



A Petőfi Népe melléklete
XV. évfolyam, 9. 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.hu

Árrobbanás nehezíti a termelést

GAZDASÁG A cégek többféle megoldással próbálják csökkenteni az energiaköltségeiket

Drasztikusan megemelkedtek az energiaárak az elmúlt hónapokban. Az elektromos áram sok helyen éppen a duplájára emelkedett. A gáz költségei is jelentősen változtak. Emellett problematikus a nyersanyagok beszerzése is. Megkérdeztünk néhány vállalkozásvezetőt, milyen megoldásokkal lehetséges ellensúlyozni a költségek növekedését.

BARTA ZSOLT

Az idén komoly kihívásokkal kell szembenéznünk a vállalkozásoknak. A nyersanyagárak mellett az energiaárak is magasba szöktek. Gaál József, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, a kecskeméti Szimikron Kft. ügyvezető igazgatója azt mondta, hogy a vállalkozások számára a kiszámíthatóság és a stabilitás nagyon fontos. Jelenleg ezek hiánya érezhető. Az alapanyagok érkezése sokszor kiszámíthatatlan, a termékek ára folyamatosan változik. Ennek mértéke 30–100 százalék között van. Az energiakérdés is ebbe a kategóriába tartozik. Mint mondta, több olyan tényező van, amelyet figyelembe kell venni, ha egy cég energiát akar spórolni. Erdemes szakértő tanácsait kérni ahhoz, hogy az energiaköltségek csökkentsék a lehetőséget.

Erdemes lehet közös beszerzési csoportot is csatlakozni, amely segítségével jobb árakat lehet elérni. Lehet az energiafelhasználást észszerűsíteni, illetve keresni kell a saját energiatermelési lehetőségeket. Jó pozícióban van az a vállalkozás, amelynek arra is lehetősége nyílik, hogy az emelkedő költséget beépíti az árba. A kamara tett lépéseket a kormány felé, hogy a vállalkozások terhei ne nőjenek drasztikusan. Gaál József tapasztalata szerint, amikor a cégek egy-egy kihívással találkoznak, akkor rákényszerülnek az új megoldások keresésére. Példaként említette a villanymotorok beszerzésének a kérdését. Egy ilyen berendezés vételára a gép teljes életciklusa alatt felmerült szumma költség másfél százaléka. Ha azonban egy drágább, de jobb minőségű motort használunk, akkor alacsonyabb a felmerült szumma költség. Azok a cégek, amelyek napelemrendszerrel vagy hőszivattyút telepítettek korábban, hogy csökkentsék az energetikai kiadásait, a jelenlegi áremelkedést figyelembe véve jól jártak, gyorsabb a költségük megtérülése.

A Szimikron Kft.-nél az üzem-



Dr. Renner Tamás, a jánoshalmi Renner Bt. műszaki-innovációs igazgatója az egyik termelőműhelyben

csarnokot leszigetelték, kicseréltek több nyílászárót, a működési folyamatokat észszerűsítették, korszerűsítették a világítást, már korábban csökkentették a kiadásokat. Tervbe vették egy napelemrendszer kiépítését, mely megvalósítását pályázati támogatással kívánják megvalósítani, mondta Gaál József, a Szimikron Kft. ügyvezető igazgatója, a BKMKIK megyei elnöke.

Dr. Renner Tamás, a jánoshalmi Renner Bt. műszaki-innovációs igazgatója, a kereskedelmi és iparkamara oktatási és képzési alelnöke:

– A cégünknel használt gumiiipari gépek esetében nagyon jelentős az elektromos áram felhasználása. Januártól

többletköltségekre számítottunk részben azért, mert a duplájára emelkedik az energiahorozó ára. Kiszámíthatatlan mozgások vannak minden területen, ezért csak egy évre kötöttük meg a szerződést. A klasszikus, hagyományos előretervezés nem működik, mert minden nap jeleznek a szállítók valamilyen nyersanyaghiányt, a szektorban még mindig jelentős a munkaerőhiány, ráadásul a bérek emelkedése is ezt a bizonytalanságot erősíti. Az energiaárak növekedését nem lehet kompenzálni.

– Nálunk ugyanis nem szégeszeti beavatkozásokra van szükség, hanem adott esetben paradigmaváltásra. A ter-

melésünket már eddig is úgy szerveztük, hogy minél nagyobb hatékonyságú legyen. Ma az a feladatunk, hogy ezt a magas hatékonyságú termelést 50–70 százalékkal kevesebb energiával tartsuk fenn. Ezt megvalósítani többéves feladat. A kérdéssel egyébként is foglalkoznunk kell. Ahhoz, hogy a karbonsemlegességet elérjük, zöldenergiát kell használni, illetve a fosszilis energiahordozók mennyiségét le kell csökkenteni. Vannak olyan esetek, amikor lehet napelemmel számolni, de a Renner Bt. esetében ez szépségtapasz lenne. Azt gondolom, hogy nekünk a hidrogénstratégiára kell odafigyelni. A Hidrogén-technológiai Platform meg-



Gaál József kamarai elnök, a Szimikron Kft. ügyvezető igazgatója

alakult, melynek a vezetője Lepsényi István korábbi államtitkár. Pozitív kezdeményezést látok ezen a területen – mondta dr. Renner Tamás, a 330 fős jánoshalmi gyár műszaki-innovációs igazgatója.

Sziráki Szilárd, a kalocsai Budamobil-Cargo Kft. ügyvezető igazgatója, a BKMKIK ipari alelnöke a következőket mondta el: – A fémipari szektorban több helyről is hallani, hogy az elektromos áram ára duplájára is nőhet a jövő év elejétől. Nálunk is hasonló a helyzet. Szerencsére már korábban egy pályázat keretében napelemrendszer kiépítésébe kezdtünk. Ez várhatóan a jövő év elejétől áll munkába. Azt reméljük, hogy jelentő-

sen csökken majd a vásárolt elektromos áram mennyisége. Emellett a műhelyekben áttekintjük ezekben a hetekben azokat a fogyasztókat, amelyek lecserélésével takarékoskodhatunk a jövőben. Így a 400-500 wattos halogén lámpákat cseréljük 150-200 watt teljesítményű ledes lámpákra. Gépkorszerűsítés keretében például olyan gépet vásárolunk, amelynek a fogyasztása fele a régebbiekének. Az új szerzemény két régebbi gép teljesítményét váltja ki. Így nemcsak energiát, hanem munkaerőt is megspórolunk. Négy ember munkáját ketten végzik majd, két dolgozót pedig másik munkára irányítunk át. Folyamatban van a robotizálás is – ez része a negyedik ipari forradalom kihívásaira adott válaszainknak is –, így precízebb munkát végezhetünk ugyanannyi energia felhasználásával, itt is munkaerőt szabadítunk fel. Érint bennünket a földgáz árának a változása is. Az új építendő csarnokok esetében hőszivattyúfűtést alakítunk ki, a szerkezet működését a napelemek fogják segíteni. A napelemes rendszer kiépítését egy olyan pályázat keretében végezzük, amelynek részeként nyílászárókat cserélünk, tetőt korszerűsítünk, hőszigetelünk. Számításunk szerint 25–30 százalékkal csökkenhet a földgázfogyasztásunk – mondta Sziráki Szilárd.

Néhány azonnal elérhető energiatakarékos megoldási javaslat a szakembertől

SLONZKI ATTILA, a BKMKIK kereskedelmi tagozatának az elnöke, a Plan Zrt. ügyvezető igazgatója néhány energiatakarékos megoldást javasolt. – Van egy szabály: általában egy ingatlan működtetésének a költségei az évtizedek során többé kerülnek, mint maga az ingatlan felépítése. Az üzemeltetési költség pedig attól függ, hogyan is végezték el az építést. Az új lakások közel nulla energiakibocsátású épületek, és nagyobb számban vannak a régi technológiával épült házak, amelyek energiafalók. Ez utóbbiak esetében, ha a hőtechnikai védőburrok javítása – szigetelés, nyílászárók cseréje – érdekében mindent megtettünk, akkor jóval kisebb hőtermelő eszközökre van szükség – mondta Slonszki Attila, a BKMKIK kereskedelmi tagozatának elnöke. – Ha a gázfűtést nézzük, ma már csak kondenzációs kazánokat engedélyeznek beépíteni, amely jelenleg a legkorszerűbb gázfűtéses rendszer. A megújuló energiaforrások felhasználása felé kell lépéseket tenni. Jól ismert a napelemrendszerből elektromos energia termelésének lehetősége, amely a világítást, a háztartási gépek működését, a

melegvizet, sőt a hűtés és a fűtés költségeit is kiválthatja. Az utóbbi esetekben hőszivattyús rendszerekre és az inverteres hűtő-fűtő klímaberendezésre lehet gondolni. A technika fejlődésével lehetőség nyílik arra is, hogy 5 kW-os akkumulátorokban elraktározható legyen a fel nem használt elektromos energia, amiből a hálózattól független áramvételezés is lehetséges. Az energiatakarékoság növelését segítik a lakosság és a cégek számára elérhető úgynevezett okos épületfelügyeleti vezérlőberendezések. Távolról, mobiltelefonról is lehet szabályozni, ellenőrizni az ilyen automata rendszereket. Nagyon fontos az energiatakarékos szellőztetés kérdése. A hővisszanyerő szellőzőgépek erre jó megoldást nyújtanak. Irodaházaknál, de akár családi házaknál is jól alkalmazhatóak. A kifelé távozó, elhasznált levegő egy hőcserélőn át találkozik a beérkező friss, de alacsony hőmérsékletű levegővel. Átadja a belső hő jelentős részét a beérkezőnek. A levegőcsere intenzitását pedig szabályozni lehet. A technika itt van, csak használni kell, mondta Slonszki Attila, a Plan Zrt. ügyvezető igazgatója.

HÍRSÁV

HATÉKONYAN
TERMELNEK ENERGIÁT

BÁCS-KISKUN Az idei Virtuális Erőmű Program (VEP) energiahatékonysági kiválósági pályázatán megyénkből a Bács-Kiskun Megyei Önkormányzat, Kiskunmajsa, Kiskunhalas, Kunadacs és Mélykút települések kapták meg a díjat. A VEP a legnagyobb szakmai és társadalmi összefogással rendelkező hazai energiahatékonysági program, amelyhez eddig több ezer vállalkozás, iskola és önkormányzat csatlakozott. A meghirdetett pályázat célja, hogy Magyarország olyan virtuális erőművet „építsen fel” igazolt energia-megtakarításokból, amely gyakorlatilag kiváltja egy valódi erőmű létrehozását.

SZAKMAPARTY
A SUGÓ PARTJÁN

BAJA A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara pályaelemző munkatársai is nagyban hozzájárultak a Sugó-parti Szakmaparty sikeréhez. Bajai és környékbeli települések diákjai tájékoztak a helyi szakképzési centrum kínálatáról. Része volt a programnak, hogy felmérték a tanulók képességeit, pályaelemző tanácsokat kaptak, a bemutatók, szimulátorok jóvoltából pedig közvetlen élményekben részesültek. Az esemény egyben a megyei kormányhivatal Jóvód a tét! elnevezésű pályaválasztási roadshowja volt.

VÁLLALKOZÓK
JELENTKEZHETNEK

JÁNOSHALMA A városi önkormányzat a fiatal vállalkozások Jánoshalmán történő letelepedése érdekében, a jánoshalmi ipari területén lévő ingatlanjainak értékesítésére jelentős kedvezménytel pályázatot írt ki. A folyamatosan bővülő ipari parkban található telkek közművesítettek, meglévő kapacitásuk igény szerint bővíthető. A park bekerített, szilárd burkolatú úttal rendelkezik és kamerarendszerrel védett. Az önkormányzat a 35 év alatti vállalkozók jelentkezését várja. A pályázattal kapcsolatos részletek Jánoshalma város honlapján találhatóak.

Sikeres pályakezdés

KARRIERUTAK *Különböző ötletekkel lehet vevőkört kiépíteni*

A Kamarai Business JR Kávéház tagjai hallgatják a Full Funnel Marketing cég alapítóinak az előadásait

Fotó: BKMKIK

Fiatal vállalkozók, a Full Funnel Marketing cég alapítói tartottak a karrierútjukról, a cégalapításukról, elképzeléseikről, munkájukról előadást a kereskedelmi és iparkamara gróf Széchenyi István konferenciatermében egyetemistáknak. Borbély Bence és Buday Bence a BKMKIK keretén belül működő Kamarai Business JR Kávéház vendégei voltak. A rendezvény után pedig Wolf Gáborral, a Marketing Commando alapítójával találkoztak az egyetem hallgatói.

BARTA ZSOLT

A Kamarai Business JR Kávéház keretében mérnök és közgazdász fiatalok izgalmas előadásokat hallgattak végig a közelmúltban. A rendezvényt Gaál József megyei kamarai elnök nyitotta meg, aki hangsúlyozta, hogy a fiatalok vállalkozási ötleteinek a megvalósulását a kamara számos területen segíteni tudja.

Ezt követően Borbély Bence, a Full Funnel Marketing cég társalapítója azzal a jótanáccsal

kezdté előadását, hogy mindenkinek fontos kilépni a megszokott komfortzónából. Számára ezt az egyetemi időszak alatt tett nyári, külföldi munkavállalások jelentették. Ez idő alatt fejlesztette angol tudását, és megtapasztalta, hogy az idegen nyelvek ismerete új kapukat nyit meg.

Miután alapszakos közgazdász egyetemi végzettséget szerzett, több hazai cégnél tett szert gyakorlatra a marketing területén. Ez az időszak a csapatépítésre, a befektetők keresésére és egyéb tapasztalatok gyűjtésére is lehetőséget kínált. Munka mellett elvégezte a mesterképzést is. Később egy szoftverfejlesztő startup cégnél tovább építette nemzetközi kapcsolatait, majd egy évvel ezelőtt társával, Buday Bencével elindították marketinges vállalkozásukat. A hallgatóságnak azt tanácsolta, mindenki fejlessze ki önálló tanulási képességét, és ha lehet, kerüljön be egy jó szakmai csapatba.

A Full Funnel Marketing másik alapítója, Buday Bence is bemutatta vállalkozóvá válásának

útját. Kétszer járt az USA-ban a Camp Leaders keretében, nyelvet tanult, világot látott, a Wizairnál, a Lufthansánál dolgozott. Megismerte a multi nagyvállalatok gondolkodásmódját, irányítási módszereit. Dolgozott a Hungaro Controllnál és egyéb cégeknél is.

A vállalkozói lét számára a rugalmas munkaidőt jelenti, a teljesítményétől függ a bevétele, a döntéshozás tőle függ, a szabadságáról ő dönt, akkor van a családjával, amikor ő akarja, meghatározhatja, kivel is akar dolgozni. Mint mondta, megérte az, hogy egy olyan területet hagyott ott, ahol 5,5 évet dolgozott.

A rendezvény után az egyetemisták a Kisvállalati Marketing Biblia című üzleti best-seller szerzőjével, egyetemi előadóval, Wolf Gáborral találkozhattak. Wolf Gábor, a Marketing Commando alapítója példák illusztrált előadásában arra hívta fel a figyelmet, hogy különböző ötletekkel lehet vevőkört kiépíteni. Az USA egyik autókölcsönző cége csak a második volt a versenyben.

Az elsőt nem tudta lekörözni. Ezért olyan reklámot tett közzé, miszerint a vállalat ugyan a második, de náluk gyorsabban, olcsóbban és tisztább autót lehet kölcsönözni.

A következő évben az élre tört a cég. Egy szobafestő reklámban például a negatívumok kiküszöbölésére épített az ötlegazda: azt emelte ki, hogy pontos időben érkeznek a munkába, a beígért idő alatt végeznek, a kalkulált teljesítési összeget nem lépik túl, és a megrendelő akkor fizet, amikor ő azt mondja, hogy kész, elvégezve a teljes festés. Érdekessége az egyik munkavédelmi balesetek fotóit helyezték el a cégeknek kiküldött e-mailekben. Ezekben jelezték, hogy a cég ezek elkerülése érdekében ajánlja a szolgáltatását, így a piacukat képesek voltak bővíteni. Ilyen és ehhez hasonló ötletekkel tette színessé előadását Wolf Gábor marketing guru.

Innovációs
díjakat adtak
át Szegeden

November 3-a 1997 óta a magyar tudomány ünnepe. 1825-ben ezen a napon ajánlotta fel Széchenyi István birtokainak egy évi jövedelmét a Magyar Tudományos Társaság meg alapítására. A Szegedi Akadémiai Bizottság – amely idén 60 éves – a tudomány ünnepelését egy díjátadó ünnepeléssel indította.

Kemény Lajos, a Dél-alföldi Innovációs Díj Kuratóriumának elnöke, a Szegedi Akadémiai Bizottság alelnöke vezette le a XII. Dél-alföldi Innovációs Díj díjkiosztó ünnepséget.

A Szegedi Akadémiai Bizottság a Dél-alföldi Innovációs Díj alapítását 2010. tavaszán határozta el, amelyet immár 12. alkalommal hirdettek meg Bács-Kiskun, Békés és Csongrád-Csanád Megye Kereskedelmi és Iparkamarái, valamint a Dél-alföldi Regionális Innovációs Ügynökség Közhasznú Egyesület töretlen támogatásával.

A díj célja a Dél-alföld régió vállalkozásai, feltalálói szellemi alkotásainak elismerése és az innovációs tevékenység, a technológiai transzfer támogatása.

Két Bács megyei pályázat érkezett be. Az első helyezettek szegediek.

A díjakat átadták: Krisztin Tibor, a SZAB elnöke, dr. Renner Tamás, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara oktatási és képzési alelnöke, Szikszai Csaba, a Békés Megyei Kereskedelmi Iparkamara képviselője, Tráserné Oláh Zsuzsanna, a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, valamint Maróti Péter, a Dél-alföldi Regionális Innovációs Ügynökség igazgatója.

A nyertesek ismertetése és a pályázatok rövid összefoglalója: Gazdasági társaság kategóriában a Dél-alföldi Innovációs Díjban, azaz Bánvölgyi László szobrászművész ún. „Möbius-szalag” térplasztikai alkotásában részesül a SolvElectric Technologies Kft. „SolveAir UNI fotokatalitikus levegő-fertőtlenítő készülék” című pályázata.

Természetes személy kategóriában első díjban részesült Szabó Tamás „BorderWatcher project” című pályázata.

Készségfejlesztő tréning szakoktatóknak

TIZENHAT ÓRÁS KURZUS *Hogyan lehet eredményesen kommunikálni a Z generációval?*

Készségfejlesztő tréninget rendeztek gyakorlati oktatóknak, mestereknek „Saká nyelvvel születünk és tanulással sajátítjuk el a zsiráfnyelvet” címmel a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara kecskeméti székházában. A kétnapos programon 24 gyakorlati oktató és mester vett részt.

Gaál Bernadett gyakorlati oktatói referens lapunknak elmondta, hogy a képzés a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara ún. pilot programja. Őt területi kamaránál kezdték el kísérleti jelleggel. A 16 órás kurzus hasznos volt a résztvevők számára,



A kamarai készségfejlesztő tréning résztvevői

Fotó: BKMKIK

a mai, úgynevezett Z generációs fiatalok gondolkodásmódjának megértésébe, a velük történő megfelelő kommunikáció elsajátításába nyertek bepillantást. A meghívóban szerepelt egy motiváló gondolat: „A régmódi szülői tekintély talán már nem is létezik. A mai formának a kihívása ma már nem alanyi jogon jár, hanem olyan dolog, amiért meg kell küzdeni. Olyan felnőttnek kell lenni, akire fel lehet nézni, aki egyenesen és érthető módon kommunikál. Ezzel a generációs kihívással szembesülünk ma szülőként, tanárként, ha gyerekekkel, diákokkal bánunk, aminek feloldásához, kezelésé-

hez segítségre van szükségünk.” A kiscsoportos foglalkozásokon a tréner körbejárt az érzelmi intelligencia (EQ) fejlesztése című tematikát, szó esett a kooperációs készségről, a támogató, adaptív gondolkodás fejlesztéséről is. Az önreflexió technikák elsajátításának módjával is lehetett ismerkedni, a résztvevők választ kaphattak arra is, hogyan, milyen eszközökkel motiválhatják a Z generációt. Kérdéstechnikai és stratégiaalkotási gyakorlatokat végeztek, elsajátították az együttműködő kommunikáció, a problémacentrikus önreflexió technikáját és a visszacsatolás módszereit is.

Árcsökkentés: megakadályozzák a régi trükköket

Tovább erősíti a kormány a fogyasztói jogokat 2022. májusától, amikor új szabályok lépnek életbe a trükkös árleszállítások megakadályozása érdekében – jelentette be az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) parlamenti és stratégiai államtitkára. Schanda Tamás elmondta: a jövőre esedékes változások értelmében árcsökkentést csak úgy lehet majd bejelenteni, ha a korábbi árként olyant szerepelnek, ami az akciózást megelőző harminc napban a legalacsonyabb volt. A rendelkezés véget vet annak a trükközésnek, hogy egy terméket néhány napra drasztikusan feláraznak, majd ebből kínálnak látszólag nagy engedményt – hangsúlyozta az államtitkár.

A kormány célja, hogy a magyar emberek tisztességes, kiszámítható cégektől vásárolhassanak, a becsületes hazai kereskedők pedig ne szenvedjenek hátrányt azok miatt, akik látszólag jobb ajánlatot tesznek, valójában viszont átverik az ügyfeleket – fogalmazott az államtitkár.

Schanda Tamás felidézte, hogy 2010 óta a kormány több szigorítást is bevezetett a fogyasztóvédelem terén. Példaként említette, hogy a jótállással kapcsolatban új szabályok léptek hatályba idén. Korábban általában egy év volt a jótállási időszak, idéntől azonban a drágább termékekre hosszabb garancia van, 100 ezer forint felett két év, 250 ezer forint felett pedig három év – emlékeztetett.

Az államtitkár felhívta a figyelmet arra, ha egy termék ára csak pár forinttal van valamelyik határérték alatt, a jótállási időszak akkor is rövidül, ezért érdemes mérlegelni, hogyan éri meg jobban a vásárlás.

A közelgő év végi, karácsonyi bevásárlási időszak kapcsán hangsúlyozta: ilyenkor igazán oda kell figyelni arra, hogy mit, milyen feltételek mellett vesznek meg a fogyasztók akár egy hagyományos üzletben, akár egy webshopban.

Segítették a döntést

PÁLYAORIENTÁCIÓ Több ezer diákhhoz jutott el a roadshow



Bársony István, a BKMKIK pályaeorientációs tanácsadója tájékoztatta a diákokat

Fotó: Gábor János

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (BKMKIK), illetve a Bács-Kiskun Megyei Kormányhivatal Foglalkoztatási, Munkaügyi és Munkavédelmi Főosztálya tíz helyszínen tartott pályaeorientációs programokat.

GÁBOR JÁNOS

Az október 4-e és november 25-e között rendezett eseménysorozat kalocsai alkalmán, a Fényi Gyula Általános Iskola Kertvárosi Tagiskolájában is hetedik és nyolcadikos tanulókat igyekeztek a számukra megfelelő középiskola felé terelni. Mint kiderült, a legkevésbé sem korai 13-14 éveseket arról faggatni, hogy milyen konkrét elképzelésük van a majdani karrierjükéről. Az utolsó előtti tanévben járók számára ideális pillanatban érkezett a roadshow, míg a végzősöknek a csaknem kész tervek pontosítása, meg erősítése miatt jöhetett jól.

– A nyolcadikosoknál egyfajta „last minute” akció a rendezvényünk, ami abban segít, hogy

a továbbtanulásuk magabiztos döntésen alapuljon, viszont a hetedikeseknek a lehető legjobbak történik – erősítette meg kérdésünkre Bársony István, a BKMKIK pályaeorientációs tanácsadója. – A nyolcadikosoknak egyébként már nagyon határozott elképzelésük van arról, hogy hova mennek tovább: sokan választottak helyi oktatási intézményt, zömmel gimnáziumot vagy technikumot. Meglepő módon a hetedikesek is nagyon konkrétan tudják, hogy milyen pályára mennének, vagy milyen szakmát tanulnának. Igazán jól informált csapatot ismerhettem meg, örülök, hogy ennyire képpen vannak – állapította meg elégedetten Bársony István.

A megyei Munkaügyi Főosztállyal közös roadshow menetéről elmondta, hogy a többi helyszínhez hasonlóan Kalocsán is kétszer egy órában fogadták a diákokat (három intézményből összesen kb. 160-at), de minden más állomást és egyéb rendezvényeket beleszámolva több ezer fiatallal találkozhat-

ak a két hónap alatt. A roadshow állomásain felépített helyszín interaktív és ügyességi feladatokkal, információs és tájékoztató pontokkal, illetve gyakorlati eszközökkel, például VR-szemüveggel várta a gyerekeket.

– A Z generációnak már nagy szüksége lesz a virtuális valóság technológiára, ezért igyekezünk ezen keresztül megismertetni velük bizonyos szakmákat. A BKMKIK támogatásával itt is megjelentek a szakmai szimulátorok, amiket mindenki kipróbálhat – mutatott Bársony István az éppen virtuális autófőnyezéssel, vagy egy másik állomáson targoncavezetéssel próbálkozó tanulóira.

A VR-térben zajló és más digitális gyakorlatokkal egyáltalán nincsenek elrugaskodva a valóságtól, hiszen ezek a feladatokban lévő technológiák már napjainkban is képesek kiszolgálni egyes ipari vagy logisztikai szegmenseket, és a számuk, valamint a bennük rejlő potenciál a jövőben csak növekedni fog, és nem is véletlenül. Ahogy példá-

ul teherautó-vezetőből, úgy targoncavezetőből sincs sok; épp ezért vágtak bele egyes gyártók sofőr nélküli, távolról, ha kell, több ezer kilométerrel irányítható targoncák fejlesztésébe. A jövő villás rakodót – akár egyszerre többet is – kijelzők előtt ülve fogják kezelni az operátorok, hasonlóan ahhoz, ahogy a BKMKIK roadshow-ján a Kertvárosi iskola tanulói. Ez a fajta munkagép kitarja a kapukat a nők előtt is, akik a technológia segítségével nagyobb létszámúban képviselhetik magukat a férfiak uralta logisztikai ágazatban.

A kamara pályaeorientációs tanácsadója érdeklődésünkre kifejtette: minden helyszínen egy adott létszámú gyerekekkel foglalkoztak a szakemberek, hogy minden egyes diáknak kellő figyelem és támogatás jusson. Bársony István szerint itt nem az volt a fontos, hogy minél több résztvevőt mutassanak fel, hanem az, hogy mindenki magabiztos mosollyal, stabilabb jövőkép birtokában hagyja el a termet.

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.

Beszállítói portfólióját fejlesztené egy francia cég, amely magyar borok franciaországi népszerűsítésével foglalkozik. A vállalkozás jelenleg olyan magyar minőségi bortermelőket keres, akik a francia piacon is bevezetnék termékeiket. Az együttműködést kereskedelmi ügynöki szerződés vagy forgalmazási szerződés alapján tervezik. (BRFR20211028001)

Egy spanyol-angol ügynök kereskedelmi közvetítői szolgáltatásait kínálja a gépjármű és a gépipari ágazatokban tevékenykedő vállalatoknak. Olyan ipari alkalmazásokra vagy gépészetre szakosodott cégeket keres, akik termékeik értékesítését szeretnék növelni a spanyol piacon, vagy a meglévő kapcsolataik továbbfejlesztését tervezik. A cégekkel kereskedelmi ügynöki szerződés alapján dolgoznának együtt. (BRES20211020001)

Bővítene választékát a női és lányruhákat készítő, valamint azokat saját üzletében kínáló litván cég. A társaság női és lányruhák, blúzok, pólók, szoknyák, harisnyák, kiegészítők és egyéb, női divattal kapcsolatos kiegészítők gyártóit keres Európa-ból. A cég a leendő partnerekkel szolgáltatási szerződést kötne. (BRLT20200508001)

Beszállítókat keres egy tenerifei spanyol cég, amely a Kanári-szigetek kulináris kultúráján alapuló prémium szósok gyártásával foglalkozik. A vállalatot a következő termékek érdeklik: szósok és fűszerkeverékek előállításához szükséges alapanyagok, mint például fűszerek, gyümölcsök, szárított gyümölcsök, tejtermékek, valamint csomagolási termékek, például PET- és üvegtartályok, kartondobozok. (BRES20211022001)

Munkaerőhiány lassítja a hazai építőipart

ONLINE KONFERENCIA Uniós pályázat keretében vizsgálták az elmúlt években a megoldási lehetőségeket

Jobb fizetéssel, jobb körülmények biztosításával lehet hazahívni a mestereket – derült ki azon az online szakmai konferencián, melyet az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetsége (ÉVOSZ) és a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara rendezett.

A rendezvényen elhangzott, hogy az építőipar a hazai gazdasági fejlődés egyik motorja. Az utóbbi években azonban nagyon sok képzett mester távozott külföldre. A fiatalok nem szívesen választják az építőipari hivatásokat. Mindez hátrányosan

befolyásolja az építőipar fejlődését.

Mit lehet tenni a problémák enyhítése érdekében? Koji László, az ÉVOSZ elnöke közszövegében arra hívta fel a figyelmet, hogy a tagvállalataikat megkérdezve arra jutottak, miszerint a koronavírus-járvány mellett a munkaerő problémák nehezítik az iparág termelését. Egy uniós pályázat keretében vizsgálták az elmúlt években, hogy melyek azok az extenzív és intenzív megoldások, amelyek segítségével a munkaerőkérdés orvosolható.

A rendezvényen Sipos Zsolt, a megyei kereskedel-



Az új lakásokból több is értékesíthető lenne, ha épülne elegendő

mi és iparkamara titkára, közszövegében a résztvevőket megjegyezte, hogy szerencsére az építőipar az az ágazat, amelyet a pandémia nem sújtott olyan mértékben, mint más szektorokat. Hangsúlyozta, hogy az emelkedő bérek hatására egyre többen térnek haza, hogy itthon vállaljanak munkát. Hozzátette, hogy sajnos a fiatalok közül az építőipari munkát egyre kevesebben választják a továbbtanulás során.

A fórum során Az építőipari munkaerő-kapacitások extenzív növelésének lehetőségei című projekt céljainak ismer-

tetését Kiss Gábor Ferenctől, az ENRAWELL Kft. ügyvezetőjétől hallhatták az érdeklődők, majd dr. Nagy Gyula, az ENRAWELL Kft. szakértője a kutatás eredményét vizsgálta. Jobb megbecsülés, magasabb bér, béren kívüli, pl. egészségügyi juttatások, jobb munkakörülmények bevezetésével lehetne haza hívni külföldről a munkásokat. Szó esett arról is, hogy ideiglenesen más országokból lehetne behozni dolgozókat, illetve egy másik előadó a kölcsönzött munkaerő lehetőségére is felhívta a figyelmet.

Barta Zsolt

Ingyenesen igényelhető a tananyag

Magyarországon az első, ingyenesen elérhető komplex online képzés a digitális transzformáció és generációváltás témakörében a Vállalkozzon okosan! elnevezésű E-learning tananyag, amely az Innovációs és Technológiai Minisztérium megbízásából a Budapest Institute of Banking (BIB) által valósult meg. A tananyag célja a magyar kis- és középvállalkozások megerősítése, a vállalkozók számára legfontosabb témák gyakorlatorientált, megoldásközpontú bemutatásával. Ezzel a hazai kkv-k a járványhelyzetben is könnyen, gyorsan, ingyenesen juthatnak információkhoz, ráadásul mindezt digitális készségeik fejlesztésével, elektronikus formában.

A digitális transzformációt és a generációváltást sikeresen végrehajtó vállalatoknak nő az esélye a külpiacra lépésre és a regionális vagy akár globális szerep megszerzésére is. Különösen most, hogy számos szomszédos, illetve fejlett országban a meglévő szereplők piacát jelentősen átrendezheti a válság eltérő mértéke és kezelésének eltérő módszerei.

A tananyag kilenc modulból áll, amelyek a következők: Üzleti innováció, A közvetlen vezetés átadása, HR kihívások és agilis transzformáció, Digitalizáció, Belső és külső vállalati kommunikáció, Nemzetközi kapcsolatok és piaci terjeszkedés, Finanszírozás, Változásmenedzsment és Szektoronkénti digitalizáció.

A teljes kurzuskínálat időtartama 70 óra, amely lehetőséget biztosít a résztvevőknek, hogy a kilenc különböző témakört mélyebben tanulmányozzák, és részletes példák segítségével gyakorlati ismeretekre tegyenek szert. Ezek közül jelenleg az első öt érhető el, de már készül a tizedik, a Fenntartható vállalkozás modul is, amely azt járja majd körül, hogy miért és mennyire kell ismernie egy cégvezetőnek a fenntartható gazdaság fogalmait.

A tananyag elkezdésére a regisztrációt követően folyamatosan van lehetőség a következő oldalon: www.ekkv.hu.

Képzik a felnőtteket

VÁLLALKOZÁSOK *Fontosak a pénzügyi és szakmai alapismeretek*



Zöldgazdasági szakemberképzés a kereskedelmi és iparkamarában

Vállalkozást tervezni, elindítani, felépíteni, működtetni komoly szakmai feladat. Ebben nyújt segítséget a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara – BKMKIK – egy képzés keretében. Erről kérdeztük Ördög Dórát, a kereskedelmi és iparkamara szakképzési igazgatóját.

BARTA ZSOLT

– A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara felnőttképzéseket szervez. A képzésen a tervezéstől a sikeres üzlet beindításáig és fenntartásáig lépésről lépésre végigmegyünk. Vállalkozás indítása – a vállalkozásindítás kritikus pontjai és azok kezelése című képzéssorozatunk célja, hogy a vállalkozást tervezők hiteles információval rendelkezzenek arról, hogy mit kell tenniük egy vállalkozás elindításához. Tisztában legyenek azzal, hogy milyen pénzügyi, szakmai alapismeretek és feltételek szükségesek a sikeres tevékenységhez – nyilatkozta Ördög Dóra, a BKMKIK szakképzési igazgatója. Majd hozzá tette: a jelentkezők részletesen megismerhetik

a profitorientált vállalkozási formákat, tudást kapnak az üzleti és pénzügyi tervük összeállításához.

– Mindehhez azonban szükséges, hogy képzéseinken megtanulják a pénzügyi alapfogalmakat, megismerjék az árképzés alapjait, a bevétel és a költségek tervezését, és lássanak különféle árképzési modelleket. A képzésen szó esik majd az adózásról, a bérekről, járulékokról és természetesen a szerződés-kötés és számlázás részleteit is megtanulják a jelentkezők. A kurzuson külön tematikát szánunk a likviditás fenntartásának és a kintlé-

vőség kezelésének a kérdésére. Maga az oktatás nem hosszú, a tematika 24 órás ismeretátadás keretében történik meg, amelyet 4 órás témakörönként külön-külön is igénybe lehet venni – mondta Ördög Dóra.

A kereskedelmi és iparkamara kiemelt figyelmet fordít a mesterképzésre is. Kecskeméten az elmúlt években sok száz kisiparos szerzett mester címet. – Nálunk mesterré válhat az, aki felismeri, hogy a mester cím a szakemberek számára biztosítja a szakmai fejlődés és az egzisztenciális életpályamodell, karrier kialakításának lehetősé-

gét. Elsajátítja a tanulóképzéshez és vállalkozásvezetéshez szükséges ismereteket, valamint teljesíti azokat a képzési és vizsgakövetelményeket, amelyeket szakmájának mesterei tudnak – hangsúlyozta a BKMKIK szakképzési igazgatója.

A kereskedelmi és iparkamara az év során folyamatosan képez és teremt mestervizsga-lehetőséget a különböző hivatások képviselőinek. Így jelentkezhetnek képzésre az autóelektronikai műszerész, autószerelő, járműfényező, karosszerialakatos, bútorasztalos, festő, díszítő, mázó és tapétázó, kőműves, gázfogyasztóberendezés- és csőhálózat-szerelő, gépi forgácsoló, hegesztő, szerszámkészítő, kereskedő, kézápoló és körömkosmetikus, kozmetikus, speciális lábápoló, pincér-vendégtéri szakember, szakács szakmában dolgozók.

A kereskedelmi és iparkamara a vállalkozások alkalmazottjait is segíti képzésekkel. Információt ad az IKT-eszközök használatáról, amely a mai világban nélkülözhetetlen. Munkahelyi kollektívák számára csapatépítésnek is remek lehetőséget kínál tréningjeivel.

Zöldgazdasági szakemberképzés indul januártól

HAZÁKBAN ÚJ és hiánypótló képzést indítunk Zöldgazdasági szakember címmel. A globális klímaváltozás hazánkat is érinti, amely jelentős lokális éghajlatváltozással jár. Ennek eredménye, hogy a gazdasági, társadalmi, egészségügyi, környezetvédelmi szempontok változásait szem előtt tartva kell a tevékenységeinket végezni. A jövőben létrejövő változások szükségessé teszik, hogy a szakmájukat gyakorló mesterek az új feltételek szerint is tudják végezni tevékenységüket. Ehhez új információk, módszerek, technológiák, eszközök, alapanyagok megismerése szükséges. A januárban induló képzésünkön részt vevők megismerik azokat a szempontokat, amelyeket a munkájuk során az alapanyag kiválasztásától a hulladékká válásig figyelembe kell venniük. Ezekről a képzésekről a www.bkmkik.hu oldalon tájékozódhatnak az érdeklődők – mondta Ördög Dóra szakképzési igazgató.

Bármelyik alszámlával lehet fizetni

Akormány meghosszabbította az átjárást a Szép-kártya egyes alszámlái között, így kilenc hónappal tovább, 2022. szeptember 30-ig mintegy egymillió munkavállaló a kártya bármelyik zsebéből fizethet a szálláshelyért, a vendéglátásért vagy a szabadidős-szolgáltatásért.

Az elmúlt években a Szép-kártyára történő feltöltések 70 százaléka vendéglátás alszámlára, a 10 százaléka szabadidő alszámlára és a 20 százaléka szálláshely alszámlára érkezett. Ennek a megoszlásnak lényegében 2022. szeptember 30-ig nincs jelentősége, hiszen a Széchenyi Pihenő Kártya egyes alszámláira utalt bérlet kívüli juttatás bármelyik másik alszámlánál meghatározott szolgáltatás kiegészítésére is felhasználható, így például a vendéglátás alszámlán összegyűlt összegből akár fürdő-, uszoda-bérlet is vásárolható, vagy a szállásdíj is kiegyenlíthető.

Az intézkedés annak ellenére szükséges, hogy az online pénztárgépek adatai már kedvező képet mutatnak. A vendéglátás forgalma ugyanis például 2021. október 30-tól november 5-ig tartó hét napban 16,6 százalékos növekedést mutatott a 2019. év azonos időszakához képest.

A kedvező változások címzettje nemcsak a vírus-válságnak leginkább kitétt turisztikai ágazat, hanem a lakosság, a családok, hiszen a zsebek közti átjárhatóság, a csökkentett adó, a megemelt keretösszeg egyre többek pihenését, rekreációját biztosítja.



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

Támogatás kezdő és haladó exportőröknek

PÁLYÁZAT *A program célja a hazai kkv-k felkészítése a külpiacokon való eredményes megjelenésre*

AGINOP-1.3.7-19 kód-számú, Fit for Export pályázat a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség gondozásában indul 2021. október és 2022. december közötti időszakban. A program célja a hazai kkv-k felkészítése a külpiacokon való megjelenésre. A pályázati előregisztráció során valamennyi érdeklődő exportérettiségi felmérésben részesül.

A felmérés 5 dimenzió mentén vizsgálja a vállalkozásokat. Az adatok kiértékelése után a cégvezetők átfogó képet kapnak az exportké-

pesség szempontjából fontos erősségekről, az esetlegesen fejlesztésre szoruló területekről. A pályázók exportérettiségi besorolásuk alapján különböző szolgáltatásokat vehetnek igénybe, melyek mindegyike a külpiaci sikeres megjelenéshez járul hozzá.

A pandémia okozta, átalakult kereskedelmi folyamatokra tekintettel, a HEPA rendkívül gyorsan reagált és iHEPA néven online igénybe vehető szolgáltatáscsomagot dolgozott ki. Valamennyi piacon való megjelenés záloga a megfelelő kapcsolatrendszer kialakítása. A Fit for Export

projektben résztvevőknek számos eszköz áll rendelkezésére a külpiacokon új üzleti partnerek megismerésére, üzleti tárgyalások kezdeményezésére. Az Online Kiállítói Térben (OKT) való megjelenés egy új csatorna a külpiacokon való bemutatkozásra. A portál nemzetközi promóciójáról a HEPA gondoskodik. Az OKT nem csupán egy digitális iparági jegyzék.

A látogatók virtuálisan bejárhatják a kiállítói standokat, megtekinthetik a kiállítók bemutatkozó videóit és egyéb marketing anyagait, megbeszéléseket kezdeményezhet-

nek videóhívás formájában. Az állandó virtuális kiállítást időszakos tematikus kiállítások színesítik a potenciális vevőkör célzott elérése érdekében. A hangsúlyos országimázs építés a portálon a hazai termékek, szolgáltatások pozitív megítélését szolgálja. Az iparágak szerint szervezett külpiaci roadshow-k hagyományosan nagy népszerűségnek örvendenek.

A Fit for Export projektben a roadshow-k az online térben valósulnak meg. A tárgyalófelek megbeszéléseiket előre egyeztetik, így felkészülten érkeznek a tárgyalásra. Ameny-

nyben egy vállalkozás egy régióban új piaci kapcsolatokat keres, akár egy nap leforgása alatt számos új kapcsolattal gazdagodhat. A pandémia nagyban átalakította az üzleti utazási szokásokat. Számos piaci szereplő az utazás helyett egyre inkább előnyben részesíti az online bemutatkozási lehetőségeket. Számukra a projekt streaming szolgáltatást biztosít.

A vállalkozásnak így lehetősége nyílik saját telephelyéről virtuálisan megjelenni egy külpiaci rendezvényen, profeszszionális technikai támogatás mellett, élő közvetítésben be-

mutatni telephelyét, termelési folyamatait. A projekt célkitűzése legalább 250 hazai kkv részére szolgáltatás nyújtása. A pályázat 2 lépcsőben zajlik. Az előregisztrációs felület már elérhető. A pályázat benyújtására, az előregisztrációs oldalon elvégzett, exportérettiségi minősítést követően van lehetőség. A szolgáltatásokat a kedvezményezett vállalkozások 2022. végéig vehetik igénybe.

ELŐREGISZTRÁCIÓS LEHETŐSÉG:

<https://exporterettseg.hepa.hu/index.php/hu/fitforexport>