

# GAZDASÁGI IRÁNYTŰ

A BOKIK MAGAZINJA



## INTERJÚ | 6

Bihall Tamás: Erős jogosítványok, több kamarai szolgáltatás

## PÁLYÁZATOK | 14

Fókuszban a GINOP

## CÉGVILÁG | 20

Megmaradni Abaújban

## CÉGFILOZÓFIA | 26

Egy darabka Svájcra leltünk  
Sárospatakon



ROSSZUL SZERELTÉK BE AZ ABLAKÁT, AJTAJÁT?  
EGY HÉT UTÁN TÖNKREMENT AZ AKCIÓSAN VETT ÁRU?  
NEM JUT DŰLŐRE A KERESKEDŐVEL, VAGY A VÁLLALKOZÓVAL?



ELINTÉZZÜK, MERT ÖNÉRT VAGYUNK!

## BÉKÉLTETŐ TESTÜLET

● GYORS ● INGYENES ● EGYSZERŰ ● OBJEKTÍV

## SEGÍT ÖNNEK

A BORSOD-ABAÚJ-ZEMPLÉN MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA MELLETT MŰKÖDŐ BÉKÉLTETŐ TESTÜLET

### MIÉRT FORDULJON A BÉKÉLTETŐ TESTÜLETHEZ?

- MERT AZ ELJÁRÁS INGYENES.
- A FOGYASZTÓI JOGVITA GYORSAN LEZÁRUL, AZ ELJÁRÁSI HATÁRIDŐ RÖVIDSÉGÉNEK KÖSZÖNHETŐEN.
- AZ ELJÁRÓ TANÁCS EGYEZSÉGET KÍSÉREL MEG LÉTREHOZNI A VITÁS FELEK KÖZÖTT.
- HA AZ ELMARASZTALT NEM TELJESÍTI AZ EGYEZSÉGET, A VÉGREHAJTÁS BÍRÓSÁGI ÚTON KIKÉNYSZERÍTHETŐ.
- A FOGYASZTÓ ÍRÁSBELI KÉRÉSÉRE NYILVÁNOSSÁGRA HOZZUK A NEM TELJESÍTŐK ADATAIT.
- A LAKÓHELY SZERINT ILLETÉKES TESTÜLET ELŐTT INDÍTHATJA AZ ELJÁRÁST.

A ELJÁRÁS INDÍTÁSÁHOZ SZÜKSÉGES ADATLAP A BORSOD-ABAÚJ-ZEMPLÉN MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

HONLAPJÁRÓL LETÖLTHETŐ: [WWW.BOKIK.HU](http://WWW.BOKIK.HU)

AZ ELJÁRÁS MENETÉRŐL BŐVEBBEN A HONLAPON TÁJÉKOZÓDHAT.

A BORSOD-ABAÚJ-ZEMPLÉN MEGYEI BÉKÉLTETŐ TESTÜLET ELÉRHETŐSÉGEI:

3525, MISKOLC, SZENTPÁLI UTCA 1. · TELEFON: +36-46/501-091; FAX: +36-46/501-099

LEVELEZÉSI CÍM: 3501 MISKOLC, Pf.: 376

[BEKELTETES@BOKIK.HU](mailto:BEKELTETES@BOKIK.HU) · [WWW.BEKELTETES.BORSODMEGYE.HU](http://WWW.BEKELTETES.BORSODMEGYE.HU)

# Rejtett bajnokok

KEDVES OLVASÓINK!

**A Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei** Kereskedelmi és Iparkamara havonta megjelenő lapjának, a Gazdasági Iránytűnek a különkiadását tartják a kezükben. Ezzel a most először megjelenő kiadvánnyal szeretnénk a BOKIK önkéntes tagjaihoz még közelebb hozni azt a munkát, amit a kamara végez a megye gazdasága, a vállalkozások érdekében.

**Akik átböngészik ezt a lapot**, képet kaphatnak kamaránk 2015 első félévében végzett munkájáról. Összefoglalót adunk azokról a rendezvényekről, amelyekkel a megye vállalkozásainak mindennapi munkáját segítettük, és folyamatosan segítjük. Szakmai fórumokról, nemzetközi kiállításokon való részvételéről, a kamara meghatározó szerepvállalásával zajló projektekről és a szakképzés területén végzett, nagy felelősséggel járó munkánkról számolunk be. Tesszük mindezt úgy, hogy közben a vállalkozásokat állítjuk a középpontba, hiszen az ő sikereik reprezentálják legjobban munkánk eredményességét.

**Rájuk vonatkozik a „Rejtett bajnokok”** cím is, amelyet Hermann Simon professzor azonos című könyvéből vettünk kölcsön. A szóban forgó könyv azt igyekszik bizonyítani, hogy a kis- és közepes vállalkozások milyen jelentős mértékben járulnak hozzá – az adott országban, térségben – a munkahelyteremtéshez, és általában a gazdaság fejlődéséhez, versenyképességéhez. A kiadványunkban bemutatott – megyénk különböző településein működő – kis- és közepes vállalkozások a mi „rejtett bajnokaink”, olyan cégek, amelyek Borsod-Abaúj-Zemplénben produkálnak sikereket, és minden nehézség ellenére hosszú évek, évtizedek óta bizonyítanak.

**Büszkék vagyunk rájuk**, mint ahogy a megyénkben működő nemzetközi nagyvállalatokra is, amelyek – többek között – beszállítói kapcsolataik révén is, szerves részévé váltak a térség gazdaságának.

**A célunk**, hogy folyamatosan hírt adjunk sikeres tagvállalatainkról, mert hisszük, hogy az eredményes cégektől tanulni lehet, hogy példájuk követhető, és erőt ad másoknak is.

Bihall Tamás  
elnök

Dudás Tiborné  
titkár

## TARTALOM

Beköszöntő.....	3
Hírek, események – Első félév .....	4
Interjú Bihall Tamással, a BOKIK elnökével.....	6
Gazdaságfejlesztés: kedvező folyamatok.....	8
Szakképzés: változások ideje.....	10
Nagy tervekhez nagy pénz!.....	13
Pályázatok – Fókuszban a GINOP .....	14
Cégvilág – Bemutatkozik a Polipack Kft.....	16
Cégsiker – Fuvarban nagyok.....	18
Cégvilág – Megmaradni Abaújban.....	20
Beszállítói szerepben.....	22
Szakmája doktora és mestere.....	24
Egy darabka Svájcra lertünk.....	26
Vállalkozás + önkormányzat .....	28
A BOKIK szolgáltatásai.....	30

## IMPRESSZUM

**Gazdasági Iránytű**, a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Kereskedelmi és Iparkamara magazinja

**Kiadja:** Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Kereskedelmi és Iparkamara. 3525 Miskolc, Szentpáli utca 1.

**Felelős kiadó:** BIHALL TAMÁS elnök

**Szerkesztette:** Marczin Eszter

**Fotók:** Kerényi László, Tóth Ádám Zoltán

**Tördelés:** BetűMester Bt.

**Nyomdai munkák:** MiProdukt Kft.

## HÍREK, ESEMÉNYEK

### Évnyitó – Tervekkel

A kamarai hagyományoknak megfelelően idén is újévköszöntő rendezvényre hívta a BOKIK kiemelt partnereit, köztük a kormányhivatal, a megyei önkormányzat, Miskolc város, a Miskolci Egyetem vezetőit, valamint a vállalkozások, cégek, intézmények és az egyházak képviselőit. A január 12-én megtartott eseményen az idei év terveiről is szó volt.

### Társalgó – népszerű témák, neves előadók

Februárban dr. Horváth István orvos-biológus, az MTA Doktora, a New York-i Tudományos Akadémia tagja, az EU Immunológus Szakértő Testületének tagja volt a Kamarai Társalgó vendége. A kolleszterin kutatással foglalkozó professzor mellett Endrei Judit újságíró és Németh Lajos meteorológus volt az első félévben a Társalgó vendége. A népszerű témák és a neves előadók sok érdeklődő minden alkalommal sok érdeklődőt vonzottak.

### Nemzetközi Vállalkozási Fórum

A Visegrádi Alaptól elnyert támogatásból megvalósuló, a vállalkozások külkapcsolatainak élénkítését szolgáló programsorozat harmadik rendezvényét Miskolcon tartották február 26-án, a BOKIK szervezésében. A rendezvényen előadások és cégbemutatók hangzottak el, és üzleti találkozót is tartottak. Ezen Lengyelországból, a Cseh Köztársaságból, Szlovákiából, Ukrajnából és Magyarországról mintegy nyolcvan vettek részt.

### Az embargó és következményei

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Magyar–Orosz Tagozata és a BOKIK „Konzultáció az oroszországi exportlehetőségekről és a helyettesítő piacokról” címmel szervezett tájékoztatót március 4-én, 11 órától Miskolcon, a BOKIK Székházban. A konzultáció nem a hagyományos tájékoztató jellegű előadások mentén zajlott, a hangsúly ezúttal a kétoldalú megbeszéléseken és a konkrét vállalkozói igények feltérképezésén volt.



**Kézműves Kupa** Közel háromszáz versenyző indult idén a nagy hagyományokkal rendelkező „Kézműves Kupa 2015” elnevezésű miskolci szépségversenyen. Március 22-én a Generali Arénában, nemzetközi mezőnyben mérték össze tudásukat a fodrászok, műköröm-díszítők és -építők, valamint a lábápolók.

### Kihívások konferenciája

Mi vár a magyar gazdaságra 2020-ig? Támogatott finanszírozási megoldások a Széchenyi Kártya Programban, a kkv-k adóterheinek csökkentési lehetőségei, a „növekedési hitelprogram plusz” bemutatása – többek között ezek a témák szerepeltek a „Kis- és középvállalkozók aktuális gazdasági kihívásai” című konferencián március 24-én.

### Duális roadshow

A duális felsőoktatásról szólt az EMMI országos roadshow-ja, amelynek első állomása Miskolcon a BOKIK székházban volt március 25-én. A rendezvény célja az volt, hogy közelebb hozza egymáshoz a duális képzéshez kötődő felsőoktatási és vállalati szakembereket.

### Szentpálisok sikere a Schnittán

A III. Schnitta Sámuel Országos Vendéglátó Verseny döntőjét hét csapat részvételével március 25-e és 27-e között rendezték meg Veszprémben. A miskolci szentpálisok összetettben második helyezést értek el.

### Dolgozva tanulj!

A gyakorlati oktatók továbbképzését szolgáló TÁMOP program azoknak a gazdálkodó szervezeteknek biztosít támogatást, amelyek együttműködési megállapodással, vagy tanulószerveződéssel végzik a gyakorlati képzést. Megyénkben 50 szakember képzését támogatta ez a program. Az oktatók többsége a kereskedelem és a szociális szféra területéről vállalkozott a pedagógiai, pszichológiai, módszertani ismeretek elsajátítására. A szakemberek április 20-án vehették át oklevelüket.

### Kamarai díjas a Zemplén Szalon

Szerencs Város Napján – április 20-án – a Zemplén Szalon Kft. vehette át a kamara által alapított Herman Lajos Díjat. A BOKIK küldöttgyűlése 2007-ben döntött a „Hermann Lajos Kamarai Díj – Szerencs” alapításáról. Az elismerést a BOKIK Elnöksége adományozza kamarai tagsággal rendelkező szerencsi székhelyű vállalkozásoknak.

### Magyar-német tagozat

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Magyar-Német Tagozata mutatkozott

## HÍREK, ESEMÉNYEK

folyamatosan szervezte kamaránk a mesterképzést, összességében több mint háromszáz szakember képzését, vizsgáztatását bonyolítjuk le novemberig. A mestervizsga célja, hogy a szakemberek számára biztosítsa a szakmai fejlődés és egzisztenciális életpálya modell, karrier kialakításának lehetőségét, valamint a tanulóképzéshez és vállalkozásvezetéshez szükséges ismeretek elsajátítását.

### Szlovák nap a partnerség jegyében

A BOKIK, Miskolc város és a Szlovák Köztársaság Budapesti Nagykövetsége közösen rendezte meg május végén a Miskolci Szlovák Napot. A rendezvény megnyitóját kamaránk székházában tartották, itt Rastislav Káčer, a Szlovák Köztársaság budapesti nagykövete, Tóth László, a BOKIK alelnöke, a Magyar-Szlovák Kereskedelmi és Iparkamara elnökségi tagja és Pfliegler Péter, Miskolc alpolgármestere köszöntötték a vendégeket.

### Új partnerünk a pozsonyi kamara

A pozsonyi magyar hét keretében látogatott a szlovák fővárosba a BOKIK delegációja június első felében. A kamaránk képviselőjében kiutazó borsodi vállalkozásvezetőket fogadta Igor Junas, a pozsonyi kamara elnöke és Juraj Majtán igazgató.



**Sztárokat köszöntöttünk** Idén is ünnepélyes keretek között köszöntötte kamaránk a Szakma Sztár Fesztiválon sikerrel szerepelt tanulókat és felkészítő tanáraikat. A rendezvényt ezúttal május 26-án tartottuk a BOKIK-székházban. A verseny megyei dobogósi 2015-ben: szárazépítő szakmában Ganyi Alex, a sajszentpéteri Új Esély Oktatási Központ diákja második lett. Kereskedő szakmában Szommer Babett második, Hornyák Regina pedig harmadik helyezést ért el. Ők a miskolci Berzevicy Gergely Szakközépiskola és Szakiskola tanulói.

be április 29-én a kamarában. A rendezvényen Bódi László, a magyar-német tagozat elnöke tájékoztatót tartott a tagozat gazdasági kapcsolatok fejlesztésében betöltött szerepéről.

### Gömör Expo – Befektetési fórum

A Gömör Expo és Fesztivál Putnok nagy hagyományú rendezvénye, amelyhez idén – kísérőrendezvényként – nemzetközi gazdasági és befektetési fórum is kapcsolódott. A nagy érdeklődéssel kísért üzleti program kezdeményezője és szervezője hazánk Kassai Főkonzulátusa, valamint a BOKIK volt. Az április 30-án megtartott találkozónak a putnoki városháza adott otthont.

### Megújult az önkormányzati szekció

A BOKIK április elején megtartott küldöttgyűlésén jelentette be Bihall Tamás elnök, hogy megújul a kamara önkormányzati szekciója. A szekció elnöksége május 7-én tartotta első ülését Miskolcon. A testületet Szabó Gergely, Harsány polgármestere vezeti, az elnökség tagjai: Szamosvölgyi Péter Sátoral-

jaújhely, Tamás Barnabás Putnok, Szalai Szabolcs Bükkábrány, Demeterné Nyeste Erzsébet Gelej, Tatárka József Mád polgármestere, valamint Surmann Antal Nyékládháza alpolgármestere.

### Mesterképzés

A gazdaság stratégiai érdeke a minőségi szakképzés, felnőttképzés, és az érdeklődő mesterképzés. A félév folyamán

**Elismerés a végzősöknek** Már hagyomány a BOKIK-ban, hogy a tanév végén köszöntjük azokat a szakmunkásképzőben és szakközépiskolában végző fiatalokat, akik tanulmányaik során kimagasló teljesítményt nyújtottak. Az ünnepséget – amelyen idén közel 60 ifjú szakember vett részt – június 15-én tartottuk Miskolcon, a Vigadóban.



# Erős jogosítványok, több kamarai szolgáltatás

A kamara elmúlt években megkapott újabb jogosítványai megerősítették a köztestületet, ugyanakkor sok feladatot is adnak a mindennapokban. Bihall Tamással, a BOKIK elnökével erről a munkáról, az elmúlt időszak eseményeiről, a szakképzés legfontosabb változásairól beszélgettünk.

## Milyen volt az idei esztendő eddigi időszaka a kamara számára?

Erős hónapok vannak mögöttünk! A kamara működő jogosítványai – amelyeknek természetesen örülünk, hiszen ezek a gazdaság, a cégek számára fontos tevékenységeket alapoznak meg – sok feladatot állítottak eléink. A BOKIK eleget tett ezeknek a kihívásoknak, amelyek közül kiemelnék néhányat. Pozitívumként értékelem, hogy a kamarai regisztrációs befizetések, és a regisztráló vállalkozások számának aránya 90 százalék fölötti. Ez azt jelenti, hogy ezen a területen kialakult egy konszenzus a gazdaság világa és a kamara között. Mi ezt minél több szolgáltatással, értékarányos információval igyekszünk meghálálni a cégeknek. A legnagyobb kihívás számunkra ez idő szerint a szakképzés területe, hiszen a kamarai garanciavállalás intézményének a bevezetése azt jelenti, hogy a köztestület joga és kötelessége, hogy biztosítsa a szakképző iskolákban tanuló gyerekeknek a vállalati gyakorlati képzőhelyet. A választás joga természetesen a diákoké, de a cél az, hogy a fiatalok – a lehető legnagyobb számban – a munka világában sajátítsák el a szakmai ismereteket. Szerintem ez korszakos feladat a kamara számára, amit még nekünk is tanulnunk kell. Ugyanakkor úgy látom, hogy a megalakult szakképzési centrumokkal és a képzőintézményekkel karöltve megfelelően el tudjuk látni ezt a feladatot. Meg kell említenem a mesterképzést is, hiszen a

kamara óriási erőfeszítéseket tesz annak érdekében, hogy a törvényi feltételeknek eleget téve mestereket képezzen. Ebben az évben 300 mesterlevelet adunk át. Amia BOKIK gazdaságfejlesztés területén végzett munkáját illeti, el kell mondanom, hogy Miskolcon, illetve Borsod-Abaúj-Zemplénben nagyon sok – az országban is egyedülálló – fejlesztési program fut. Ezekben a kamara nagyon erős pozíciót tölt be, hiszen együttműködő partner a megyével, a várossal és az egyetemmel. Remélem, hogy sok olyan kutatást, innovatív fejlesztést tudunk elindítani, amelyek jó alapokat szolgáltatnak a megye és a térség gazdaságfejlesztéséhez. Itt szeretném kiemelni Miskolc, az egyetem és a kamara „Tudás-Park” elnevezésű programját, illetve a megye „S3-as, intelligens szakosodás” programjához kapcsolódó projekt generálást. Ezekben a kamarának konkrét feladatai vannak. Ugyanakkor – a gazdaságfejlesztés területén – futnak egyéb projektjeink is.

Nem hagyható ki a feladatok sorából a nemzetközi kapcsolatok építése. Büszkén mondhatom, hogy az országban a legtöbb ilyen típusú rendezvényt a mi kamaránk szervezte a szóban forgó időszakban. Mind a fogadó, mind pedig a kikutató programok szempontjából számos rendezvényünk volt a vállalkozók aktív részvételével.

**Térjünk vissza még a szakképzéshez. Gyakran hangzanak el bírálatok a szak-**

**képzés utóbbi években bekövetkezett változásai kapcsán. Vannak, akik azt mondják, hogy a duális képzés inasokká degradálja a tanulókat. Mi a véleménye a bírálatokról, kritikákról?**

Természetesen ismerem a különféle véleményeket. Azt gondolom, hogy ez egy értékalapú vita, sokszor azonban érdekalapú is, hiszen a szakképzés átalakítása, a duális képzés bevezetése nagyon sok érdeket sért. Én magam teljesen biztos vagyok abban, hogy a gyerekek számára ez egy pozitív változás. Az új rendszerben jobban megtanulják majd szakmájuk gyakorlati részét, kötődni fognak a vállalati világhoz, és üzemi múlttal a hátuk mögött könnyebben találnak majd állást is. Ha úgy tetszik, megalapozzák az életüket, megtanulnak dolgozni, alkalmazkodni a munkahelyi renchez. Nem beszélve arról, hogy a gyakorlati idő alatt a diákok többségére jogosult, ez az időszak munkaviszonynak számít, és további olyan juttatásokra jogosít a tanulószerveződésen keresztül, ami ma Magyarországon nagyon sok családban fontos.

**Nagyon fontos az is, hogy a cégek hogyan fogadják a duális képzést. Milyenek a kamarai tapasztalatok ezen a téren?**

Legnagyobb aggodalom a kamara környezetében azzal kapcsolatosan volt, hogy lesz-e elég – magas minőségű színvonalú – cég, amely vállalkozik a képzésre? Ma úgy látom, hogy a válasz

Bihall Tamás: „A nemzetközi és a hazai vállalatok is a duális képzésben érdekeltek”



egyértelműen ige. Sok munka van ebben, hisz a vállalkozásokat informálni, tájékoztatni kell, meg kell győzni a cégvezetőket. Megyénkben például már jelenleg is közel kilencszáz cég, foglalkoztat tanulókat, több mint ezer képzőhelyen. Ez egy óriási szám. Azt gondolom, szívós munkával el lehet érni, hogy 2018–2020-ra ez 1500-ra emelkedjen. A nemzetközi és a hazai vállalatok is ebben érdekeltek, annál is inkább, mert munkaerőhiány van, és már ma is nehezen tudnak megfelelő színvonalú munkaerőt felvenni, és ez versenyképességi problémákat generálhat. Összességében én azt gondolom: a duális képzésnek a vállalati oldalról nem lesz akadálya. Ezt

persze erősíti a tanulóképzéshez kapcsolódó érdekeltségi rendszer. A kamara erőteljesen az asztalon tarja a normatív finanszírozás rendszerének javítását, ami azt jelenti, hogy emelni kell a tanulók után járó normatívát. Igaz, hogy már a leganyagigényesebb, a legnagyobb forrásfelhasználó területeken – mint például a gépipar, vagy a járműipar – már az 1 milliárd forint/fő /év környékén vagyunk. Ennek a 15-20 százalékos emelése, és általában a szakmáknál ez a 15-20 százalékos emelés, megnyugtató módon rendezheti ezt a kérdést.

**Milyen további elképzelései vannak a kamarának a duális képzés terén?**

A rendszer objektív részét a gyerekeknek száma jelenti. A demográfiai apály miatt egyre csökken a számuk az általános iskolákban. A célunk az, hogy a szakmát tanulók száma növekedjen, még ebben a helyzetben is. A minap éppen egy kamarai rendezvényen hangzott el, hogy Svájcban a fiatalok 80 százaléka szakmát tanul, 20 százaléka megy csak gimnáziumba. Nálunk egészen mások az arányok. Az iskolarendszerű szakmunkás-képzésben a legfontosabbnak azt látom, hogy megértessük a társadalommal: a rendszer nyitott, tehát, ha valaki kitanulja a villanyszerelő szakmát, akkor néhány év múlva lehet belőle villamosmérnök. Megvan rá a lehetősége, csak tanulni kell érte.

A Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Kereskedelmi és Iparkamara 2015. évi gazdaságfejlesztési tevékenységét is az éves munkatervében meghatározott és kitűzött célok mentén végezte. A fő feladatunknak tekintettük a gazdaságban az elmúlt időszakban beindult pozitív tendenciák támogatását, erősítését. Ez vonatkozott a gazdaságfejlesztési terület minden tevékenységére, szolgáltatására, legyenek azok üzleti utak, gazdasági fórumok, üzletember találkozók, üzleti információk, régiós és ország információk, partnerkeresések, hitelezéssel kapcsolatos információk, Széchenyi Kártyával kapcsolatos ügyintézés, pályázatfigyelés, pályázati tanácsadás, vagy innovációt segítő tevékenységek.

## Kedvező folyamatok, élénkülő kapcsolatok

A BOKIK égisze alatt működő Észak-magyarországi Autóipari Klaszter (NOHAC) elnyerte az „Akkreditált Innovációs Klaszter” címet. Az ezzel járó oklevelet Varga Mihály nemzetgazdasági minisztertől vette át Fűkő László, a klaszter elnöke és Csabai Tamás klasztermenedzser márciusban. A NOHAC-nak jelenleg 74 tagvállalata van, amelyek összességében közel 12 ezer dolgozót foglalkoztatnak. (Felvételünkön: Csabai Tamás, Fűkő László, Rákossy Balázs államtitkár és Varga Mihály)





**NEMZETKÖZI PROJEKTJEINK** A kereskedelmi-fejlesztés területén folytattuk a korábban megkezdett nemzetközi projektjeinket.

DECC – A gazdaság, a kultúra és a kreativitás fejlődésének támogatása a Magyarország-Románia-Ukrajna határokon átnyúló régióban

A kétéves projekt a Máramarosi Kereskedelmi és Iparkamara vezetésével valósult meg, és partner volt még az ukrainai TES alapítvány. A projekt tevékenységei ez év tavaszán lezárultak. Részt vettünk egy-egy ungvári és nagybányai projekttalálkozón, és megszerveztünk három vándorkiállítást, az említett két helyszín mellett Miskolcon is. A projekt egy nagyszabású, Nagybányán szervezett záró konferenciával ért véget. Jelenleg még a pályázat pénzügyi elszámolása folyik.

STEEP – energiahatékonysági projekt

A tavaly indult projekt az energiahatékonyság témakörét öleli fel. Vezetője az Eurochambres, a fő célja pedig a megyei vállalkozások segítése az energiahatékonyság fokozásában. A projektben a BOKIK mellett együttműködik még tíz európai ország kamarája, valamint egyetemek és kutató intézetek, illetve 20 bevont Borsod-Abaúj-Zemplén megyei vállalkozás. A 2014-ben megkezdett tevékenység folytatásaként ebben az évben is folyamatosan felmérjük a bevont vállalkozások energiaszintjét. Tanácsadásokat és energiahatékonysági workshopot szerveztünk számukra, és energiahatékonysági szakértő segítségével energiahatékonysági tervek készítettünk a szóban forgó vállalkozások támogatására.

Részt vettünk továbbá a projekt brüsszeli partneri találkozásán is.

Visegrádi Alap finanszírozásával megvalósuló nemzetközi üzletember találkozók

Tavaly indult a Szlovák Kereskedelmi és Iparkamara Trencsényi Regionális Kamarája vezetésével ez a pályázat, ami idén is folytatódott. A projekt keretén belül ez év



februárjában nagyszabású üzleti találkozót szerveztünk Miskolcon, amelyen lengyel, szlovák, cseh, ukrán és természetesen magyar vállalkozások vettek részt. Az informatív előadások után sikeres üzleti megbeszélések zajlottak a résztvevők között. Szintén ennek a pályázatnak köszönhetően vett részt a BOKIK üzleti delegációja a szlovákiai Trencsényben rendezett turisztikai kiállításon és üzleti találkozón.

**FÓRUMOK, TALÁLKOZÓK, TÁJÉKOZTATÓK** A felsorolt projekteken kívül több nagyszabású rendezvényt valósítottunk meg az év első felében.

Áprilisban a hagyományos putnoki Gömör Expóhoz kapcsolódóan befektetői és vállalkozói fórumot és üzleti találkozót szerveztünk, amelyben együttműködő partnerrünk volt – Putnok városa mellett – a Kassai Magyar Főkonzulátus. A rendezvény sikerét jelzi, hogy neves előadókön kívül – mint például a japán nagykövetség ügyvivője – több mint száz résztvevő jelent meg a találkozón. A másik nagyobb léptékű rendezvényünk szintén Szlovákiához kapcsolódik: a Szlovák Köztársaság Budapesti Nagykövetségével karöltve Szlovák napot szerveztünk Miskolcon, amelyhez csatlakozott Miskolc városa is. A rendezvény keretében gazdasági fórumot, üzletember találkozót, kulturális műsorral egybekötött kiállítást és gasztronómiai programot is szerveztünk.

Mindezek mellett különböző információs, tájékoztató rendezvényeket is szerveztünk a vállalkozások számára, amelyek természetesen minden alkalommal lehetőséget biztosítottunk a résztvevők számára az előadókkal, illetve a szakemberekkel való konzultációra.

Ezen rendezvények közé tartozott:

- Konzultáció oroszországi exportlehetőségekről és a helyettesítő piacokról
- A kkv-k aktuális gazdasági kihívásai című rendezvény, ahol többek között a különböző támogatási és hitellehetőségekről is tájékoztatás kaptak az érdeklődők
- Magyar-német tagozati roadshow
- Indonéz információs fórum

Kiemelt eseménye volt az első félévnek az a piacfeltáró üzleti út, amelynek célpontja Pozsony volt. A szlovák fővárosban felvettük a kapcsolatot a Pozsonyi Kereskedelmi és Iparkamarával is.

Részt vettünk a müncheni Nemzetközi Kézműves Vásáron, az Észak-Rajna-Vesztfáliai vegyes bizottsági ülésen Düsseldorfban, valamint látogatást tettünk az utóbbi időben



nagyobb változásokon átesett Kassai Kereskedelmi és Iparkamránál, továbbá a kassai főkonzulnál.

**KLASZTEREINK** Kamaránk ebben az évben is tovább működtette és menedzselte az általa alapított két klasztert, az Észak-Magyarországi Autóipari Klasztert (NOHAC) és a Belvárosi Gazdaságfejlesztési Klasztert (City-Partner).

A NOHAC szervezésében többek között Volkswagen beszállítói napon vettek részt a klasztertagok, és az érdeklődők látogatást tehettek a kecskeméti Mercedes gyárban is. A City-Partner együttműködő partnerként kapcsolódott több városi rendezvényhez, mint például a Kocsonyafarsang, az Operafesztivál és a Borangolás.



**EGYÜTT A VÁROSSAL, A MEGYÉVEL** A területfejlesztési projektek területén folyamatosan együttműködtünk Miskolc városával és a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Önkormányzattal, közös projektek megvalósításában vettünk és veszünk részt, melyek kapcsolódnak a megye, városi stratégiákhoz és területfejlesztési irányelvekhez,

Az első félév komoly eredményének könyvelhető el, hogy újraindítottuk a kamarai önkormányzati szekció működését.

Dr. Szécsiné Bányai Ilona  
Nemzetközi kapcsolatok vezető

# Változások ideje: a duális képzéssel hatékonyabbá válik a szakképzés

A hazai szakképzésben a változások időszakát éljük. A duális képzésre való áttérés átalakulások sorozatát hozta magával, és ezekben az átalakulásokban meghatározó szerep hárul a kamarákra. A BOKIK szakképzési tevékenységének legfontosabb feladatait, céljait foglaltuk össze.



A magyar gazdaságnak a munkaerőpiac változására gyorsan reagáló szakképzési rendszerre, több jól képzett szakmunkásra és technikusra van szüksége, mint amennyit az eddigi rendszer képzett. A 2011-ben elindult átalakulás ellenére még mindig sok tanuló hagyja el végzett-

ség nélkül a szakiskolát. Az egyre több problémával küzdő szakiskolába lépő tanulók alapkészségei és tudása nem éri el a szakképzési elvárásokat.

A tanult szakmában történő elhelyezkedés még mindig alacsony, amelyen a valós, életszerű termelési-gazdasági körülmények között zajló duális képzés kiszélesítésével lehet javítani.

**VÁLLALKOZÁSOK A KÉPZÉSBEN** A duális képzés kiterjesztése egyben azt is jelenti, hogy a gazdálkodó szervezeteket minél nagyobb számban kell bevonni a rendszerbe. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a jelenlegi 484 gazdálkodó szervezet számát 2018-ra 903 kell növelni. A tanulószerveződések számát a jelenlegi 4327-ről 4515-re kell növelni.

## KAMARAI GARANCIÁVÁLLALÁS

2015. július 1-jén lépett hatályba a szakképzésről szóló 2011. évi CLXXXVII. törvény kamarai garanciavállalással kapcsolatos módosítása. A rendelkezés a gazdálkodóknál folyó gyakorlati képzés elsődlegességének megerősítését és ezen keresztül a duális képzés kiszélesítését célozza meg. Kimondja, hogy a tanuló gyakorlati képzéséről a szakiskola csak akkor gondoskodhat, ha a gazdasági kamara nem tudja gazdálkodónál, tanulószerveződéssel el-

helyezni a diákot. Így csak a gazdaság által biztosított összes gyakorlati hely betöltését – azaz a kamara ilyen értelmű igazolásának kiállítását – követően kerülhetnek a tanulók iskolai tanműhelyi képzésbe.

Fontos megjegyezni, hogy a kamarai igazolás kiadása kiterjed az együttműködési megállapodás alapján folyó gyakorlati képzésre is (azaz az Szt. 56. § (1) bekezdésének a)–d) pontjában megadott összes esetre). Ennek megfelelően együttműködési megállapodás kötése is csak akkor lehetséges, ha a kamara kiadta az igazolást arról, hogy részéről nem biztosított (a tanulószerveződések kötéséhez) megfelelő képzőhely az adott tanuló számára.

**MESTERKÉPZÉS** Minőségi szakképzés nem képzelhető el megfelelően felkészült, magas szintű elméleti és gyakorlati tudással rendelkező gyakorlati oktatók nélkül. Elengedhetetlen, hogy a szakemberek rendelkezzenek a tudás átadásához szükséges alapvető pedagógiai, pszichológiai és módszertani ismeretekkel. Ezt a szakmai elvárást fejezi ki az a jogszabály, amelynek értelmében 2015. szeptember 1-jétől csak mestervizsgával rendelkező oktatók végezhetnek gyakorlati képzést az adott képzőhelyen.

A BOKIK a színvonalas gyakorlati képzés érdekében a gyakorlati képzőhelyek oktatói számára mestervizsgákat szervezett és szervez. A képzés költségeinek

## A SZÁMOK TÜKRÉBEN

A 2014/15-ös tanév általános iskolai adatok:

7. osztályosok létszáma:	6666 fő
8. osztályosok létszáma:	6345 fő

A 2014/15-ös tanév szakképző iskolai adatai:

9. évfolyam létszáma:	2706 fő
10. évfolyam létszáma:	1638 fő
11. évfolyam létszáma:	1726 fő
12. évfolyam létszáma:	1311 fő
13. évfolyam létszáma:	2268 fő
14. évfolyam létszáma:	2031 fő

Forrás: KIR-STAT

enyhítése érdekében pályázati források segítették a mesterjelölteket abban, hogy minél nagyobb számban teljesítsék ezt a jogszabályi előírást. Megyénkben 300 fő részesült 80 százalékos támogatásban.

Fontos információ, hogy kiegészültek a mestervizsga kötelezettség szabályai, így bizonyos esetekben (megfelelő felsőfokú végzettség és gyakorlat, 60. életév, kiemelkedő színvonalú vendéglátó-ipari egységben folytatott tevékenység) mentesül a gyakorlati oktató a kötelezettség alól.

Új mestervizsga követelmény kiadása esetén megfelelő türelmi időt biztosít a törvény a kötelezettség teljesítésére, egy új átmeneti szabály értelmében pedig nem 2015. szeptember 1-ig, hanem 2016. szeptember 1-ig elegendő megkezdeni a mesterképzést a gyakorlati oktatónak, ha ezt 2015. augusztus 31-ig írásban vállalta a kamara felé.

Borsod-Abaúj-Zemplén megyében 230 fő TÁMOP, illetve 70 fő NFA által támogatott formában vett, illetve vesz részt a mesterképzéseken és mestervizsgákon.



### TANULÓSZERZŐDÉSES TANÁCSADÁS

Megyénkben 10 tanulószereződéses tanácsadó végzi a tanulószereződés-kötésével, az együttműködési megállapodások nyilvántartásával kapcsolatos feladatokat. A tanácsadók területi elhelyezkedése tükrözi a megye kiemelt térségeit, hiszen Miskolc mellett Kazincbarcikán, Ózdon, Mezőkövesden, Tiszaújvárosban, Szerencsen, Sárospatakon, Sátoraljaújhelyen látják el feladatukat.

A 10 legnagyobb tanulószereződés-számú szakképesítés közül mindössze 4 szakma szerepel a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Fejlesztési és Képzési Bizottság javaslata alapján a keresett, vagy hiány-szakképesítések között.

**MFKB** Kamaránk látja el a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Fejlesztési és Képzési Bizottság (MFKB) munkaszervezeti, szakmai feladatait. Az MFKB a szakképzésért és felnőttképzésért felelős miniszter által

felkért tagokból álló, a megye illetékeségi területén működő testület, amely a szakképzésről szóló törvényben foglaltak figyelembevételével végzi tevékenységét. A képzési bizottság hatásköre kiterjed minden olyan szakképzésre vonatkozó kérdéskörre, amely befolyásolja a megye szakképzés fejlesztésének elősegítését. A beiskolázás arányaira és irányaira vonatkozóan javaslattevési jogkörrel rendelkezik, de ez a jogköre vonatkozik az iskolarendszerű és az iskolarendszeren kívüli szakképzésre egyaránt.

A megyei MFKB-k javaslatai alapján kormányrendeletben határozzák meg a fenn tartók számára a szakképzési irányokat és a kapcsolódó beiskolázási arányokat, amelyek a következő évtől kezdődően már az iskolarendszeren kívüli képzésre is kiterjednek. Fontos és meghatározó feladat a decentralizált fejlesztési forrásokkal kapcsolatos bizottsági javaslatok megtétele is, hiszen ezzel jelentősen erő-

MESTERKÉPZÉS	
Szakképesítés	Létszám (fő)
Autóelektronikai műszerész	6
Autószerelő	15
Bútorasztalos	8
Cukrász	13
Épület- és szerkezetlakatos	2
Fodrász	18
Gázfogyasztó berendezés- és csőhálózat-szerelő	8
Gépi forgácsoló	9
Hegesztő	13
Ipari gépész	10
Karosszérialakatos	8
Kereskedő	32
Kozmetikus	8
Kőműves	12
Női szabó	6
Pincér	39
Szakács	77
Szerszámkészítő	4
Villanyszerelő	12
<b>Összesen</b>	<b>300</b>

### A kamarai garanciaállalással, az online rögzítéssel vagy a tanulók gyakorlati képzésével kapcsolatosan a kamara szakképzési tanácsadói készséggel állnak rendelkezésre:

Bukovenszkyi Ágota	bukovenszki.agota@bokik.hu	+36-48/512-101
Dienes Lóránt	dienes.lorant@bokik.hu	+36-49/500-100
Havasiné Fedora Andrea	havasi.andrea@bokik.hu	+36-46/501-098
Juhász István	juhasz.istvan@bokik.t-online.hu	+36-48/569-228
Kártik Antal	kartik.antal@bokik.hu	+36-49/540-100
Mártonné Prokop Zsuzsanna	prokop.zsuzsa@bokik.hu	+36-47/521-001
Molnár-Bogdán Ivett	bogdan.ivett@bokik.hu	+36-46/501-096/215
Örményi Józsefné	sarospatak@bokik.hu	+36-47/311-034
Sashalmi Emőke	sashalmi.emoke@bokik.hu	+36-47/561-001
Selleiné Rózsay Eszter	selleine.eszter@bokik.hu	+36-46/501-094



síthető a gazdálkodóknál folyó gyakorlati képzéshez szükséges eszközfejlesztés, és így módon a duális szakképzési rendszer megerősödése.

**Az MFKB első félévi feladatai a következőképpen alakultak:**

- Szakmaszerkezeti javaslatlétel előkészítése, munkamódszertan kidolgozása.
- Adatbázisok elkészítése, feltöltése (KIR-STAT, Fenntartók, MK).
- Döntéstáblák adatfeltöltése, frissítése, ellenőrzése.
- Fenntartói egyeztetések – koordináció.
- Szakképzés Fejlesztési Stratégia felülvizsgálatának előkészítése.
- Megyei hiányszakma listák előterjesztési javaslatának összeállítása.
- Megyei javaslatok összeállítása, prezentáció.
- A kidolgozott javaslatok bemutatása az MFKB részére
- A bizottság által kezdeményezett módosítások átvezetése, hatásfelmérés, fenntartói egyeztetés
- Szakmai anyagok vizsgálata, véleményezése (2016/2017. évi szakmaszerkezeti döntés tervezet).
- Megyei Szakképzési Konferencia szervezése, a döntési folyamatok bemutatása.

**PÁLYAORIENTÁCIÓS TANÁCSADÁS** A BOKIK pályaaorientációs tanácsadásának fő célja, hogy a diákok érdeklődését felkeltse a szakmatanulás iránt. Valljuk: ha a szakma kiválasztása tudatos, megfelelő szakmaismereten, önismereten alapszik,

kevesebb lesz a lemorzsolódás a tanulmányi idő alatt, motiváltabbak lesznek a diákok. Célunk elérése érdekében széleskörű tájékoztatást, bemutatókat tartunk. Az általános iskolákban osztályfőnöki órákon, szülői értekezleteken veszünk részt.

A pályaválasztás előtt állók számára célgátogatásokat szervezünk, hogy a különböző szakmákat (kiemelten kezeljük a hiány-szakképesítéseket) a diákok a munka világában ismerhessék meg. Két nagyobb beiskolázási kampányban is aktív résztvevők vagyunk: a cipészképzésben, valamint a Bosch osztályok jelentkezőinek toborzásában. Szakmai versenyekre is invitáljuk az általános iskolásokat: Szakma Sztár Fesztivál, SkillsHungary, Kézműves Kupa.

Rendezvényeink egyre népszerűbbek, információink nemcsak elektronikus, hanem nyomtatott formában is elérhetők a tanácskérők számára.

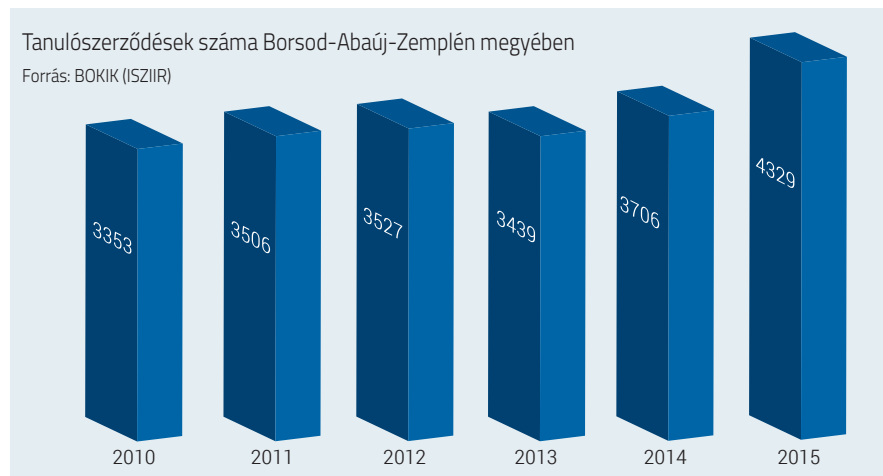
**SZAKMAI VERSENYEK** A Szakma Kiváló Tanulója Versenyt / Országos Szakmai Tanulmányi Versenyt – az iskolai előválogatáson túl – három fordulóban szervezzük meg. Az első fordulóban a megyei elődöntők megszervezése a területi kamarák feladata, amelyek írásbeli feladatmegoldásból állnak. Megyénkben januárban bonyolítottuk le az elődöntőket, 28 szakképesítésben. Ezekre 231 tanuló nevezett be, ami a tavalyi évhez képest közel 20 százalékos létszámnövekedést jelent. A legtöbb jelentkező a következő szakképesítéseknél volt: kereskedő, vendéglátás-szervező-vendéglős, gépgyártástechnológiai technikus. A második forduló – amely az előválogatást jelenti az egyes szakképesítésekben – márciusban tartottuk 15 fő részvételével. A döntőt a budapesti HUNGEXPO területén szervezte a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara április 27–29-én.

**DÖNTŐBE JUTOTT DIÁKJAINK HELYEZÉSEI:**

- Ganyi Alex – szárazépítő – 2. helyezett Új Esély Oktatási Központ
- Szommer Babett – kereskedő – 2. helyezett Berzeviczy Gergely Szakközépiskola
- Hornyák Regina – kereskedő – 3. helyezett Berzeviczy Gergely Szakközépiskola

**SZINTVIZSGÁK** A 2014/15-ös tanévben, Borsod-Abaúj-Zemplén megyében 31 szakképző intézmény közreműködésével, 33 szakképesítésben 202 esetben szervezett a BOKIK szintvizsgát. Az előzetes jelzések szerint 2800 fő vizsgáztatása történik várhatóan 2015-ben, ebből az első félévben 2521 tanuló teljesítette a szintvizsga feladatait.

ÖSSZEÁLLÍTOTTA:  
Németh Zsolt szakképzési vezető



# NAGY tervekhez pénz!

## MEGDUPLÁZOTT HITELKERET – AKÁR 50 MILLIÓ FORINT SZÉCHENYI KÁRTYÁVAL

50 millió forintra emelkedett a Széchenyi Kártya Program két sikertermékének, a Széchenyi Kártya Folyószámlahitelnek és az Agrár Széchenyi Kártyának a maximálisan igényelhető hitelkerete. És ez még nem minden: számos további kedvező változás bevezetésével, a feltételek rugalmasabbá tételével könnyítették a Széchenyi Kártya Program konstrukcióihoz történő hozzáférést.

A Széchenyi Kártya Folyószámlahitel a Program máig legnépszerűbb hitelkonstrukciója, amely kedvezményes feltételekkel segíti a már legalább egy éve működő, hazai mikro-, kis- és középvállalkozások átmeneti likviditási problémáinak megoldását. A Széchenyi Kártya „klasszik” szabadon felhasználható folyószámlahitel éves nettó kamata jelenleg 4,35 százalék, és az igénylők már 3 hét alatt minimum 500 ezer, maximum 50 millió forint összegű, szabadon felhasználható hitelhez juthatnak, gyors és egyszerűsített hitelbírálatot követően, csökkentett adminisztrációval, akár ingatlanfedezet nélkül is.

Jó hír az agráriumnak, hogy az Agrár Széchenyi Kártya folyószámlahitel igényelhető összege szintén megduplázódott, azaz 50 millió forintra emelkedett. E mellett sok, a mezőgazdaság területén működő vállalkozás számára jelent kedvező változást, hogy ezentúl az Agrár Széchenyi Kártya kezesi díjtámogatás nélkül is igénybe vehető, amennyiben a vállalkozásnak nincs elegendő szabad támogatási kerete a kezesi díjtámogatás összegére.

A Program rugalmasságát mutatja, hogy a Széchenyi Kártya „klasszik” és az Agrár Széchenyi Kártya folyószámlahitelek esetében idei évtől lehetőség van már az úgynevezett bankváltásra is, tehát az ügyfél a konstrukciók keretében fennálló



hiteltartozás visszafizetése nélkül válthat finanszírozó hitelintézetet.

A Széchenyi Kártya Programon belül további jelentősen kedvező változás, hogy a Széchenyi Önerő Kiegészítő és Széchenyi Támogatást Megelőlegező Hitelek immár automatikusan igényelhetők az EU-s pályázatokhoz, a feltételeknek való megfelelés esetén.

A Program valamennyi hiteltípusához állami kamat- és kezesi díjtámogatás kapcsolódik. Ezek lényegesen csökkentik a vállalkozások által fizetendő hiteldíjakat, így a Széchenyi Kártya Folyószámlahitel 4,35 százalék, az Agrár Széchenyi Kártya 1,35 százalék, a Széchenyi Önerő Kiegészítő Hitel (SZÖK) 0,85 százalék, míg a Széchenyi Támogatást Megelőlegező Hitel (SZTM) 0,35 százalék éves nettó kamat mellett érhető el. Természetesen továbbra is van mód a 3 éves futamidejű Széchenyi Forgóeszközhitel, valamint az akár 10 éves futamidejű Széchenyi Beruházási Hitel konstrukciók igénylésére is.

**SIKERTERMÉK** A 13 éve futó Széchenyi Kártya Program az elmúlt évtized leg-sikeresebb hazai vállalkozásfejlesztési terméke. A Program keretében eddig összesen több mint 295 ezer igénylést regisztráltak, 222 ezer hitelügylet jött létre, a kihelyezett hitelek összege meghaladja az 1490 milliárd forintot. Ebből a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei ügyletek száma meghaladja a 15 ezret. Megyeinkben összességében több mint 100 milliárd forint a kihelyezett hitelállomány.

**TENDENCIÁK** Az utóbbi hónapok tapasztalatai azt mutatják, hogy:

- növekszik a hitelfelvételi kedv
- emelkedik a hitelkeretek átlagos kihasználtsága (ez indokolta a hitelkeret emelést 25 millióról 50 millió forintra)

A Széchenyi Kártya Programon belül az egy vállalkozás által felvehető támogatott hitel maximuma jelenleg 175 millió forint.

**A LEHETŐSÉGEKRŐL** bővebb tájékoztatást kaphat és hiteligenyélését leadhatja a BOKIK-ban: 3525 Miskolc, Szentpáli utca 1. Csabai Tamás | Telefon: +36-46/ 501-092. csabai.tamas@bokik.hu  
A BOKIK területi irodáinak munkatársai is készséggel állnak rendelkezésükre Mezőkövesden, Tiszaújvárosban, Kazincbarcán, Ózdon, Szerencsen, Sárospatakon és Sátoraljaújhelyen. [www.bokik.hu](http://www.bokik.hu)

# Fókuszban a GINOP

NEM KÖNNYŰ MEGFELELNI A KIÍRÁSOKNAK, EZÉRT JÓL ÁT KELL GONDOLNI, PONTOSAN ELŐ KELL KÉSZÍTENI A PÁLYÁZATOKAT.



A 2007–2013-as pályázati ciklusban a vállalkozások számára számos olyan lehetőség nyílt, amelyekkel fejlesztéseiket pályázati forrásból finanszírozni tudták. Majd ez a lehetőség 2013 elején hirtelen lezárult és közel két évig semmilyen pályázat nem volt elérhető. A 2014 végén megjelent pályázati kiírás leszűkítette a pályázók körét, a fókusz a feldolgozóiparra korlátozódott. A Gazdaságfejlesztési Innovációs Operatív Program (GINOP) fő célkitűzése ugyanis hogy a magyarországi termelői kapacitás bővítését segítse és a hazai tudástranszfert előmozdítsa. Teszi ezt többek között azért, mert az EU 2020 Stratégiájában vállaltuk a foglalkoztatás 75 százalékra történő növelését és a K+F+I kiadások GDP-hez viszonyított arányának növelését.

**FELKÉSZÜLÉS** Magyarországnak emellett fel kell készülnie a 2020 utáni időszakra is, amikor várhatóan már nem lesznek EU-s pályázatok illetve megszűnnek a vissza nem térítendő támogatások, tehát a magyar gazdaságnak a saját lábán állva képesnek kell lenni arra, hogy saját erőből fejlessze kapacitásait és finanszírozza az innovációs tevékenységeket.

A GINOP pályázatok kiírói láthatóan sokat tanultak a korábbi időszak tapasztalataiból, és jól átgondolt pályázati felhívások jelennek meg ma a KKV-k számára. A kiírásoknak azonban nem is olyan könnyű megfelelni, annak ellenére, hogy pályázati rendszer egyszerűsítése volt a cél, nagyon sok követelményt és kötelezettséget kell mérlegelni ahhoz, hogy egy vállalkozás pályázzon tudjon.

**AMIT TÁMOGATNAK** A pályázatok első sorban a gyártáshoz kapcsolódó, új termelői eszköz beszerzését támogatják, és másodsorban az eszköz működtetéséhez feltétlenül szükséges ingatlan beruházást. Egyéb kiszolgáló épület és a telephelyen lévő olyan épületrész, amiben nem folyik közvetlenül termelés, nem támogatható. Anyagmozgatáshoz, csomagoláshoz és raktározáshoz szükséges eszközök az összköltség 25 százalékáig támogathatók. A fejlesztés megvalósítására csak abban az esetben lehet pályázni, ha a vállalkozás árbevétele eléri és meghaladja a beruházás összegét. Amennyiben a vállalkozás árbevétele – a legalább 2 éves működése alatt – nem éri el a fejlesztési elképzelés nagyságát, lehetőség van arra, hogy a vállalkozás 50 százalékánál na-

gyobb tulajdonrészrel rendelkező tulajdonos vállalkozásának, vagy magánszemély tulajdonoson keresztül kapcsolt vállalkozásának adatait figyelembe vegyék.

**ELVÁRÁSOK** A pályázni kívánó vállalkozásokkal szembeni elvárás többek között a növekedési potenciál, exportképesség vagy az innovációs potenciál. Ezek közül legalább egy feltételnek teljesülnie kell ahhoz, hogy valaki elérje a szükséges minimum pontszámot. Kivételt képeznek az alulreprezentált vállalkozások, amelyeknél elegendő az, hogy fiatal vagy női többségi tulajdonos ügyvezetése alatt a működik a cég. Emellett különösen előnyt élveznek azok a vállalkozások, amelyek szabad vállalkozási zónában illetve 5000 fő alatti településen működnek. Itt fontos megjegyezni, hogy

a korábbi időszak legnagyobb hiányossága, hogy az 5000 fő alatti településeken működő vállalkozásoknak gyakorlatilag alig volt pályázat, ezzel szemben most ezek a vállalkozások kifejezett előnyben vannak. A leghátrányosabb településeken nem elvárás a feldolgozóipari tevékenység végzése, de Észak-Magyarországon az 50 százalékos támogatási arány 20 százalékkal növelhető a kedvezményezett tevékenység végzése esetén.

**CÉGHÁLÓ** A legújabb pályázatoknál különös figyelmet kap a cégháló és cégkapcsolatok bemutatása és átvilágítása. Alapelve, hogy egy cég egy pályázati kiírásból egyszer részesülhet, és ez igaz a kapcsolt vállalkozásaira is. Azaz egy cégcsoportban, csak egy vállalkozás indulhat a pályázaton, ami sokszor fájdalmas döntés a fejlesztésben hátrásorolt vállalkozás esetében. Továbbá a pályázó vállalkozás méretét növelhetik a cégcsoport azon tagjai, amelyek a pályázó cégben, illetve amelyekben a pályázó cég közvetlen vagy közvetett módon befolyást gyakorol. A bírálókat során vizsgálják azt is, hogy a cégcsoportban a fejlesztendő tevékenységgel azonos vagy hasonló tevékenységet megszüntettek-e az elmúlt két évben. Tehát nem lehet önmagában vizsgálni egy vállalkozást pályázati szempontból, a teljes cégháló befolyásolja a pályázat kimenetelét.

**A VÁLLALÁSOK** A vállalkozásoknak a támogatásért cserébe árbevétel és személyi jellegű ráfordítás növekedést kell vállalni a szokásos létszámtartás mellett. Azonban sokszor előfordul, hogy a minimum pontszám nem érhető el munkahelyteremtés nélkül. Ilyenkor a vállalkozások többsége kénytelen mérlegelni, hogy tudja-e vállalni, hogy létszámot növel a fenntartás időszakban.

Nagy körültekintést igényel a piaci ár igazolása is, azaz a pályázat költségeit három db ajánlattal kell alátámasztani. Tapasztalatom szerint ez nagyon nem könnyű feladat, főleg abban az esetben, amikor egyedi gyártású eszközökről van szó. Komoly nehézséget jelent három olyan céget találni, akik hasonló, összehasonlítható ajánlatot képesek adni, és mindemellett az ajánlatoknak még számos formai követelménynek is meg kell felelniük mindhárom esetben.

**INNOVÁCIÓ** A K+F+I pályázatok esetében az innovációs eredményekért cserében a vállalkozásoknak kevesebb előírásnak kell megfelelniük. Elegendő egy ajánlat beszerzése és az elszámolható költségek köre is sokkal tágabb. Mindemellett a projekt költségvetésében szereplő költségelemek nagysága az összköltséghez képest sem tartalmaz jelentős korlátozásokat. Azonban a fejlesztésnek konkrét

árbevételben mérhető eredménnyel kell végződnie, amelynek el kell érni két év alatt a támogatás 30 százalékát.

**FELDOLGOZÓIPAR** A feldolgozóiparon kívül tevékenykedő vállalkozások is meg fogják találni a maguk lehetőségeit a pályázati rendszerben néhány hónapon belül. Ők elsősorban kedvezményes hitellel kombinált támogatásokra számíthatnak, melyek legnagyobb előnye, hogy rövid távon nem terheli meg a vállalkozásokat, hiszen az önrész mértéke nem haladja meg a 10 százalékot sem. Ellenben nekik hitelminősítésen kell majd keresztül menniük, amelyhez jól átgondolt üzleti tervre lesz szükség.

A tájékoztatóval természetesen nem az volt a célom, hogy elrejtsem a leendő projektgazdákat a pályázástól, csupán csak fel szerettem volna hívni arra a figyelmet, hogy jól átgondolt és hosszas előkészület kell a pályázatok beadásához. Mindent összevetve nagyon örülök annak és meggyőződésem, hogy a szigorú szűrést követően többségében komoly, támogatásra érdemes projektek kerülnek majd támogatásra, melyek képesek lesznek hozzájárulni Magyarország GDP növekedéséhez és a foglalkoztatás bővüléséhez.

Szerzőnk SEDLÁK-BIHALL ORSOLYA, a Nord Tender Kft. ügyvezető igazgatója



# VERDÓ ISTVÁNNÉ: „A piac elvárja a fejlesztést”



## A TISZAÚJVÁROSI POLIPACK KFT. AZ ELMÚLT ÖT ÉVBEN 340 MILLIÓ FORINTOT FORDÍTOTT BERUHÁZÁSRA

Tiszaújváros a hazai petrokémia ipar központja, és az itt működő vállalkozások többsége is erre az iparágra épül. A 25 évvel ezelőtt alapított Polipack Műanyagfeldolgozó és Értékesítő Kft. a TVK első kft.-je volt, ami mára egy folyamatosan fejlődő, egymilliárd forintos árbevételű cég lett. Verdó Istvánnéval, a vállalkozás ügyvezető igazgatójával az utóbbi időszak nagyberuházásairól, és persze az elmúlt negyedszázadról is beszélgettünk.

„Mindenki tudja, hogy bizonyos dolgokat nem lehet megvalósítani, mígnem jön valaki, aki erről nem tud és megvalósítja.” Ez az Albert Einsteinól származó idézet áll Verdó Istvánné névjegykártyáján, és ahogy egyre többet tudunk meg a Polipack Kft.-ről, rájövünk, nem

véletlenül, hiszen nagyon illenek a vállalkozásra a világhírű tudós szavai. Vegyünk egy példát: ha azt mondjuk, hogy a londoni Wembley stadion székeit Tiszaújvárosban kell legyártani, a többség azt mondaná erre, hogy „nem lehet megvalósítani”. Ám a Polipack erről a „nem

lehetről” nem tudott, és elkészítette az aréna lelátóinak üléseit egy japán tulajdonú angol cég közreműködésével. Büszkék is erre a projektre, hiszen nem mindennapi feladat volt. Az már egy másik kérdés, hogy itthon sajnos még nem sikerült betörniük erre a piacra...



## NÉVJEGY

## VERDÓ ISTVÁNNÉ

- Tiszadadán született.
- Kecskeméten végzett a Gépipari és Automatizálási Műszaki Főiskolán.
- Első munkahelye a TVK Rt. volt.
- 1992-től a Polipack Kft. ügyvezetője, 2005-től tulajdonostárs is a cégben.
- Kévs szabadidejében szívesen túrázik, tagja a Tiszaújvárosi Sport Club Természetjáró szakosztályának. De szívesen kerékpározik, és jógázik is.
- Férje termeléselvezetőként dolgozik, fiuk informatikai és közgazdasági végzettséggel rendelkeznek, és sikeresen vezetnek saját vállalkozásait.

**A VÁLTOZÁS KIHÍVÁS IS** Van viszont számos más piaci szegmens, ahol az elmúlt években szép sikereket értek el. Ennek köszönhető, hogy ma egy biztos lábakon álló, folyamatosan fejlődő és fejlesztő cég a Polipack. „Kezdetben a fő profilunk a palackfűtés – vagyis üreges testek előállítására – és csövek gyártására volt. A helyi festékgyárnak készítettük a flakonokat, a mezőgazdaság számára pedig a csöveket. Aztán változott a piaci környezet, amihez alkalmazkodnunk kellett, az új lehetőségeket az alkatrészgyártás jelentette számunkra” – magyarázza a profilváltás körülményeit Verdó Istvánné. A cég tehát háztartási gépek műanyag alkatrészének előállításába kezdett, amihez új technológia, és sok új partner kellett. Az ügyvezető igazgató az mondja, arra törekedtek, hogy multinacionális cégek beszállítóivá váljanak, hiszen hosszú távon ez a partnerség jelent biztonságot. Sok-sok munkával lettek a Hajdúsági Ipari Zrt., az Electrolux – kezdetben a hazai, majd a lengyel gyár – és a Bosch beszállítói.

„Az, hogy egy Polipack nagyságú cég ezeknek a nagyvállalatoknak stabil beszállítóivá válik, évekbe telik. Komoly megmérettetésen, ellenőrzéseken estünk át mi is. Hónapról hónapra értékelték és értékelik a legyártott termékeket, folyamatos a minőségellenőrzés. Mindenekelőtt három fontos szabályt kell betartanunk: határidőre, megfelelő minőségben és kedvező áron kell szállítanunk a megrendelőnek” – tudjuk meg az ügyvezető igazgatótól. Ez a hármas követelmény pedig folyamatos fejlesztésekkel valósítható meg. Verdó Istvánné úgy fogalmaz: „a piac egyszerűen elvárja a fejlesztést, a kedvező árat”.

**PÁLYÁZAT ÉS ÖNERŐ** Éppen ezért a Polipack

Kft. az elmúlt öt évben 340 millió forintot fordított beruházásra. Ebből 110 millió forint volt a hitel, 120 millió az állami támogatás a különbözet pedig a saját erő. S, hogy mi valósult meg ebből? Az ügyvezető igazgató sorolja: „Kinőttük a telephelyünket, ezért tavaly vettünk a tiszaujvárosi Ipari parkban egy 10 ezer négyzetméteres telket, amelyre első lépcsőben már felépítettünk – és márciusban át is adtunk – egy ezer négyzetméteres iroda-épületet és csarnokot. Most a két telephelyen párhuzamosan folyik a munka, és várjuk a pályázatok kiírását, hogy folytathassuk az építkezést. A második lépcsőben egy újabb ezer négyzetméteres csarnok és egy – szintén ezer négyzetméteres – raktár felhúzása a célunk. Ha elnyerjük a támogatást, három-négy hónap alatt elkészülünk ezekkel, és úgy számítjuk, hogy 2016-ban teljesen birtokba vehetjük az új helyet. Egyébként óriási dolog az állami támogatás, mert 40-50 százalékos „segítséggel” csarnokot építeni már realitás.”

**HELYBEN A HELYIEKÉRT** „Lokálpatrióták vagyunk” – teszi még hozzá, amikor arról beszél, hogy a szomszédos településeken is találtak volna eladó ipari területet, mégis Tiszaújváros mellett döntöttek. Dolgozóik többsége is a városban lakik, és jó néhányan az alapítástól náluk vannak, nem mindegy tehát, hogy hol van a székhelyük.

Egy vállalkozás stabilitását „felnőtté válását” talán az mutatja legjobban, ha már nem csak a bevételekre koncentrál, hanem elgondolkodik a világhoz, a környezetéhez fűződő viszonyáról is. A Polipack vezetője úgy fogalmaz: „Egy műanyagfeldolgozó is lehet olyan, hogy nem

csak a szakmával, hanem a környezetével is foglalkozik. A „hogyan növekedhetünk?” kérdése mellett nálunk már ott van „a hogyan adhatunk vissza a világnak?” szempontja is.” Ennek szellemében teszik a dolgukat, fejlesztenek a jövőben is, és aktív szereplői, támogatói Tiszaújváros köz- és társadalmi életének. A cég aktív tagja a BOKIK-nak is, hiszen – ahogy Verdó Istvánné fogalmaz – az évek során sok segítséget kaptak a kamarától, ami a munkájukhoz nélkülözhetetlen volt, és ma is az.



# Még járni sem tudott, de már a volánnál ült

A családi legendárium szerint még járni sem tudott, de már egy MAZ tehergépkocsi volánjánál érezte magát a legjobban. Aztán ahogy az évek teltek a sofőrködés iránti vonzalma egyre erősödött. Igaz, hogy gépszerelő, géplakatos szakmát szerzett, de mindvégig tudta, nem ez lesz az útja. Simon Zoltánnak ma 17 kamionból álló flottája van, élelmiszert és vegyi anyagokat szállító, tartályos járművei egész Európában futnak.



SIMON ZOLTÁN: A Széchenyi-kártya volt az egyetlen konstrukció, amit igénybe vettünk



Az izsófalvai családi ház nappalijában ülünk le beszélgetni, a mellettünk lévő helyiség a fuvarozó vállalkozás irodája. Innen bonyolítják a megbízásokat, figyelik a számítógépeken a kamionok útvonalát, segítik a sofőröket, ha valamilyen gond akadna. Persze, már csak néhány hétig ez a bázis, hamarosan átköltöznék a cég új telephelyére. A falu szélén ugyanis lassan elkészül annak a csarnoknak az első üteme, amelyben a szerelóműhely mellett egy modern iroda is várja a kis csapatot. Így a Simon család – hét év után – végre visszakaphatja privát szféráját.

**AZ ELSŐ HÉT ÉV...** „2008-ban, néhány hónappal a gazdasági válság kitérőse előtt indítottuk a céget egyetlen kamionnal. Azt persze nem láttuk, hogy szűk esztendőket következnek, csak az volt biztos, hogy otthagynom a fuvarozócéget ahol hat évig dolgoztam, és a magam ura leszek” – meséli az alapítás körülményeit Simon Zoltán. A régen vágyott döntést persze nem egyedül hozta meg, párja Ágnes minden segítségét, támogatást megadott akkor, és azóta is, hiszen az ő feladata a fuvarszervezők irányítása, a könyvelés és a pénzügyek rendben tartása. Az első kamionjukat bérelték, majd amikor kiderült, hogy a vállalkozás életképes, lízingelték az autót, és 2010-ig egyetlen kamionnal bonyolították a fuvarokat. A stabilitás érdekében 2011-ben spediciót váltottak, és megkezdődött a cég lassú, de folyamatos fejlődése. Újabb és újabb autót lízingeltek, és mára már 17 – három évesnél fiatalabb – kamionból áll a flotta. „Így utólag már úgy tűnik, minden simán ment, de végigcsinálni nem volt egyszerű. Az elején voltak nagyon stresszes, depressziós időszakaink, hiszen amikor például hat autónkból négy összetört, azt kérdeztük magunktól: most

mi lesz, hogyan éljük ezt túl? Aztán összeszedtük magunkat, és csináltuk tovább. Az utóbbi három évben pedig már nem kérdés: jó döntés volt belevágni.” – mondja elégedetten.

Tegyük hozzá, Simonék soha nem hitelből fejlesztettek, mindig a cég nyereségét forgatták vissza. A Széchenyi Kártya nyújtotta kölcsön volt az egyetlen konstrukció, amelyet – ahogy ők fogalmaznak – biztonsági okokból, mintegy vésztartalékként igénybe vettek és vesznek ma is. Önerőből, saját vállalkozásuk kivitelezésében készül az új telephely is. Simon Zoltán azt mondja: érdemesebb volt egy építőipari vállalkozást létrehozni, mint megbízni valakit, mert így olcsóbban jönnek ki, és a több lábón állás sem utolsó szempont.

**HIÁNYSZAKMA A SOFŐRÖKÉ** „A fuvarozó vállalkozásunknak szerencsére van egy stabil gárdája, akikre építhetünk, de azért van némi fluktuáció is” – válaszolja, amikor a csapatról kérdezzük. Hozzáteszi: egyre nehezebb sofőrt találni. Most például éppen keres egyet, de tapasztalatból tudja, nem lesz egyszerű betölteni az állást. Hogy miért? „Évek óta nincs szakmai utánpótlás, így mostanra hiányszakma lett a miénk. Az, hogy az ember levizsgázzon, megszerezze a szükséges papírokat és kamionra ülhessen, közel 1 millió forintba kerül. A fiatalok még szülői segítséggel sem tudnak előteremteni ennyi pénzt. A súlyos sofőrhíányon mindenképpen enyhít majd, hogy haterzer fiatal számára most az állam fizeti a C és E kategóriás gépjárművezetői képzést” – magyarázza. S, hogy milyen munkatársat venne fel szívesen, milyen a jó sofőr? Simon Zoltán máris sorolja a legfontosabbakat: strapabíró, stressztűrő, megbízható, akarjon dolgozni, és legyenek ambíciói. Tapasztalatból tudja: ez a szakma sok lemondást, huszonnégy órás készenlétet

követel, elég, ha az állandó távollétre, a „folyton úton lenni” állapotára gondolunk. A mostani kollektíva ilyen megbízható, fiatal munkatársakból áll, az átlagéletkor negyven alatti.

„Nem egyszerűen sofőröket, csapattagokat választottunk, amikor felvettük a munkatársainkat. Mindannyian itt laknak a környéken, ismerjük egymás családját, gondjait, örömeit, ünnepeit. Évente egyszer összejövünk egy kötetlen napra, ami csapatépítés és kikapcsolódás is egyben” – meséli.

**KELET-KÖZÉP-EURÓPA LEGJOBBJA** Aztán a szó a nappali polcain csillogó serlegekre terelődik. Ezek mutatják meg igazán, hogy beszélgetőpartnerünk számára a munkája több mint szakma: neki ez a hivatása, amelyet már egészen apró gyermekként kiválasztott. Édesapja is sofőr volt, és a kisfiú, ha csak tehette, odakérezkedett a volánhoz. Tízévesen egy igazi dömper kormányát tekerte, aztán amikor a papa kamionos lett, alig várta, hogy elkísérhesse egy-egy útra.

De vissza a serlegekhez! 2011-ből való az első, amit azért kapott, mert a Volvo versenyén ő lett hazánk legtakarékosabban vezető sofőrje. A következő – egy 2012-es – azt tanúsítja, hogy a Scania megmérettetésén abban az évben ő lett Magyarország legjobb tehergépkocsi vezetője, és képviselhette hazánkat a Svédországban megrendezett Európa-bajnokságon, ahol harmadik lett. Két győzelmet hozott a 2013. év: ismét megnyerte a hazai fogyasztási versenyt, majd övé lett a pálma a kelet-közép-európai teherautó-vezetők fogyasztási versenyén is.

Ez aztán nem semmi! – tör fel belőlünk ösztönösen a dicséret a 35 éves vállalkozó teljesítménye láttán. Ő mosolyog, és azt mondja: jó érzés, ha az embernek teljesülnék a gyermekkori álmai.



# A legfontosabb: megtalálni a jó válaszokat

A ZENTÓ-PIÉRT VEZETŐI A NEHEZEBB ÉVEK ELLENÉRE  
SEM MONDTAK LE A FEJLESZTÉSEKRŐL

Gyártók és kereskedők is egyben, és a biztonságos működés érdekében a több lábbon állást tartják a legjobb stratégiának. Az abaújszántói Zentó-Piért Kft. egy nehéz helyzetű régióban ad megélhetést munkatársainak, lassan 25 éve. Trombitás Istvánné, a cég ügyvezető igazgatója azt mondja: a problémákra mindig megtalálták a jó válaszokat, és ez a fontos. A cég ezért lehet eredményes – a hatalmas konkurencia ellenére.

A Zentó-Piért az abaúji kisváros meghatározó családi vállalkozása. Tizenöt ember dolgozik náluk, ami a 3200 lelkes településen komoly fegyvertény. Volt idő persze, amikor negyven alkalmazottjuk volt, de a válság negatív hatásait sajnos ők sem tudták kivédeni. A megmaradás érdekében nem volt más választás, mint a racionalizálás.

**ELKÖTELEZETT ABAÚJSZÁNTÓIAK** „Soltész Zoltán, a cég tulajdonosa büszke arra, hogy sok szántói családnak ad munkát, mint ahogy arra is, hogy a helyi sportegyesület szponzora, és sok kulturális esemény támogatója – mondja Trombitás Istvánné, amikor leülünk a cég tárgyalójában, ahol serlegek, oklevelek, emléklapok sora mutatja a látogatóknak: a Zentó-Piért elkötelezett a helyi értékek megőrzése mellett.

Az 1991-ben alakult vállalkozás két munkatárral indult, a Piérttől átvett nagykereskedelemre alapozva, aztán fokozatosan előtérbe került a gyártás.

„Akkoriban volt egy őskorinak számító zacskógépünk, ezzel kezdtük, de később folyamatosan bővítettük a gépparkot, és természetesen

a termékkört is. Sokféle berendezést vásároltunk, így többek között papír zsebkendő, alufólia, szalvéta, sütőpapír gépeket, úgynevezett áttekerő gépet, csomagológépet és rakomány rögzítőt. A mostani telephelyünkre 1994-ben költöztünk, és pályázatoknak köszönhetően 2002-re elkészült egy ezer négyzetméteres raktárunk, amelyhez iparvágány is csatlakozik. Az alapanyag egy részét ugyanis Szlovákiából, a Harmaneci papírgyárból hozzuk be. A jobb években mintegy 2600 tonnányi papírt, amiből aztán papír zsebkendő és szalvéta készül” – meséli az ügyvezető igazgató, aki 2007 óta irányítja a munkát a cégnél.

**AZ ELSŐ VÁLSÁGÉV VOLT A LEGJOBB** Furcsának tűnik, de a cég eddigi történetének legjobb időszaka a válság kirobbanásának évére esik. Negyven dolgozó, egymilliárdot meghaladó árbevétel, hogy csak két fontos számot említsünk. A következő év ugyan kicsit rosszabbul alakult, de még mindig nem panaszkodhattak, 2010 viszont már igazi válságévnek számított náluk is. Felére csökkentett létszámmal, hét órás munkaidővel igyekeztek kezelni a bajt, meg persze új piacok felkutatásával, és új üz-



letág beiktatásával – a több lábbon állás jegyében. Ez utóbbi a kerti fatermek kereskedelme volt, Lengyelországból hozták be az árut – kerítéseket, virágládákat, pergolákat –, és a barkácsáruházaknak értékesítették. Az évi 300 millió forintos forgalmú üzletág helyrehozta a céget, de sajnos időközben a partner áruházlánc kivonult Magyarországról, így a lecke ismét fel lett adva a Zentónak.

**KONKURENCIA ÉS TÚLKÍNÁLAT** „A faipari termékkereskedelem mellett az alaptevékenységünket, a papír termékek gyártását és kereskedelmét soha nem hanyagoltuk el, és a nehezebb évek ellenére sem mondtunk le a fejlesztésekről, a termékpalletta bővítéséről” – magyarázza Trombitás Istvánné. A válság után azonban – a keresletcsökkenés mellett – számolniuk kellett azzal is, hogy a gyártó konkurencia mellett ott van a túlkínálat is. Ma már nem kétféle papír zsebkendőt találni a boltok polcain, hanem tizenkétfélét, és ez érvényes a többi termékükre is. Ráadásul a Kínából behozott olcsó tömegáruval, és a multinacionális cégekkel nem egyszerű versenyezni ebben a szakmában sem.

„Két igen kiváló üzletkötővel dolgozunk, ők járnak az országot. Sok kis bolttal és több országos kereskedelmi hálózattal vagyunk kapcsolatban, de innen Abaújszántóról nem egyszerű tartani a lépést. Vegyük például azt, hogy az áruházláncok raktárai Budapest mellett vannak, ha mi odaszállítjuk mondjuk a papír zsebkendőnket, az csomagonként 3 forintba kerül, ami egyébként már tisztes haszon lehetne. Mindez nem panasz, ezek egyszerűen tények, amivel számolnunk kell a tevékenységünk során” – avat be az üzleti szempontok szövevényébe az ügyvezető, aki közgazdászként vallja: a folyamatosan változó piacon rövid távon nem lehet kibontakozni.

**FEJLESZTÉS, INNOVÁCIÓ** Ezért is gondolkodnak hosszú távú tervekben: technológia-fejlesztésben és innovációban.

„A célunk természetesen az, hogy növeljük az árbevételünket és a dolgozóink számát is. Ehhez megvannak azok a fejlesztési terveink, amit kalkulációink szerint, a piac pozitívan fogad majd. A megvalósításhoz pályázati pénzekre lesz szükségünk, ezért folyamatosan figyeljük a kiírásokat. A pályázati anyagaink készen vannak, szinte azonnal beadható állapotban várnak a fiókban.”

Amikor felvetjük, hogy nem lenne-e egyszerűbb és kifizetődőbb máshová – mondjuk a fővároshoz közelebb – áttelepíteni az üzemet, Trombitás Istvánné hevesen tiltakozik: „Szántó nekünk a világ közepe, felelősséggel tartozunk a szülőföldnek, az embereknek. Ez vezérli a tulajdonost, és minket, munkatársakat is. Igaz, itt több a nehézség, mint az ország más vidékein, de azt hiszem edzettebbek is vagyunk, hogy legyőzzük az akadályokat.” (ME)



# A vezető csapatjátékos

EKE ISTVÁN CSALÁDI VÁLLALKOZÁSA NYOLCVAN EMBERNEK AD MUNKÁT ÓZDON

Határozott, energikus egyéniség, az a típus, aki nem ijed meg a saját árnyékától. A problémák a megoldás keresésére sarkallják, mindig újít, mindig fejleszt. Egy állásinterjún azt mondták neki: nem csapatjátékos. Erre azt válaszolta: „de csapatjátékos vagyok, ha annak a csapatnak én vagyok a vezetője”. Eddigi pályafutása igazolja ezt a merész választ. Eke István családi vállalkozását ma már Ózd meghatározó munkaadójaként tartják számon. A Felkor 2000 Kft. tulajdonos ügyvezetőjével a beszállítói lét szabályairól is beszélgettünk.

**Éppen tizenöt éve annak, hogy kiváltotta a vállalkozói igazolványát. Cége, illetve most már cégei folyamatosan fejlődnek, mintegy 80 dolgozónak biztosítanak megélhetést. Történik mindez Ózdon, abban a városban, amely nem a lehetőségeiről híres. Sohasem akart máshol élni?**

A Miskolci Egyetemen végeztem gépészmérnöként, géptervező szakirányon. Diplomával a zsebemben hamarosan behívtak katonának, és a sereg vége felé elkezdtem munkahelyet keresni. A győri Audihoz be is hívtak állásinterjúra, sikerrel túl voltam az első két fordulón, és a harmadik körben a német főnök azt mondta, leszerelés után azonnal kezdhetek. Végül mégis Ózd mellett döntöttem, mert a feleségemnek akkor már volt itt állása – tehát neki is váltania kellett volna – és a családjainkat sem akartuk itt hagyni. Hamar találtam Ózdon munkát, pályakezdőként egy magyar tulajdonú középvállalkozáshoz kerültem, ahol kiváló szakemberek vettek körül. Sokat tanultam az ott töltött idő alatt, mert – éppen a kis létszám miatt – minden területbe „belekóstolhattam”. Ezek a tapasztalatok sokat segítettek, amikor már vállalkozóként a saját cégem ügyeit kellett intézni.

**Ma már a General Electric (GE) stabil beszállítója vállalkozóként a Felkor 2000 Kft., a Johnson Electric-et is partnerei között tudhatja. Hogyan érték el, hogy ezek a multinacionális vállalatok számítanak Önökre?**





# NÉVJEGY

EKE ISTVÁN

- A Felkor 2000 Kft. tulajdonos-ügyvezetője.
- 1972-ben született Miskolcon.
- Putnokon járt általános iskolába, majd ugyanitt érettségizett a Serényi Béla Gimnázium és Mezőgazdasági Szakközépiskolában.
- A Miskolci Egyetemen 1997-ben szerzett gépészmérnöki diplomát.
- Nős, két gyermek édesapja, kislánya 13, fia 9 éves.
- Vállalkozásai: egyéni vállalkozó, Felkor 2000 Kft.; Ekufém Bt.; Vol-Szer 2000 Bt.

Azt szoktam mondani, hogy, aki beszállítóvá akar válni, annak meg kell tanulni multiként gondolkodni. Vagyis mindig az eredmény a fontos. Ha van egy problémám, a multit az nem érdekli. Őt egy dolog érdekli, hogy a termék jó minőségben, méretpontosan, határidőre érkezzen meg. Ezt súlykolom a dolgozóimnak is. Nálunk nem működik az a mentalitás, hogy „bemegek a gyárba, csináljatok valamit, hogy teljen a műszak, aztán hazamegyek!”. Fontos a minőségi teljesítmény. Szerencsére a többség megérti ezt. Van egy stabil mag, akik a kezdetektől velünk dolgoznak, és igen jó szakemberekből áll a középvezetői gárdánk. Az édesapám is gyakran bejön az üzembe, róla mindenki tudja, milyen nagytudású műszaki szakember. Mindez persze még csak az egyik feltétele a beszállítói létnek, ami mellett szorosan ott van a minőség, és az ár is. Büszkék vagyunk arra, hogy az elműl 7-8 évben nem volt olyan selejtünk, amit végszelejté

nyilvánítottak volna. Hozzáteszem, a megengedett selejtszám 3-5 darab az egymillióból. Mi a GE ügyvezetett subcontractor beszállítói vagyunk, ami azt jelenti, hogy több alkatrészből állítunk elő egy-egy részegységet, ami nálunk készterméknek számít. Van olyan széria, amiből naponta csak pár százat készítünk, és van, amiből 160 ezret. Ennek tükrében a minőséget érintő teljesítményünk igazán figyelemre méltó. Az ár a másik fontos tényező, erre borzasztóan érzékenyek a megrendelőink. Vannak olyan termékeink, amelyeket ma a 2000-es vállalási ár alatt szállítunk.

### Szinte hihetetlen, hogy ez megoldható...

Sok-sok innovációval, és a termelékenység javításával megoldható. Rájöttem, hogy az innovációval – amellet, hogy racionalizálhatjuk például az árat – a magunk dolgát is megkönynyítjük. Géptervező mérnökként igazi kihívás

ez nekem, sokat gondolkodom, és dolgozom az optimális technikai, technológiai megoldások kitalálásán, amit aztán egy célgéptervező vállalkozás valósít meg. A folyamatos fejlődésünket a pályázatok is segítik. Amikor 2011-ben például megjelent a munkahelyteremtő beruházásokat támogató pályázat, azonnal rácsaptunk, mert egybeesett egy fejlesztési elképzeléssel. A támogatási megállapodást Czomba Sándor, foglalkoztatáspolitikáért felelős államtitkár írta alá, mintegy üzenetként, hogy a kormány a hátrányos helyzetű régiókban fontosnak tartja a munkahelyteremtést. Két évvel ezelőtt egy új építésű, több mint 500 négyzetméter alapterületű, korszerű gyártócsarnokot avattunk, amihez egy 120 négyzetméteres irodaépület is társult. Szintén a sikeres pályázatoknak köszönhető, hogy a technológiánk mostanra – sok alkatrész gyártásánál – a piacon fellelhető legkorszerűbbre cserélődött.



### Ha tíz évet előre utazhatnánk az időben, milyennek szeretné látni a vállalkozásait?

Egy biztos, az elkövetkező tíz évben sem a helyben járás lesz a jellemző ránk, mert az egyet jelentene a zsugorodással. Szeretném, ha az eredeti, vagyis az elektronikai üzletágunk, az újonnan kiépülő autóipari divízióink, és a már most is eredményesen működő fémtömegcikk gyártásunk az új termékek bevezetésének köszönhetően 120 embernek adnának munkát itt Ózdon. Ez kapacitáskihasználtságban úgy néz majd ki, hogy 20-30 százalékban a Johnson Electric, 50-60 százalékban a GE köti majd le az erőnket, a 20 százalék pedig a fémtömegcikk gyártása lesz...

# Szakmája doktora és mestere

Előbb megszerezte a doktori címet, aztán letette a kamara által szervezett mestervizsgát. Dr. Persze László, a Mezőkövesdi

Bútoripari Kft. ügyvezető igazgatója azt mondja, a doktori a kutatásról, az elméletről szól, a mestervizsgálával pedig megtanulta, mit várhat el, mit követelhet meg munkatársaitól. Az elkötelezett környezetbarát cég kialakításán dolgozó ügyvezetővel generációváltásról, szakképzésről és a terveiről is beszélgettünk.

**Két évvel ezelőtt vette át az ügyvezetői stafétabotot édesapjától. Zökkenőmentesen ment a generációváltás?**

Igen, minden probléma nélkül, amihez hozzájárult az is, hogy tizenöt évet dolgoztunk együtt, így nálunk a generációváltás nem azt jelentette, hogy engem bedobtak a mélyvízbe. Az évek során végigjártam a lépcsőfokokat a

gyártástól, a minőségellenőrzésen át a kereskedelemig. Volt időm beletanulni, hogyan kell ezt csinálni, mit jelent a cégvezetés? A soproni egyetemen végeztem faipari mérnökként, és mondhatom, kiváló elméleti tudással vértettek fel, de – gyakorlati tapasztalatok hiányában – egyáltalán nem voltam felkészülve vezetésre. Szükségem volt a közös másfél évtizedre.

**Édesapja jó tanítómestere volt?**

Egyértelműen. Voltak ugyan sűrűdásaink, de azt gondolom, ez természetes. Az alapfilozófiában azonban egyetértettünk, és az évek során szépen összecsiszolódtunk. Jó csapatot alkottunk. Mindketten nyitottak vagyunk, fogékonyak az újra, és minden lehetőséget igyekszünk megragadni a cég továbblépése, fejlődése érdekében. Megosztottuk a munkát is, ő hozta a belföldi partnereket, hiszen neki arra volt nagyobb rálátása, én pedig a külföldet, ami a nyelvtudás miatt is logikus volt.

**Elég sűrű két év van Ön mögött, ha azt nézzük, hogy a cég átvétele mellett még le is doktorált. Miért tartotta fontosnak, hogy „szakmája doktora” legyen?**

Tréfásan azt szoktam mondani, hogy a nevem előtt az „ifjút” szerettem volna kiváltani a dr.-re. De komolyra fordítva a szót, nemcsak a cég esetében tartom fontosnak a fejlődést, kihívásnak érzem azt is, hogy a saját szakmai ismereteimet csiszoljam, bővítsem. A doktori megszerzése az elméletről szól, alapkutatásban vettem részt. Az értekezésem címe: „A fotodegradáció színváltoztató hatása a bútortiparban felhasználható faanyagoknál”. (Fotodegradáció : fény hatására, különösen nagy energiájú UV sugárzás hatására kiváltható degradáció, lebomlás. A szerk.) És bár-





mennyire is elméletinek tűnik a téma, a gyakorlatban jól hasznosítható tudást kaptam, hiszen a megrendelőnek le kell tudni írni, hogy az adott bútor a környezeti hatások miatt milyen változásokon megy át az életciklusa alatt.

#### Ha már a gyakorlatnál tartunk, néhány hete letette a BOKIK által szervezett mestervizsgát is...

A szakmai utánpótlás képzésének, nevelésének nagy hagyományai vannak nálunk. Minden évben 30-40 gyerek fordul meg a cégnél a gyakorlati képzés keretében, és ezt a tradíciót nem szeretnénk megszakítani. Volt is egy kiváló oktatónk, igazi régi vágású, nagy tudású asztalosmester, de ő sajnos nyugdíjba ment. Valakinek viszont meg kellett szerezni a mester címet, mert szeptembertől csak így lehetünk képzőhely. Hát én lettem az a valaki. De legalább ennyire motivált, hogy egy cégvezetőnek tudnia kell, mit követelhet meg a munkatársaitól, és a mesterképzés erről is szólt. Lehet, hogy soha többet nem állok majd a gyalupad mögé, de akkor is tudni fogom, mit várhatok el.

#### Miért elkötelezettek ennyire a tanulóképzés mellett?

Részben azért, hogy kineveljük a saját utánpótlásunkat, megtartsuk az ügyes fiatalokat, másrészt egyfajta társadalmi felelősségvállalásnak tartom a szakmai ismeretek továbbadását. A mi vállalkozásunk technikai, technológiai háttere igen magas színvonalú. Üzemünk a világ bármely pontján megállná a helyét, tehát oktatóhelynek is ideális. Azok a tanulók, akik nálunk sajátítják el a gyakorlati tudást, naprakész és korszerű ismereteket kapnak. A legfejlettebb gépeken dolgozhatnak. Úgy érzem, kötelességünk, hogy ezzel hozzájáruljunk szakmánk presztízsének megőrzéséhez. Fontos az is, hogy nem vagyunk egyedül ebben a vállalkozásban, hiszen a ka-

mara nagyon sokat segít a tanulóképzésben. Hozzáértően felügyeli a képzőhelyeket, és a munkatársak minden segítséget megadnak ahhoz, hogy színvonalasan végezhessük ezt a munkát.

#### A Mezőkövesdi Bútoripari Kft. a piacok által elismert, jó nevű, sikeres vállalkozás. Melyik az a terület, amelyet a fejlődés, a továbblépés szempontjából kiemelten kezelnek az elkövetkezendő időszakban?

A környezetvédelmi felelősségvállalás, a fenntartható fejlődés igen aktuális kérdések napjainkban, és fontosnak tartom, hogy a magunk lépéseit mi is megtegyük ezen a területen. Ha úgy tetszik, a heppem, hogy „zöld céggé” váljunk. Most uniós pályázati támogatással napkollektorokat szerelünk fel az üzem területén, ezzel kiváltjuk a teljes éves villamosenergia felhasználásunkat. Aztán a gáz következik, át szeretnénk állni fatüzelésre, ami a nálunk keletkező hulladékok felhasználását is lehetővé teszi. A zölddé válás tehát üzleti érdekünk is. Nem utolsó sorban pedig a környezettudatosság ma már elvárás a sikeres cégekkel szemben.

## CÉGNÉVJEGY

- 1951 Megalakult a Mezőkövesdi Bútoripari Kft. jogelődje a bútoripari szövetkezet
- 1956 Szériamunkák gyártásának kezdete, a céhes munkamenet helyett gyár jellegű, specializált termelési struktúra bevezetése
- 1966 A Magyar Honvédség és az MNB igényére irodabútorok gyártásának kezdete
- 1974 Sikeres gyerekbútor családok, melyre a kereslet óriási
- 1978 Export kezdete főleg a KGST tagországokba, szállodabútor gyártás elkezdése a világ minden tájára
- 1988 Elemes lakossági bútorok gyártása
- 1990 A szövetkezeti formát a Kft. váltotta fel
- 1997 A teljes géppark modernizálása
- 1998 Az első Központosított Közbeszerzési Tender elnyerése irodabútor tárgyban
- 2004 Profilbővítés. Az irodabútor mellé bekerülnek az egészségügyi, múzeumi és könyvtár bútorok
- 2007 Export piacokon az üzlet-berendezési termékek gyártásának megkezdése

## REFERENCIÁK

- Nemzeti Kulturális Örökségek Minisztériuma
- Állami Számvevőszék
- Ügyészségek és Bíróságok
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete
- Dubai airport
- Doha airport
- Marrionaud parfümériák
- Tchibo Caffé



# Egy darabka Svájcra leltünk Sárospatakon



A svájci érdekeltségű Fraisa Hungária Kft. sárospataki üzemében március közepén adták át azt a másfél milliárd forintos beruházást, amelynek keretében átalakítottak egy meglévő üzemcsarnokot, és új gépeket szereztek be. Már maga ez a tény is indokolja, hogy bemutassuk olvasóinknak a társaságot, de úgy gondoltuk, Varknal György ügyvezetőt főként arról faggatjuk, milyen egy svájci cég leányvállalatát vezetni? Miben különbözik egy svájci tulajdonos egy magyartól, és mi áll cégkultúrájuk, üzletfilozófiájuk középpontjában? Elöljáróban annyit elárulunk: egy darabka Svájcra leltünk Sárospatakon.

## Mióta dolgozik a Fraisa Hungária Kft.-nél? – kérdeztük Varknal Györgyöt.

2002-ben végeztem a Miskolci Egyetem Gépészmérnöki Karán, és szinte azonnal sikerült elhelyezkednem egy meghatározó sárospataki cégnél. Aztán 2003-ban üzemvezetőt kerestek a Fraisához, és úgy döntöttem, megpróbálom. Különösen vonzott az a lehetőség, hogy ha üzemvezetőként megfelelek, akkor később cégvezetőként számítanak rám. Felvettek, és az első két évben megismerkedtem a céggel, a gyártási folyamatokkal, majd 2005-től a Budapesti Műszaki Egyetemen

MBA képzésen vettem részt, ahol a pénzügyi és vezetési ismeretek elsajátítása volt a cél. A tanulás lehetőségét a tulajdonos vetette fel, én pedig nagy örömmel vágtam bele. Hozzáteszem, a 2003-2007 közötti időszak nem csak az én életemben volt meghatározó, a sárospataki üzem számára is a bizonyítás, a bizalomépítés éveit voltak ezek. A Fraisa ugyanis 2001-ben döntött úgy, hogy megveszi a mai cég jogelődjét, és a birtokba kerülését követően az itteni dolgozóknak meg kellett mutatni, hogy képesek az új tulajdonos által elvárt minőséget, határidőket teljesíteni.

## Hogyan készítették fel Önt az ügyvezetői feladatokra? Van erre valami speciális Fraisa-ás recept?

Nem hiszem, hogy recept volna. A cégnél töltött első időszakban, a betanulás idején több alkalommal is jártam kint, hogy megismerjem a svájci központban dolgozó munkatársainkat, a technológiát és a partnereket. A partnereket együtt látogattuk végig a svájci kollégákkal. Fontos, hogy ezeken az alkalmon mindig egyenrangú felekként képviseltük a vállalatot, nem az volt, hogy én csak a magyarországi leányvállalattól vagyok. Azt



hiszem a példaadás volt a felkészítés lényege, ha ez egyáltalán annak számít. Természetesen azt is láttam, hogy hogyan kommunikálnak a kollégák egymással, vezetők a beosztottakkal és fordítva. A két ország kultúrája, életszínvonala és az emberek gondolkodásmódja különbözik és ez igaz a vállalati kultúrákra is. Az egyik legfontosabb dolog, amit kint tapasztaltam, hogy nem az jó vezető, aki mindent a kezében tart és pótolhatatlan hiszi magát, hanem az, aki megbízik az kollégáiban, épít rájuk, és hagyja őket kiteljesedni.

#### Mi áll a Fraisa cégkultúrájának középpontjában?

Az ember! Maximálisan figyelembe veszik, hogy a dolgozó anyagi és erkölcsi elismerésre egyaránt vágyik. Mindig az ember a legfontosabb, legyen szó sikerről, vagy problémáról. Kiegyensúlyozott a légkör a cégnél, és arra törekszünk, hogy a kollégák szívesen járjanak be a munkahelyükre, ne csak egy szükséges rossz legyen a letudni a napi nyolc órát. A hangsúly a dolgok megbeszélésén van. A Fraisa számára fontos, hogy tevékenysége családbarát legyen, és nem pusztán frázis a környezetbarát szemlélet sem. Az ergonomikus munkahely pedig a munkavégzés fizikai

feltételeinek megléte mellett a lelki tényezőket is magába foglalja. Vagyis azt, hogy a dolgozó jól érezze magát, ez ugyanis meglátszik a teljesítményén. Van erre egy beszédes példa is. Egy elégedett és egy elégedetlen dolgozó végzi a munkáját egymás mellett. A kivülről számára úgy tűnik, mindketten teszik a dolgukat, nem nagyon venni észre különbséget, de a műszak végén kiderül, kettejük teljesítménye között 20-25 százalékos az eltérés, az elégedett javára.

Fontos megemlíteni, hogy a cégnél folyó tevékenység jól átgondolt, nagy hangsúlyt fektetnek a tervezésre, így elkerülhető a kapkodás, módosíthatóság. Az üzleti stratégiában a Fraisa konzervatív irányvonalat képvisel.

#### Hogyan sikerül ezt átültetni a hazai gyakorlatba? Ha egyáltalán sikerül...

Én is így gondolkodom, ezért nem volt számomra idegen a svájci „ritmus”. A sárospataki üzemben most 142-en dolgozunk a svájci szisztéma szerint. Olyan munkatársakat vettünk fel az elmúlt években, akik motiváltak, tudnak és akarnak dolgozni és tanulni. Az üzemben mindenkinek minimum egy szakmája van, és mivel speciális tudást igényelnek a nálunk ellátott feladatok, így a kollégák betanítását mi magunk végezzük. Hat évvel ezelőtt dolgoztuk ki a képzési tematikát, és az a tapasztalatuk, hogy a magyar munkaerő legalább annyira jó, mint a svájci, ha megfelelő felkészítésben van része. Ebbe persze időt, energiát és pénzt kell fektetni. A Fraisa Hungária Kft. egyébként a legkedveltebb, legkeresettebb munkahely a környéken, jók a fizetések, és odafigyelünk a dolgozóinkra. Folyamatosan fejlődik a cég technológiai szempontból, és folyamatosan képezzük a munkatársakat is, mert egy világszínvonalú termék gyártásához magasan kvalifikált szakemberek kellenek. Mint említettem a nálunk dolgozó szakemberek tudása speciális, mivel olyan gépeket kell kezelniük, amelyeket más cégek

nem használnak, így a munkatársak a nálunk megszerzett tudást itthon más cégnél nehezen tudják hasznosítani, de Németországban például igen. A német konkurencia nem is olyan régen csábított el tőlünk négy fiatal, jól felkészült munkatársat. Vagyis nagy a kereslet a jó szakemberek iránt nemzetközi szinten is, és a mi dolgozóink értékesek a munkaerőpiacon.

MARCZIN ESZTER

## A FRAISA



A Fraisa Hungária Kft. egy svájci tulajdonban lévő leányvállalat, amely keményfém és gyorsacél alapanyagból gyártott hengeres szárú forgácsoló szerszámok előállításával és újraélesztésével foglalkozik.

Az anyavállalat egy 1934-ben – Svájcban – alapított családi vállalkozás, az alapító unokái ma is aktívan részt vesznek a cégcsoport vezetésében. A sárospataki társaság jogelődje a Szerszám Köszörű Centrum Ipari és Kereskedelmi Kft. volt.

A Fraisa Csoport világszerte hat telephellyel rendelkezik, a központjuk a svájci Solothurn-ban található, ahol 216 dolgozót foglalkoztatnak. A kutatás-fejlesztésnek, a svájci értékesítésnek és a katalógus szerszámgyártás 50 százalékának ad helyet a központ. A második a sorban a magyarországi üzem Sárospatakon, itt 142 dolgozót alkalmaznak.

A cégcsoport további telephelyei Németországban, Franciaországban, az USA-ban és Olaszországban található, de jelen vannak a kínai piacon is. További 34 országban pedig étékesítő partnereken keresztül szolgálják ki ügyfeleiket.

Gyártmányait használja többek között az óraipar, az autó- és repülőgépipar, a gépgyártás és az orvosi segédeszköz gyártás.





# Iskolapélda Zemplénből

## A SÁTORALJAUJHELYI KALANDPARK GAZDASÁGÉLÉNKÍTŐ HATÁSA MA MÁR VITATHATATLAN

Zemplén fővárosa Sátoraljaújhely az elmúlt évek önkormányzati beruházásainak köszönhetően mára vonzó turisztikai célponttá vált. Szamosvölgyi Péter polgármester azt mondja, évente több százezer látogató keresi fel a különleges sportolási, kikapcsolódási lehetőségeket kínáló Zemplén Kalandparkot. Beszélgetésünk során kíváncsiak voltunk arra is, milyen a kapcsolat az önkormányzat és a helyi vállalkozások között? Hogyan, milyen módszerekkel ajánlják a nagy múltú várost a befektetők figyelmébe? És természetesen a tervekről sem feledkeztünk meg.

A rendszerváltást követően Sátoraljaújhelyen – a megye más részeihez hasonlóan – visszaesett az ipari termelés. Voltak cégek, amelyek lekerültek a város gazdasági térképéről, és voltak, amelyek nagy nehézségek árán, de megmaradtak. Öt-tíz év telt el, mire ezek magukra találtak, és szerencsére jöttek új befektetők is. Ehhez megvolt az ipari háttér, a megfelelő szakembergárda, hiszen a fémmegmunkálás itt hagyományos ágazatnak számít.

**MEGTARTÁS ÉS VONZÁS** „Az önkormányzat – lehetőségeihez mérten – már a 90-es évek végétől mindent megtesz annak érdekében, hogy a cégeket segítse, itt tartsa, illetve ide csábítsa” – magyarázza Szamosvölgyi Péter, aki 1998 óta irányítja a város életét. Példaként az iparüzési adó kedvezményt és az ipari park kialakítását említi. Ez utóbbi közel 100 hektáros terület mára már betelt, mindössze

két hektár van szabadon, ezért új, 16 hektáros ipari zóna kialakítását kezdte meg az önkormányzat.

„A német érdekeltségű Prec-Cast Öntödei Kft. 1200 dolgozót foglalkoztat, a Certa Kft. 350-et, a dohánygyár szintén 350-et, a német tulajdonú családi vállalkozásnál, a Heiche Groupnál pedig 150-en dolgoznak. Ezek a város legnagyobb cégei, de összességében mintegy ezer vállalkozás szerepel a hivatalos nyilvántartásában” – tudjuk meg a polgármestertől.

„Igyekszünk minden lehetőséget kihasználni, hogy népszerűsítsük, bemutassuk Sátoraljaújhely vonzerejét, a befektetési lehetőségeket a potenciális partnereknek. Ehhez hozzátartoznak a hivatalos gazdaságpolitika kínálati lehetőségek, de partnerei vagyunk például a Német-Magyar Ipari- és Kereskedelmi Kamarának, ami a város német cégeinek is köszönhető. Helyi vállalkozásaink direktben is ajánlanak minket a beszállítóknak, üzletfe-



leiknek. Két cég már ilyen partneri közvetítésnek köszönhetően telepedett le. Néha ennyire egyszerű ez, néha meg az erőfeszítések ellenére sem akar sikerülni – avat be az önkormányzat gazdaságélénkítést szolgáló törekvéseinek részleteibe Szamosvölgyi Péter. Megtudjuk azt is: a város és a vállalkozások között hagyományosan jó, és gyakran napi a kapcsolat. Most például a szokásos második félévi gazdasági tájékoztatóra készülnek, amelyen a város vezetése beszél a tervekről, programokról, és a cégvezetők is elmondják javaslatukat, igényeiket, elvárásait.

„Nem tudom, más városok hogyan csinálják, de mi – a szűkös költségvetés ellenére – elkülönítettünk egy pénzalapot, amelyre pályázhatnak a cégek. A fő feltétel a munkahelyteremtő beruházás. Az elnyerhető összeg nem túl nagy, inkább gesztus értéke van, azt mutatja: mennyire fontos számunkra a foglalkoztatás bővítése.”

**TÖBB SZÁZEZER LÁTOGATÓ** Ha Sátorlajújhely gazdaságáról beszélünk, kiemelkedik az utóbbi évek leggyorsabban fejlődő ágazata, a turizmus. Több százezer látogató keresi fel a Zemplén Kalandparkot, amely az önkormányzat beruházása, és a működtetést is ők végzik.

Szamosvölgyi Péter büszke a sok-sok élményelemet felvonultató sport- és szórakoztató parkra: benne a hagyományos és műanyag borítású sípályákra, a libegőre, amely hosszabb, mint a János-hegyi, a bobbpályára, a gör- és műjégkori pályára, a hófánk pályára, a kalandtúra pályákra, a mászóközpont, a Dongóra és a Sólomra, melyek két hegycsúcs között kiépített kabinos és átcúsúzó kötélpályák. Nem túlzás azt mondani, hogy a több mint negyven főt foglalkoztató létesítmény mára országos hírű, sőt a határ túloldala-

ról is szívesen jönnek a vendégek.

„Nekünk nincs termálvizünk, folyónk, tavunk, vannak viszont hegyeink, tehát ezt a természetes vonzerőt kellett kihasználnunk, továbbgondolnunk” – magyarázza a polgármester. Eddig 2,5 milliárd forintot investáltak a projektbe, amelynek a fedezete részben állami és uniós forrás, részben pedig saját erő volt. Az önkormányzat tervei között pedig további „vonzó” fejlesztések szerepelnek.

„Elértük, hogy pörög az idegenforgalom, egy-egy hosszú hétvége előtt már nálunk is ki lehet tenni a „megtelt” táblát. Egyelőre viszont probléma, hogy a helyi vendéglátás még nem vette fel a fordulatszámot. Hiányszakma nálunk a pincér, a szakács, az idegenforgalmi ügyintéző, és hiányoznak az éttermek, a hotelek, és a turizmus számára fontos más szolgáltatások is, amelyek a többnapos itt tartózkodás feltételei. Azt szeretnénk, ha ebből a tortából a helyi vállalkozások vennék el a nagyobb szeletet, de ők egyelőre óvatosak. Vannak viszont külső érdeklődők... A célunk mindenesetre az, hogy az eddigi befektetéseink újabb vállalkozások alapítását generálják, új munkahelyek legyenek, növekedjen a város megtartó ereje.”

**HELYBEN MARADNI** Ami a megtartó erőt illeti, a város vezetése ezt más területen sem bízta a véletlenre. A fiatalok helyben maradását például egyetemi kihelyezett képzés beindításával szeretnék segíteni. A polgármester meggyőződése, hogy a helyben tanuló fiatal, aki helyi cégeknél talál gyakorlati képzőhelyet, nagyobb eséllyel marad a városban, vagy a környéken. A Miskolci Egyetemmel a gépészmérnök képzés kihelyezéséről már aláírták a szándéknyilatkozatot, természetesen a helyi cégek támogatásával. A remények szerint 2016 szeptemberében húsz fő-

vel indulhat a csoport. Folyik az igényfelmérés az egészségügyi szak indítása kapcsán: a sátorlajújhelyi mellett Tokaj, Szerencs, Nagykapos, Királyhelmec középiskoláiban szondázzák az önkormányzat munkatársai az érdeklődést. De van érdeklődő a szociális munkás és az idegenforgalmi menedzser képzésre is. Az igények tehát igen széles skálán mozognak, az első lépés azonban a mérnökképzés beindítása, amelyhez anyagi háttérrel is biztosít majd az önkormányzat.

**ÖNKORMÁNYZATI SZEKCIÓ** Szamosvölgyi Péter a BOKIK égisze alatt működő önkormányzati szekció elnökségének tagja, így megkerülhetetlen, hogy erről a munkáról is szót váltsunk. Azt mondja, örül, hogy részt vehet a megújult szekció munkájában, már csak azért is, mert a kormány döntése értelmében az uniós források 60 százalékát gazdaságfejlesztésre és munkahelyteremtésre kell fordítani, és ez szoros együttműködést feltételez az önkormányzatok és a vállalkozások között. Az infrastrukturális feltételek – az út, a közösségi közlekedés, a víz, a villany – kiépítését ugyanis az önkormányzatok tudják majd megoldani a TOP-ból rendelkezésre álló forrásból.

„Szívesen hallgatom meg a különböző települések jó példáit, amelyeket esetleg adaptálni is tudunk a helyi viszonyainkra, és fontosnak tartom, hogy megosszuk a problémákat is, mint például a munkanélküliek képzése, amely igen rossz hatékonysággal működik. Azt gondolom, hogy ha az önkormányzati szekció ezeknek – és az ehhez hasonló – témáknak a fóruma lesz, és bemutatja az önkormányzatok és a vállalkozások együttműködésének fontosságát, már eléri a célját” – fogalmazott Szamosvölgyi Péter.



# A BORSOD-ABAÚJ-ZEMPLÉN MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA SZOLGÁLTATÁSAI

## GAZDASÁG- ÉS KERESKEDELEMFEJLESZTÉS, KÜLKAPCSOLATOK

### I. Gazdasági, kereskedelmi információk

- Tájékoztatók a hatályos magyar jogszabályokról
- A rendelkezésünkre álló legfrissebb CégKomplex adatbázisból tájékoztatást adunk a hatályos jogszabályokról, önköltségi áron a kért jogszabályból kivonatot, másolatot készítünk.
- Tájékoztatók önkormányzati szintű, a gazdasággal összefüggő határozatokról, rendeletekről. Tájékoztatót adunk minden olyan rendelkezésről, vagy rendeletváltozásról, amely a vállalkozásokat vállalkozói minőségében érinti.
- Tájékoztatók a gazdasági és konjunktúra-jelentések eredményeiről
- A BOKIK rendelkezésére álló és a kamara által végeztetett felmérések, tanulmányok eredményeinek ismertetése.
- Információk a nemzetközi gazdaságpolitikai, kereskedelmi folyamatokról
- Tájékoztatók a nemzetközi kereskedelempolitikai megállapodásokról
- Tájékoztatók a nemzetközi, hazai és megyei kiállításokról, vásárokról)
- Információ a vámtarifákról, vámoltatási eljárásokról, engedélyeztetésről
- Gazdasági elemzések, konjunktúra felmérések készítése a megye gazdaságáról
- Ország-információk

### II. Gazdasági, pénzügyi, jogi tanácsadó szolgálat

- Vállalkozások indításának feltételei
- Könyvviteli, számviteli és adótanácsadás
- Társadalombiztosítási, munkaügyi tanácsadás
- Jogi, külkereskedelmi-jogi tanácsadás
- Kül- és belkereskedelmi-technika
- Marketing tanácsadás
- Információ pályázati és hitellehetőségekről
- Környezetvédelmi tanácsadás
- Minőségbiztosítási tanácsadás
- Iparjogvédelmi, szabadalmaztatási, védjegyzetési tanácsadás

- Franchise-rendszerek
- PR tanácsadás
- Pályázati tanácsadás
- Informatikai tanácsadás

### III. Üzleti partnerkeresés, ajánlatok közvetítése

- Üzleti ajánlatközvetítés külföldre, a külföldi kamarákon keresztül
- Külföldi partnerek közvetítése külföldi kamarák segítségével
- Külföldi partnerkeresés az MKIK adatbázisából, illetve vegyes-kamarákon keresztül nemzetközi katalógusokból, számítógépes adatbázisokból
- Kül- és belföldi üzleti ajánlatok megjelentetése a Kamarai Hírlevélben
- Befektetés-ösztönzési tevékenység (információnyújtás, programszervezés)

### IV. Üzleti programok szervezése

- Üzleti találkozók, külföldi üzleti missziók programjának megszervezése, rendezése, tárgyi feltételek, tolmácsok, külkereskedelmi szakértők biztosítása
- Kamarai tagok külföldi piacfeltáró útjának megszervezése a tárgyaló partnerek előzetes egyeztetésével, a külföldi, a vegyeskamarák és a Nemzeti Befektetési Ügynökség igénybevételével.
- Hazai és nemzetközi kiállítások és vásárok megtekintésének megszervezése.
- A Borsod-Abaúj-Zemplén megyei vásárok minősítése, felügyelete.
- Külföldi delegációk részére hazai üzletember találkozók szervezése, bonyolítása
- Információs gazdasági, külkereskedelmi fórumok szervezése

### V. Cégregisztráció

- Cégnyilvántartás
- A megyében már működő cégek főbb adatainak nyilvántartása, aktualizálása, új vállalkozás adatainak felvétele, igazolás kiadása.
- Címlista szolgáltatás

# A BORSOD-ABAÚJ-ZEMPLÉN MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA SZOLGÁLTATÁSAI

## SZAKKÉPZÉS, MESTERVIZSGÁZTATÁS

### I A BOKIK a szakképzéssel összefüggő közjogi feladatait a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) irányelvei szerint, az országosan egységes eljárásrend alapján végzi a következő területeken

- A gyakorlatorientált, duális képzési rendszer népszerűsítése,
- kamarai garancia vállalással kapcsolatos feladatok,
- új gyakorlati képzőhelyek felkutatása, szakképzési tanácsadás,
- tanulószerveződések, együttműködési megállapodások nyilvántartása,
- gyakorlati képzőhelyek ellenőrzése, nyilvántartása,
- vizsgabizottsági elnökök és tagok delegálása, tagi névjegyzék nyilvántartása, kezelése,
- országos és nemzetközi szakmai versenyek szervezésében és lebonyolításában való közreműködés (SZKTV, OSZTV, EuroSkill, WordSkill),
- gyakorlati szintvizsgák szervezése és lebonyolítása,
- a munkaerő-piaci orientáltságú szakképzési rendszer (Megyei Fejlesztési és Képzési Bizottság) működtetésével kapcsolatos területi szintű feladatok,
- mesterképzés és –vizsgáztatás szervezése, bonyolítása,
- a pályorientációs és pályaválasztási tevékenység segítése,
- részvétel a pályaválasztási kiállításokon, börzéken,
- széleskörű tájékoztatás, promóciós anyagok készítése, állás-keresési technikák bemutatása.

### II. Általános üzletviteli tanácsadás

- Szakképzési hozzájárulás felhasználása, elszámolhatósága,
- Szakképzéssel kapcsolatos jogszabályok,
- Szakmai konzultációk,
- Pályázati lehetőségek,
- Szakképzési információk, konzultáció, iskolarendszerű és azon kívüli képzések, képzőhelyek, felnőttképzés,
- Pályaválasztási tanácsadás,
- Gyakorlati képzőhelyekről felvilágosítás,
- Tanulószerveződéssel kapcsolatos felvilágosítás,
- Szakmaszerkezeti, beiskolázási tanácsadás (MFKB),
- Szakképzéssel kapcsolatos pályázati tanácsadás (MFKB – Decentralizált szakképzés-fejlesztési pályázat),
- Oktatás, képzés,

### III. Ügyintézkések

- Tanulószerveződések elkészítése, ellenjegyzése (ingyenes),
- Gyakorlati képzőhelyek ellenőrzése, határozat kiadás,
- Vizsgabizottsági tagok delegálása
- Támogató nyilatkozat kiadása a Szakképzési Alap decentralizált pályázataihoz

## A KAMARA ÉGISZE ALATT MŰKÖDŐ TESTÜLETEK, SZERVEZETEK

### Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Békéltető Testület

- A Békéltető Testület hatáskörében az áruk és szolgáltatások minőségével, biztonságosságával és a termékfelelősségi szabályok alkalmazásával, valamint a szerződések megkötésével és teljesítésével kapcsolatos fogyasztói jogviták bírósági eljáráson kívüli rendezése tartozik. [www.bokik.hu](http://www.bokik.hu)

### Teljesítésigazolási Szakértői Szerv

- A Teljesítésigazolási Szakértői Szerv (TSZSZ) a 2013. évi XXXIV. törvény alapján Magyarország területére kiterjedően, az építészeti-műszaki tervezési, építési és kivitelezési szerződések teljesítéséből fakadó viták ügyében tud eljárni. [www.bokik.hu](http://www.bokik.hu)

### Széchenyi Kártya program

- 2002-ben indult el a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások finanszírozási lehetőségeinek javítására létrehozott Széchenyi Kártya Program, és mára a vállalkozások hitelességének jelképe lett. [www.bokik.hu](http://www.bokik.hu)

## KLUBJAINK

- Könyvelői Klub
- Üzleti Akadémia
- Cégszervezők Klubja
- Hatósági Klub
- Kamarai Társalgó

## BORSOD-ABAÚJ-ZEMPLÉN MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

3525 Miskolc, Szentpáli utca 1. • Tel.: +36-46/501-090  
Fax: +36-46/501-099 • [www.bokik.hu](http://www.bokik.hu) • [bokik@bokik.hu](mailto:bokik@bokik.hu)

### KÉPVISELETEK

#### KAZINCBARCIKA

3700 Kazincbarcika, Mátyás király út 2. • Tel./fax: +36-48/512-100 • [kbarc.bokik@t-online.hu](mailto:kbarc.bokik@t-online.hu)

#### MEZŐKÖVESD

3400 Mezőkövesd, Szent László tér 17. • Tel./fax: +36-49/500-100 • [mkov.bokik@t-online.hu](mailto:mkov.bokik@t-online.hu)

#### ÓZD

3600 Ózd, Jászi O. u. 3. • Tel./fax: +36-48/569-228 • [juhasz.istvan@bokik.t-online.hu](mailto:juhasz.istvan@bokik.t-online.hu)

#### SÁTORALJAÚJHELY

3980 Sátoraljaújhely, Kossuth tér 3. • Tel./fax: +36-47/521-001 • [saujh.bokik@t-online.hu](mailto:saujh.bokik@t-online.hu)

#### SÁROSPATAK

3950 Sárospatak, Kossuth út 20. • Tel.: +36-47/311-034 • [sarospatak@bokik.hu](mailto:sarospatak@bokik.hu)

#### SZERENCS

3900 Szerencs, Ondi út 1. I. emelet • Tel./fax: +36-47/561-001 • [szerencs@bokik.hu](mailto:szerencs@bokik.hu)

#### TISZAÚJVÁROS

3580 Tiszaújváros, Szent István út 1/A, I./9.  
Tel./fax: +36-49/540-100 • E-mail: [tujv.bokik@t-online.hu](mailto:tujv.bokik@t-online.hu)

