



A Petőfi Népe melléklete  
XIV. évfolyam, 10. szám

# GAZDASÁGI 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

## Az évtized legnehezebb éve az idej

BÁCS-KISKUN A megyei kereskedelmi és iparkamara vezetői a vírus okozta gazdasági válságról

Utoljára a spanyolnátha okozott olyan egészségügyi válságot a világon, mint most a Covid-19 járvány. Ez megrendítette a nemzetközi gazdaságot is. Magyarországon is visszaeséssel számol a kormány. Hogyan élük meg a pandémia okozta nehézségeket a vállalkozások? – erről kérdeztük a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnökét és alelnökeit.

**GAÁL JÓZSEF, A BKMKIK ELNÖKE, A SZIMIKRON KFT. ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA:**

– A 2020-as év nagy változásokat hozott a gazdaságban, vannak nyertesek és kemény tanulságok is. A nemzetközi gazdaság a 2008–2009-es pénzügyi világválság után 10 jó évet kapott a sorstól. Az elemzők már korábban jelezték, voltak is előjelei, így mindenki számított a recesszió érkezésére. Azt azonban véletlenül sem hittük, hogy így történjen. Március közepén, ahogy ismert, a hazai vendéglátás, szállodaipar szinte térdre rogyott, akár csak a szolgáltató szektor egy része tavasszal. Az ipar, a beszállítói kkv-szektor képviselőinek is át kellett írniuk az idei terveket. A térségi KSH adatok június közepéig ismertek. Bács-Kiskun megyében az első fél évben a 4 főnél többet foglalkoztató ipari vállalkozások termelési volumene főként a koronavírus okozta járvány hatására 14 százalékkal (országosan 13 százalékkal) elmaradt az egy évvel korábbtól. Tavasszal a kamara néhány nap alatt egy azonnali cselekvési programot tett le a kormány asztalára. A márciusi kormányintézkedések nagy része ezt tükrözi.

A kormány rövidített munkaidő, kamat- és hitelmentesítések, illetve más támogatások formájában igyekezett segítséget nyújtani. Ezzel azonban nem állt le a hazai kamarai képviselői rendszer. Közös cégünk, a KAVOSZ Zrt. a kormány és az MNB támogatásával új, rendkívül kedvezményes Széchenyi Kártya hitelkonstrukciókat is bevezetett a vállalkozók számára, hogy a gazdaság újraindítását elősegítse. Ősszel a vírus második hullámát felkészülten várhatta a gazdaság nagyobb része. A KSH december 11-i jelentése szerint októberben a hazai ipari termelés volumene 0,6 százalékkal meghaladta az egy évvel korábbi értéket. Ez azt is jelenti, van okunk az óvatosságra. Cégünk, a Szimikron Kft. a terveket 10%-ot némileg



Balról: Tasi László, Slonszki Attila, dr. Renner Tamás, Gaál József, Sziráki Szilárd és Kurdi Viktor

Fotó: Kovács Réka

meghaladó mínusszal zárja, de a munkahelyeket sikerült megőrizni.

Az advent az elcsendesedés időszakában van lehetőség a tanulságok átgondolására is. Érdemes rövid távú terveket és hosszú távú stratégiát is alkotni. Az biztos, hogy a most következő időszakban döntő szerepe lesz a tudásra, innovatív megoldásokra építő vállalkozásoknak, másrészt nehéz hosszú távon sikeresnek lenni. Rendre visszatérnek az idejhez hasonló, rendkívüli és kiszámíthatatlan időszakok, gondoljunk erre akkor is, amikor nagyon fut a szeker. Bizom abban, hogy a jövő évben újra konjunkturális időszak kezdődik. Ezzel kívánok a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöksége és minden dolgozója nevében áldott karácsonyt és sikeres új évet jó egészséggel!

**KURDI VIKTOR, A KAMARA ÁLTALÁNOS ALELNÖKE, A BÁCSVÍZ ZRT. ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJA:**

– Igazán emlékeztető év lett 2020. A víz- és csatornaszolgáltatás igénybevétele is átrendeződött. A karanténkövetkeztetés miatt sokan otthonról dolgoztak vagy éppen karanténban voltak, vagy csak egyszerűen teljesítették a „maradj otthon” kérést. Ebből adódóan megnövekedett a lakosság felé

értékesített vízmennyiség is. Azt is látjuk, hogy azon intézményekben, ipari egységekben, ahol a korlátozások miatt kevesebben dolgoztak, ott kisebb mennyiséget sikerült értékesíteni. Az év végéhez közeledve azt tapasztaljuk, hogy ezek a hatások kioptják egymást, és az alaptevékenységet tekintve az árbevételünk nem fog alapvetően változni az előző évhez képest. Ebből közel nyolcmilliárd forintos bevételünk származik. Ugyanakkor jelentős csökkenést mutat a vállalkozási munkából származó bevétel. Ez összefüggésben áll az építőipar teljesítményével és a cégek beruházási hajlandóságával is. Ebből az is látszik, hogy az építkezésekkel kapcsolatos víziközműigények visszaestek ebben az esztendőben. Sajnos érzékeljük, hogy a társadalom széles körét érintette anyagilag negatívan a gazdasági válság. Az év végi kintlévőségi adatainkban az látszik, hogy nem nőtt, de nem is csökkent tavalyhoz képest a be nem fizetett számlák összege. A cégünk idén pozitív nullás évet zárhat. A jövőbe nehéz előre látni. Várjuk, hogy a járványhelyzet javuljon, mert ennek függvényében fognak a cégek visszalépni a válság előtti termelési szintre. A cég ma 58 településen 600 emberrel ad munkát. Hálás vagyok a munkatársaimnak azért, hogy a járványhelyzetben is magas szinten végezték a munkájukat. A munkavállalói létszámot megőriztük, a fluktuáció csökkent. Egy év alatt összesen 15 millió m<sup>3</sup> vizet értékesítettünk a lakosoknak, cégeknek és intézményeknek – mondta végül Kurdi Viktor, a kamara általános alelnöke, a BÁCSVÍZ Zrt. elnöke-vezérigazgatója.

imnak azért, hogy a járványhelyzetben is magas szinten végezték a munkájukat. A munkavállalói létszámot megőriztük, a fluktuáció csökkent. Egy év alatt összesen 15 millió m<sup>3</sup> vizet értékesítettünk a lakosoknak, cégeknek és intézményeknek – mondta végül Kurdi Viktor, a kamara általános alelnöke, a BÁCSVÍZ Zrt. elnöke-vezérigazgatója.

**TASI LÁSZLÓ AUTÓSZERELŐ MESTER, A KAMARA KÉZMŰ-IPARI ALELNÖKE:**

– A mikrovállalkozók is hasonlóan sérülékenyek, akár csak a vendéglátóipar vállalkozói. A szépségiparban is lehetnek gondok, mivel nem kevesen esetleg lemondanak olyan kezeléseket, amelyek korábban rendszeresek voltak. Bár a vállalkozók maximálisan odafigyelnek a biztonságos körülmények megteremtésére, mégis sokan félnek egy-egy kezelés igénybevételétől. Autójavító területen visszaesett az ügyfélforgalom. Sok autós halasztgatja a javításokat. Nem kevesen az ügyfelek közül előre jelzik, hogy kimondottan a műszaki vizsgával kapcsolatos javításokat kérik, más, talán kevésbé fontos alkatrészcsereket inkább hanyagolnak a spórolás miatt. Mindenki reménykedik, hogy könnyebb lesz jövőre, legyen az ügyfél vagy akár

mikrovállalkozó. A 2021-es évet előre nem látjuk. Próbálnak a vállalkozók tartalékolni, úgymond összehúzni magukat. Nagy segítség lett volna a kisvállalkozóknak, ha felfüggesztették volna néhány hónapra a járulékok befizetését. Az közvetlen segítséget adott volna. Sok kérdőjel akad, bizonytalanok vagyunk, emiatt hiába is léteznek jó hitelkonstrukciók, azokat kevesen merik felvenni. Abban reménykedünk, hogy az élet hamarosan visszatér a korábbi kerékvágásba. Ugyanakkor van olyan szakemberről, az építőiparban dolgozó mikrovállalkozások, amelyek alaposan el vannak látva megbízásokkal. A lakásfelújításokban részt vevő festők, kőművesek, víz- és gázszerelők hónapjai már 2021-re előre be vannak osztva – mondta Tasi László autószerelő mester, a kamara kézműipari alelnöke.

**DR. RENNER TAMÁS, A BKMKIK OKTATÁSI ÉS KÉPZÉSI ALELNÖKE, A RENNER BT. MŰSZAKI IGAZGATÓJA:**

– Tavasszal, áprilisban és májusban óriási visszaesésnek lehettünk tanúi, ugyanakkor gyorsan rendeződtek a piacok. Visszaállt a megrendelési állományunk. Tíz százalékkal gyártottunk kevesebbet nyugati piacokra, ennyivel volt kevesebb az euróbevételeink.

Ez csökkenés, de mi szép eredménynek tartjuk Jánoshalmán. Mi speciális ágazatban, a gumiparban termelünk. Nagyon sok helyre kell gumipari termék, ez magyarázza az eredményt, a jó eredményt annak ellenére, hogy csökkenésről van szó. Ez a csökkenés számunkra azt jelenti, hogy azokon a pontokon, ahol munkaerőhiány van a cégünkönél, most egyensúlyba jöttünk. A kamarai területen nehéz helyzetünk van. Az új szakképzési törvény végrehajtási rendeletét látva, nagyon sokat kell azért dolgoznunk, hogy a cégeknek megmutassuk, miért is érdemes részt venni a diákok képzésében. A finanszírozási kereteket átszabták. Olyan, mint egy sok változóból álló egyenlet. Nagyon nehéz meghatározni pontosan, ki nek mennyi pénz jár a diákok után. Ezt a rendszert finomítani kell mindenképpen, hogy jól működjön – mondta végül dr. Renner Tamás, a BKMKIK oktatási és képzési alelnöke.

**SZIRÁKI SZILÁRD, A BKMKIK IPARI ALELNÖKE, A BUDAMOBIL-CARGO KFT. CÉG-VEZETŐJE:**

– Az évet pozitív eredménnyel zárjuk, ugyanakkor ennek mértéke kisebb, mint a tavalyi. Kevesebb volt az árbevétel 2020 során. Ez jellemző más cégekre is. Létszámot, szerencsére nem kellett csökkentenünk, igaz, embereket sem veszünk fel. A jövő év elejét még gyengébbnek látom a megrendelésállomány miatt. Ez a használati igényt érinti, de a mezőgazdasági gépgyártás esetében jobb a helyzet, felfutás érezhető az év végétől. Arra számítunk, hogy a második felévtől már a várt gazdasági emelkedés érezteti a jótékony hatását. A mi szektorunkban a nyár végén ért el bennünket az a visszaesés, amely a gazdaság más ágazatait már áprilisban, májusban érzékenyen érintette. Információink szerint a Paks II. építési munkálatai a kerítésen kívül is megkezdődnek. Az atomerőművi beruházásra épült rá majd a kalocsai híd megépítése. Mindkettőhöz szeretnénk csatlakozni. A 2020-as évről annyit, hogy az ipari ágazatban, akárcsak máshol, érezhető a visszaesés, de közel sem olyan mértékben, mint a turizmusban. A papíripari csomagoló cégünknel jelentős alapanyagár-emelkedésre számítottunk, mivel nincs elegendő áru a piacon. Az acéltermékek területén ezt még nem tapasztaljuk.

FOLYTATÁS A II. OLDALON



Az elmúlt évtized legnehezebb éve az idej

FOLYTATÁS AZ I. OLDALRÓL

**SLONYSZKI ATTILA, A KAMARA KERESKEDELMI ALELNÖKE, A PLAN ZRT. ÜGYZETŐ IGAZGÁTOJA:**

– Az idén rengeteg váratlan, talán soha nem tapasztalt piaci fordulattal találkoztak a kereskedők. A beszerzések lelassultak, másrészt új értékesítési csatornákat kellett megnyitni. A cégek ezt csak úgy tudták kezelni, mint ahogy a cégcsoportunk is, a Gépész Holding 23 áruházal, amely három ezer partnerrel áll napi kapcsolatban. Folyamatosan figyeljük a piacot és alkalmazkodunk. A cégek többsége jó kondícióban kezdte az évet az előző évek konjunktúrájának köszönhetően, de a tartalék nem elegendő a végtelenségig. A vendéglátásban, turisztikában dolgozó vállalkozások vannak a legnagyobb bajban.

Az állami támogatások, sajnos csak részben tudták orvosolni a problémákat, azokat sokkal rugalmasabban és gyorsabban kellene célba juttatni, mert sok cég tönkremehet. Az épületgépészeti termékek szakkereskedőjeként úgy látjuk, hogy a felújítási piac nem csökken, várhatóan növekszik, viszont a lakásépítési és az irodaépítési piac lefékezett. A szakmai felkészültség, az alkalmazkodási képesség és a korábbi évek tudatos gazdálkodása segített az idej évben.

Az internetes kereskedelmi megoldásokkal újra pozícionálhatják magukat a vállalatok ebben a válságban. Becslések szerint az online kereskedelem 40–50 százalékkal bővült idehaza, cégünknel is jelentős a növekedés. A Gépész Holding vezető szerepet tölt be a hazai épületgépészeti piacon, a 2020-as forgalmunk a csökkenő piac ellenére meghaladja a tavalyit. A holdingnál 480 ember dolgozik, megtartottuk a csapatot állami támogatás nélkül is.

A tartalékkal, digitális felkészültséggel, innovatív szemlélettel és termékekkel rendelkező vállalkozások hatékonyak a krízisben is – mondta Slonszki Attila, a kamara kereskedelmi alelnöke.

# Hasznos tanácsok

HOME OFFICE *Adjunk magunkra akkor is, ha otthon dolgozunk!*



Görög Ibolya, a legismertebb hazai protokollszakértő hasznos tanácsokat adott

Fotó: Barta Zsolt

**A vírusjárvány megváltoztatja minden területen az életünket. A munkavégzés egy része home office-ba tevődött át. Ez azonban nem jelenti azt, hogy elhagyhatjuk magunkat, mert így a slamosodás útjára sodródunk. Egyebek mellett erről is beszélt Görög Ibolya protokollszakértő a megyei kereskedelmi iparkamara által szervezett online előadáson.**

BARTA ZSOLT

A home office munkahely, csak nem egy cég telephelyén, hanem a lakásunkban. Vajon az új helyzethez hogyan kell, lehet alkalmazkodni? Erről tartott online előadást Online protokoll és a találkozás protokollja járvány idején címmel a megyei kereskedelmi és iparkamara felkérésére Görög Ibolya protokollszakértő. Otthon nem lazíthatunk, pizsamában az ágyból nem dolgozhatunk, pláne nem tárgyalhatunk végig online konferenciákat törökülésben, kedvenc plédünkbe burkolózva.

Az előadó arra hívta fel a figyelmet, hogy az európaiságot kell képviselni még az online

munkavégzés során is. Mi is az európaiság? Egy olyan normarendszer – köszönés, megjelölés, hangsúlyhordozás, öltözködés, bemutatkozás stb. –, amelyet a számítógép képernyőjén keresztül is sugallnia kell a dolgozónak a beszélgetés, a munkavégzés, a tárgyalás során. Az otthonunk most ideiglenesen a munkahelyünk. Nem kényszerpihenőre küldött a főnök, csak nem akar kitenni bennünket a fertőzésnek, ezért töltjük az aktív munkaidőnket a családi fészkek melegében.

Ez azonban senkit se téveszsen meg! Ugyanúgy időben kell felkelni, lezuhanyozni, megborotválkozni, felöltözködni. Az sem baj, ha a hölgyek frizurát készítenek, és egy kis smink sem árt. Az ápoltságról tehát nem szabad elfeledkezni! A munkához hozzá is kell öltözni. Kócosan, gyűröttlen nem lehet dolgozni. Amikor tárgyal valaki, nem elég csak arra koncentrálnia, hogy mit mond. Fontos az is, hogy milyen képet mutat az online kapcsolaton keresztül a tárgyaló félnek.

Ugyanúgy fel kell tehát öltözködni egy tárgyalásra, mintha

éppen egy irodaház tárgyalójában egyeztetnének az ügyfelek. Ez azonban még nem elég. Az is fontos, milyen háttérrel lát a partner, akivel éppen eszmét cserél a tárgyaló. Meg kell terveznünk a szobai háttérünket, amelynek pozitív benyomást kell keltenie a beszélgetés során. Görög Ibolya kitért arra is, hogy ha az utcán találkozunk a pandémia idején valakivel, akár egy üzlettárral, most nem ajánlatos kezét fogni.

A köszönést az is nehezíti, hogy rajtunk van a szájszék. Mit lehet tenni? A „Jó napot kívánok!” köszönési formulát és szemkontaktust kell alkalmazni. Az előadó beszélt arról is, hogy egyes férfiak néha nem tudják eldönteni, hogy a „Kezét csókolom!”, avagy a „Jó napot kívánok!” formulát használják. Ha egy kimért, magasan képzett értelmiségi nő vezetőt köszöntenek, akkor a klasszikus „Jó napot kívánok!” formula a kívánatos. Ha egy olyan nővel találkozunk, aki inkább a nőieségét hangsúlyozza, akkor a Boldog Békeidőkből megörökölt „Kezét csókolom!” üdvöz-

lés is megfelelő. Görög Ibolya, a hazai protokolltudomány nagymestere beszélt még a videokonferenciák protokolljáról, a home office-ban végzett munka hitelességéről, a vokalizás és a nonverbális jelek (vizuális kapcsolat), a testbeszéd kérdéseiről is. Kiemelte, hogy a hangsúlyozott mondatnak a hangszínhordozás miatt nagyobb a szerepe, mint a mondat tartalmának.

Például a „Legyen szíves, menjen ki!” mondható kedvesen, kérlelően, haragosan, vagy olyan tónusban, hogy érezze, meglepetés éri az illetőt, ha majd visszajön. Említette az email-es levelezést. Ha valaki levelet lap, akkor azonnal kell válaszolnia, legalább annyit, hogy a levelét megkaptam, arra a napokban válaszolok. Kiemelte azt is, hogy a helyesírásra okvetlenül figyelni kell. Legalább a levelezési rendszernek a jelzéseit vegyük figyelembe. Megjegyezte továbbá, hogy a levélalatti tárgy rubrikát is ki kell tölteni, mert ha ez nem történik meg, akkor könnyen elsikkadhat a többi információ között.

A LinkedIn nyújtotta lehetőségeket ismertetik

Egy új marketingplatform használatával kapcsolatos tudás sajátítható el a megyei vállalkozások számára.

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara újára indult egy előadás-sorozat, ahol a LinkedIn nyújtotta lehetőségekkel ismerkedhetnek meg az érdeklődők. Borbély Bence, a Full Funnel Marketing ügynökség társalapítója, mester szakos közgazdász, marketingszakember az előadások alkalmával a LinkedIn üzleti használatával ismerteti meg a résztvevőket.

A LinkedIn jelenleg a leghatékonyabb B2B értékesítési és marketingplatform, melyen a személyes, szakértői brand kialakítása mellett a tūpontos célzasi és keresési lehetőségeknek köszönhetően szinte bárkit el tudunk érni. Az online fórumok alkalmával bemutatásra kerülnek a LinkedIn általános használatával kapcsolatos tudnivalók és a fontosabb funkciók, valamint a felület tartalom marketingcélú használatának ismertetése is. A legnagyobb érdeklődés azonban a fizetett hirdetési lehetőségek iránt mutatkozik, mivel ez az a funkció, amely kiváló lehetőséget biztosít a cégeknek a szolgáltatásaik célzott reklámozásához.

A LinkedIn-előadás olyan vállalkozások számára biztosít azonnal hasznosítható üzleti tudást, akik szeretnék javítani a B2B értékesítési hatékonyságukon, egy kiváló marketingcsatornán keresztül szeretnék kommunikálni a szolgáltatásaikat, valamint a munkaadó-toborzás szempontjából egy új alternatívát keresnek. Mindemellett magánszemélyek számára is hasznos, hiszen a saját márka építésével kapcsolatos tudás is könnyen megszerezhető.

A Full Funnel Marketing szakértője, Borbély Bence minden alkalommal egyórás ingyenes konzultációt biztosít a részvétel mellé, amely során a LinkedInnel kapcsolatban vagy bármilyen más marketinggel kapcsolatos kérdésben is segítséget nyújt.

## Hogyan változik az adózás a jövő év során?

BÁCS-KISKUN *A járvány miatt otthonról dolgozók számára költségtérítést fizethet a munkáltató*

A 2021. évi adócsomag címmel a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara online előadást szervezett a megyei vállalkozások számára. Az előadó Szabó Gábor, a NAV Dél-alföldi Tájékoztató Osztály vezetője volt. Az előadáson a NAV munkatársa egyebek mellett a személyi jövedelemadót, a társasági adót, a kisadózó vállalkozások tételes adóját, az általános forgalmi adót, a kisvállalati adó kérdését, az adózás rendjét, az EKÁER változásokat, a mezőgazdasági őstermelőkre vonatkozó változásokat is érintette. Az előadás elején

elmondta, hogy a súlyos fogyatékosok adókedvezményét adóalap-kedvezményre változtatták, és emiatt az adóalap-kedvezmények sorrendjét megváltoztatták. Ez mindenképp előtt azokat érinti, akiknél a súlyos fogyatékoság kedvezménye megjelenik, és van a háztartásban családi kedvezményre jogosító gyermek.

A rendelkezésnek részben az a célja, hogy minél több ilyen család legyen képes kihasználni a kedvezményeket. Az otthon dolgozók számára átmenetileg igazolás nélkül költségtérítést fizethet a munkáltató, ami azt jelenti, hogy adómentesen



Szabó Gábor online előadást tartott

Fotó: Bús Csaba

fizethető ki az otthon dolgozó részére havi szinten a minimálbér 10%-áig terjedő összeg. Korábban már bevezetésre került a home office juttatás: az internethasználatra, a rezsi egy részének a térítésére, számítógép-vásárlásra adható. Ezen juttatási forma helyett adható az igazolás nélküli költségtérítés. Lényeges, hogy a kifizetés jogcíme legyen megjelölve, és a dolgozó tényleg otthonról végezze a munkát. A SZÉP-kártya-juttatással kapcsolatban megjegyezte, hogy az adócsomag rendelkezik a jövő évi felhasználás feltételeiről. Ezen belül létezik egy veszélyhelyzeti ren-

delkezés. Ez utóbbi június 30-ig tart. A veszélyhelyzeti rendelkezéstől függetlenül 450 ezer forintos rekreációs keret vonatkozik az évre, ugyanakkor június 30-ig 800 ezer forintos keret lehet adómentesen juttatni a dolgozónak.

Az előadó szövege arról is, hogy az otthonfelújítási projekt keretében visszaigényelhető a költségek 50 százaléka jövőre. Ez adómentes lesz. Szintén adómentes a védőoltás, a szűrővizsgálat, bármilyen formában is kapja az egyén. Szabó Gábor az adózási formák egyéb változásait is ismertette az előadás során.



MAGYAR  
INNOVÁCIÓS  
NAGYDÍJ

A Magyar Innovációs Alapítvány – a Magyar Innovációs Szövetséggel közösen – a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal főtámogatásával, az Innovációs és Technológiai Minisztérium, az Agrárminisztérium, a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala, valamint a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara támogatásával 29. alkalommal hirdeti meg a MAGYAR INNOVÁCIÓS NAGYDÍJ pályázatot.

Beadási határidő:  
2021. FEBRUÁR 10.

A 2020. év legjelentősebb innovációs teljesítményét elismerő Magyar Innovációs Nagydíj mellett a kiemelkedő innovációs teljesítmények további, összesen nyolc kategóriában kaphatnak díjat:

- a 2020. évi Ipari Innovációs Díj,
- a 2020. évi Informatikai Innovációs Díj,
- a 2020. évi Agrár Innovációs Díj,
- a 2020. évi Környezetvédelmi Innovációs Díj,
- a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala Innovációs Díja,
- a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Innovációs Díja,
- Alaputatástól a piacig 2020. évi Innovációs Díj (NKFIH).

A legeredményesebb, 2018. január 1. után alapított innovatív startup vállalkozás pedig a Magyar Innovációs Szövetség

- 2020. év legjobb startup vállalkozása Díját nyeri el.
- A pályázaton azok a Magyarországon bejegyzett vállalkozások, illetve szervezetek vehetnek részt, amelyek a 2020. évben kiemelkedő műszaki, gazdasági innovációs teljesítménnyel (új termékek, új eljárások, új szolgáltatások értékesítése stb.) jelentős üzleti hasznot értek el. Az innováció kiindulási alapja tudományos kutatás, műszaki-fejlesztési eredmény, szabadalom, know-how alkalmazása, technológiatranszfer stb. lehet.

A díjak ünnepélyes átadására 2021. áprilisában kerül sor.

## Közösen képezték

OKTATÁS *Projektekkel zárult a kamara és az egyetem szemesztere*



Slonszki Attila, a kamara kereskedelmi alelnöke tart előadást a diákoknak

Fotó: Kovács Réka

**Hat megvalósítható üzleti projektet mutattak be gazdasági szakemberek előtt a Neumann János Egyetem Gazdaságtudományi Karának hallgatói. Ezzel zárult a megyei kereskedelmi és iparkamara, valamint az egyetem közös oktatási szemesztere.**

BARTA ZSOLT

A kecskeméti Neumann János Egyetem Gazdaságtudományi Kara a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamarával közösen Kamara a vállalkozásokért néven exkluzív, szabadon választható tárgyat indított az őszi szemeszterben. A diákok első kézből kaptak betekintést a gazdasági élet mindennapjaiba azokról az üzletemberekről, akik a kurzus előadói voltak. A hallgatók tőlük, valamint a GTK oktatóitól tanulhatták meg az üzleti ötletek megvalósításának és egy vállalkozás elindításának a mesterfogásait. Gaál József megyei iparkamarai elnök elmondta, hogy a Győr-Ménfőcsanak és Sopron Megyei Kereskedelmi és

Iparkamara és a győri Széchenyi István Egyetem már évekkel ezelőtt indított egy hasonló tematikájú képzést, ehhez hasonlókat kívántak most elindítani. A kurzus indításakor nagy volt az érdeklődés. Dr. Szívós László dékánhelyettes tájékoztatása szerint csaknem száz diák jelentkezett a különleges képzésre. Közülük azonban csak huszont hallgató vehetett részt az oktatásban. A félév során 11 előadást hallgattak végig, ezeken 13 üzletember, tanár, kamarai munkatárs osztotta meg ismereteit a diákokkal. Az egyetemisták a félév zárására különböző megvalósítható üzleti projekteket állítottak össze. Hangsúlyozta: a szakemberek megvizsgálták azokat, és hatot találtak olyan színvonalúnak, amelyeknek online keretek között történő ismertetésére felkérték a hallgatókat. Ez a munka azért volt fontos, hogy a diákok megértsék, milyen nehéz is egy új vállalkozást elindítani. A záró alkalmat Gaál József, a megyei kereskedelmi és iparkamara elnöke is köszöntötte, aki méltatta a

diákok évközi érdeklődését. Ő az egyik projektet kidolgozó csapat szakmai mentora is volt egyben. Bedzsula Bálint Péter, az egyetem oktatója, tanszékvezető-helyettes a rendezvényen bemutatta a zsűri tagjait: Takács Gyulát, a HILTI Szerszám Kft. ügyvezetőjét, Héjja János üzletembert, a McDonald's franchise partnerét és Csatos Erika pénzügyi tanácsadót.

A Hírös Tanszék csoport hallgatói kezdték a tervük bemutatását, akik egy olyan egyetemi közösségi tér kialakítását kívánták megvalósítani a kecskeméti Rudolf Kert területén, ahol barátságos árakkal becsalogathatóak a diákok. Egy másik hallgatói projektcsoporthoz tartott ismertető, hogy műanyag szempilla importját tervezi. A cég szejci, de németországi érdekeltségen keresztül hozná be a szépségipar fontos kellékeit. Minden hónapban legalább 30 szakembernek kellene tőlük vásárolni ahhoz, hogy ne csak rentábilisak, de nyereségesek is legyenek.

Az Azurit Mobilis Autómosó elnevezésű csapat olyan mobil

autómosó rendszert dolgozott ki, amely 5800 forintból kívül és belül letisztítja a megrendelő autóját. Házhoz mennek a szakemberek, és ott közel negyedóra alatt elvégzik a munkát. A felhasznált anyag nem sok, 4–5 liter víz, illetve a tisztítószer.

A hallgatók egy másik csoportja élőzenés bárt kívánt megnyitni. Ők is, ahogy az előző csapatok, elvégeztek egy felmérést. Kecskeméten lenne ilyenre igény. Hétközben, amikor a diákok Kecskeméten tanulnak, akkor a hallgatók számára hívnának meg előadókat, a hétvégén, amikor a diákok hazamennek, a városi polgárokat fogadnák szívesen egy-egy programmal.

Az ötödik projektcsoporthoz tartott a pályakezdő fiatalok munkába történő beintegrálásáról fejtegette ki elképzeléseit. Az utolsó hallgatói csapat pedig egy különleges műanyag kompozit termék gyártását tűzte ki célul. A zsűri legvégül értékelte a csapatokat. Mindegyik elképzelés előnyeit és kivitelezési buktatóit elmondták, majd ajándékokkal köszönték meg a hallgatók munkáját.

Külföldi üzleti  
ajánlatok  
magyarországi  
vállalkozóknak

A külföldi üzleti lehetőségekről Tóth Anita, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara külügyi és külkereskedelmi vezetője a 76/501-508-as vagy a 70/702-8401-es telefonszámon ad felvilágosítást.

Az orvosi képzés területén tapasztalt román informatikai vállalat az emberi test méréseivel kapcsolatos projektjéhez keres partnert. A cég elindította a kutatást, a leendő partner a számítógépes alkalmazás véglegesítésében, a koncepció kidolgozásában és a finanszírozáshoz szükséges költségek közös igénylésében venne részt. A vállalat kiszervezési megállapodást kötne bármely EEN-oroszországi partnerrel. (BRRO20200930001)

Egy francia kkv, amely a kompozit csövek gyártására szakosodott, egy új folyamatot tervez szál tekercselésével, ami lehetővé teszi a csövek folyamatos gyártását közvetlenül a telepítés helyén (a gyártási folyamat megszakítása nélkül). Az új technológia megtervezéséhez az egyedi termoplasztikus kompozitszalagok gyártóját keresi a cég, akivel kölcsönös megállapodást kötne. (BRFR20201023001)

Dekoratív falmatricák gyártására és forgalmazására szakosodott lengyel cég szabott, nem szövött tapéták gyártóját keresi, hogy saját termékpallettját bővítse. A cég gyártási és alvállalkozói együttműködések keres. (BRPL20201030002)

Egy fenntarthatósági fókuszú spanyol kkv kifejlesztett egy vertikális kertrendszert. A cég olyan fenntartható vízálló táblaelemeket keres, amelyek a hagyományos PVC-panelet helyettesíteni tudják, amit manapság használnak az ehhez hasonló rendszerekben. Olyan nemzetközi építőipari anyagokat gyártó cégekkel vagy disztribútorokkal venné fel a kapcsolatot, amelyek biztosítanák ezeket az elemeket beszállítói együttműködés keretében. (BRES20201022001)

## A vírusválság ellenére sem állt le a tanácsadás

PÁLYAVÁLASZTÁS *A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara online előadásokat szervezett a szülőknek*

A vírusjárvány ellenére az élet nem állt le. A megyei kereskedelmi és iparkamara továbbra is megtesz mindent azért, hogy az általános iskolák végzős és hetedikos diákjait, illetve szüleiket pályaválasztási információkkal segítse a megfelelő döntés meghozatalában. Mivel elmaradtak azok a rendezvények, kamarai céglátogatások, pályaválasztási kiállítások, amelyeket a tavalyi évben még megtartottak, ezért online módon kell a fontos tájékoztatást megszervezni.

Az elmúlt hetekben a kereskedelmi és iparkamara

a Bács Pályaválasztás névű közösségi oldalán, a KamaszAkadémia keretében érdekes előadásokat hallgathattak meg esténként a szülők. Novemberben és decemberben Vizinger Erzsébet szakpszichológus, Kádár Annamária pszichológus, valamint Bereczki Enikő ifjúsági és generációs szakértő tartott előadást a szülőknek. A kilenc ismertetőt tértismentesen nézhették meg az érdeklődők. Kádár Annamária, az ismert erdélyi szakember Önbecsülés és küzdőképesség, mint a pályaválasztás alapja címmel tartott előadásában az egyéni

és a családi történetek fontosságára hívta fel a figyelmet. A gyerekek élete ugyanis nem előzmények nélküli.

Beilleszkednek a szülők, nagyszülők történeteibe, ahol mindenkinek megvan a szerepe. A történetek összeérnek, melyből kitarást, küzdőképességet lehet tanulni, erőt lehet meríteni. Arról is szólt, miszerint rendkívül fontos a mesék olvasása három-hét éves korban. A gyerekek ugyanis ezeken keresztül megértik a küzdés lényegét. A mesehős is harcol a sárkánnyal, az óriással, a vasorrú bábával, el is bukik, de fel-tápszokdik. Kitarásának és



Bereczki Enikő

erőfeszítésének köszönhetően győz, elnyeri a jutalmát. Bereczki Enikő ifjúsági és generációs szakértő az egyik online tájékoztatójában az 1995–2009 között született, úgynevezett Z generáció jövőképeiről, terveiről, pályaválasztási kérdéseiről beszélt. Teljesen más attitűdökkel, világfelfogással rendelkezik ez a fiatal réteg, mint a szüleik vagy a nagyszüleik.

Ők az online világ bennszülöttjei, akik jólétkorban, kényelemben nőttek fel, kapcsolataik széles körűek, de felszínesek, mert leginkább a virtuális teret használják. Amikor dolgoznak, azonnali visszajelzést kívánnak. A

tekintélyt nem tisztelik úgy, mint szüleik, nagyszüleik. Azt náluk ki kell vívni. Egy fordított szocializációs folyamat részesei, mert ők tanítják az idősebbeket a digitális világban történő eligazodásra. Ez meghatározza a viszonyukat az idősebbekkel szemben. A hasznosítható, szórakoztató ismeretek megszerzését kedvelik. Legszívesebben az „éppen időben”, utolsó pillanatban tanulnak. Így sokszor úgy tűnik, hogy a legutolsó pillanatra hagynak mindent, szöveg helyett kép- vagy hanganyag, infografika-információt tanulmányoznak szívesebben – mondta egyebek mellett az előadó.



# Négy év a számok tükrében

**BÁCS-KISKUN A kamarai programok háromnegyede térítésmentes a résztvevőknek**

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (BKMKIK) az elképesztően gyorsan változó gazdasági helyzetben olyan informatív programokat szervez, amelyek segítik a napi tájékozódást a vállalkozók számára. A Négy év tükrében című kamarai összefoglalóból ez derül ki.

BARTA ZSOLT

Gazdasági korszakváltás elején járunk, melyet a szakemberek negyedik ipari forradalomnak neveznek. Ez kihívást jelent az ország és Bács-Kiskun cégei, vállalkozói számára is. Ebben a helyzetben igyekszik segítséget nyújtani a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara a különböző szolgáltatásaival, programokkal, tájékoztatókkal és képzésekkel, amelyeken bárki részt vehet, és a háromnegyedik térítésmentes. A közelmúltban megjelent A négy év tükrében című kiadvány, amely egyebek mellett azokról a rendezvényekről is számot ad, amelyek a fentebb említett kihívásokra kívánnak válaszokat adni.

A kiadványban Gaál József megyei iparkamara elnök is felhívja a figyelmet a negyedik ipari forradalommal együtt járó paradigmaváltás jelenségére. Sipos Zsolt kamarai titkár egyebek mellett arról tesz említést, miszerint hiteles, gyors információközléssel igyekeznek könnyebbé tenni a vállalkozásvezetők életét a kamara munkatársai. A rendezvények sokasága, szakmai minősége, célzott tematikus jellege a BKMKIK közreműködésével bárki számára elérhető. Nemcsak Kecskeméten, hanem Baján, Kalocsán és Kiskunhalason is tartanak rendezvényeket. Ezek segítik a vállalkozóknak megfogalmazni a megfelelő válaszokat a naponta keletkező kihívásokra. A kiadványban a kamara széleskörű tevékenységéről, a szak- és felnőttképzésben, gazdaságfejlesztésben, külkapcsolatok építésében, a kereskedelemben, a szolgáltatások területén játszott szerepéről kaphat áttekintést az olvasó.



Ingyenes előadást hallgatnak az érdeklődők, amelyet a Google-Digital Workshop keretében rendeztek

Fotó: Barta Zsolt

Az adatok alapján 2016-2019 között például 10526 tanulószerveződéses diák képzését koordinálta a kamara. A gyakorlati képzőhelyek száma 2019-ben 543 volt, a szintvizsgázók száma 911 volt. Mesterképzésen – 2016-2019 között – 162 felnőtt kapott oklevelet. Négy év alatt a pályaorientációba 17431 főt vontak be. A pályaorientációs rendezvények száma 1296 volt. A Szakma Kiváló Tanulója Versenyen a megyéből a kereskedelmi és iparkamara koordinálásával 1321 diák vett részt. Az említett négy év során 35 érmet szereztek a Bács-Kiskun megyében szakmát tanuló, versenyző diákok az országos döntőben.

A megyei kereskedelmi és iparkamara a 2002-től működő Széchenyi Kártya Program lebonyolításában kiemelkedő szerepet játszik. 2019-ig 22 857 ügylet jött létre, ez az országos szám 8 százaléka. A térségünkben kihelyezett hitelállomány összege 192

milliárd 517 millió 940 ezer forint volt. Csak tavaly több mint 16 milliárd forint volt a hitelösszeg kihelyezése.

A BKMKIK által működtetett, szakmailag független szerv a Békéltető Testület, amely a fogyasztói jogviták gyors, költségkímélő rendezése céljából működik. A négy év során 1807 ügy került befejezésre és lezárásra. Közülük például 441 egyezséggel, 11 kötelezéssel, 377 ajánlással, 279 elutasítással végződött. Ezen túlmenően 599 ügy került megszüntetésre, mert a fogyasztó visszavonta a kérelmét, vagy megállapodtak a felek.

Az országos kamarai hálózat bevonásával a Modern Vállalkozások Programja keretében az országban 15 ezer, a megyében több mint 700 vállalkozás számára a projekt munkatársai olyan informatikai koncepciót készítettek el térítésmentesen, amelyet ha megfelelően használnak fel a cégek, ak-

kor jelentős lépést tehetnek meg a digitális fejlődés útján. A vállalkozások digitalizálását felgyorsítandó, a kamara ezzel kapcsolatban több, ingyenes előadást tartottak a Google-Digital Workshop keretében. A résztvevő vállalkozók száma meghaladta az 1000 főt.

Igyekeznek könnyebbé tenni a vállalkozásvezetők életét.

A Facebookon és az Instagramon is lehetőségük van a vállalkozásoknak arra, hogy bemutassák szolgáltatásaikat, termékeiket, és minél több üzleti partnert szerezzenek. Ezért indította el a BKMKIK a Marketing Menü Reklámügynökséggel 2018-ban az Online Marketing Workshopot, amelynek sikere azóta is töretlen. Évente öt alkalommal nemcsak a megyéből, de az ország más terüle-

teiről is jönnek az érdeklődők, hogy jól használható gyakorlati tudást szerezzenek.

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara több mint 20 éve minden évben tájékoztató előadást szervez az aktuális adójogszabály változásokról. Az Adó szakmai nap állandó előadója Szabó Gábor, a NAV Dél-alföldi Tájékoztató Osztályának osztályvezetője.

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara 2005-ben hirdette meg először a Kiváló Bácskai Termék díj pályázatot. A díj célja a fogyasztói és üzleti elismerés azon termékeknek, melyek a bácskai tradíciókat és elismerésre méltó ízeket hordozzák. A díj elnyerése esetén a kamara tanúsítványt ad ki, amely feljogosítja a nyertes pályázót, hogy egy éven át csomagolásai, termékei feltüntessék a védjegyet. Az elmúlt négy évben összesen 78 Tanúsítványt osztottak ki a pályázók közt.

## Év végi munkarend a kamarában

Ezúton tájékoztatjuk tisztelt Ügyfeleinket, hogy a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara az év végi munkanapokon, 2020. december 24. – 2021. január 3. között telefonos ügyeleti rendet tart fenn. Utolsó munkanap: 2020. december 23., szerda, 15.30-ig.

2020. december 24. – 2020. január 3. között a kecskeméti, a kalocsai, a bajai és a kiskunhalasi ügyfélszolgálati irodáink zárva tartanak. Sürgős esetekben munkatársaink telefonon elérhetőek:

KECSKEMÉT  
Széchenyi Kártya ügyintézés:  
70/702-8412

Gazdasági igazgatóság:  
70/466-4410

Szakképzési igazgatóság:  
70/702-8423

Titkárság: 70/933-4785

Okmányhitelesítés: 2020. december 22-én, december 23-án okmányhitelesítésben ügyeletet Tóth Anita tart, kérjük, hogy időben értesítsék őt a toth.anita@bkmkik.hu e-mail címen! A 2020. december 28-i héten okmányhitelesítési ügyeletet Nyerges Tibor tart, kérjük, hogy időben értesítsék őt a nyerges.tibor@bkmkik.hu e-mail címen!

BAJA: 70/702-8411

KALOCSA: 70/938-4767

KISKUNHALAS: 70/938-4766

Kellemes ünnepeket és békés, boldog új esztendőt kívánunk!



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

# Ötven ajándékcsomag a kamara segítségével

**KALOCSA A járvány miatti nehézségek ellenére is fontosnak érezték a rászorulókat támogatását**

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara nyolcadik esztendeje szervezi meg a Vállalkozók a Rászoruló Gyermekekért elnevezésű programját. Az elmúlt években alkalmanként 120-130 óvodás korú és alsó tagozatos gyermeket hívtak meg az eseményekre oly módon, hogy többségüknek a Kalocsa Város Önkormányzata által fenntartott és a Szociális Központ keretében működő Családsegítő és Gyermekjóléti Szolgálat munkatársai juttatták el – rászorultsági alapon – a meghívó jegyeket. A Mikulás ugyanis a Kalocsai Színházban várta a kicsiket, akik megkapták az ajándékokat, és egy, az

ünnephez illő mesefilmet tekinthettek meg. A kezdeményezést minden évben a helyi és környékbeli vállalkozók támogatták.

Idén a járványhelyzet ezt a programot is átírta. A BKMKIK és a kezdeményezést támogató vállalkozások a nehézségek ellenére is fontosnak érezték a rászorulókat támogatását. Ötven ajándékcsomag talált gazdára a karácsony közeledtével. A csomagok a gyümölcsök, édességek, vízfestékek, színes ceruzák és gyurmák mellett egyéb, a gyerekek kreativitásának kibontakozását segítő ajándékokat is tartalmaztak, úgy, mint a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Család



Kripta Istvánné Zsuzsa népi iparművész, Péjő Zoltán, a kamara kalocsai képviselőjének a vezetője, Toldy Mónika és Szörényi Tamás családsegítők

és KarrierPONTjának égisze alatt megalakult Kalocsai Kézműves Kör tagjainak ajándékait. Kripta Istvánné Zsuzsa népi iparművész színes és kalocsai virágmotívumokkal előrajzolt, kifesthető füzete készített. Madarászné Ildikó, Ridegné Irén, Farkasné Terike, Ipsics Orsolya kalocsai mintás hímezett szájmászokot raktak a csomagba, melyben a Romsics Nándor kőfaragó által megalkotott, kifesthető karácsonyi gipszminták is helyet kaptak Dalosné Arnold Edit mézeskalács virágai mellett. Az ajándékcsomagok összeállítását a kalocsai székhelyű CNC-NAGY Fémforgácsoló és Szolgáltató Kft. is támogatta.