



A Petőfi Népe melléklete
XV. évfolyam, 5. 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

Gyorsítópálya 587 milliárddal

GAZDASÁGI FÓRUM György László államtitkár az évtized fejlődését meghatározó projektekről beszélt

Két éven belül háromszor tartott gazdasági fórumot a megyei kereskedelmi és iparkamara kecskeméti székházában dr. György László államtitkár. A legutóbbi látogatásán szervezett rendezvényen elhangzott, hogy a következő hét évben 587 milliárd forint uniós pénz áramlik a GINOP program keretében a gazdaságba. A kamara tagjai is ötletekkel segítettek a gazdaság felgyorsítását szolgáló új projektek szempontjainak kidolgozásában. Erről is szó esett a kecskeméti gazdasági fórumon.

BARTA ZSOLT



Dr. György László államtitkár tartott gazdasági fórumot a megyei kereskedelmi és iparkamara kecskeméti székházában. Fotó: B. Cs.

Dr. György László, az Innovációs és Technológiai Minisztérium gazdaságstratégiáért és szabályozásért felelős államtitkára tartott gazdasági fórumot Kecskeméten, amelynek a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara adott most is helyet. A májusi gazdasági fórumot, ahol a kamarai vállalkozók vettek részt, Gaál József, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (BKMKIK) elnöke köszöntötte.

A vezető elmondta, hogy a tavalyi gazdasági visszaesés után gyors fejlődési útra léphet az ország. Kiemelte, hogy a 2027-ig terjedő időszak támogatási rendszerének az ismertetését tűzte ki a fórum. Hangsúlyozta: eltelt 14 hónap a járvány berobbanása óta. Senki, így a kormány sem volt azzal tisztában, milyen is a vírus, mit hozhat, azt azonban a kamarai szervezet és az ország vezetése tudta, hogy a vállalkozásokat segíteni kell. Ezért is vezették

be a hiteltörlesztési moratóriumot. A munkahelyek megővése érdekében a munkabérek támogatását is bevezette a kormány. Akik fejleszteni akartak, azok a válság idején rendkívül alacsony kamatú Széchenyi Kártya hiteltermékeket vehettek, vehetnek igénybe. Talán ezeknek az intézkedéseknek is köszönhető, hogy a 2020-as év visszaesése után már az idei első negyed évben a fejlődés időszaka kezdődött.

Az elnök kitérítésében arról is szólt, hogy a pandémia a globális gazdaságot érintette. Bekövetkezett néhány olyan termelési és logisztikai probléma, amely addig szokatlan volt. A járműipar például nem jutott fontos alkatrészekhez, és bizonyos alapanyagok szinte hiánycikké váltak az iparban. Az építőiparban hiánycikk lett több termék, melyek kihatással jelentkeztek jelentősen meg is drágultak. A bevezetőjében Gaál József elnök egy érdekes

jelenségre hívta fel a figyelmet. A nagyvállalatokhoz kötődő beszállítói láncok működése sok esetben nehézségekbe ütközött. Emiatt a vállalatok egyre inkább a közeli gyártók felé nyitnak. Gaál József hangsúlyozta, ma már egyre kevésbé éri meg a Távol-Keleten termelteni, a költségek ugyanis a hazai színvonalhoz közelítettek, ezért felértékelődik a magyar beszállítók szerepe az európai piacokon. Ebben a folyamatban kell megerősíteni a hazai vállalatokat, hogy versenyképesek, innovatívak legyenek. Ebben a helyzetben fontos a cégek és az egyetemek együttműködése – mondta Gaál József.

A BKMKIK elnöke után dr. György László államtitkár vette át a szót. Olyan, az évtized fejlődését meghatározó projektekről beszélt, amelyek kihatással lesznek Magyarország gazdasági felzárkózási folyamatára. Egy hatalmas, több pályázatot tar-

talmazó rendszerrel szólt, amely 587 milliárd forintot tartalmaz. Ez is rendelkezésre áll azoknak a vállalkozásoknak, akik az ország gazdaságának gyors újraindításában, illetve gyorsító pályára léptetésében részt kívának venni. Ez a projekt az Innovációs és Technológiai Minisztérium felügyelete alá tartozó Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program Plusz (GINOP Plusz) program.

A tárca vezetése két éve döntött úgy, hogy bevonják a megyei iparkamarák közreműködésével a vállalkozások képviselőit a projektek kidolgozásába. Meghallgatva a véleményeket döntenek arról, milyen típusú pályázatokat írjanak ki 2021-27 között idehaza. Két éve a cégvezetők gazdaságról, versenyéről, kihívásokról képviselt álláspontjait, kéréseit, javaslatait gyűjtötte össze dr. György László, az Innovációs és Technológiai Minisztérium gazdaságstratégiáért és szabályozásért felelős államtitkára.

Tavaly a tárca az igények alapján alakította ki a szakmai válaszokat, és egy újabb roadshow bemutatott a kifizetések terveit. Ezekben a hetekben pedig a pályázatokat prezentálja az államtitkár a kamarák rendezvényein. A politikus a fórumon elmondta, hogy a következő években legalább 15-20 ezer céget kívánnak a pályázatokkal elérni. Bízunk benne, hogy a www.vali.hu oldalt, a vállalkozásokat segítő portált több tízezer használják, ez ugyanis az aktuális programokat mutatja be. Megemlítette, hogy eddig akár napokig is tarthatott eligazodni a kedvezményes hitelek, támogatások, képzések és tanácsadók között, míg a megújult vállalkozói információs portál (VALI) segítségével ez az idő lényegesen kevesebb, mindössze három kattintásra rövidült. Szólt arról is, hogy elkészült a kkv-stratégia, amelynek a célja a magyar vállalkozások fejlődésének se-

gítése.

Ezek a cégek a jövőben a korábbiánál is több munkavállalót tudnak majd foglalkoztatni, és nemzetközi téren is versenyképesek lehetnek majd. Példaként említette, hogy a tervek szerint a 200 milliárd forintos keretösszegű Technológiaváltó támogatási programra benyújtott pályázatok elbírálása legfeljebb 45-60 napig tart majd. Ismertetett egy 50 milliárd forint keretösszegű Magyar Falu Vállalkozás-újraindítási programot is, amellyel a kistelepülések tíz fő alatti vállalkozásait kívánják fejleszteni. Ezek a cégek egyenként legfeljebb 10 millió forint, vissza nem térítendő támogatásra pályázhatnak. A vállalkozásfejlesztésre irányuló egyéb programokról a későbbiekben is lesz tájékoztatás – közölte.

Az államtitkár beszélt arról is, hogy 2021 első negyedében már Magyarországon volt a negyedik legnagyobb GDP-növekedés az Európai Unióban. A magyar foglalkoztatási ráta elérte a V4-ek szintjét és meghaladta az európai uniós átlagot – fogalmazott. Elmondta továbbá, hogy 2010 óta a bruttó államadósság mértéke jelentősen elmaradt az uniós országok átlagától, és ezen a Covid-válság sem változtatott. A politikus szerint a gazdaság újraindításának időzítésétől függően a GDP 4 és 6 százalékos közötti mértékben bővülhet idén, de a meglepetést okozó első negyedéves adat miatt vannak, akik 6-7 százalékos növekedést várnak. – mondta dr. György László, az Innovációs és Technológiai Minisztérium gazdaságstratégiáért és szabályozásért felelős államtitkára.

Jó döntés volt tavaly decemberben beruházni

DIRNER DARU KFT. A családi vállalkozás a fejlesztéshez a Széchenyi Kártya egyik konstrukcióját vette igénybe

A két legnagyobb teherbírású autódarunkat a két válság idején vásároltuk. Míg 2008 szeptemberében egy 90 tonnás, tavaly decemberben egy 100 tonnás darut szereztünk be a Széchenyi Kártya Beruházási Hitel segítségével. Közben is történtek fejlesztések a felmért piaci igények alapján talán legjobban kihasználható 35-40 tonna terhelhetőségű kategóriában, melyek a korszerűsítést és a kapacitás bővítést szolgálták.

Az múlt év végi beruházást a megyei kereskedelmi és iparkamara közreműködésével oldottuk meg, mivel a kedve-



A reptéri körforgalomban látható MiG-21-es vadászgépet emelik le az állványról a Dirner Daru Kft. erőgépei. Fotó: H. I.

ző kamatozású és egyszerű igénylésű hitel jó lehetőséget biztosított számunka – mondta lapunknak Dirner Judit, a Dirner Daru Kft. ügyvezető igazgatója.

„A beruházást a kamara közreműködésével oldottuk meg.

– Nem tudtam, hogy a Covid járvány mekkora válságot idéz elő, ennek ellenére belevágtunk a beruházásba. Úgy vélem, jó döntést hoztunk – tette hozzá. A kecskeméti polgárok ismerik a céget, hiszen a város-

ban naponta találkozhatnak a társaság tulajdonában lévő darukkal, tehergépkocsikkal, önrakodós járművekkel, de ezen kívül számos, a várost érintő projektben vesznek részt. Például minden decemberben a cég állítja fel a főtéren a város karácsonyfáját, a nagytemplom felújítása során a társaság darus kocsija emelte le a 800 kilós szobrokat a magasból. A közelmúltban szintén a cég közreműködésével sikerült leemelni állványáról a katonai reptéri körforgalom közepén elhelyezett MiG-21-es vadászgépet, mivel lefestik az egykor félelmetes harci eszközt.

A család félvívászáda foglalkozik rakománykezeléssel. A cégvezető nagypapja 1971-ben már darukezelő volt, majd a fia, Dirner József 1981-től folytatta a hivatást, a rendszerváltáskor magánvállalkozást indított. Éppen húsz évvel ezelőtt alapították meg a családi Kft.-t, melyben a cégvezető édesapján kívül édesanyja és nővére is dolgozik. A cég 25 embernek biztosít megélhetést. Többnyire a Dél-alföldi Régióban dolgoznak, de Győrtől Budapesten át Szegedig nagyobb megbízásokat is teljesítenek – mondta Dirner Judit ügyvezető igazgató. B. Zs.

HÍRSÁV

JÓL JÖTT A DUNA ALACSONY VÍZÁLLÁSA

KALOCSA Újabb szakaszához érkezett a Kalocsa-Paks Duna-híd és az oda vezető út építése. A Duna alacsony vízállása lehetővé tette, hogy április 16-tól két ütemben megtörtént a mederben a betonozás, ami már a víz feletti részen is jól látható. A 2021 tavaszán kezdődő építkezés várhatóan 2024 májusában fejeződik be. A nettó 76.951.954.982 Ft értékű fejlesztés a NIF Zrt. beruházásában, hazai forrásból valósul meg.

A MÉRNÖKIRODA ÚJ PROJEKTJE

BAJA Újabb kutatásfejlesztési projekt megvalósításába kezdett Baján a T.E.T.T. Mérnökiroda Kft. a hazai és nemzetközi szakmai berkekben is ismert, bicskei székhelyű MAGYARMET Kft. szakembereivel közösen, konzorciumi partnerség keretében, a kecskeméti Neumann János Egyetem által nyújtott k+f szolgáltatások igénybevételével. A „Vibrációs feszültség mentesítési eljárások és a diagnosztika kifejlesztése precíziós öntvény alkatrészek kezelésére” című projekt célja olyan berendezés kifejlesztése, amellyel bármilyen méretű szerkezet feszültség csökkentése elvégezhető.

CÉL A DIGITÁLIS ÁTALAKULÁS

KALOCSA Együttműködési megállapodás jött létre a Kalocsai Innovációs Központ Nonprofit Kft. és a kormányzati Digitális Jólét Nonprofit Kft. között. A nagyszabású program célja, hogy Kalocsa intézményei, vállalkozásai és a lakosság minél felkészültebb legyen az egyre gyorsuló és elkerülhetetlen digitális átalakulásra.

ÚJ RUHAKOLLEKCIÓT MUTATTAK BE

KISKUNHALAS A Pro Urbe és Józsa Judit Magyar Viseletért díjas divattervező, Hrivnák Tünde online mutatta be az új, halasi csipkével díszített ruhakollekcióját, amelyben a fekete-fehér színskombináció dominál. Ez tökéletesen illeszkedik a közel 120 éves, különleges tudást magában hordozó halasi csipkéhez.

In memoriam Pintye László (1954-2021)

BÚCSÚBESZÉD *Elhangzott 2021. május 4-én a Kecskeméti Köztemetőben*

A Bács-Kiskun Megyei Ipar- és Kereskedelmi Kamara, valamint a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara nevében emlékezünk Pintye Lászlóra. Az emberre. Az alkotóra. A hitvesre. Az elkötelezett érdekképviseletre. A szakmai és baráti közösségek kiválszára.

Mi is a földi lét? Egy út. Állomásokkal. A kezdő és a végső stáció a biztos, a többi keresés, de mind nyomot hagy.

Debrecenben született Pintye László, a kovácsmester – boltvezető édesapa és a háztartásbeli édesanya szeretetének gyümölcse. Később öccsével, a majdani borással lett teljes a család.

Az alma mater a Debreceni Református Kollégium Gimnáziuma volt, majd Hajdúszoboszlón, a Hőgyes Endre Gimnáziumban folytatta iskoláit és ott érettségizett.

Budapesten a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem hallgatója volt, okleveles közgazdász diplomát szerzett ipari szakon.

Frissen végzettként 1977-ben a Kecskeméti Mezőgazdálkodási Vállalatnál, mint tervező-elemző közgazdász bér-munkaügyi osztályvezetőnek nevezték ki. A Kecskeméti ÉPSZISZ-hez főkönyvelőnek hívták 1980-ban, amit elfogadott. Az akkor kiváló és dinamikus fejlődő Alföld MG Szakszövetkezetnél 1982-től főkönyvelői beosztásban dolgozott. 1986-ban megkeresésre a Kecskeméti Rt.-nél a termelési és kooperációs főosztályvezetői feladatokat vállalta el. A Bács-Kiskun Megyei Ipar- és Kereskedelmi Kamara elnöke volt 1988-ban, ahol osztályvezető és hivatalvezető volt.

Munkáját ismerve és elismerve 1995-ben elnöknek választották, mely tisztséget nyugdíjba vonulásáig, 2021 januárjáig látta el. Időközben tovább gyarapította tudását.

A Nemzetközi Bankárképző Rt.-nél 2004-ben multiplikátor-pályázati tanácsadó képzettséget szerzett. Ugyancsak a Nemzetközi Bankárképző Rt.-nél 2005-ben minősített közgazdász-képzésen vett részt.

1976-ban kötött házasságot Csatlós Veronika közgazdással.

Pintye László a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara alapító tagja, annak alelnöke volt 1994 és 2020 között. Előbb ipari alelnök, majd az utolsó 4 évben az oktatási és képzési alelnök tisztséget látta



Pintye László a kereskedelmi és iparkamara alapító tagja és alelnöke volt

Fotó: BKMKIK

el. Az egyik fő résztvevője volt a Bács-Kiskun Megyei Munkaügyi Tanácsnak a megalakulásától kezdve, és a megyei érdekegyeztetés, a vállalkozók érdekvédelmének kulcsembere volt. Több megyei és régiós szervezet alapításában, vezetésében vett részt, illetve a sikeres működés érdekében elkötelezetten dolgozott.

A Magyar Köztársasági Arany Érdemkereszt kitüntetéssel 2009-ben kapta meg. A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Bács-Kiskun Megyei Gazdaságfejlesztésért Díjat adományozott Pintye Lászlónak 2011-ben. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnöke 2008-ban Elnöki Aranyérem elismerésben részesítette. A Magyar Ipar- és Kereskedelmi Kamara Díját 2008-ban vehette át. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara 2015-ben Kamarai Díj elismerésben részesítette.

A segíteni akarás végig kísérte az életét, és munkáját meg-

határozta az érdekképviselet. Felkérésre több területen vállalt közéleti szerepet Kecskeméten, Bács-Kiskun megyében és a régióban. Több európai országban számos alkalommal vett részt tanulmányutakon. A megszerzett tapasztalatait munkája során mindig hasznosította.

Egyéni vállalkozóként 1994 és 2021 között tanácsadóként segített cégeknek.

Az Informax Euró Kft. ügyvezető igazgatója volt 2007-től huzamosabb ideig.

Ars poetica-ja szerint a jó kapcsolattartás, az együttműködés és a sikeres csapatmunka meghozza gyümölcsét.

Ezek tehát azok a nyomok, amelyek a még élők lelkében – hálába burkolva – tovább viszik Őt.

Mert mi még számítottunk Rád, Laci! Akkor is, ha Te már jó előre elrendeztél magad körül mindent. Átadtad hivatalodat, leadtad tisztségeidet, felszámoltad vállalkozásodat. Készültél

az örömteli, kalandos nyugdíjas életre. Ahogy tőled mindig megszoktuk, tervszerűen.

Mi még szerettünk volna elköszönni tőled. Megköszönni az értékes, eredményes évtizedeket. A számtalan közös küzdelmet, megoldogzott sikert, érdemeidet. Mi még később is igényt tartottunk volna szakértelemre, emberségedre, melyet megtapasztaltunk.

A legnehezebb minden mellett a hiányod. A harsány, élénk, örökké életvidám természeted nélküli űr.

Mi maradtunk. Hosszan kell szoknunk a megbékélést, a nyugalmat, a csendet.

Búcsúzik Tőled és emlékedet szeretettel őrzi a Bács-Kiskun Megyei Ipar- és Kereskedelmi Kamara vezetősége és munkatársai, valamint a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara vezetősége és minden munkatársa.

„Egy ember addig él, amíg emlékeznek rá.”

Új fogalom az oktatásban az ágazati alapvizsga

A szakképzés feladata a korszerű szakmai ismeretek megszerzésére való felkészítés és az egész életen át tartó tanuláshoz szükséges készségek fejlesztése. A szakképzés két alapvető intézménye a szakképző iskola és a technikum. A kizárólag szakképző intézményekben megszerzhető szakmákat az új megnevezésükkel a jogszabályban kiadott Szakmajegyzék tartalmazza.

Az új szakképzési rendszerben a szakképző intézményben a szakmajegyzékben meghatározott szakmára felkészítő oktatást szakmai oktatásnak nevezzük, amely ágazati alapoktatásra és ezt követő szakirányú oktatásra tagolódik. Az ágazati alapoktatást követően ágazati alapvizsgát tesznek a tanulók, amely az adott ágazatban történő munkavégzéshez szükséges szakmai alaptudást és kompetenciákat méri országosan egységes eljárás keretében.

Az ágazati alapvizsga az adott ágazatba tartozó valamennyi szakma tekintetében azonos szakmai tartalmát a képzési és kimeneti követelmények határozzák meg.

A szakképző intézmény által szervezett ágazati alapvizsgát a szakképző intézmény oktatóiból és az elnökből álló vizsgabizottság előtt teszi le a vizsgázó. A vizsgabizottság elnökét a szakképző intézmény székelye szerint illetékes területi gazdasági kamara delegálja.

Az ágazati alapvizsga teljesítését az év végén adott bizonyítványba kell bejegyezni. Az a tanuló, aki sikertelen ágazati alapvizsgát tett, magasabb évfolyamra nem léphet.

Nem kell ágazati alapvizsgát tennie és az ágazati alapvizsga eredményét sikeresnek kell tekinteni annak a tanulóknak, aki korábbi tanulmányai, előzetesen megszerzett tudása, illetve gyakorlata beszámításával vesz részt a szakmai oktatásban.

A fentiekkel kapcsolatban további információkat a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara duális képzési tanácsadó adnak.

Évtizedek alatt összekovácsolta a dolgozókat

VENDÉGLÁTÓIPAR *Útszéli csárdából országosan ismert és elismert vendéglátóhely lett a Kígyósi Csárda*

Hilton a pusztában – így jellemzi az egyik vendégkönyvi bejegyzés a jövőre 30 éves Kígyósi Csárdát. Hodován László és felesége 1992. szeptember 15-én vásárolták meg a csárdát és sok munkát fordítottak arra, hogy ilyen előkelő helyen szerepeljen a köztudatban családi vállalkozásuk.

– Rengeteget dolgoztunk és folyamatosan fejlesztettünk – mondta a csárda tulajdonosa. Az épületet 2003-ban teljesen felújították, híresen kényelmes vendégszobákat és a gasztrovilág élvonalába tartozó konyhát alakítottak ki. Hodován László hang-

súlyozta: kellett is ez ahhoz, hogy méltó környezete legyen hazánk és a világ egyik legismertebb mesterszakácsának, a fülöpszálási születésű Varga Károlynak, aki fontos szereplője a közös sikereknek. A több mint tízszerezes világ- és olimpiai bajnok séf konyhaművészete nagyban hozzájárult ahhoz, hogy az ország minden részéből érkezik vendég az étterembe. A konyhafőnök nem csak a minőség őrzője és garanciája, hanem az utánpótlás is az ő szárnyai alatt nevelkedik. Hodován László elmondta: a 30 évet a sikertörténet szó fejezi ki legjobban. Szerinte ez köszönhető a gyönyörű környezetnek,



Hodován László a kamara alapításától tagja a szervezetnek

a világklasszis konyhának, a kényelmes szobáknak és főként a folyamatos fejlesztésnek. Kitért arra, hogy az elmúlt 30 év hosszú volt és sokáig nem volt könnyű vállalkozni. Az utóbbi 10 esztendőben van olyan vállalkozásbarát politika, ami esélyt ad a vállalkozások fejlődésére.

A 30 esztendő alatt sok mindent megélték, világgazdasági válságot és most a járványt is, ami még inkább összekovácsolta az itt dolgozó csapatot. Megerősödve tudtak felállni a pandémiát követően. – Tartalékok képeztünk, így könnyebben vészteltük át ezt a nehéz helyzetet, senkit sem kellett elküld-

nünk. Harminc év sok mindenre megtanított bennünket – fogalmazott a vezető. Hodován László a kezdetektől tagja a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamarának, és küldötte immár négy ciklus óta.

Szerinte a kamara nagyon hasznos segítője a vállalkozásoknak: lehet informálódni a pályázati lehetőségekről, a vállalkozásfejlesztés módjairól, a képzési lehetőségekről. Hangsúlyozta, hogy a szervezet fontos közvetítő a vállalkozói szféra és a jogalkotók között, e közvetítés nyomán született meg számos, a vállalkozások számára kedvező gazdaságpolitikai döntés is. H. P.

Új üzleti lehetőségek a közösségi portálokon

Tavaly 30 százalékkal nőtt az online kereskedelem a covid járvány következtében. Tekintettel a téma jelentőségére, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara online előadást szervezett a Facebookon és az Instagramon történő értékesítéssel kapcsolatban. A rendezvényen Papp Zsuzsanna, a Marketing Menü Reklámügynökség vezetője osztotta meg a tapasztalatait az érdeklődőkkel. Mint mondta, idehaza jóval nagyobb azok száma, akik a legelső közösségi platformon kívánnak értékesíteni. Hangsúlyozta: a két közösségi média különbözik egymástól.

Az Instagram az utóbbi 4-5 évben lett népszerű. Bár Németországból az a hír érkezett egy partnerüktől, hogy a Facebook népszerűségét beérte, Magyarországon ez még koránt sincs így, mondta az előadó, majd hozzá tette: nem gond, ha egy hirdető mindkét közösségi portálon megjelenik. Fontos, hogy a reklámozandó tevékenységet két különböző formában készítsék. Az Instagramon a képi világra kell fókuszálni, míg a Facebookon egy jó kép mellett nagyobb, de jól célratörően megfogalmazott szöveg is kerülhet. Az Instagram felületén annak érdemes hirdetni, aki önmagát kívánja eladni, azaz személyesebb figyelemfelhívást kíván közzétenni a reklámozó. Ilyen lehet például egy fodrász, kozmetikus, vagy akár egy személyi edző is, akik több kép segítségével kívánják a tevékenységüket reklámozni. A Facebookon a kép mellett a szöveg megszokott, és itt olyan hivatkozásokat lehet elhelyezni, amelyek azonnal a webre visznek, így ott megtalálhatja az érdeklődő a keresett árut vagy szolgáltatást.

Az előadó szólt arról is, hogy a Google rendszer egyre nagyobb konkurenciát jelent a közösségi platformok számára. A meglátása szerint ugyanakkor a Facebookon egyszerűbb hirdetni. Posztolni ingyen lehet, de amikor eredményt akar a hirdető, akkor pénzt kell betölteni a rendszerbe – mondta az előadó.

Kamarai workshopok

KERESKEDELEM A járvány miatt megugrott az online vásárlás



Aki rászán megfelelő időt a webshopok ajánlatainak a tanulmányozására, az a legkedvezőbb ár kiválasztásával sok ezer forintot is megspórolhat Fotó: Barta Zsolt

A pandémia következtében tavaly idehaza 3,38 millió vásárló 909 milliárd forintért rendelt idehaza árut a webshopokból. A megyei kereskedelmi és iparkamara három részes online workshopot rendezett az internetes kereskedelem iránt érdeklődők számára, mely a jogi, a technikai és a marketing kérdéseket járta körül.

BARTA ZSOLT

Évek óta jelentősen nő idehaza a webes kiskereskedelmi forgalom. Milyen feltételek mellett, hogyan érdemes webshopot indítani? A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara három online rendezvényt tartott az érdeklődők számára a témával kapcsolatban. Ezek előadói dr. Nagy Dóra Adriána LL.M. ügyvéd, adatvédelmi és IT szakjogász, illetve Gilincsek Szabolcs Certified GDPR Manager, ICT tanácsadó voltak. A szakemberek az előadások keretében átfogó képet adtak arról, hogy milyen jogi teendőik és informatikai, valamint marketing lehetőségeik vannak a webshopok indításánál. Dr. Nagy Dóra Adriána a webshop indítás gazdasági hátteréről tartott tájékoztatót.

Felvázolta, milyen vállalkozási formában érdemes elindítani a projektet. Szólt az egyedi szoftverfejlesztési szerződések tartalmáról és szerzői jogi kérdésekről. Érintette azt is, hogy a webshop indítás előtt milyen dokumentumok elkészítésére lesz (ÁSZF, Adatkezelési tájékoztató, Impresszum) szükség, és hogy milyen tartalmi követelményeknek kell megfelelniük. Gilincsek Szabolcs két előadás keretében járta körül a webshop indítás IT és marketing tematikáját.

Szólt a Shopify rendszerről, amely a világ legelterjedtebb bérelhető webshopja. Hangsúlyozta, hogy tudásában egyetlen webshop motor sem közelíti meg, nagyon jól skálázott szerver áll mögötte, amely egy hirtelen terhelést is elbírt. Igaz, a rendszer használatának magas a havi díja, mondta, majd

előadásában a Magyarországon piacvezető, hazai fejlesztésű Shoprenter elnevezésű, bérelhető webáruházi rendszerre is felhívta a figyelmet.

Hangsúlyozta, hogy ez nagyon sok olyan fiókfunkciót ismer, amire egy webshop tulajdonosnak szüksége lehet. Az éves csomagok árai 50-250 ezer forintig terjednek. Kitért arra is, hogy létezik egy szintén hazai fejlesztésű webáruházi rendszer, amelynek a neve UNAS. Ezt kezdő webshoposoknak ajánlotta. Mint mondta, nagyon sok funkció érhető el itt is, de nem olyan fejlett, mint a Shoprenter, igaz alacsonyabbak a térítési költségei is. Gilincsek Szabolcs beszélt arról is, hogy minden shop indításakor meg kell határozni azokat a célokat, amelyeket el akar érni a kereskedő.

A hazai online kereskedelem számokban

Egy szakmai honlap szerint tavaly idehaza 52,5 millió webes rendelés történt 990 milliárd forint értékben. A közel 3,38 millió vásárló 15-16 alkalommal rendelt átlagosan 17,3 ezer forintért. Az egy főre jutó éves költés összege közel 269 ezer forint volt. A felmérések szerint a magyarok 29 százaléka utánvéttel fizet készpénzben, 7 százaléka személyes átvételkor készpénzben, 28 százaléka az áru átvétele során bankkártyával, 5 százaléka utal, 29 százaléka elektromos fizetési megoldást alkalmaz, 2 százalék áruhitellel vásárol.

Fontos tisztázni, hogy mennyi időn belül hány látogatót, hány vásárlót szeretne elérni. A célok közt szerepelhet a márkaismertség növelése, de ennél fontosabb a vásárlás, illetve a vevő visszatérése, azaz az újvásárlás. Hangsúlyozta, hogy a számok makacs dolgok egy webshop indításakor. A legfontosabb szám, mint mondta az előadó, az átlagos konverziós ráta. Ez idehaza 1,87 százalék, azaz 10 ezer látogatóból lesz 187 vásárlás.

Gilincsek Szabolcs megemlítette egy másik fontos számot is. A kosár elhagyás mértéke 67 százalék itthon. Vagyis a webshopot meglátogató vásárló, bár belepakolja az árut a kosárba, de azt mégsem vásárolja meg. A forgalomnövelés arányát nem feltétlenül a látogatók számának az emelésével lehet megvalósítani, tette hozzá. Kiemelte, hogy a marketingdöntéseket ne érzelmeink alapján hozzuk meg, hanem mérések alapján. A marketing eszközök között említette például egy honlap dizájn megjelenését. Egy szabály szerint a látogató 3 másodperc alatt dönti el, hogy érdemes-e a honlapon maradnia, vagy inkább tovább lép, hangsúlyozta az előadó.

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.

EPS 50 – habosított polisztirol gyöngyök beszállítóját keresi egy román cég, amelyeket a babzsák termékeikhez használnának. Az együttműködést disztribútori megállapodás formájában képzelik el. (BRRO20210405001)

Partnereket keres egy, a fémipar területén működő horvátországi vállalat, amely fémtermékek gyártására, illetve terjesztésére szakosodott. A társaság a leendő üzlettársaknak terjesztési, szolgáltatói megállapodást és kereskedelmi közvetítői szolgáltatásokat kínál. (BRHR20210422001)

Égésügyi, orvosi és kozmetikai termékek, eszközök disztribútora új beszállítókat keresne, akik szívesen belépnének a szerb piacra. A termékek mind regisztráltak és regisztráció nélküliek is lehetnek. A szerb vállalkozás 26 éves tapasztalattal rendelkezik, és világszerte jó kapcsolatot ápol a gyógyszerészeti cégekkel. Az együttműködést disztribútori megállapodás keretében kötné meg jövőbeli partnereivel. (BRRS20210105001)

Románia északkeleti részén dolgozó cég olyan gyártókat keres, akiknek a termékeit értékesítené a helyi piacon egy kereskedelmi ügynöki megállapodás keretében. A keresett termékek: laminált padló, kerámia szaniterak, kerámia csempek (padlólapok és faljans). A román cég kereskedelmi képviselőletet vállal külföldi cégek számára. (BRRO20210325001)

Üzleti partnert keres egy divatcégeknek dolgozó szerb vállalat. A társaság pólók, ingek, rövidnadrágok, blúzok, pulóverek, fehérenműk és sportruházat gyártásával foglalkozik. A cég vállalja a varrást, vasalást, ellenőrzési és csomagolási munkákat, valamint a szállítás előkészítését. A leendő partnerrel gyártási megállapodást kötnének. (BORS20210115001)

A Metalconstruct Zrt. május elején volt 70 éves

KIS ERNŐ A válság során derült ki sok európai partner számára, hogy Kína túl messze van

Éppen 70 éve annak, hogy megalakult a kecskeméti Metalconstruct Zrt. előd vállalata. A Kecskeméti Mezőgazdasági Felszereléseket Gyártó és Javító KTSZ-t 1951. május 3-án 13 személy hozta létre. Annak idején 900 ezer forint volt a vállalat termelési értéke. Azóta teljesen megváltozott a cég, amelynek kecskeméti gyárában 80, a siroki telephelyen pedig 32 személy termel. A céget Kis Ernő vezérigazgató éppen 10 éve irányítja.

Az elmúlt időszakban kapcsolatban a vezérigazgató megemlítette, hogy a vállalatcsoport, amelynek része volt a kecskeméti cég, megérezte a 2008-2010-es gazdasági válságot. Nehéz gazdasági helyzetbe került, de a megyeszékhelyen termelő vállalkozást nem kellett bezárni. Igaz, a hitelezőkkel történő több évnyi tárgyalás után sikerült a jelenlegi fejlődési pályára állítani a Metalconstruct Zrt.-t, amelynek fő profilja a kis- és középszeri alumínium szerkezetek gyártása.



Kis Ernő vezérigazgató és a cég alumíniumipari exporttermékei

A vállalkozásnál három éve olyan beruházás történt, amely versenyképesebbé tette a Norvégjába, Németországba is exportáló céget. Kis Ernő megemlítette, hogy a társaság Sirokon fejlődik tovább a cégcsoport Mátrame-tál nevű testvérvállalatának területén, ahol egy új, korszerű öntőüzemet valósítottak meg 3 darab robotizált alumínium nyomásos öntőcella üzembehelyezésével. A vezérigazgató kiemelte, hogy ezáltal a cég megduplázza az árbevételt, és így végleg növekedési pályára állt a társaság.

Mint mondta, a válság során derült ki sok európai partner számára, hogy Kína túl messze van, és a megrendelések beérkezéseinek az idejéig egy olyan krízis, mint a pandémia, vagy akár a Szezei-csatornán történt hajó baleset alaposan megváltoztathatja. Ráadásul a távolkeleti gyártás költségei is megdrágultak. Így biztonságosabb közeli partnertől rendelni, és ez a felismerés egyben új piacok születését és a régiók bővülését is jelenti a cég számára, fogalmazott Kis Ernő.

Támogatott oktatói képzést szerveznek

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara képzési és vizsgadíjban támogatott kamarai gyakorlati oktatói képzést (E/2021/000040) szervez az iskolai rendszerű szakképzésben gyakorlati képzést folytató duális gyakorlati képzőhelyek oktatói számára.

A képzés célja, hogy korszerű alapismeretek elsajátításával készítse fel a képzésben résztvevőket a gyakorlati oktatói munka hatékony végzésére. A képzést sikeresen elvégzők munkájuk során alkalmazni tudják a tanulók gyakorlati képzéséhez és az oktatott szakképzés megszerzésére irányuló szakmai vizsgára történő gyakorlati felkészítéshez szükséges alapvető képzésszervezési, adminisztrációs és pedagógiai, szociálpszichológiai ismereteket.

Az iskolai rendszerű szakképzésben 2019. szeptember 1-jétől a szakképzésről szóló 2019. évi LXXX. törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. rendelet alapján csak kamarai gyakorlati oktatói tanúsítvánnyal rendelkező szakember foglalkozhat tanulóval. A jogszabály egyaránt vonatkozik a tanulószervezővel, az együttműködési megállapodással, a szakképzési munkaszerződéssel tanuló foglalkoztatókra.

A jelentkezés feltételei: az oktatni kívánt szakképesítésnek megfelelő szakmai végzettség és 5 év szakmában igazoltan eltöltött munkaviszony.

A képzés ideje 50 óra, amely három hét alatt valósul meg. A gyakorlati vizsga sikeres teljesítése után képzésről szóló tanúsítványt kapnak a résztvevők.

A képzési és vizsgadíj összesen: bruttó 114.300 Ft/fő. Az NFA-KA-ITM-9/2020/TK/01 szerződés alapján támogatott képzés esetén a résztvevő által fizetendő önrész: 22.860 Ft/fő
További információk: Tel: +36 76 501 519, Mobil: +36 70 933 4792, E-mail: gyok@bkmkik.hu

Új képvisetvezetők

KALOCSA/KISKUNHALAS *Bizalommal fordulhatnak hozzájuk*



Taba Dávid jól ismeri a magánszektor szereplőit

Néhány hete Kalocsán és Kiskunhalason új képvisetvezetőkkel találkozhatnak a kamara ügyfelei. Az érseki városban Mészáros Mónikához, míg a csipke hazai fővárosában Taba Dávidhoz fordulhatnak bizalommal a vállalkozások képviselői.

G. J. – M. H. N.

Mészáros Mónika ismerős arc a kamarai kirendeltség ügyfelei számára: 2012 óta fogadta a cégek, vállalkozások hitelkérelmeit, és az elbírálás folyamatából, valamint az ügyfélforgalommal kapcsolatos teendőkből is kivette a részét, miközben szakmai rendezvények és kapcsolattartási feladatok ugyanúgy tartoztak hozzá. A BKMKIK kalocsai irodájának élére márciusban nevezték ki, Péjő Zoltán helyére.

A vezető munkát az elmúlt évek legnehezebb gazdasági időszakában kezdte, így ideje nagy részét mostanában a pénzügyi és üzleti talpra állást segítő támogatások ügyintézésére tölti ki. Kérdésünkre válaszolva egyetértett azzal, hogy

a legnagyobb segítségre most a turisztikában és vendéglátásban tevékenykedő vállalkozásoknak van szüksége, miközben az építőipar, a mezőgazdaság vagy a fémipar megmunkálása a krízis sújtotta 2020-as évben is sikeres tudott maradni.

– Itt, a kamaránál ugyanazokkal a célkitűzésekkel haladunk tovább, amelyekkel eddig is képviseltünk, de most még inkább szükség van arra, hogy segítsük a vállalkozásokat – hangsúlyozta. – Nyitott intézmény vagyunk, és most az a célkitűzésünk, hogy képviseljük a vállalkozások érdekeit, valamint felmérjük a támogatási igényeiket. Szeretném, ha a vállalkozások nyitottabban válnának felénk, és a tőlük érkező információkat összegyűjtve továbbbáthatnánk a döntéshozók felé – jegyezte meg. Mészáros Mónika érdeklődésünkre elmondta, hogy a járvány utáni időszakra már szakmai rendezvénytervük is van: a tagok a gazdaság minden rétegét érintő, újraindítást segítő támogatások és pályázatok feltételeiről szóló tájéko-



Mészáros Mónika évek óta dolgozik már a kamara munkatársaként

zatókon vehetnek majd részt. Hozzátette: újra elindítják majd népszerű rendezvénysorozatokat is (például a Vállalkozók Akadémiáját), és meghirdetik a Mestermunka Pályázatot, ami a járvány sújtotta tavalyi évben végül eredményhirdetés nélkül zárult.

Ugyancsak március elején kezdte képvisetvezetői munkáját Kiskunhalason Taba Dávid. A szakember a Szege-di Tudományegyetem gazdaság- és vidékfejlesztés szakán diplomázott, és eddigi munkássága során a jelenlegi pozíciójában jól használható tudást szerzett a vállalkozói lét, illetve a vállalkozások működéséről. Taba Dávid az egyetem elvégzése után a Közigazgatási és Elektronikus Közszolgáltatások Központi Hivatalában helyezkedett el főállásban. 2016 végétől pedig olyan kiemelt kormányzati projektben dolgozott, aminek fókuszában az innovatív vállalkozások fejlesztése volt.

– Különböző ismeretátadó rendezvényeket tartottunk és hasznos tapasztalat volt számomra, hogy láttam, bár

szakmai téren sok esetben nagyon felkészültek a cégek, nem ismernek azonban olyan módszereket, melyekkel a fejlődésük során elkerülhetnének bizonyos kockázatokat – mesélt tapasztalatairól Taba Dávid. A kiskunhalasi képvisetvezető 2019 év végén saját vállalkozást indított, ahol menedzsment szolgáltatásokat nyújtott, pályázatírásban és vállalati-informatikai megoldások bevezetésében segítette a cégeket. Idén pedig egy új lehetőséget és egyben kihívást kapott a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara kiskunhalasi képvisetvezetőjénél. – A kamarával már kapcsolatban voltam a korábbi munkáim során, láttam, hogy egy nagyon magas színvonalú szakmai szervezet, és magas presztízzsel jár, ha valaki a kamara tagja lehet, vagy akár csak valamilyen együttműködésben dolgozhat vele. Emellett nagyon érdekes számomra, hogy a kamara milyen szerteágazó tevékenységeket folytat, vonzottak ezek a sokrétű folyamatok – mondta az új képvisetvezető.

Változás az online kereskedelem áfafizetésében

Az e-kereskedelem európai uniós szabályozásában két lényeges változás lép életbe júliustól.

A vámhatárokon átnyúló online kereskedelem érvényben lévő szabályozása jelentős bevételkiesést eredményezett az uniós tagállamoknak, ezért 2021. július 1-jén az Európai Unióban megszűnik az a kedvezmény, hogy a harmadik országból érkező termékeknél 22 euróig sem vámot, sem áfát nem kell fizetni. 150 eurós összeghatárig az áruk behozatala az alkoholtartalmú termékek, a parfümök és a kölnivizek, továbbá a dohány és a dohánytermékek kivételével továbbra is vámentes, de az uniósba érkező minden egyes küldeményre vám-áru-nyilatkozatot kell benyújtani.

A másik változás az e-kereskedelemben, hogy a jövőben kevesebb adatot kell majd megadni az ügyfeleknek az import áru-nyilatkozaton a NAV-nak a 150 eurót meg nem haladó értékű küldeményeknél, mely csomagoknál ezután két új lehetőség is kínálkozik az áfafizetésre. Az egyik lehetőség, hogy az Európai Unió kívüli eladók, ha az Európai uniós több tagállamába is értékesítenek, regisztrálhatnak az IOSS (Import One Stop Shop) rendszerbe. Ekkor a vevők vásárláskor megfizetik az eladónak a termék áfáját. Az IOSS-rendszert használó eladónak elég egy tagállamban bejelentkeznie, és a vásárlótól beszedett áfát oda befizetnie, a befolyt áfát a tagállami vámhatóságok az áru rendelési helye szerint elosztják egymás között.

A másik lehetőség, hogy a szállítómányozók a „Különös szabályozás” (SA – Special Arrangement) alkalmazásával egyszerűsíthetik az áfafizetést, ha ennek használatát előzetesen bejelentik a hivatalnak. A különös szabályozás csak akkor lehetséges, ha a vámjelzés ugyanabban a tagállamban van, ahol a küldemény címzettje is.

Vállalkozói Mentorprogram indul

BÁCS-KISKUN *Már most érdemes jelezni a részvételi szándékot a megyei kereskedelmi és iparkamaránál*

Vállalkozó tudatosan címmel tett közzé pályázati felhívást a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara. Az Országos Vállalkozói Mentorprogram része júliustól indul a vállalkozások képviselői számára, amely a pénzügyi és vállalkozási szemléletformálás – PVSZ – alakítását segíti elő a hazai piaci szereplők számára. Az új uniós pályázatokon (GINOP PLUSZ) indulni tervező cégeknek mindenképpen érdemes csatlakozni a programhoz, mivel az értékelésnél plusz pontokat jelent a részvétel!

A Bács-Kiskun megyei vállalkozóknak a megyei kereskedelmi és

iparkamaránál érdemes érdeklődniük. Dióhéjban a projektről: a jelentkezés egyszerű, a részvétel ingyenes, amely hatékony fejlődést biztosít a jelentkezők számára. Mit ad a program? Alapvető, naprakész, könnyen és saját tempóban elsajátítható pénzügyi ismereteket. Ha valaki a tanfolyam végén megszerzi a Tudatos Vállalkozó címet, akkor a résztvevő ingyenesen juthat hozzá egy akár 400 000 forint értékű képzési és tanácsadási szolgáltatáscsomaghoz. Emellett +20 pontot is jelent a GINOP+ kkv-fejlesztési pályázaton (korábbi VINOP-1.2.1-21), így az ott elnyert visszatérítendő támogatás 20 százaléka vissza

nem térítendő támogatássá alakulhat. Mindezeket túl +5 pontot jelent a részvétel a GINOP-1.2.8. pályázaton. A vállalkozó szakértőkkel konzultálva hozzáférést nyer az államilag támogatott pénzügyi termékekhez.

Ki pályázhat? Működő, hazai tulajdonú és székhelyű, kettős könyvvitelt vezető mikro-, kis- és középvállalkozások, az ipari és a szolgáltatási szektorokból. Az agrárvállalatok számára a program e-learning képzése elérhető. Hogyan pályázhat az érdeklődő? A pályázat megnyitására a vállalkozótudatos.hu oldalon keresztül, vagy a tájékoztató végén megadott email címen le-

het előregisztrációt kérni, mely egyben értesítési kérelem a pályázat megnyitásának időpontjáról és részletes leírásáról. Miről szól a program? A Vállalkozó tudatosan! program keretében az MKIK célja a kkv-szektor számára versenyképes vállalkozói és pénzügyi ismeretek átadása, a vállalkozói és a fejlesztési aktivitás növelése, valamint a kkv-k pénzügyi tudatosságának fejlesztése. A támogatás egyrészt interaktív e-learning képzés, másrészt szakértőkkel folytatott konzultáció formájában valósul meg 2021 júliusától. Az e-learning sikeresen teljesítő első 1500 vállalat a számára összeállított,

államilag támogatott pénzügyi termékekhez kapcsolódó finanszírozási dokumentumcsomagot, és ennek véglegesítéséhez ingyenes szakértői segítséget kaphat. A PVSZ szolgáltatást teljes körűen 2021. júliustól tudja nyújtani a mentor program a KKV-k számára, mert ekkor már a szakértőkkel folytatott konzultációkra is lehetőség van.

További információ:
Zombori Ibolya, Bács-Kiskun megyei programkoordinátor
Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Országos Vállalkozói Mentorprogram
Mobil: +36/20/374-0155
E-mail: zombori.ibolya@mkik.hu



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