkahelyére dolgozni. Mint mondja: ez az élete része, feladat nélküli nem tudja az életét elképzelni.

Az informatikai fejlesztésre március 16-ig lehet pályázni

A Ginop-3.2.2 informatikai pályázat 2020. március 16-án végleg bezárul. Ha nagyobb informatikai fejlesztésben, digitalizációban gondolkodik, akkor ebben a pályázatban 40 százalékos vissza nem térítendő forrást tud szerezni.

Már közel 1800 olyan pályázat került benyújtásra a GINOP-3.2.2 informatikai pályázatra, mely a Modern Vállalkozások Programja által biztosított Digitálisan Felkészült Vállalkozás minősítésnek köszönhetően 40 százalékos támogatást eredményezett a vállalkozások számára – mondta Ballai Máté, a Modern Vállalkozások Programja Bács-Kiskun megyei IKT tanácsadója.

A nyertes cégek átlagosan 10 millió forint körüli összegre nyújtottak be pályázatot, és vannak olyan vállalkozások, melyek a pályázat adta maximális pályázati összeget nyerték el. A programra azok a mikro-, kis- és középvállalkozások pályázhatnak, akiknek megvan egy lezárt teljes üzleti éve, és statisztikai létszáma az elmúlt két évben legalább két fő volt.

A Modern Vállalkozások Programja tanácsadójától megtudtuk, hogy a maximálisan 24 hónap alatt megvalósuló projektek többségében a cégek a munkafolyamataik támogatása, a gyors és hatékony vezetői döntések előkészítése érdekében döntöttek a fejlesztés mellett.

A célterületek közé bekezdült még néhány kiegészítés, melyek előremutató és kötelező megoldásokat hordoznak, például precíz ügyfényilvántartás, időpontfoglaló rendszer, automata call center, RFID, mobilapplikáció, új honlap, webshopkészítés, logisztikai speciális lehetőségek, gyártáshoz kapcsolódó célszoftverek, online értékesítés, geoinformációs rendszerek, valamint a vállalkozások foglalkoztató adatvédelem, a GDPR is.

A pályázat részleteivel kapcsolatban keresse bizalommal a kamara tanácsadóját a 06-20/582-2464 telefonszámon!

Gyakorlati oktatói tanúsítványt ad a kamara

Kizárólag kamarai gyakorlati oktatói tanúsítvánnyal rendelkező szakemberek foglalkozhatnak tanulóval az iskolai rendszerű szakképzésben. A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara idén is meghirdette a támogatott képzések lehetőségét.

Tavaly 280-an tettek sikeres vizsgát. A képzésben részt vevő szakemberek úgy nyilatkoztak, hogy a kötelezettségen túl is megérte eljőnni a képzésre, jól érezték magukat az órákon – fogalmazott a kamara szakképzési igazgatója. Ördög Dóra hozzátette: az idén is helyben kínálják a képzéseket és a vizsgákat. – Tavaly több csoportot indítottunk Kecskeméten kívül, Baján és Kiskunhalason. Ez idén sem lesz másként – mondta.

Fontos hangsúlyozni, hogy 2019. szeptember 1-jétől csak kamarai gyakorlati oktatói tanúsítvánnyal rendelkező szakemberek foglalkozhatnak tanulóval az iskolai rendszerű szakképzésben, kivéve, ha a szakképzési törvény 31. § (3) bekezdésében leírt mentességben részesülnek.

A képzés 50 óras, 25 óra elmélet és 25 óra tréning. A gyakorlati oktatók segítséget kapnak a fiatalokkal való bánáshoz és a képzéssel kapcsolatos iratokban, feladatokban való eligazodáshoz. A képzés az NFA-KA-ITM-16/2019/TK/01 támogatási szerződés keretében valósul meg, így csak a 20 százalékos önrészt kell a jelentkezőnek vagy munkáltatójának befizetni. A támogatást az Innovációs és Technológiai Minisztérium biztosítja.

Képzési felhívás

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara képzési és vizsgadíjban támogatott kamarai gyakorlati oktatói képzést szervez az iskolai rendszerű szakképzésben gyakorlati képzést folytató szervezetek oktatói számára, a megyében több képzési helyszínen. 2019. szeptember 1-jétől csak kamarai gyakorlati oktatói tanúsítvánnyal rendelkező szakemberek foglalkozhatnak tanulóval az iskolai rendszerű szakképzésben, kivéve, ha a szakképzési törvény 31. § (3) bekezdésében leírt mentességben részesülnek.
„31. § (3) * Mentésül az (1) bekezdés b) pontjában meghatározott követelmény alól az a gyakorlati oktató, aki
a) azon szakképesítések tekintetében, amelyekben a szakképesítéssért felelős miniszter kiadta a mestervizsga követelményeit, szakirányú mestervizsgával rendelkezik,
b) az oktatót, állam által elismert
ba) szakképesítés szakirányának megfelelő felsőfokú végzettséggel és legalább két éves szakirányú szakmai gyakorlattal, vagy
bb) szakirányú szakképesítéssel és felsőfokú végzettséggel, valamint legalább öt éves szakirányú szakmai gyakorlattal rendelkezik,
c) a Vendéglátóipar ágazatba tartozó szakképesítést olyan gyakorlati képzőhelyen oktatja, amely – a szakképzésért és felnőttképzé-

sért felelős miniszter által rendeletben meghatározott – vendéglátóipari egységben folytat gyakorlati képzést, vagy d) a hatvanadik életévét betöltötte.”

A képzés 50 óras, 25 óra elmélet és 25 óra tréning, melyben segítséget kapnak a fiatal generációkkal való bánáshoz és a képzéssel kapcsolatos iratokban, feladatokban való eligazodáshoz, segít a gyakorlati oktatói munka során felmerülő kihívások kezelésében. A képzést követő vizsga sikeres teljesítése után megkapják a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara hivatalos tanúsítványát a kamarai gyakorlati oktatói végzettségről.

A képzéshez a BKMKIK támogatást nyújt, így csak egy 20 százalékos önrészt (22 860 forintot) kell a jelentkezőnek (vagy munkáltatójának) befizetnie a kamaránál.

A jelentkezéssel, a képzések megvalósulásával kapcsolatos kérdéseit felteheti munkatársunknak az alábbi elérhetőségeken:
Gaál Bernadett
gyakorlati oktatói referens
76/501-519, 70/933-4792
gyok@bkmkik.hu

**Információs nap:
Hogyan termel-
jünk több pénzt
a vállalkozásnak?**

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara és a Modern Vállalkozások Programja Kiskőrösi Vállalkozói Információs Napot rendez.

A rendezvény helyszíne: Kiskőrös, Kurta Étterem (Csokonai Mihály u. 51.). Időpontja: 2020. március 5. (csütörtök), 9 órától 12.30-ig.

A regisztrációra 9 óra után kerül sor, az első előadás 9.30-kor kezdődik.

A „Hogyan termeljük több pénzt vállalkozásunknak nem csak digitális megoldásokkal” címet viselő rendezvény tematikája: Pályázati lehetőségek, Ötletről vállalkozás, Hatékony kapcsolatépítési stratégiák, Online marketing, Időmenedzsment, Informatikai megoldások, Digitalizáció. A résztvevők választ kaphatnak arra a kérdésre is, hogy honnan kaphat egy vállalkozás az elképzelések megvalósításához forrást, illetve arra is, hogy melyek azok a hazai és globális trendek, amelyek használatával piaci előnyt tud szerezni egy vállalkozás.

Miért érdemes eljönni az eseményre? Célunk, hogy eseményünkön a vállalkozások első kézből kaphassanak tájékoztatást a digitális vállalkozásfejlesztés külső finanszírozásának lehetőségeiről és a legújabb trendekről.

Ezen felül a kiállítók a jelentkező ügyfelek részére kedvezményes ajánlatokat biztosítanak. A rendezvény vendégei ingyen részt vehetnek a március 19-i „Online marketing eszközök és Instagram alapozás kezdőknek” elnevezésű képzésen, Kiskőrösön. Értékes nyeremények is kisorsolásra kerülnek, közel 100 ezer forint értékben!

Bővebb tájékoztatás és jelentkezés a +36-20/5822464-as telefonszámon.



Hasznos tudást szerezhetnek

Üzletszerzés a neten

MARKETING *A kereskedelem egyre inkább átköltözik a webre*



Balogh Gábor a kamara kecskeméti székházában tartott előadásán a jövő fejlődési lehetőségeit vázolta

Fotó: Barta Zsolt

Az e-kereskedelem folyamatosan növekszik, 2018-ban a online kiskereskedelem volumene meghaladta az ezermilliárd forintot. Ebből 669 milliárd forintot tett ki a hazai vásárlások értéke, és további 400 milliárd forintot tettek hozzá a végeredményhez a külföldről történő online vásárlások. A kamara, látva a trendet, évente több előadást is szervez ebben a témakörben.

BARTA ZSOLT

Ritka, hogy ennyien legyenek egy ilyen előadáson. Így üdvözölte Balogh Gábor, a Google Digital Workshop projekt előadója az Online marketingstratégia és ügyfélszerzés című ingyenes rendezvény résztvevőit.

Az eseménynek a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara kecskeméti székháza adott helyet.

Az új előadóterem teljesen megtelt, köszönhetően a jó szervezésnek, illetve a téma fontosságának. Az érdeklődők többsége

azok közé tartozott, akiket a szakirodalom az Y generáció tagjai közé sorol. Ők a '80-as '90-es évek szülöttjei, akik számára a mobiltelefonos alkalmazások sora, az internet használata az életük szerves részét képezi. Az érdeklődők vagy olyan cégek alkalmazottjai voltak, amelyek interneten keresztül is szeretnék bővíteni piacukat, vagy olyanok, akik ezután kívánnak a világháló segítségével partnerekre szert tenni.

Balogh Gábor lendületes előadásában beszélt a digitális marketingstratégia jelentőségéről. Felhívta a figyelmet arra, hogyan is lehet ügyfelet keresni. Milyen ingyenes eszközök segítenek ebben a folyamatban? Mit kell azért tenni, hogy valaki ügyfélle váljon? S ha már jó néhány gyümölcsöző piaci kapcsolattal rendelkezik a vállalkozó, akkor mit tegyen, hogy megtartsa az ügyfeleket? Miért is fontos az online jelenlét?

A kérdésekre adott válasz egyértelmű: a bolygó lakosait egyre inkább a világháló köti össze. Míg 2017-ben a 7,5 milli-

árdos népességből 3,6 milliárd használta a netet, addig jövőre ez a szám a becslések szerint elérheti a 7 milliárdot. Azaz a potenciális piac ekkorára növekedik. Az előadó szerint az audiovizuális tartalom az, amely megfogja az érdeklődőket. Erre kell fókuszálniuk az értékesítőknél. Azaz, akik eladni akarnak, azok élményszerűen tegyék ezt, javasolta a Google munkatársa, majd megjegyezte, hogy például az Y generáció tagjai napi öt órát töltenek az online felületeken. Ennek 40 százaléka az okostelefonon keresztül történik. A generáció tagjai egy nap mintegy 150 alkalommal néznek a telefonjaikra. Van, aki csak hívást kezdeményez, van, aki az e-mailjeit nézegeti, más például az időjárás böngésző rajta.

Aki piacot akar szerezni, annak a mobiltelefonon jól alkalmazható rendszert kell létrehoznia. Nyugati példán szemlélítette a célközönség megkeresését az előadó. Mint mondta, egy keretrendszert kell felépíteni. Ez négy

szakaszra bontható: See, Think, Do, Care. A See az a közönség, amelyet potenciálisan meg kell, és lehet célozni egy termékkel vagy szolgáltatással. Ezen belül van a Think csoport, amely szintén széles réteg, és vásárlási szándékkal rendelkezik. Ennek halmaza a Do csoport, amelyről biztos állítható, hogy mindenképpen vásárolni akar. A Care csoport pedig azt a közönséget jelenti, amely már a mi vevőkörmünkhez tartozik, de őket meg is kell tartani.

Ez utóbbi nem könnyű feladat, de megtartásukhoz az előadó egy érdekes módszert javasolt. Az e-mail-elérés során arra kell kérni a régi vevőket, hogy az ő ajánlásukkal segítsenek új vásárlókat szerezni. Cserébe kedvezményeket lehet biztosítani a régi vevőknek. A régi partnereket nem csak meg lehet tartani, de újakat is lehet szerezni, mondta Balogh Gábor. Majd újból felhívta a figyelmet arra, hogy az értékesítés élmény jellegű legyen, mivel az emberek így szívesebben vásárolnak.

Külföldi üzleti ajánlatok magyarországi vállalkozóknak

Az alábbi üzleti ajánlatokról Kárpátiné Becsi Gabriella, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara külügyi és külkereskedelmi vezetője a 76/501-508-as vagy a 70/453-3977-es telefonszámon ad felvilágosítást.

Beszállítókat keres egy oszt-rák, tökmagok feldolgozásával foglalkozó vállalat, amely az egyik legnagyobb európai olajmalommal rendelkezik, és különféle tökmagos termékeket állít elő. A feldolgozásra váró tökmagot beszállító partnerek jelentkezését Szlovéniából, Horvátországból, Szerbiából, Magyarországról és Ukrajnából várja. (BRAT20191210001)

Saját márkás termékekkel foglalkozó svéd KKV megbízható női ruha-tervezőket, varrókat keres Európából. Gyártási megállapodás alapján a leendő partnervarroda készítené el a közelgő kollekciókat: menyasszonyi és estélyi ruhákat. (BRSE20191211001)

Nemzetközi logisztikai szolgáltatót keres egy, a kulturális és kreatív iparágak számára készülő, egyedi szoftverekkel foglalkozó spanyol társaság. Az eszközök kezelésére szakosodott partnerrel szolgáltatási megállapodást kötnének. (BRES20191211001)

Gyártók és beszállítók jelentkezését várja egy ukrán KKV, amely festékek és ragasztók forgalmazására és importjára szakosodott. A társaság kereskedelmi közvetítőszolgáltatásokat végezne egy disztribúciós szolgáltatási megállapodás alapján. (BRUA20190306003)

Gyártó partnerek jelentkezését várja egy kiváló minőségű biokozmetikai termékek forgalmazó Kanári-szigeteken működő, növekvő KKV. A cég az unióban elfogadott biohajfestékeket, illóolajokat, alapanyagokat, DIY kozmetikumokat, organikus napkrémekeket, masszázsolajokat és füstölőket keres. A gyártókkal disztribúciós megállapodást kötne. (BRES20191209001)

Tízezer embernek kell ellátást biztosítani

Fontos, Kalocsa életét hosszútávon meghatározó témában, a Paks II. beruházáshoz kapcsolódó kérdéskörben szervezett fórumot a Kalocsai Vállalkozói Klub a helyi és környékbeli vállalkozók számára február 13-án – írta a kalohirek.hu. Az Iparkamara új székházában Sziráki Szilárd, a kereskedelmi és iparkamara alelnöke és Markella Viktor, az OTP Kalocsai Fiókja vezetője köszöntötte a két előadót, Csuka László Zoltánt, a Paks II. kerítésen kívüli beruházásaiért felelős PIP Közép-Duna Menti Térségfejlesztési Nonprofit Kft. ügyvezető igazgatóját és dr. Filvig Géza polgármestert.

A PIP vezetőjének legnagyobb jelentőségű bejelentése az volt: a Foktői úti laktanyában kialakítandó, mintegy 3000–3500 ember befogadására alkalmas szálláshelyek és kiszolgáló létesítmények kialakítása a Kalocsa–Paks Duna-híd építésével párhuzamosan folyik majd. Csuka László Zoltán elmondta, hogy a céget Paks Ipari Park Kft. néven még a paksi önkormányzat alapította, majd az állam 2017-ben azzal a speciális céllal vásárolta meg, hogy a Suli János miniszter alá tartozó, „kerítésen kívüli” ügyek intézésével foglalkozó két államtitkárság rendelkezzen a

megvalósításhoz szükséges szervezettel.

Hozzátette: a jelenleg PIP Közép-Duna Menti Térségfejlesztési Nonprofit Kft. néven működő társaságnak három feladata van. Az egyik az összes olyan infrastruktúrának a létrehozása, ami a Paks II. megépítéséhez szükséges. A másik terület gyakorlatilag azt fedi le, hogy a Közép-Duna menti térségben lévő vállalkozói kör hogyan, miként tud a beruházáshoz kapcsolódva olyan többletprofitot elérni, ami a saját boldogulása mellett, a helyi iparüzési adón keresztül a székhely település fejlődését is segíti. A harmadik feladat pedig a térségfej-

lesztés. Ez utóbbi valamikor egyértelműen megegyezett a Paks II.-höz kapcsolódó térségfejlesztéssel, de immár több területen önálló funkciót jelent – hangzott el.

Csuka László Zoltán példaként a turizmust, és a mezőgazdasági kistermelőket említette, ugyanis a PIP Kft. mindkét területtel közvetlenül foglalkozik. Az adottságok megvannak, így a turizmus egy olyan térségfejlesztési célterület, amivel foglalkozni szükséges. A szakember aláhúzta, a másik célterület a helyi agrártermelők legkülönbözőbb termékeinek, termékeinek becsatolása a Paks II. építésénél megjelenő

tömegek ellátásába, kiszolgálásába.

Mint elhangzott, ha 10–12–13 ezer ember többletként megjelenik néhány koncentrált helyszínen, akkor a különböző infrastrukturális elemek kapacitása nem elégséges ahhoz, hogy ezt a tömeget kiszolgálja. Példa erre a paksi szennyvíztisztító telep kapacitásának bővítése, vagy a Paks II. építéséhez szükséges ipari víz, illetve a beruházáson dolgozók lakossági vízigényének kielégítése. Ezért új kutatást kell futtatni, új vízműtelepet kell megnyitni a környéken – magyarázta a szakember.

Tavaly július 31-én született kormánydöntés arról, hogy a

Paks II. építéséhez szükséges szállás megteremtése a PIP Kft. feladata lesz. Ebből az következik, hogy az orosz fél által megadott adatoknak megfelelő szállásmennyiséget kell létrehozni. Az orosz fél által megadott adatok szerint az építkezés csúcsidejében akkor 12–13 ezer ember pluszként jelenik meg a térségben. Az emberek egy része átmenetileg tartózkodik itt, egy-két hétre, hónapra érkezik, de ezeknek a munkavállalóknak a lakhatásával is foglalkozni kell, ugyanis a magyar fél szerződésben vállalta, hogy térítés ellenében ugyan, de az orosz félnek megteremti a lakhatási feltételeket – szögezte le Csuka László Zoltán.

Továbbképzést szerveznek a szépségipar mestereinek

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Kozmetikus Klubja Mesterek Akadémiája címmel képzést rendez a szépségiparban tevékenykedő szakembereknek.

Meghívott vendégek és előadók: Dr. Gyovai Viola, Báthory Kati, Juhász Klára, Trifont Éva

A továbbképzést 2020. március 23-án, hétfőn 10 órától 16.30-ig tartják a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Kecskemét, Árpád körút 4. szám alatt található székházában.

PROGRAM:

• 10.00–11.00 Miért lett szívügyem a bio- és biodinamikus kozmetikumok fejlesztése?

Beszélgetés Dr. Gyovai Violával, a Biokozmetikai Kft. tulajdonosával.

• 11.00–16.00 Masszázs a kozmetikai gyakorlatban

Báthory Kati, aranykoszorús mester, Juhász Klára kozmetikus mester.

• 16.00–16.30 A menyasszonyi sminkkészítés finomságai Trifont Éva sminkes, sminkoktató.

A továbbképzés a Mesterek Akadémiájának továbbképzése, így a rendezvényen részt vevő, mesterlevéllel rendelkező szakemberek sorszámozott továbbképzési látogatási lapot kapnak.

A SZAKMAI TOVÁBBKÉPZÉS RÉSZVÉTELI DÍJA:

• önkéntes kamarai tagsággal rendelkezőknek: bruttó 10.500 Ft.

• kötelező regisztrációval rendelkezőknek: bruttó 12.500 Ft.

• magánszemélyeknek: bruttó 12.500 Ft.

• szakképző iskolák oktatóinak: bruttó 10.500 Ft.

Az érdeklődők a részvételi szándékukat 2020. március 20-ig elektronikusan jelezhetik a www.bkmmk.hu honlapon. Egyéb információ a 76/ 501-500-as telefonszámon kérhető.

A jelentkezés a részvételi díj befizetésével együtt érvényes.

A részvételi díjat az alábbi bankszámlára lehet átutalni a rendezvény megnevezésének és a résztvevő nevének feltüntetésével: 10915008-00000009-21320012.

Az idősek szívesen vállalnak munkát

FÓRUM Sok százezer nyugdíjast lehetne visszafoglalkoztatni

Magyarországon 2,6 millió nyugdíjas él, akiknek egy része szívesen dolgozna a nyugdíj mellett. Kérdés az, hogy a tapasztalt idősek és a cégek hogyan találhatnak egymásra. Erről tartottak szakmai fórumot a napokban a megyei iparkamara kecskeméti székházában.

BARTA ZSOLT

A magyar lakosság negyede nyugdíjaskorú, akiknek egy része szívesen dolgozna még. A hazai gazdaságnak szüksége van olyan dolgozókra, akik folyamatosan vagy időszakosan képesek hasznos tevékenységet végezni. Több mint két és fél éve, erre a problémára keresve a választ hozta meg az országgyűlés azt a jogszabályt, amely a nyugdíjas-foglalkoztatás szövetkezeti kereteit teremtette meg. A tapasztalatokról esett szó egy február 24-ei kamarai rendezvényen.

A Közérdekű Nyugdíjas Szövetkezetek Országos Érdekvédelmi Szövetsége (KözÉSZ) szervezet szakmai fórumosorozat keretében járja az országot, hogy találkozzon azokkal a nyugdíjasokkal, akik szívesen dolgoznának. A rendezvényt Gaál József megyei kamarai elnök nyitotta meg, aki hangsúlyozta, hogy cégénél, a Szimikron Kft.-nél is nyolc nyugállományba vonult visszadolgozó kolléga termel az ötven alkalmazott mellett. Mindenkit arra biztatott, hogy aki csak teheti, a létező szövetkezeti rendszer keretében vállalon munkát, mivel ez jó a dolgozónak, de jó a munkaadónak is.

Az elnöktől dr. Bak Klára adjunktus, a Szövetkezeti Kutatóintézet Nonprofit Kft. szakértője vette át a szót. Hangsúlyozta a megjelent nyugdíjasok előtt, hogy 2,5 éve működik az idősek szövetkezeti foglalkoztatási rendszere. Ez a rendszer azért jó, mert figyelembe veszi a tagok igényeit, ez alapján tárgyal a munkaadóval. Így az idősek maguk dönthetik el, hogy rész vagy egész műszakot váll-



A nyugdíjasok közül nagyon sokan dolgoznának akár részmunkaidőben is

Fotó: Barta Zsolt

lalnak, melyek azok a napok, amikor nem érnek rá, hajlandóak-e több műszakot bevállalni, avagy sem. Az idős embernek nem kell végig kilincselniük a HR-irodákat, hogy aztán siker nélkül térjenek haza. A munkaadó pedig olcsó, de megbízható munkaerőt kap. Az szja-n kívül csak a nettó bért kell a dolgozónak kifizetnie. Nincs szükség toborzásra, akkor rendeli meg a munkaerőt és csak annyi idő-

re, amennyire kell. Például a nagyobb ünnepek előtt, mint amilyen a karácsony is, igényt lehet tartani az idősebbek munkájára, mert az év utolsó heteiben megduplázódik a boltok forgalma. Csak emiatt viszont új állandó munkatársat nem érdemes munkába állítani.

Dolgos Attila, a KözÉSZ alelnöke néhány számmal illusztrálta az idősek munkába állításának az eredményeit. Mint

mondta, a nyugdíjasok tavalyelőtt 4 milliárd forintot kerestek. Különböző szövetkezeti rendszerben 20 ezer nyugdíjast tartanak számon. Ezek fele a KözÉSZ tagja. A rugalmas foglalkoztatás ezen rendszere még új idehaza, meg kell szokniuk a nyugdíjasoknak, illetve a munkaadóknak is. A fórum végén nyugdíjasok számoltak be a tapasztalataikról, amelyek vegyesek voltak.

A közérdekű nyugdíjas szövetkezet előnyei

- rugalmas foglalkoztatási lehetőséget biztosít, a tag maga dönt az időbeosztásáról;
- tagjai minden esetben egyéni képességeiknek, lehetőségeiknek, körülményeiknek, általános élethelyzetüknek megfelelően vállalhatnak személyes közreműködést;
- személyes közreműködésével arányos ellentételezésben részesül, amely mellett azonban a nyugdíját teljes mértékben megtarthatja;
- közösséget teremt;
- tagjai szociális helyzetének megtartását és előmozdítását támogatja;
- tagjai számára oktatási, képzési, kulturális lehetőségeket is biztosít;
- tagját a személyes közreműködésének ellentételeként pénzben kapott jövedelme után minimális közteher terheli, pontosan 15% személyi jövedelemadó;
- tagja a személyes közreműködésének ellentételeként kaphat természetbeni juttatásként élelmiszert, fogyasztásra kész élelmiszer vásárlására felhasználható utalványt, valamint részesülhet a szövetkezet által előállított javakból is - adómentesen. (www.kozesz.hu)

Kötelező leadni március 1-ig az egyéni vállalkozói igazolványt

Megszűnt 2020. január 1-jével az egyéni vállalkozói igazolvány, valamint már nem lesz lehetőség új okmány igénylésére sem. A korábban kiállított és érvénytelené vált igazolványokat az érintettek legkésőbb 2020. március 1-jéig kötelesek leadni a székhelyük szerinti járási (kerületi) hivatalban (postai úton vagy személyesen), de akár a kormányablakokban is.

A le nem adott igazolványokat határozattal vonják vissza.

A változás az egyéni vállalkozói tevékenységet nem érinti, a nyilvántartás vezetésével kapcsolatos feladatokat a jövőben a Nemzeti Adó- és Vámhivatal fogja ellátni.

A jogszabályi határidő betartása érdekében a kormányhivatal kéri az érintetteket, hogy mihamarabb, de legkésőbb március 1-jéig adják le okmányaikat a helyi kormányablakban. Amennyiben ez nem történik meg, az egyéni vállalkozó székhelye szerint illetékes járási (fővárosi kerületi) hivatalnak határozattal kell visszavonnia az igazolványokat.

A hatóság kéri a vállalkozók jogkövető magatartását és a határidő betartását.

A kormányablakok nyitvatartásáról a kormanyablak.hu internetes oldalon lehet tájékozódni.



GAZDASÁGI *ablak*

A Petőfi Népe és a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara kiadványa

SZERKESZTŐK:

Barta Zsolt, Gaál József, Sipos Zsolt

KÉSZÜLT:

Mediaworks Kiadó és Nyomda Kft., Budapest

A csendet keresi a fotográfus

KIÁLLÍTÁS A természet csodáit, az elmúlást örökítette meg

Kovács Réka Éva fotográfus munkáiból nyílt kiállítás a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara kecskeméti székházában. A fotográfus a képek sugallta csendre helyezi a hangsúlyt. Mint mondta: a természetben letisztult a világ, a lelkiismeretünk. Elsősorban a természet csodáit és az elmúlást, az apró részletek szépségét örökíti meg munkáiban. Kovács Réka Éva a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara kommunikációs munkatársa, aki a rendezvények képi dokumentálását látja el. Hobbija és mindennapi munkája azonos, hiszen kedvenc szabadidős tevékenysége a fotózás.



Kovács Réka Éva a képek sugallta csendre hívja fel a figyelmet

Fotó: Barta Zsolt

KAMARAI HOZZÁJÁRULÁS

Felhívjuk a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamarához tartozó egyéni és társas vállalkozások figyelmét, hogy a 2020. évi kamarai hozzájárulás megfizetésének határideje **2020. március 31.**

A befizetés – 5000 Ft – történhet átutalással a 10915008-00000009-21320005 számlaszámra az adószám feltüntetésével, valamint ügyfélszolgálatunkon, pénztárba történő befizetéssel.

Felhívjuk azon vállalkozások figyelmét, akik még nem tettek eleget teljes körűen a 2019. évi kötelezettségüknek, mielőbb pótolják! A meg nem fizetett kamarai hozzájárulás köztartozásnak minősül, amelyet a NAV adók módjára behajt.

A kamarai nyilvántartásba bejegyzett gazdálkodó szervezetek részére a kamara térítésmentesen a következő alapszolgáltatásokat biztosítja: tanácsadás gazdasági, pénzügyi, adózási, hitelhez jutási kérdésekben, üzletipartner-keresés, pályázatfigyelés.

A gazdasági kamarák kötelesek továbbá a gazdálkodó szervezetek kamarai nyilvántartásában szereplő adatok nyilvánosságát biztosítani, amely elérhető a www.kamreg.hu/mkkir/kereso.html oldalon.

További információ a kamara honlapján található: www.bkmmk.hu