



BUDAPEST

TOP 100

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATA

2023

GAZDASÁGI HELYZETKÉP

OPTEN

INTELLIGENCIA A
CÉGINFORMÁCIÓ MÖGÖTT

Töltse ki nálunk cége ESG nyilatkozatát!



Az OPTEN elkötelezett az ESG területén való innováció és előrelépés mellett, ezért megalkotta Magyarország első önbevalló platformját, melyet a GRI akkreditált.

Vizsgálja meg partnerei ESG mutatóit!

Szakértőink segítségével tömeges riportrendelésre is van lehetőség, mely átadása évente egyedileg, API, vagy más rendszerszintű kapcsolaton keresztül valósul meg.

esg.opten.hu

Tisztelt Olvasó!



Egyre inkább felértékelődik a konzultatív és szolgáltató kamara szerepe: ez a két irány határozta meg a tevékenységünket 2022-ben és az idei évben is.

Az erős kormányzati és egyéb jogszabály alkotói kapcsolatokkal rendelkező kamarai háttérrel arra használjuk, hogy a gazdasági környezet alakításában teret tudjunk adni a fővárosi vállalkozói érdekeknek is. Ehhez folyamatosan monitorozzuk a piaci környezetet, kutatásokat végzünk és gyűjtjük az információkat az üzleti szektorból, közvetlenül a vállalkozóktól, vállalati szereplőktől. Ez a konzultatív kapcsolat a piaci szereplőkkel lehetővé teszi, hogy a kamarai munkában a valós vállalkozói, piaci igények alapján dolgozzunk és a vállalkozói érdekek mentén alakítsuk ki és közvetítsük szakmai javaslatainkat a kormánzatnak, a jogalkotóknak.

Mindemellett arra törekszünk, hogy a vállalkozói tevékenységet támogató szolgáltatásainkat is úgy dolgozzuk ki, hogy azok tényleges megfeleljenek a piaci igényeknek, elvárásoknak és hatékonyan tudják támogatni a fővárosi vállalkozói, vállalati szektor tevékenységét.

A koronavírus-járvány utáni újraindulás, a tragikus ukrán háború, az összeurópai energia- és inflációs válság és a legújabb drámai események a Közel-Keleten nem állíthatnak meg minket. A budapesti vállalkozások, Budapest gazdasága is folyamatosan új kihívásokkal szembesül, mint például a kata átalakítása, a budapesti turizmus helyzete, a fővárosi közlekedésszervezés ügye vagy a megugró rezsiköltségek – nekünk, a kamarának ezekre kell választásokat találnunk, amivel a vállalkozásokat támogatni tudjuk.

Folyamatosan gyűjtöttük az információkat a budapesti gazdasági életből, a fővárosi vállalkozóktól, hogy milyen nehézségekkel néznek szembe, milyen ügyekben van szükségük a támogatásunkra. De emellett kapcsolatban álltunk a vidéki kamarákkal is, hogy kicseréljük, megosszuk egymással a kipróbált jó gyakorlatokat.

Mindebben maximálisan számíthatunk tagozataink képviselőire, önkéntes tagjaink aktív közreműködésére.

A kamarai munkában a frontvonalat jelentő kerületekkel is megtudtuk erősíteni kapcsolatainkat az újrászervezett tagsóportjaink közreműködésével és sikerült olyan példaértékű kezdeményezést elindítani több kerületben is, mint a vállalkozások által befizetett helyi adók egy részének visszaforgatása a korábban már említett energetikai programba.

Olyan gazdasági kihívásokra kerestük a megoldást, mint a szektorokon átívelő szakemberhiány, amelyhez egyrészt igyekeztünk hidat teremteni a piaci igények és a szakképzés között, vagy felnőttképzési programjainkkal kitölteni a szakmai fejlődés miatt keletkezett réseket.

A fővárosi kkv-szektor töretlen támogatása mellett nyitottunk a budapesti nagyvállalatok irányába is és létrehoztuk a BKIK Nagy-vállalati Klubot, amely az üzleti szereplőkkel, a főváros gazdaságában jelentős súlyt képviselő cégek vezetőikkel folytatott intenzív párbeszéd új fóruma. Az eddigi két klubeseményen Varga Mihály pénzügy-, majd Nagy Márton gazdaságfejlesztési miniszter urakkal folytatottunk exkluzív véleménycserét.

Határozott célunk, hogy mind szolgáltatói, mind konzultatív szerepünk a jövőben tovább erősödjön és a kihívásokkal teli nemzetközi környezet ellenére a következő években is hathatós támogatást nyújtsunk tagvállalatainknak és a teljes fővárosi vállalkozói közösségnek.

NAGY ELEK,
a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara elnöke

Tartalom

Kihívások sora	5
Sokterápia a világgazdaságban	6
Fókuszban a növekedés és az infláció letörése	8
Közel a teljes foglalkoztatás.	10
Látélet a Budapesten zajló gazdasági folyamatokról	11
Budapest TOP 100 kis- és középvállalata	14–17
Lehet számítani a kkv-kra.	18
Az igazán jó vendéglátás olyan, amelyet mi is elvárnánk.	20
A szépségipar soha nem megy ki a divatból	22
A digitalizáció a jövő	24
Terítéken a porcelángyártás	26
Aki ellopta a show-t	28
Küzdelem a szabószakma fennmaradásáért	30
„A HR-szakma talált meg engem”	32
A sikeres reklám titka maga az ügyfél	34
„Újraorientáció” kamarai segítséggel	38
Kamarai támogatás a duális képzőhelyeknek	40
Fókuszban az üzleti kapcsolatteremtés	42
Fenntartható, tudásvezérelt vállalkozások	44
Kamarai szolgáltatások, események 2023-ban	46–53
Kell egy erős társ a budapesti kis- és közepes cégeknek	54
Középpontban a konzultáció és a szolgáltatásfejlesztés	58

Megjelenteti:
a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara
 1016 Budapest, Krisztina krt. 99.



Csókay Ákos főtítkárr
Varga Péter PR- és marketingigazgató

Kiadó: **Mediaworks Hungary Zrt.**
 1082 Budapest, Üllői út 48.
 Felelős kiadó: **Kálmán Erika** elnök-vezérigazgató
 Felelős szerkesztő: **Fischer Patricia**
 Képszerkesztő: **Katona Vanda**
 Tervezőszerkesztők: **Hajduk Gábor, Imrik László**
 Grafikusok: **Koncz László, Tóth Mihály**
 Felhasznált fotók: **BKIK, Mirkó István, Shutterstock,**
MTI/Jászai Csaba, Ripost/Bánkúti Sándor
 Olvasószerkesztők: **Nádai László, Németh Gyöngyi**

Nyomás: **Pauker Nyomdaipari Kft.**
 Felelős vezető: **Vértes Dániel**
 ISSN 3004-0973

A vállalati adatokat az **Opten Informatikai Kft.**
 bocsátotta rendelkezésre

*A kiadványban közölt adatok és elemzések esetleges
 utánközlésekor a forrást meg kell jelölni.*

Kihívások sora

A hazai és az európai gazdasági helyzetet az idei évben elsősorban az energiaválság utóhatásai és az elhúzódó orosz–ukrán háború következményei befolyásolják. A magyar kormány erre az évre az infláció letörését, míg 2024-re a növekedés visszaállítását tűzte ki célul.

Számos kihívással szembesült az elmúlt néhány évben a magyar gazdaságpolitika. A koronavírus-járvány véget vetett a növekedési aranykornak, igaz, viszonylag gyorsan visszatért a lendület a gazdaság motorjaiba. Az újbóli felívelést azonban megtörte a tavaly februárban kitört orosz–ukrán háború, amelyet jelentős negatív hatások kísérnek. Az Oroszországra kivetett nyugati szankciók következményeivel is szembe kellett nézni, mindez pedig nemcsak hazánk, hanem egész Európa gazdasági teljesítményére rányomta a bélyegét.

A magyar kormány két fontos célt tűzött ki maga elé: az idei évre az infláció letörését, míg a következő esztendőre a növekedés helyreállítását. Mindkettő érdekében több intézkedés született, gondoljunk az árfolyelő rendszerre, a kötelező akciózásra vagy éppen a kedvezményes és támogatott hitelkonstrukciókra. Abban szinte nincs vita az elemzők között, hogy az idei év végéig egy számjegyre lesz az infláció mértéke. A gazdasági növekedés a korábban vártnál lassabban indulhat el, de jövőre visszatérhet az ország a bővülés pályájára.

A kormány a célok elérése mellett fontosnak tartja a fegyelmezett költségvetési politikát és az államadósság csökkentését is. Ezzel együtt a kabinet arra kényszerült, hogy módosítsa az idei évre tervezett hiánycélt. A Pénzügyminisztérium október 3-án közölte, hogy az „elhúzódó orosz–ukrán háború és a nyomában járó brüsszeli szankciós politika kedvezőtlen világgazdasági környezetet és energiaválságot eredményezett. A költségvetés a rendkívüli kiadások mellett is garantálja a nyugdíjak értékének megőrzését, a családtámogatások és a rezsivédelem fenntartását. A jelentősen megnövekedett kiadásokra tekintettel a kormány 5,2 százalékra módosítja (3,9 százalékról – a szerk.) az idei évi GDP-arányos hiánycélt, amely egy százalékpontos javulást jelent a tavalyi hiányhoz képest.”

A lépésre reagált a Költségvetési Tanács is, amely szerint a megemelt hiánycél tükrözi a gazdasági és költségvetési folyamatokat. A testület ehhez hozzátette, hogy az új hiánycél mellett is szükséges a kiadások szoros kontrollja. A tanács szintén felhívta a figyelmet arra, hogy a hazai és az európai gazdasági helyzetet 2023-ban elsősorban az energiaválság utóhatásai és az elhúzódó orosz–ukrán háború befolyásolják. Ezek a negatív tényezők a magyar gazdaságot földrajzi közelsége és energiapiaci kitétsége következtében különösen erősen érintették a koronavírus-járvány utáni gyors helyreállást követően.

A hiánycél módosítását az is indokolta, hogy a költségvetés bevételi oldalán a tervezettnél kevesebb bevétel keletkezett a forgalmi adóból, miután visszaesett a fogyasztás. Ráadásul hiányoznak az uniós források. A kifizetések csúszása a pénzforgalmi hiány növekedésének irányába hat, a tervezett programok támogatását a hazai költségvetésből kell megelőlegezni. A Költségvetési Tanács megjegyezte azt is, hogy a kiadási oldalon több olyan tételt fizetett

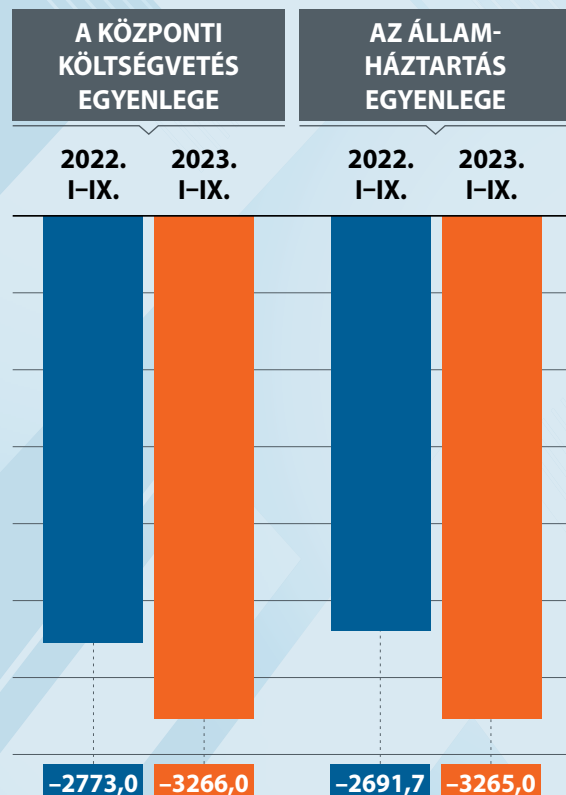
ki a kormányzat (13. havi nyugdíj, az otthonfelújítási támogatások elszámolásának áthúzódnása 2023-ra, a téli magas energiafogyasztás utáni rezsitámogatás), amelyek a második fél évben már nem jelentkeznek, illetve rezsitámogatásra várhatóan kisebb kiadásra lesz szükség. Az előirányozottnál azonban magasabbak a kamatkidadások, ahogy – a pótlólagos nyugdíjfeladásra tekintettel – a nyugdíjkiadások, illetve az emeléssel érintett egyéb ellátások összege is.

A kormány mindezekkel együtt bizakodó, Varga Mihály pénzügyminiszter több alkalommal jelezte, hogy a következő években is folytatják a hiány- és adósságcökkentő politikát, amely az egész gazdaság szempontjából kulcsfontosságú. Az elmúlt egy-másfél évben a gazdaságpolitikának az egyensúlytalanságokat kellett kezelnie, amely a háború és az energiaválság következtében alakult ki. A miniszter egy októberi konferencián úgy fogalmazott, hogy a tavalyi magas energiaárak okozta „sebek gyógyulnak”, a mérlegek elkezdtek javulni: a szolgáltatások és a folyó fizetési mérleg egyenlege is. Visszatér a gazdasági növekedés, míg november–decemberben az infláció egy számjegyre csökken. Mindez a kamatszint csökkenését is magával hozza. A következő fejezetekben részletesen is áttekintjük, hogy mindezekről hogyan vélekednek a gazdasági elemzők.

KISS GERGELY

AZ ÁLLAMHÁZTARTÁSI EGYENLEG MAGYARORSZÁGON

(2022. jan.–szept./2023. jan.–szept., milliárd forint)



Grafika: Magyar Nemzet

Forrás: PM, MTVA Sajtóarchívum, MTI

Sokkterápia a világgazdaságban

A járvány után újraeledő nemzetközi ellátási láncokat tavaly újabb sokk érte, és ezúttal olyan területeken is zavarok keletkeztek, mint az élelmiszer- és az energiaellátás. A változások a költségvetési politikákra is hatással voltak. Mindezek a világgazdasági és azon belül az európai gazdasági folyamatokra is hatnak.

Mielőtt tovább folytatnánk a magyar gazdaság helyzetének részleteiből áttekintését, érdemes rápillantani a nemzetközi környezetre is, melyhez a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) összegzését vesszük alapul. Ha visszatekintünk az előző évre, akkor megállapítható, hogy a világgazdasági és különösen az európai gazdasági folyamatok alakulására rányomta a bélyegét az Ukrajnában dúló háború. A koronavírus-járvány után újraeledő ellátási láncokat újabb sokk érte, és ezúttal olyan létfonosságú területeken is zavarok keletkeztek, mint az élelmiszer- és az energiaellátás. Az élelmiszer-szállításokkal kapcsolatos bizonytalanságok – amelyekben a szélsőséges időjárás miatti termés kiesés is szerepet játszott – elsősorban Afrikában, az energiaellátási kockázatok főleg Európában jelentkeztek. A Központi Statisztikai Hivatal összegzésében azt is megállapította, hogy a „piaci mechanizmusokat sok esetben felülírták a politikai, geostratégiai döntések, amelyek hosszabb távon befolyásolhatják a gazdaságot”.

FELERŐSÖDÖTT AZ INFLÁCIÓS NYOMÁS

A katonai konfliktus kirobbanása felerősítette az inflációs nyomást: az energiahordozók és egyes nyersanyagok, illetve mezőgazdasági termékek ára már 2021-ben jelentősen emelkedett, a drágulás 2022-ben folytatódott, a növekvő energia- és inputköltségek pedig beépültek számos termék és szolgáltatás árába. Globálisan a fogyasztói árak átlagosan 8,8 százalékkal emelkedtek 2022-ben, ennél nagyobb inflációra legutóbb 1996-ban volt példa. Az infláció megfékezése érdekében a globálisan meghatározó és a régiókhhoz tartozó jegybankok

monetáris politikája egyaránt szigorodott. A Magyar Nemzeti Bank is felgyorsította (a 2021 júniusában elkezdett) kamatemelési ciklusát, a hazai jegybanki alapkamat mértéke a 2022. eleji 2,4 százalékról – több lépcsőben – 13 százalékra nőtt a múlt év során. A ráta azóta is ezen a szinten van.

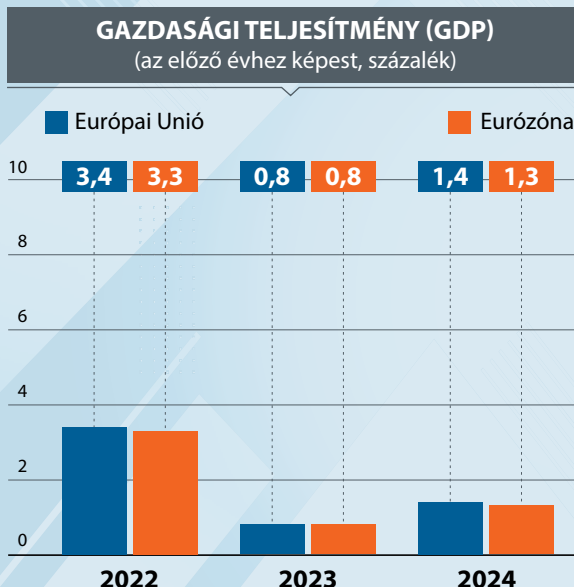
A KSH elemzése is rámutatott, hogy a változások a költségvetési politikákra is hatással voltak. A koronavírus-járvány és az azt követő gazdasági kilábalás több országban jelentős hitelfelvétellel járt, 2020-ban húsz százalékkal ugrott meg a globális államadósság. Még 2021-ben a gazdasági növekedés – inflációt is fokozó – ösztönzése állt a fiskális döntések fókuszában, 2022-ben azonban a megváltozott ár- és kamatkörnyezetben szűkült az állami költségvetések mozgásterét, különösen azokban az országokban, amelyek jelentős energiaimportra szorultak.

A háború kitérésével felerősödő kockázatok ellenére a világgazdaság teljesítménye 3,4 százalékkal nőtt a múlt esztendőben. Ez a korábban vártnál kisebb növekedésnek számít, miután a bruttó hazai termék (GDP) bővülése az Egyesült Államokban, Kínában és az Európai Unióban is elmaradt a Nemzetközi Valutaalap 2022. januári prognózisától. Az Egyesült Államok gazdasági teljesítménye 2,1 százalékkal nőtt, amihez a legtöbb szolgáltató ágazat hozzájárult, ugyanakkor az ártermelő ágazat többsége (elsősorban az építőipar) mérsékelte a növekedés ütemét.

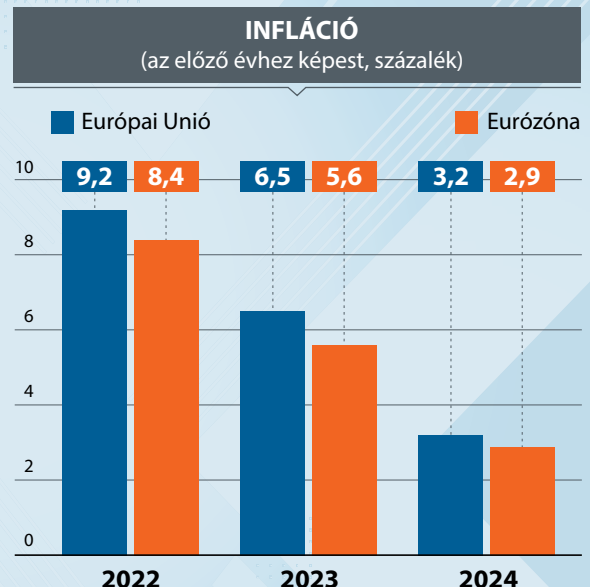
Kínában 2022-ben három százalékkal emelkedett a teljesítmény, ami – a 2020. évet követően – az elmúlt évtizedek második legkisebb bővülésének számít. A növekedés jelentős lelassulásában az ázsiai or-

GAZDASÁGI TELJESÍTMÉNY ÉS INFLÁCIÓ AZ EURÓPAI UNIÓBAN

(2022–2024, az Európai Bizottság 2023 nyári időközi előrejelzése)



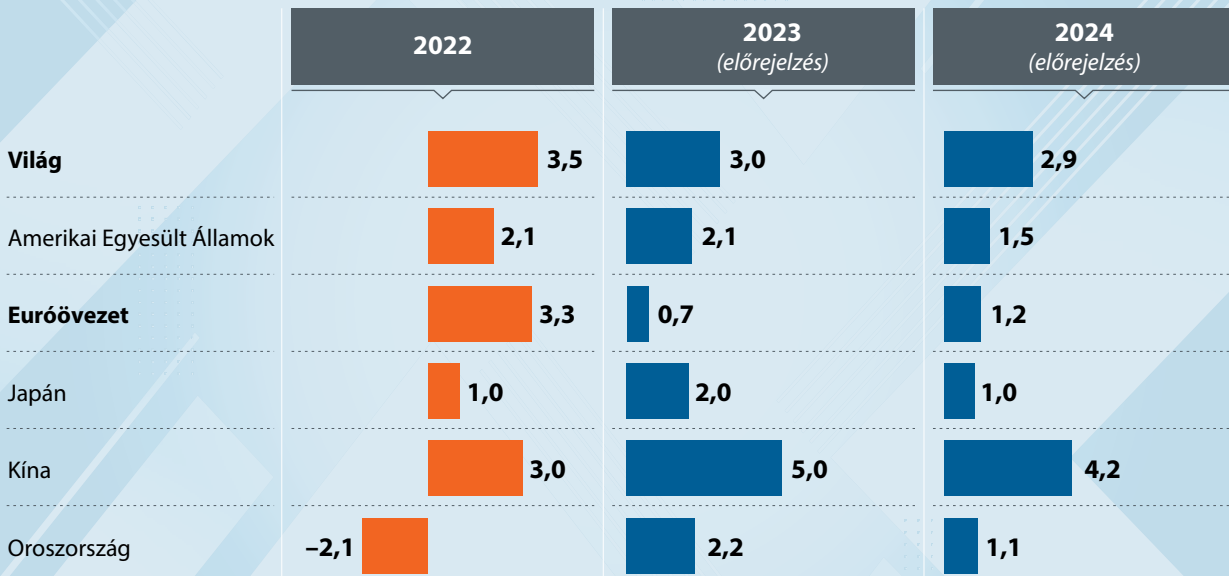
Grafika: Mediaworks



Forrás: Európai Bizottság, MTVA Sajtóarchívum, MTI

NEMZETKÖZI VALUTALAP – GLOBÁLIS GAZDASÁGI KILÁTÁSOK

Gazdasági növekedés, 2023. októberi (felülvizsgált) előrejelzés (százalék)



Grafika: Mediaworks

Forrás: IMF, MTVA Sajtóarchívum, MTI

szágot sújtó újabb járványhullámok, az ezeket kísérő szigorú korlátozások, valamint az ingatlanpiaci válság játszotta a legnagyobb szerepet.

MI TÖRTÉNT A SZŰKEBB KÖRNYEZETÜNKBEN?

A KSH a szűkebb gazdasági környezetünk kapcsán felhívta a figyelmet arra, hogy az Európai Unió 2022. évi gazdasági teljesítménye az Egyesült Államokénál és Kínáénál is dinamikusabban, 3,5 százalékkal bővült, ebben az alacsony bázis is szerepet játszott. Az unióban ugyanis tovább tartott és összességében nagyobb mértékű volt a világválság okozta visszaesés, a GDP volumene 2021-ben még nem érte el a 2019. évi szintet, 2022-ben viszont már három százalékkal meghaladta azt. Észtország kivételével mindegyik tagállam gazdasági teljesítménye nőtt 2022-ben.

Az Európai Unió legnagyobb nemzetgazdaságának és egyben hazánk legjelentősebb külgazdasági partnerének számító Németországban ezúttal is az uniós átlagnál kisebb mértékben, 1,8 százalékkal emelkedett a GDP volumene. A tagállamok közül egyedül Spanyolországban nem érte még el a teljesítmény a pandémia előtti szintjét, 2020-ban ott történt a legnagyobb gazdasági visszaesés.

A visegrádi országok közül Lengyelországban és hazánkban 2021-hez hasonlóan ezúttal is az uniós átlagnál nagyobb, Csehországban és Szlovákiában továbbra is kisebb mértékben nőtt a gazdaság teljesítménye. A statisztikai hivatal összegzése megemlíttette azt is, hogy az unióban jellemző tendencia volt a növekedés fokozatos lassulása, amely negyedévről negyedévre következett be. Néhány tagállamban a negyedik negyedévben már csökkent a GDP volumene az előző év azonos időszakához képest.

ÍGY LÁTJA A HITELMINŐSÍTŐ A JÖVŐT

A fentiek fényében a világgazdaság idei és jövő évi kilátásait is érdemes szemügyre venni. A Fitch Ratings nemzetközi hitelminősítő szeptember közepén ismertette a negyedéves globális előrejelzését. A cég a 33 oldalas új sektorelemzésben 0,1 százalékponttal 2,5 százalékra javította a globális szintű hazai össztermék idei növekedésére szóló prognózisát. A távirati iroda által szemlézett jelentésből kiderült, hogy a Fitch az amerikai és a japán gazdaságban, valamint a feltörekvő térségben tapasztalt „meglepő” ellenálló-képességgel indokolta a

világgazdaság idei növekedési teljesítményére adott becslés javítását. A hitelminősítő az amerikai GDP-érték idei bővülésére vonatkozó prognózisát jelentősen, 0,8 százalékponttal kettő százalékra, a japán gazdaság idei növekedésére szóló előrejelzését 0,7 százalékponttal ugyancsak két százalékra, a globális feltörekvő térség Kína nélkül számolt átlagos GDP-növekedésére kidolgozott becslését pedig 0,5 százalékkal 3,4 százalékra emelte. A ház londoni elemzői ugyanakkor a 2024-re érvényes globális növekedési prognózisukat 0,2 százalékponttal 1,9 százalékra gyengítették. Ennek egyik fő tényezője, hogy a cég a kínai gazdaságban az általa eddig vártnál ugyancsak 0,2 százalékponttal lassabb, 4,6 százalékos növekedést vár jövőre. A Fitch a kínai hazai össztermék idei bővülési ütemére adott prognózisát is erősen, 0,8 százalékponttal 4,8 százalékra rontotta.

A hitelminősítő 2024-ben mindössze 0,3 százalékos – az eddigi előrejelzésnél 0,2 százalékponttal lassabb – amerikai gazdasági növekedésre számít, az euróövezetre szóló jövő évi GDP-növekedési prognózisát 0,3 százalékponttal 1,1 százalékra vette vissza. A Fitch Ratings elemzése szerint a 2024-re szóló negatív előrejelzési korrekciók fő oka az, hogy a kínai ingatlanpiac korábban várt stabilizációja nem következett be, a szektor forgalma az idén akár húsz százalékkal is zuhanhat.

A szervezet elemzői felhívták arra a figyelmet, hogy a kínai ingatlanpiac veszi fel a kínai gazdaságban eszközölt beruházások teljes értékének harmadát – ez az éves kínai GDP-érték 12 százalékának felel meg –, és ennek erőteljes multiplikátor-hatása van a szélesebb értelemben vett gazdaságra. A hitelminősítő hangsúlyozza, hogy az elmúlt tíz évben végbement kiegyensúlyozódás ellenére még mindig a beruházások adják a kínai hazai össztermék éves értékének 42 százalékát. Mindemelt az eddig végrehajtott szakpolitikai enyhítési lépések sem bizonyultak átütő erejűnek, és a kínai export iránti kereslet is hanyatlik. A cég megállapította ugyanakkor, hogy az orosz gazdaság a számos akadály ellenére továbbra is jobban teljesít a vártnál. Szezonális kiigazítás nélkül számolva az orosz GDP-érték az idei második negyedévben 4,9 százalékkal – a hitelminősítő előző, júniusi globális prognózisában valószínűsített ütemnek több mint a kétszeresével – nőtt éves összevetésben. A Fitch Ratings 2023 egészére 1,9 százalékos, jövőre 1,2 százalékos növekedést vár az orosz gazdaságban.

KISS GERGELY

Fókuszban a növekedés és az infláció letörése

Elérhető-e a kormányzati célok? Visszaálítható-e a gazdasági növekedés jövőre, és idén letörhető-e az infláció? Áttekintjük, hogy mit mondanak minderről az elemzők.

Több elemzés született az elmúlt hónapokban, amelyek átfogó előretekintést adtak a makrogazdasági folyamatokról. Mi most a kormányzat két legfontosabb gazdaságpolitikai célkitűzésére összpontosítunk az alábbiakban. Annak jártunk utána, hogy honnan hová jutottunk, valamint a folyamatok fényében elérhető-e az idén az egy számjegyű infláció, valamint jövőre visszaállhat-e a gazdaság az emelkedő pályára.

AMIKOR MÉG MINDEN SZÉP VOLT

Ha jó pár évet visszatekintünk, akkor az adatokból azt látjuk, hogy a koronavírus-járványt megelőző, 2013-tól 2019-ig tartó konjunktúra időszakában a magyar gazdaság évente átlagosan 3,8, összességében harminc százalékkal bővült. Ez a Központi Statisztikai Hivatal kimutatása szerint több mint kétszerese volt az uniós átlagnak, és a 27 tagállam közül az ötödik legnagyobb növekedési ütemnek számított. Ezt követően 2020-ban a többi uniós országhoz hasonlóan hazánkban is visszaesett a GDP volumene, mégpedig 4,5 százalékkal. Ahogy már jeleztük, ezt viszonylag gyors kilábalás követte, a 2021. évi gazdasági teljesítmény már a járvány előtti szintet is meghaladta. A visszatérést a növekedési pályára a laza költségvetési politika is támogatta, a kormányzati szektor GDP-arányos hiánya jóval magasabb volt, mint a pandémiát megelőző konjunktúra alatt. Az év közben felerősödő globális kockázatok ellenére a magyar gazdaság teljesítménye 2022-ben is jelentősen, 4,6 százalékkal bővült.

A statisztikai hivatal visszatekintő elemzése is emlékeztetett, hogy a növekedés ugyanakkor negyedévről negyedévre fokozatosan lassult, a tavalyi negyedik negyedévben már kisebb mértékű volt, mint az uniós átlag. Ez 2013 óta (a járvány alatti dekonjunktúrát nem számítva) csak egyszer, 2016 első negyedévében fordult elő. Ezzel együtt a 2022-es év egészét tekintve ezúttal is a hazai GDP volumene emelkedett dinamikusabban, így folytatódott Magyarország konvergenciája, az uniós centrumtérsegeivel szembeni fejlettségbeli lemaradásunk tovább csökkent. A múlt esztendőben az egy lakosra jutó GDP vásárlóerő-paritáson számított értéke hazánkban 78 százaléka volt az Európai Unió átlagának. A csatlakozásunk évében, 2004-ben 63, 2010-ben 66 százalék volt ez az arány. Felzárkózásunk 2018-tól a korábbiaknál jóval gyorsabb ütemben zajlott. A 27 tagállam fejlettségi rangsorában 2022-ben a huszadik helyen álltunk, ennél jobb helyezést (19.) csupán az uniós tagságunk első két évében értünk el, a legrosszabb (23.) pozícióban pedig 2012-ben voltunk.

MEGTÖRT A GAZDASÁG NÖVEKEDÉSE

Az idei első negyedévben sajnos megtört a gazdasági növekedés, a bruttó hazai termék volumene 0,9 százalékkal elmaradt az előző év azonos időszakától. A kiigazított és kiegyensúlyozott adat szerint 1,1 százalékos visszaesést mutatott. A mérséklődés nem volt általános az Európai Unióban: a legtöbb tagállamban – jellemzően csökkenő dinamikával ugyan, de – emelkedett a GDP volumene, az uniós egészét

tekintve egy százalékkal. A visszaesésben a fogyasztás és a felhalmozás csökkenése egyaránt szerepet játszott, a külkereskedelmi egyenleg azonban számottevően javult, ami lassította a GDP mérséklődését.

A háztartások – a bruttó hazai termék kétharmadát jelentő – tényleges fogyasztásának a volumene 2,5 százalékkal kisebb volt, mint az előző év azonos időszakában, ami összefüggött az első negyedévben tetőzött inflációval, illetve a reálkeresetek 12 százalékos csökkenésével. A háztartásoknál jóval kisebb súlyú közösségi fogyasztás volumene – az állami kiadáscsökkentő lépésekkel összefüggésben – 2022 második negyedéve óta mérséklődik éves összevetésben, 2023 első negyedévében 4,6 százalékkal maradt el az előző év azonos időszaktól. A leginkább a beruházási aktivitástól függő bruttó állóeszköz-felhalmozás szintén visszaesett az egy évvel korábbihoz képest. A gazdaság teljesítménye a második negyedévre sem fordult termőre, a GDP éves összevetésben 2,4 százalékkal csökkent. Ha a teljes első félévet nézzük, akkor a gazdaság teljesítménye 1,7 százalékos esést mutat. Adódik a kérdés: mikor állhat az ország ismét növekedési pályára?

JÖVŐRE VÁLTHAT PÁLYÁT A TELJESÍTMÉNY

A Századvég Konjunktúrakutató szerint a következő időszakban számos tényező befolyásolhatja a hazai gazdaság teljesítményét. Mindezekkel együtt a társaság elemzői az első két negyedév alapján nem számítanak gazdasági növekedésre: a Századvég Konjunktúrakutató Zrt. előrejelzése szerint 2023-ban 0,3 százalékkal zsugorodhat a magyar gazdaság. Jövőre és 2025-ben pedig visszafogott, 2,5 és 2,8 százalékos növekedésre számítanak a szakértők. Az idei visszaesést leginkább a belső kereslet zsugorodása indokolja. A nettó export ugyanakkor továbbra is támogatja a gazdasági növekedést.

Az MBH Bank elemzési centruma szintén visszaeséssel számol erre az évre. Egyes szolgáltatói ágazatok gyenge teljesítménye miatt idén a GDP 0,1 százalékos csökkenését vetítették előre. Az idei kilátásokat az év elején javította az elmaradó akut energiaválság, az európai gazdaságok alkalmazkodóképessége, az energiaárak visszaesése, azonban a gyenge belső és külső kereslet – különösen a gyenge európai és ezen belül német gazdasági teljesítmény – továbbra is beárnyékolja a lehetőségeket. A beruházásokat a magas kamatok és az állami/uniós fejlesztések visszaesése csökkenti, de a közvetlentőke-befektetés (FDI) részben ellensúlyozhatja ezt. A következő években viszont már újra dinamikus lehet a növekedés, részben az elhalasztott fogyasztás pótlása, részben a várhatóan mérséklődő kamatok hatására feltehetően élénkítő beruházások, döntően pedig a további feldolgozóipari kapacitások üzembe helyezése miatt. Jövőre a szakértők várakozása szerint a 4,4 százalékot is elérheti a bruttó hazai termék bővülése, míg 2025-re 4,3 százalékot várnak.

Azaz a fentiek fényében összességében megállapítható, hogy az elemzők szerint hazánk a következő évben térhet vissza a növekedési pályára. Ez egybecseng a kormányzat várakozásával is. És mi a helyzet az inflációval, amely az elmúlt időszakban a gazdaság „első számú ellensége” lett?

ELSZABADULT AZ ÁRAK EMELKEDÉSE

Az elmúlt évben az infláció 14,5 százalék volt, amely az ötödik legmagasabb ráta lett az Európai Unióban. A kormány konvergenciaprogramjában olvasható elemzés szerint az áremelkedés

elsősorban az orosz–ukrán háború és a kivetett szankciók által súlyosított energiaválsághoz köthető, amelyet tovább fokozott a múlt év nyáron tapasztalt történelmi szárazság, valamint a külföldi magas infláció begyűrűződése és az árfolyam leértékelődése. Az áremelkedés az élelmiszerek főcsoportjában volt a legmagasabb, de jelentősen növekedtek az ipari termékek árai is, míg a szolgáltatások drágulása elmaradt az átlagos mértéktől. Az üzemanyagok árát a múlt évben még stabilizálta az üzemanyagárstop, így annak áremelkedése is elmaradt az általános mértéktől.

A koronavírus-járvány utáni keresletoldali többlet, illetve az orosz–ukrán háború következtében kiobbant energiaválság globális szinten is jelentős drágulást okozott, így az Egyesült Államokban a 70-es évek óta nem látott mértékű, az euróövezetben pedig még precedens nélküli értékre emelkedett az infláció. Ennek eredményeként mind az amerikai, mind az európai központi bank gyors kamatemelési ciklust indított, amelynek következményeként, valamint a normalizálódó energia- és nyersanyagáraknak is betudhatóan mind az amerikai, mind az euróövezeti infláció csökkenésnek indult. Az infláció emelkedése Európa-szerte megfigyelhető volt tavaly, azonban a kelet-közép-európai országokban meghaladta a régi tagállamokban tapasztalt mértéket. Ez arra utal, hogy ebben a körben a drágulás nemcsak a magas energiaárak, hanem olyan strukturális tényezők eredménye is, mint a háború földrajzi közelsége, a gyors növekedést kísérő árkonvergencia, valamint a feszes munkaerőpiac hatásainak begyűrűződése.

Hazánkban az infláció 2023. januárban elérte a csúcspontot (25,7 százalék), ezt követően az – előző év azonos hónapjához viszonyított – áremelkedés mértéke hónapról hónapra mérséklődött. A statisztikai hivatal rámutatott: részben nemzetközi, környezeti és pénzügyi hatásokra vezethető vissza, hogy hazánkban a 2022. január–áprilisi 8,5 százalék után 2023. január–áprilisban 25,1 százalékra gyorsult a fogyasztói árak előző év azonos időszakához viszonyított emelkedése. A kiadási főcsoportok közül a háztartási energia fogyasztói ára emelkedett

a leginkább, a ruházatkodási cikké a legkevésbé. A tartósabb inflációs folyamatokat megragadó maginfláció (25,2 százalék) alig múlta felül az általános árszínvonalat. A nyugdíjasok körében az infláció átlag feletti (26,6 százalék) volt, mivel a leginkább dráguló élelmiszereknek és a háztartási energiának az ő fogyasztásukban nagyobb a súlya, mint az összes háztartás esetében. A magyarországi drágulás mértéke a legmagasabb volt az unióban. A lakossági fogyasztásban 8,1 százalékos részesedésű járműüzemanyagok január–áprilisi 29,8 százalékos drágulása 2,4 százalékponttal növelte az inflációt, amiben közrejátszott az is, hogy a benzin és a gázolaj 2021. november 15-én bevezetett literenkénti 480 forintos hatósági árát 2022. december 6-án megszüntették.

TÚL A CSÚCSON, BIZTATÓAK A KILÁTÁSOK

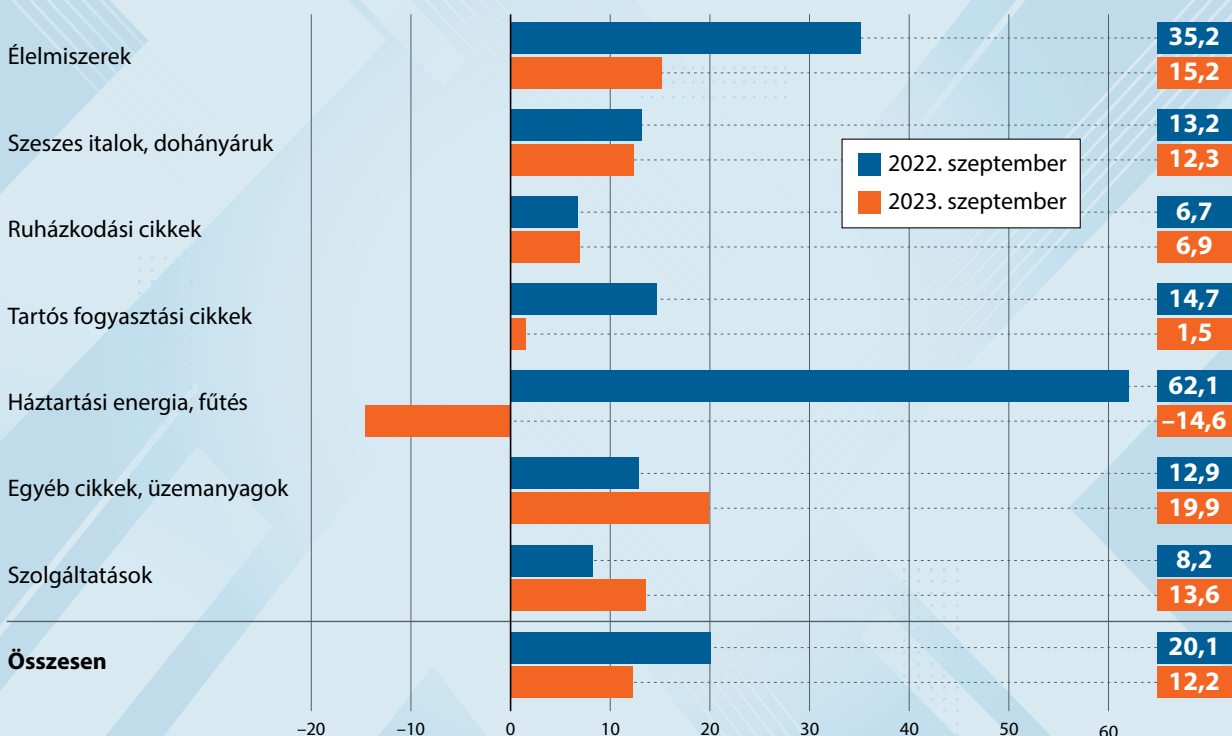
A Századvég Konjunktúrakutató elemzőinek előrejelzése szerint az eurózónában a tapasztalt defláció folytatódása várható, melynek eredményeként mérséklődhet a külső inflációs nyomás Magyarországon. Olyan további tényezők is segíthetik a hazai infláció mérséklődését, mint a szállítási költségek és az energiaárak folyamatos csökkenése. Az említett tényezők pozitív hatásai mellett negatívként az orosz–ukrán háború okozta bizonytalanságot kell megemlíteni. A magyar deflációs folyamat figyelembevételével számításaik szerint 2023-ban 17,8, 2024-ben 5,5, 2025-ben pedig 3,7 százalék lehet a pénzromlás üteme.

Az MBH Bank legutóbbi elemzése arra hívta fel a figyelmet, hogy már novemberben egy számjegyűvé válhat, míg az év végéig akár hat százalék közelébe mérséklődhet az infláció itthon. Ezzel együtt az üzemanyagárak váratlan mértékű nyár végi megugrása, valamint az élelmiszerárak inflációjának vártnál lassabb mérséklődése miatt 17,5 százalékról 17,8 százalékra emelték az idei átlagos inflációs előrejelzésüket, míg jövőre az infláció – az üzemanyagok jövő évi eleji jövedéki adóemelésére ellenére – 3,9 százalékra mérséklődhet.

KISS GERGELY

A FOGYASZTÓI ÁRAK VÁLTOZÁSA MAGYARORSZÁGON

(2022. szeptember/2023. szeptember, az előző év azonos időszakához viszonyítva százalékban)



Grafika: Mediaworks

Forrás: KSH, MTVA Sajtóarchívum, MTI

Közel a teljes foglalkoztatás

A magyar gazdaságnak van egy fontos területe, amely az utóbbi időszakban bebizonyította a válságállóságát. Ez nem más, mint a munkaerőpiac.

Nem törte meg a válságos időszak sem a hazai foglalkoztatást, amely továbbra is ellenállónak bizonyul. A vállalatok a nehezebb gazdasági helyzetben is megtartják a munkaerőt, mert tudják, hogy később nem biztos, hogy találhatnak újat helyette. Ez azt is jelenti, hogy a gazdasági növekedés újraindulásával és a nagyberuházások termőre fordulásával a munkaerőhiány ismét élesen fokozódni fog.

ÚJABB CSÚCSDÖNTÉSEK

A koronavírus-járvány miatt kialakult krízis után megindult kilábalással párhuzamosan a munkaerő iránti kereslet ismételen felénkült, 2022-ben tovább folytatódott a foglalkoztatási mutatók javulása. Ezt támogatták a kormány munkahelyek megőrzését, valamint újak létrehozását ösztönző intézkedései is. A kormányzat a konvergenciaprogramban is kiemelte, hogy a romló külső környezet, az orosz–ukrán háború okozta kihívások ellenére a foglalkoztatottak száma – újabb csúcsra emelkedve – tavaly nyáron meghaladta a 4,7 millió főt, értéke azóta is ezen a magas szinten alakul. A statisztikai hivatal adatai szerint 2023. június–augusztusi időszakában a foglalkoztatottak létszáma 4,721 millió fő volt. Míg a hazai elsődleges munkaerőpiacon dolgozók száma lényegében nem változott, a külföldön dolgozóké 22 ezerrel nőtt, a közfoglalkoztatottaké pedig nyolcezerrel csökkent. Ugyanebben az időszakban a 15–74 éves munkanélküliek száma 34 ezer fővel, kétszázezer főre, míg a munkanélküliségi ráta 0,7 százalékponttal, 4,1 százalékra nőtt, ami továbbra is alacsony értéknek számít, még uniós összehasonlítás szerint is.

BETÖLTÉSRE VÁRÓ ÁLLÁSHELYEK

A Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat adatai szerint szeptemberben a foglalkoztatók összesen 36 300 üres álláshelyet jelentettek be, melynek több mint 44 százalékához igényeltek támogatást. Az álláshelyek számában tartósan erős szezonális érzékelhető, ezért egyértelmű, a válság következményeként értékelhető tendencia nem mutatható ki. A legtöbb új munkaerőigény a főváros, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Borsod-Abaúj-Zemplén és Pest vármegye területére koncentrálódott, de jelentős volt a bejelentések száma Komárom-Esztergom, Bács-Kiskun és Jász-Nagykun-Szolnok vármegyében is. A fenti vármegyékben jelentették be az állások 68 százalékát. Összességében 2023 szeptemberében 113 500 álláslehetőség volt, amelyből a hónap végére 78 900 maradt üres, betöltetlen.

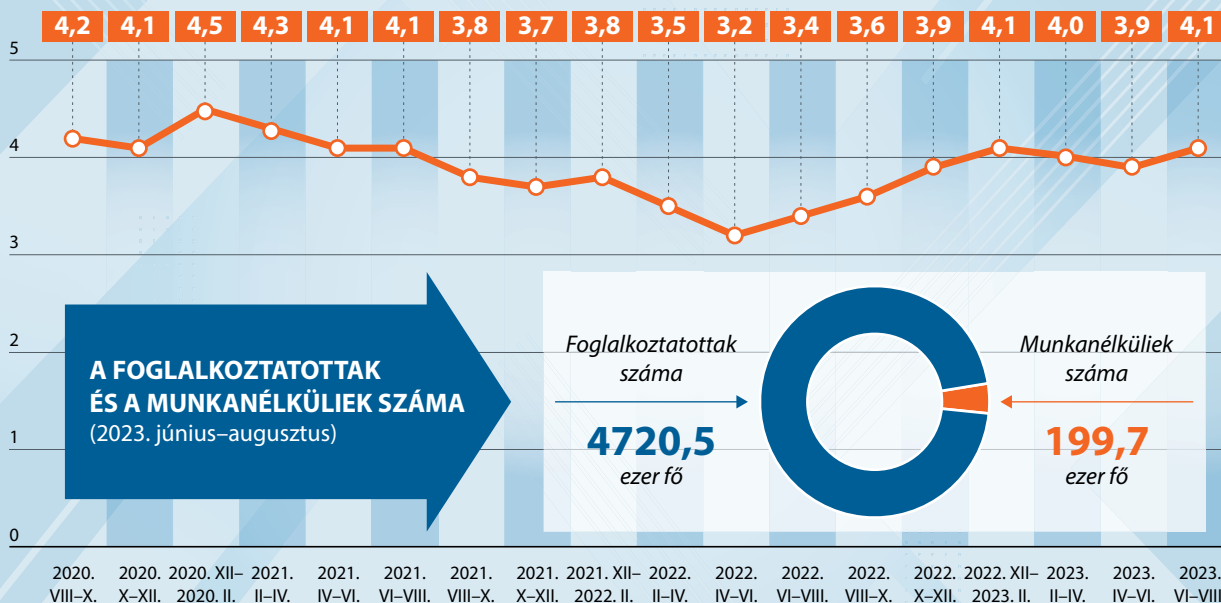
NÉPSZERŰ MARADT A TÁVMUNKA

Érdemes megjegyezni azt is, hogy a járvány idején előtérbe került több olyan, korábban kevésbé elterjedt atipikus foglalkoztatási forma, amely elősegítette a gazdaság zavartalanabb működését a pandémia hatására megváltozott munkaerőpiaci helyzetben. Közülük a részmunkaidős foglalkoztatás aránya csupán ideiglenesen nőtt meg ebben az időszakban, ugyanakkor a távmunkával vagy home office-ban történő munkavégzés a járványt követően is népszerű maradt. A statisztikai hivatal összegzése szerint jellemzően a szolgáltatási szektorban van lehetőség az ilyen formában történő munkavégzésre, ezen belül 2022-ben is a piaci szolgáltatások területén dolgoztak a legnagyobb arányban távmunkában vagy home office-ban. A területi különbségek tekintetében továbbra is szembevetendő Budapest fővárosa. 2022-ben az így dolgozók csaknem hatvan százaléka élt a fővárosban, és az itt élő foglalkoztatottak több mint húsz százaléka dolgozott távmunkában vagy home office-ban.

KISS GERGELY

A MUNKANÉLKÜLISÉGI RÁTA ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON

(2020. augusztus–2023. augusztus, 15–74 éves lakosság)



Grafika: Mediaworks

Forrás: KSH, MTVA Sajtóarchívum, MTI



Láttelek a Budapesten zajló gazdasági folyamatokról

A globális és a magyarországi folyamatok után most Budapestre összpontosítunk. Összegzünk a főváros gazdasági folyamatairól ad látteleket. Az idei első negyedév adataiból készült a feldolgozás, amelyet a Központi Statisztikai Hivatal számai alapján mutatunk be.

Budapest lakossága idén január elsején 1,674 millió fő volt a 2022. október 1-jei népszámlálás alapján. Az első negyedévben a születések száma 5,6 százalékkal nőtt, a halálozások száma viszont 8,9 százalékkal csökkent az előző év azonos időszakához képest: 3110 gyermek jött világra, és 5441 fő hunyt el. És most lássuk a fontosabb szektorok gazdasági folyamatait!

MILYEN VOLT A GAZDASÁGI AKTIVITÁS?

Az idei első negyedévben Budapesten a 15–64 éves népességből az egy évvel korábbinál 1900 fővel kevesebben, 862 ezren jelentek meg foglalkoztatottként a munkaerőpiacon. A munkanélküliek 19 ezer fő száma nyolcszáz fővel volt kevesebb a 2022 első negyedévébenél. Mindezek következtében a gazdaságilag aktív népesség 2700 ezer fővel mérklődött, az aktivitási arány 81 százalékot tett ki.

A foglalkoztatási ráta is csökkent a foglalkoztatottak számával párhuzamosan, 0,6 százalékponttal 79,3 százalékra az egy évvel korábbihoz képest. A foglalkoztatottság ennek ellenére az országos átlagot meghaladta, egyben Budapesten volt az egyik legkedvezőbb.

A munkanélküliségi ráta 2,1 százalékot tett ki, amely csak kis mértékben (–0,1 százalékponttal) változott az egy évvel korábbihoz képest. Az arány alacsonyabb volt az országos átlagnál. A foglalkoztatottság és a munkanélküliség együttes csökkenése annak a következménye, hogy a gazdaságilag aktívak (foglalkoztatottak vagy munkanélküliek) közül többen elhagyták a munkaerőpiacot. Így az egy évvel korábbinál 4,1 százalékkal több, 206 ezer fő volt gazdaságilag nem aktív. Országosan 3,1 százalékos csökkenés következett be.

MÓDOSULT A NYILVÁNTARTOTT ÁLLÁSKERESŐK SZÁMA

Az egy évvel korábbinál 4,3 százalékkal több, 18 ezer álláskeresőt tartottak nyilván 2023. március végén Budapesten, ezzel együtt az év

elején megtört a 2021 májusa óta tartó csökkenő tendencia. A pályakezdő álláskeresők száma (379 fő) 8,5 százalékkal csökkent, az összes álláskeresőhöz viszonyított arányuk országosan az egyik legalacsonyabb, 2,1 százalék volt. Ezer lakosra Budapesten jutott az egyik legkevesebb, 11 álláskereső, ezen belül arányuk a II. és V. kerületben volt a legkedvezőbb (hét), a IX. kerületben pedig a legkedvezőtlenebb (16).

Március végén 15 300 betöltetlen álláshelyet tartottak nyilván, 15 százalékkal többet az egy évvel korábbinál. A munkaerőpiac még feszesebbé vált: tíz üres álláshelyre az országban itt jutott a legkevesebb, 12 álláskereső, eggyel kevesebb, mint 2022 márciusában.

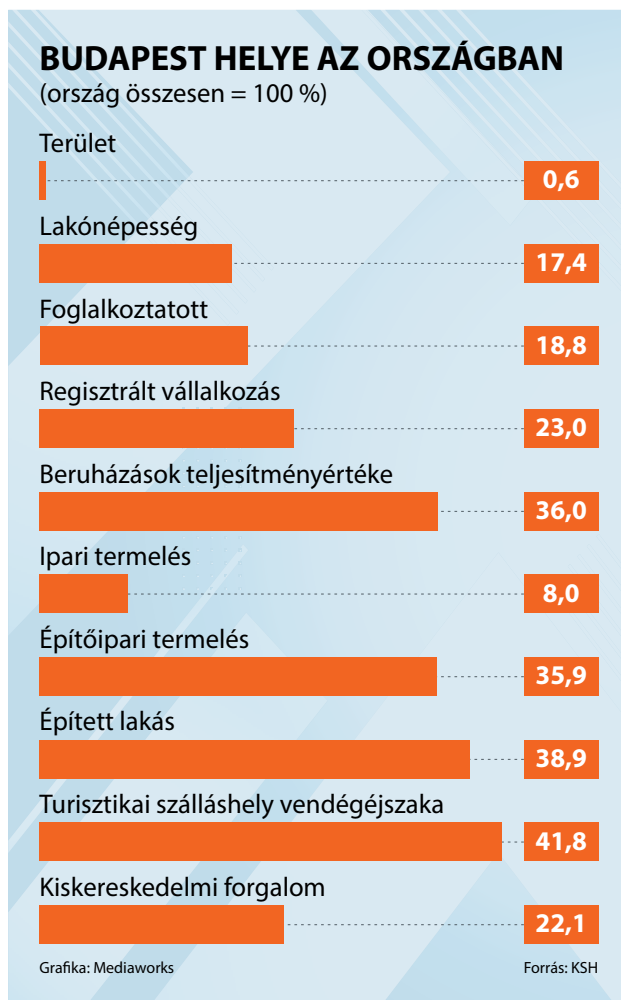
MIT MUTAT A KERESETEK ALAKULÁSA?

A teljes munkaidőben alkalmazásban állók kedvezményei nélkül számolt havi nettó átlagkeresete – közfoglalkoztatottakkal együtt – az egy évvel korábbihoz képest 7,6 százalékkal 444 ezer forintra nőtt, amely országosan Budapesten volt a legmagasabb. Ezzel folytatódott a korábbi időszakok emelkedő tendenciája. A bővülés elmaradt az országos növekedés mértékétől (10,8 százalék), az alkalmazottak 22 százalékkal többet kerestek az országos átlaghoz képest.

A nettó keresetek a versenyszférában 17 százalékkal, 452 ezer forintra nőttek, a költségvetési szférában – az egy évvel korábbi magas bázis miatt – 18,3 százalékkal, 436 ezer forintra csökkentek. Utóbbi változását jelentősen befolyásolta az egy évvel korábbi honvédelmi és rendvédelmi hivatásos állományának kifizetett hathavi illetményének megfelelő szolgálati juttatás, az úgynevezett fegyverpénz.

VÁLTOZÁS A REGISZTRÁLT CÉGEK KÖRÉBEN

Március végén Budapesten az egy évvel korábbinál – nagyrészt a jogszabályi változások következtében – 1,6 százalékkal kevesebb, 421,6 ezer vállalkozás szerepelt a nyilvántartásban. A regisztrált vállalkozások többségét (51 százalékát) kitevő önálló vállalkozók szá-



ma 1,7, a társas vállalkozásoké 1,4 százalékkal csökkent. A legtöbb vállalkozást a szakmai, tudományos tevékenység (19 százalék) és az ingatlanügyletek (18 százalék) területén tartották nyilván, az előbbieik száma 4,7 százalékkal visszaesett, az utóbbiaké 0,6 százalékkal nőtt egy év alatt.

Az első negyedévben 9600 újonnan alakult vállalkozást jegyezték be a fővárosban, fél százalékkal többet, mint az előző év azonos időszakában. Ezzel párhuzamosan kilencezer vállalkozás szűnt meg, amely tíz százalékkal több volt az előző év azonos időszakához képest. A megszűnt egyéni vállalkozók száma a vármegyék többségéhez hasonlóan Budapesten is csökkent (7,2 százalékkal) az egy évvel korábbihoz viszonyítva.

A kedvezőtlen gazdasági környezettel is összefüggésben a fővárosban a társas vállalkozások 15,7 százaléka, az egy évvel korábbinál 3,8 százalékponttal nagyobb aránya állt csődeljárás, kényszertörlesztés, végelszámolás vagy felszámolási eljárás alatt március végén. Az egyéni vállalkozók körében a tevékenységüket szüneteltető aránya (18,3 százalék) – a vármegyék többségéhez hasonlóan – szintén nőtt (0,7 százalékponttal). Mindkét részarány Budapesten volt a legmagasabb. Továbbra is Budapesten volt a legnagyobb az ezer lakosra jutó vállalkozások száma (252).

MI TÖRTÉNT A BERUHÁZÁSOK TERÜLETÉN?

Az első negyedévben a budapesti székhelyű gazdasági szervezetek fejlesztési tevékenysége az előző év azonos időszakához képest 18 százalékkal csökkent. Ennek oka, hogy a legnagyobb súlyt képviselő nemzetgazdasági ágak esetén nem növekedett a beruházások volumene: a szállítás, raktározás területén gyakorlatilag nem változott, míg a feldolgozóiparban 19 százalékos volt a visszaesés.

Az országos teljesítményérték 36 százalékát, 779 milliárd forint értékű beruházást valósítottak meg a fővárosi székhelyű gazdasági szervezetek, amely a legmagasabb a vármegyék és a főváros rangsorában. A beruházási értékből a legalább 250 főt foglalkoztató cégek 33 százalékkal (országosan 42 százalékkal) részesedtek.

Az egy lakosra jutó teljesítményérték 465 ezer forint volt, amely némileg az országos átlag kétszeresét is meghaladta, és Komárom-Esztergom vármegye után a legmagasabb érték.

A beruházások gazdasági áganként kevésbé koncentráltak. A források 24 százalékát a szállítás, raktározás területén, 16 százalékát pedig a feldolgozóiparban használták fel. Utóbbi esetén a vegyipar, a villamos berendezés gyártása, valamint az élelmiszeripar aránya volt a legmagasabb (30, 26, illetve 17 százalék). Az épületberuházások 27 százalékos csökkenésének oka elsősorban az, hogy harmadával visszaestek a feldolgozóipar fejlesztései, amelyet csak kismértékben ellensúlyozott a szállítás, raktározás területén realizálódott 5,6 százalékos növekedés. A gép- és járműberuházások volumene 3,2 százalékkal mérséklődött.

VISSZAESÉRŐL ÁRULKODNAK AZ IPARI ADATOK

Az országos folyamatokhoz hasonlóan Budapesten is csökkent az ipari termelés volumene az első negyedévben, az előző év azonos időszakához képest 4,1 százalékkal. Országosan ennél kisebb, 2,9 százalékos volt mérséklődés.

Noha Budapest gazdaságának gerincét a szolgáltató szektor adja, a főváros szerepe az ország ipari termelésében is számottevő: az első negyedévben Budapesten realizált 1113 milliárd forint ipari termelési érték az országos kibocsátás nyolc százalékát jelentette. Ugyanakkor az egy lakosra jutó termelési érték mindössze 46 százaléka volt az országos átlagnak, amely Somogy vármegyét követően a második legalacsonyabbnak számított a térségi rangsorban.

A székhely szerinti adatok alapján a termelés volumene 11 százalékkal csökkent a 2022. első negyedévihez képest, a nagy súlyú ipari területek közül a vegyipar és az élelmiszeripar kibocsátása is jelentősen visszaesett.

Az ipari értékesítés 64 százalékát adó belföldi eladások volumene 12, az exporté 25 százalékkal maradt el az egy évvel korábbitól. A kivitel nagyobb mértékű csökkenésében jelentős szerepet játszott a gépipari export visszaesése. Baranya, Tolna és Zala vármegye mellett a hazai eladások aránya csak itt haladta meg az exportét.

ÉRZŐDIK A BIZONYTALANSÁG AZ ÉPÍTŐIPARBAN

A fővárosi székhelyű építőipari vállalkozások teljesítménye – a 2022-es év második felétől fokozódó gazdasági nehézségek hatására – romlott az előző év azonos időszakához képest az első negyedévben. A legalább öt főt foglalkoztató építőipari vállalkozások termelése összehasonlítva áron – az országos 7,5 százalékos csökkenésnél kisebb mértékben – 6,2 százalékkal elmaradt az egy évvel korábbitól. A termelés visszaesését a kibocsátás nagyobb részét (71 százalékát) adó épületépítések 6,6, és az egyéb építmények építésének 5,2 százalékos volumencsökkenése okozta.

A termelési érték alapján a főváros építőipari vállalkozásainak súlya nőtt, az első negyedévben az országos kibocsátás 35,9 százalékát adták, amely fél százalékponttal volt nagyobb, mint egy évvel korábban. A budapesti székhellyel rendelkező cégek körében az egy lakosra jutó termelési érték (200 700 forint) országosan itt volt a legmagasabb, a hazai átlag több mint kétszerese.

Az első negyedévben az új szerződéses és az időszak végi rendelésállomány volumene – a bizonytalanuló váló gazdasági kilátások miatt – egyaránt jelentősen csökkent az egy évvel korábbihoz viszonyítva. A március végi 1405,1 milliárd forint értékű rendelésállomány összehasonlítva áron 23 százalékkal volt kevesebb az egy évvel

korábban, amit elsősorban az egyéb építmények építésére szóló szerződések csökkenése okozott.

MÉRSÉKLŐDÖTT A LAKÁSÉPÍTÉSI KEDV

Tavaly az előző évi, több mint tízéves csúcshoz képest mérséklődött a lakásépítési kedv Budapesten, az idei első negyedévben pedig felerősödött ez a tendencia: az egy évvel korábban 42 százalékkal kevesebb új lakás épült. Az országos szintű csökkenés (–20 százalék) döntő tényezője ez volt. Összesen 1400 lakást vettek használatba a fővárosban, 35 százalékkukat a XIII., 23 százalékkukat a XIV., 18 százalékkukat a III. kerületben. A visszaesés ellenére a Budapesten épített lakások tízezer lakosra jutó száma a vármegyék és a főváros alkotta rangsorban a legnagyobb, az országos átlag 2,2-szerese volt.

A fővárosi csökkenés alapvetően a vállalkozásoknál jelentkezett, esetükben 45 százalékos visszaesést regisztrált a statisztikai hivatal. A lakásépítésekben jóval kisebb súlyt képviselő természetes személyeké ugyanakkor jelentősebb mértékben, csaknem hatvan százalékkal meghaladta az előző év azonos időszak alacsony bázisát.

Az építési kedv csökkenése a lakások túlnyomó többségét kitevő többszintes, többlakásos, illetve – a beruházások nagy részének befejeződésével – a lakóparki épületben használatba vett lakásoknál volt tetten érhető. A kis súlyú családi házas formánál viszont bővült a lakásátadások száma.

TÖBB VENDÉGET HOZOTT A TURIZMUS

Budapesten a koronavírus-járvány lecsengését követő időszakban fellendült a turizmus, de a kedvezőtlen gazdasági környezet hatására a turisztikai szálláshelyek vendégéjszakában mért forgalomnövekedése lelassult. Az első negyedévben a forgalom nagysága 15 százalékkal meghaladta az előző év azonos időszakit, így itt nagyobb bővülés történt, mint a többi hat, növekedést felmutató vármegyében. A vármegyék közül egyikben sem emelkedett a vendégéjszakák száma mindhárom hónapban, csak a fővárosban.

A kereskedelmi szálláshelyeken (1,79 millió éjszaka) 15, a magán- és egyéb szálláshelyeken (710 ezer éjszaka) 16 százalékkal nagyobb volt az első negyedévi forgalom, mint egy évvel korábban. A

főváros turisztikai szálláshelyein eltöltött vendégéjszakák többségét (több mint hetven százalékát) pesti belvárosi kerületekben (az V., VI., VII., VIII. és a IX. kerületben) regisztrálták, mindegyikben nőtt a forgalom 2022 első negyedévéhez képest. A VI., a VII. és a VIII. kerületben kiemelkedő, 28–33 százalékos bővülés történt.

A vendégéjszakák több mint nyolcvan százalékát külföldi vendégek töltötték el a turisztikai szálláshelyeken. Az általuk eltöltött éjszakák száma húsz százalékkal nőtt, a belföldi vendégéjszakáké 4,1 százalékkal csökkent. A külföldi vendég-forgalomban a küldő országokat tekintve az Egyesült Királyság, Olaszország és Izrael volt a legjelentősebb.

A működési költségek emelkedése ellenére 2023 márciusában a hónap egy részében vagy egészében nyitva tartó kereskedelmi szálláshelyek száma (305) szinte ugyanannyi volt, mint egy évvel korábban, a bennük található férőhelyeké viszont jelentősen (9500-zal) csökkent, 57 ezerre. Magán- és egyéb szálláshelyből bővült a kínálat, 5200 üzemelt 26 ezer férőhellyel, a működő egységek száma 1400-zal nőtt.

BUDAPESTEN A LEGMAGASABB A BOLTI FORGALOM

Budapest kiskereskedelmi üzlethálózatában az idei első negyedévben folyó áron 839,4 milliárd forint értékű forgalom realizálódott, az országos 22 százaléka. A forgalom volumenének emelkedő trendje 2022 decemberében megtört, 2023. január–március között a kiigazítás nélküli adatok alapján az előző év azonos időszakához mérten – az országosnál (–8,9 százalék) kisebb mértékű, –6,3 százalékos volt a csökkenés, országosan a legkisebb.

A főváros egy lakosára átlagosan 501 ezer forint bolti forgalom jutott, a mutató értéke országosan itt volt a legmagasabb, 106 ezer forinttal meghaladta az országos átlagot.

Múlt év decemberének végén a fővárosban mintegy 23 400 kereskedelmi egység várta a vásárlókat, ezeröttszázal kevesebb, mint egy évvel korábban. Tízezer lakosra 140 üzlet jutott, az ellátottság a főváros és a vármegyék rangsorában Tolna vármegye után itt a legmagasabb.

KISS GERGELY

KATA ÉS A REKORDSZÁMÚ CÉGMEGSZŪNÉS

Most szűkítjük kicsit a kört, és ránézünk a vállalkozások világára. Szembetűnő, hogy a cégek számának 2016 óta tartó növekedése 2022-ben megtört, amit az önálló vállalkozók, azon belül is elsősorban az egyéni vállalkozók számának csökkenése idézett elő. Kevesebb önálló, illetve társas céget alapítottak, és jogszabályi változások következtében rekordszámú vállalkozás szűnt meg. Lássuk a részleteket!

A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint az 1,8 milliós regisztrált vállalkozás 7,3 százalékát (134 ezer szervezet) 2022-ben jegyezték be új vállalkozásként. Számuk és arányuk a 2021. évi jelentős növekedés után mérséklődött: 2022-ben 4,1 százalékkal (5700-zal) kevesebb új társaságot jegyeztek be, mint egy évvel korábban. Ezen belül az önálló vállalkozók száma 1,2, a társas vállalkozásoké 13 százalékkal zsugorodott. Az új alapítások számának csökkenésével párhuzamosan 2022-ben jogszabályi változások (a kisadózó vállalkozások tételes adója, azaz a kata szabályainak 2022. július 12-én elfogadott szigorítása) következtében rekordszámú, mintegy 152 ezer cég szűnt meg, 56 ezerrel több, mint az előző évben. Itt jegyezzük meg, hogy a kisadózók tételes adójának bevételi értékhatára a korábbi 12 millió forintról 2022-ben 18 millió forintra emelkedett a mikrovállalkozások és egyéni vállalkozók adminisztrációjának további mérséklése érdekében. Ugyanakkor a kormányzat szerint az adónemet mind többen használták olyan csoportok is, amelyek nem tartoztak annak eredeti célcsoportjába, és sok esetben bújtatott foglalkoztatottakat is alkalmaztak az adónem keretein belül. A módosítást követően csak a termékeiket és szolgáltatásaikat kizárólag közvetlenül a fogyasztóknak értékesítő, főállású egyéni vállalkozók adózhatnak a kata szabályrendszere szerint.

A megszűnt vállalkozások 81 százaléka önálló vállalkozó volt, 19 százaléka társas vállalkozás, számuk 64, illetve 38 százalékkal emelkedett 2021-hez képest. Elsősorban azokban a gazdasági formákban szűntek meg vállalkozásokat, amelyekben a jogszabály értelmében nem választhatták a katót vagy számottevően szigorodtak a feltételek (egyéni vállalkozások). A változások mögött jellemzően a korábban betéti társaságként vagy közkereseti társaságként működő katós vállalkozások megszüntetése és a tevékenység főállású egyéni vállalkozóként való folytatása állt. (K. G.)

Budapest TOP 100 kis- és középvállalata (2022-es nettó árbevétel szerint rangsorolva)

Rangsor	Cégnév	Fő tevékenység	ESG	Létszám	Értékesítés nettó árbevétele (ezer Ft)				
					2 018	2 019	2 020	2 021	2 022
1	LAKÓGÉP Kft.	Lakó- és nem lakóépület építése	6	43	6 041 282	5 904 736	9 186 314	20 112 348	18 228 999
2	VALTON-SEC Zrt.	Személybiztonsági tevékenység	8	183			7 818 262	14 074 212	18 078 693
3	Mercarius Kft.	Személygépjármű kölcsönzése	7	206	7 847 314	9 592 791	11 500 416	14 495 173	17 742 483
4	MOLNÁRBETON Kft.	Építési betontermék gyártása	6	89	7 476 368	9 680 704	11 025 422	12 944 388	17 631 610
5	EB HUNGARY INVEST Kft.	Saját tulajdonú ingatlan adásvétele	7	76	8 013 576	6 001 592	12 511 560	15 186 156	17 550 073
6	DOT-COMPKER Kft.	Elektronikus, híradástechnikai berendezés és alkatrészei nagykereskedelme	7	48	10 150 756	11 533 380	13 411 281	14 423 061	16 559 068
7	Manitu Solar Kft.	Elektronikus, híradástechnikai berendezés és alkatrészei nagykereskedelme	6	34	2 465 447	4 334 379	5 254 614	9 286 898	16 491 301
8	metALCOM Zrt.	Ipari gép, berendezés üzembe helyezése	6	243	6 333 262	7 074 850	9 969 823	11 583 045	16 480 338
9	GABLINI Kft.	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	7		15 248 886	15 764 843	14 425 315	14 099 331	16 244 715
10	Bernecker Építőipari- Fővállalkozó ZRT.	Lakó- és nem lakóépület építése	6	38				2 406 718	16 006 069
11	ESTELLA-HUNGARY Kft.	Illatszer nagykereskedelme	7	24	10 168 011	8 715 501	9 270 869	10 610 927	15 595 493
12	Areus Zrt.	Egyéb információtechnológiai szolgáltatás	8	74	10 170 461	11 356 079	16 009 357	18 466 051	15 542 757
13	Óbudai Autójavító kft.	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	7	136	10 302 470	12 074 346	11 014 186	10 652 141	15 525 592
14	Schneider Autóház Kft.	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	7	139	7 797 223	10 020 150	11 475 745	12 277 512	15 444 937
15	BUDAVAL Zrt.	Papírgyártás	7	79	5 392 935	5 560 062	7 273 185	8 329 297	14 826 255
16	FÁBIÁN Kft.	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	6	115	11 550 757	13 837 022	13 423 505	13 191 365	14 133 032
17	TISZTA ENERGIÁK Kft.	Egyéb m.n.s. gép, berendezés nagykereskedelme	7	93	3 966 667	4 192 686	7 250 679	11 363 611	13 929 342
18	MERKAPT Zrt.	Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagykereskedelem	7	135	7 523 408	8 184 274	8 652 817	11 045 429	13 678 711
19	UNITED SHIPPING HUNGÁRIA Kft.	Szárazföldi szállítást kiegészítő szolgáltatás	6	52	359 776	539 444	1 093 079	6 710 444	13 349 929
20	GroundUp Kft.	Lakó- és nem lakóépület építése	6	50	2 068 048	7 382 185	9 935 011	13 818 973	13 138 715
21	HB GROUP Kft.	Illatszer-kiskereskedelem	6	246	7 093 483	6 943 476	8 338 133	9 298 902	13 045 992
22	MIKROPAKK KFT	Műanyag lap, lemez, fólia, cső, profil gyártása	7	203	8 254 741	8 866 998	9 500 804	11 634 481	12 930 121
23	iPon Computer Kft.	Számítógép, periféria, szoftver nagykereskedelme	6	75	9 908 007	9 499 991	11 945 487	13 041 898	12 698 372
24	IMG Solution Zrt.	Számítógép, periféria, szoftver kiskereskedelme	7	58			3 184 086	11 556 964	12 681 380
25	Univill-Trade Kft.	Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás	7	73	4 080 782	6 313 209	8 450 237	6 084 725	12 653 746
26	FLANSCH-TECH Kft.	Fémalakítás, porkohászat	6		7 679 078	6 794 820	6 322 551	8 827 924	12 357 363
27	TOYOTA SAKURA Kft.	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	5	77	5 398 656	7 286 172	8 836 905	11 144 543	12 040 656
28	0, 4KV Kft.	Egyéb m.n.s. gép, berendezés nagykereskedelme	6	46	4 597 679	5 293 222	6 169 991	8 197 008	12 023 470
29	New Medical Technologies Kft.	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	6	10	0	9 891 391	18 610 378	7 744 038	11 887 756
30	Budapest Bortársaság Kft.	Ital nagykereskedelme	7	162	7 519 318	8 342 274	7 826 637	9 249 359	11 846 828
31	Inter-Computer-Informatika Zrt.	Számítógép, periféria, szoftver nagykereskedelme	7	24	8 073 514	8 111 500	11 258 252	12 920 632	11 792 673
32	Eurosped Zrt.	Egyéb szállítást kiegészítő szolgáltatás	6	62		8 211 482	8 302 491	10 014 089	11 551 671
33	HEGEDŰS Kft.	Vegyes termékkörű ügynöki nagykereskedelem	8	95	6 755 410	7 128 506	7 877 234	9 152 795	11 432 190
34	BÉTA FRESH Kft.	Hús, húskészítmény nagykereskedelme	6	134	6 000 036	7 784 000	7 930 422	8 398 997	11 418 669
35	Mangal Ilona Sertéshizlalda Kft.	Állattenyésztési szolgáltatás	5	16	5 445 557	6 838 881	6 554 438	6 460 383	11 366 275
36	LAKI Zrt.	Lakó- és nem lakóépület építése	6	48	7 527 412	5 844 313	6 964 308	9 424 862	11 196 699
37	DÉL-BÁZIS Kft.	Vegyes termékkörű nagykereskedelem	7	11	9 242 274	9 087 600	7 454 959	7 466 894	11 129 018
38	Corliv Production Kft.	Édesség gyártása	7	209	3 886 548	4 469 163	5 609 500	8 466 810	11 121 886
39	Anhtoni Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	7	29	8 586 774	8 599 276	6 953 000	8 768 701	11 047 995
40	PREMIUM SPORT Kft.	Ruházat, lábbeli nagykereskedelme	7	204	4 311 826	5 376 483	6 009 865	8 166 514	10 756 537
41	SANKÓ-ÉP Kft.	Lakó- és nem lakóépület építése	6	117	7 872 112	9 680 517	7 586 948	8 088 596	10 676 134
42	NÁDOR Rendszerház Kft.	Számítógép, periféria, szoftver nagykereskedelme	7	61	7 245 267	8 070 962	10 016 430	8 596 321	10 659 267
43	KLH MASTERS KFT	Építményüzemeltetés	8	191	6 640 180	7 940 351	5 433 217	11 013 991	10 636 109
44	ÉPSZERK-PANNONIA INVEST Építőipari Kft.	Egyéb speciális szaképítés m.n.s.	6	94	5 767 911	8 247 461	8 098 872	8 662 991	10 381 953
45	DUNA-ARMATURA Kft.	Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme	7	15	1 376 582	1 669 074	983 476	1 357 419	10 309 363
46	Future Facility Service Kft.	Építményüzemeltetés	6	204			0	6 954 971	10 265 120
47	Bayer-Center Kft.	Lakó- és nem lakóépület építése	6	33	813 250	1 072 752	3 803 581	11 071 312	10 140 103
48	Tecton Kft.	Épületépítési projekt szervezése	7	55	4 181 097	14 873 164	10 925 487	9 528 689	10 085 162
49	DELTA PLAST Zrt.	Egyéb műanyag termék gyártása	6	188				4 284 792	10 001 364
50	PETROLSPED Kft.	Egyéb szállítást kiegészítő szolgáltatás	6	19	7 789 353	10 293 373	7 145 969	6 368 587	9 995 248

	Adózott eredmény (ezer Ft)					Saját tőke (ezer Ft)					Beruházások, felújítások (ezer Ft)					
	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	
	1 140 274	1 782 049	2 358 623	5 019 068	2 374 498	1 455 095	2 707 144	3 265 767	6 684 835	4 059 333			0	0	0	
			638 729	1 716 107	1 862 323			4 145 868	5 060 975	5 673 298			0	0	0	
	1 648 913	1 818 236	1 768 669	2 319 419	2 880 436	3 498 377	2 823 362	3 992 031	5 721 450	7 901 886	41 359	227 144	1 989	933 931	1 357 264	
	550 903	1 324 199	1 376 342	831 691	574 095	3 069 135	4 378 334	2 229 345	4 296 326	4 870 420	0	258 037	450 058	1 349 242	139 508	
	243 906	172 897	609 248	1 040 000	536 456	1 524 919	1 697 816	2 284 895	3 324 895	3 661 351	54 351	14 515	182 487	35 378	205 311	
	52 761	59 394	31 181	22 638	47 509	346 961	406 355	437 537	440 175	487 684			0	0	0	
	103 538	239 195	184 181	510 085	1 043 109	188 758	368 953	409 134	800 218	1 494 128				0	0	
	102 661	223 935	154 808	404 038	1 573 651	2 495 317	2 719 549	2 974 357	3 378 396	4 828 547	34 272	65 905	51 133	262 841	857 549	
	182 577	317 508	180 993	6 419	241 772	1 740 817	2 055 327	2 236 319	2 242 738	2 484 511	0	0	0	0	0	
				164 322	1 166 216				5 378 381	4 544 597					0	0
	536 834	344 496	690 028	441 995	1 538 661	3 069 988	3 334 484	3 524 512	3 066 507	4 492 946	0	0	0	0	0	
	1 272 723	950 082	1 716 223	3 560 372	2 562 965	1 845 767	2 005 849	2 853 072	4 997 221	4 712 186	0	0	0	28 500	0	
	95 347	143 643	154 534	171 304	437 649	4 630 717	4 832 108	5 089 578	5 311 563	6 026 917	45 292	99 212	87 866	56 495	454 136	
	263 139	309 290	327 305	483 001	730 554	1 361 710	1 420 441	1 358 335	1 614 864	2 088 790	24 200	28 470	94 186	174 579	626 641	
	237 287	56 029	359 167	500 119	1 202 479	3 425 215	3 907 751	4 625 595	5 136 086	6 773 532	380 294	254 925	31 543	0	58 363	
	276 316	408 747	454 821	487 828	468 557	2 263 591	2 672 338	3 127 159	3 614 987	2 732 716	1 286	10 360	117 781	0	30	
	413 068	454 033	761 207	968 816	1 275 236	515 971	670 004	1 081 211	1 450 027	2 200 262				0	0	
	641 733	438 565	231 725	483 405	1 068 482	3 657 565	4 096 131	4 327 856	4 811 261	5 729 743	182 587	378 069	0	25 516	428 336	
	14 314	19 235	25 311	297 674	374 008	101 705	120 940	146 251	443 925	817 934				60 318	0	
	-17 910	136 345	-147 790	577 546	120 570	236 577	372 922	225 132	802 677	923 248				601 462	23 456	
	155 929	133 730	134 969	162 519	318 924	1 402 522	1 536 251	1 650 402	1 812 921	2 131 845	0	0	0	0	0	
	1 511 554	1 411 828	2 186 930	1 852 470	2 797 410	6 402 513	7 144 341	8 361 271	9 073 741	11 226 151	1 245 599	1 018 002	1 273 725	130 255	165 923	
	-20 602	3 368	56 074	90 597	71 079	134 769	138 137	194 213	245 923	277 118		0	0	0	0	
			483 976	822 838	1 136 738			3 326 139	4 148 977	5 285 714			0	0	0	
	868 407	1 737 714	2 574 294	1 687 155	3 189 250	1 237 378	2 781 092	5 112 386	6 542 540	9 445 789			0	3 427	215 286	
	682 433	318 694	392 946	598 951	1 162 776	4 022 690	4 285 384	4 673 699	5 252 650	4 512 784	70 755	126 039	161 600	186 416	24 154	
	52 526	73 890	21 774	103 268	27 744	905 182	129 024	168 300	271 568	299 312	246	15 353	299	541	66 662	
	396 967	553 519	537 127	404 710	1 012 727	1 491 596	1 745 116	1 782 243	1 399 825	2 212 553	0	0	0	0	0	
	-9 217	1 903 105	4 380 857	305 114	3 619 768	-6 217	1 896 888	6 277 745	308 114	3 622 768		0	0	0	0	
	271 294	378 485	339 977	576 745	710 387	1 346 675	1 562 220	1 572 197	2 068 942	2 479 329	1 323	6 649	37 948	89 595	8 810	
	1 055 847	1 097 822	1 352 276	1 409 737	1 485 945	1 434 767	1 476 742	1 731 196	1 788 657	1 864 865	0	0	0	0	0	
		162 262	262 789	312 447	553 763		656 317	757 105	809 553	1 053 316		751	2 151	1 731	0	
	362 770	327 661	419 372	789 890	1 132 993	2 025 024	2 282 685	2 632 057	3 271 947	4 104 940	32 496	29 540	50 173	11 956	328 061	
	64 040	20 742	378 997	330 701	383 166	92 640	113 382	492 380	823 080	1 206 246	0	0	0	50 000	145 875	
	92 919	869 902	-275 787	-593 459	283 640	1 075 240	1 945 142	1 669 356	1 075 898	997 967	43 166	30 969	7 403	70 100	0	
	823 352	1 099 185	1 155 224	2 060 702	3 651 387	2 715 156	3 554 342	3 509 566	5 570 268	8 101 657	0	0	0	0	0	
	255 719	242 732	180 500	185 553	264 282	267 854	255 586	196 086	201 638	280 921						
	205 887	226 981	229 319	759 367	815 023	1 420 596	2 867 174	3 033 993	3 693 359	1 822 230	0	0	0	12 459	0	
	758 649	764 497	451 744	614 184	1 042 246	1 887 750	2 252 245	2 063 991	2 178 176	2 820 422	27 500	0	0	7 410	10 410	
	1 024 486	1 023 684	983 257	2 053 191	2 685 220	2 786 008	3 449 692	4 222 949	6 276 141	8 961 361	3 513	4 117	1 674	35 921	1 546 933	
	585 494	1 007 668	212 658	-118 807	1 138 761	872 239	1 879 906	2 092 565	1 973 758	1 562 571	7 500	1 416	4 916	3 500	0	
	222 703	482 061	651 808	303 083	572 426	828 359	1 090 420	1 262 228	965 311	1 237 738	0	1 396	1 619	1 396	0	
	371 748	454 057	369 668	606 642	748 808	1 011 734	1 115 791	1 085 460	1 692 101	1 348 808	0	123	0	0	0	
	295 103	865 298	668 584	411 216	405 690	961 026	1 672 935	2 256 519	2 667 735	3 073 426	346 528	39 735	1 214 674	214 229	0	
	51 986	228 411	71 725	140 412	1 053 017	239 921	418 331	262 056	330 743	1 243 759	0	0	0	0	0	
			-50	6 305	-817 953			2 950	9 255	-808 698				0	0	
	43 145	284 217	1 358 104	2 339 464	2 545 901	462 951	747 168	2 105 272	4 444 736	6 598 065	38 838	138 598	36 333	44 817	427 385	
	906 676	2 099 669	1 239 396	1 539 623	1 996 743	1 688 500	3 338 169	3 077 565	4 157 288	5 156 531	500	0	0	0	0	
				359 010	853 782				3 590 966	4 322 748				19 477	79 621	
	611 667	588 099	298 011	246 967	866 296	3 182 433	3 370 532	3 368 543	3 365 510	4 031 807	11 167	13 627	52	0	26 646	

Rangsor	Cégnév	Fő tevékenység	ESG	Létszám	Értékesítés nettó árbevétele (ezer Ft)				
					2 018	2 019	2 020	2 021	2 022
51	Vascular Venture Kft.	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	5	46	3 120 705	5 955 329	10 551 008	33 897 910	9 849 807
52	Jet Travel Kft.	Utazásszervezés	8	39	3 450 887	5 091 614	897 842	3 252 872	9 790 247
53	DIGI-X Zrt.	Lakó- és nem lakóépület építése	6	15	570 274	4 239 204	4 146 984	11 914 671	9 756 346
54	IRUB Kft.	M.n.s. egyéb szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	8	55	1 056 087	1 392 301	1 366 890	2 236 871	9 545 187
55	Konzolvilág Kft.	Számítógép, periféria, szoftver kiskereskedelme	5	84	3 675 963	6 338 895	3 961 314	2 777 383	9 505 347
56	H1 Systems Mérnöki Szolgáltatások Kft.	Információtechnológiai szaktanácsadás	8	143	3 399 078	6 275 599	6 133 881	6 962 287	9 474 248
57	Kontúr Csoport Kft.	Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás	7	116	1 156 705	2 797 191	3 388 864	10 563 367	9 471 719
58	DVORI BAROMFI Kft.	Hús, húskészítmény nagykereskedelme	6	45	6 884 036	7 690 368	6 320 626	6 821 846	9 467 473
59	FITOUT Zrt.	Egyéb befejező építés m.n.s.	5	59	7 406 657	9 315 621	5 712 102	14 720 000	9 466 391
60	M PROFOOD Zrt.	M.n.s. egyéb élelmiszergyártása	7	104	5 807 572	6 182 745	6 741 173	7 236 196	9 446 426
61	CE Glass Zrt.	Síküveg továbbfeldolgozása	7	219	4 717 476	5 438 891	5 617 849	7 546 462	9 420 010
62	GARTEN Kft.	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	7	22	7 704 958	7 840 715	8 232 605	8 288 305	9 392 341
63	FOXrail Zrt.	Vasúti áruszállítás	6	58	2 831 377	3 873 220	5 328 562	6 893 705	9 390 825
64	CÉDRUS Számítástechnikai Kft.	Számítógép, periféria, szoftver nagykereskedelme	7	41	6 100 407	6 807 214	8 881 457	8 828 078	9 383 924
65	RAIKER Kft.	Ital nagykereskedelme	7	66	8 463 824	8 620 888	3 653 670	5 237 935	9 383 789
66	Accelsiors Kft.	Egyéb természettudományi, műszaki kutatás, fejlesztés	9	32	3 971 411	5 993 713	8 292 836	7 281 084	9 361 215
67	WHB ELEKTRO Kft.	Villanyzerelés	6	74	1 215 746	4 387 732	5 883 555	5 591 779	9 324 476
68	Melde Kft.	Villanyzerelés	5	84	3 805 132	4 593 449	4 808 564	6 672 104	9 231 688
69	FÜLÖP SZERKEZET Kft	Lakó- és nem lakóépület építése	6	136	2 842 670	3 730 118	4 507 049	7 139 496	9 148 677
70	DIAGNOSTICUM Zrt	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	7	90	6 683 160	7 493 988	9 259 837	8 721 013	9 059 603
71	VITEXIM Kft.	Ital nagykereskedelme	7	53	6 322 173	6 467 292	6 428 331	7 588 249	8 930 863
72	M. L. ENERGY Kft.	Vegyes termékkörű nagykereskedelem	7	75	3 309 373	4 375 800	4 763 808	5 979 744	8 929 875
73	Bábolna Élelmiszeripari Kft.	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	6	44	5 471 433	6 212 118	6 793 352	6 675 117	8 858 978
74	TURA Kft.	Egyéb speciális szaképítés m.n.s.	5	124	688 274	1 552 309	1 434 250	4 283 289	8 838 630
75	CHIMPEX HUNGÁRIA Kft.	Cukor, édesség nagykereskedelme	7	80	2 914 259	3 235 167	3 768 654	5 666 249	8 820 791
76	CÉH zRt.	Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás	7	157	4 253 288	4 338 563	5 778 667	7 902 228	8 728 164
77	Power Kft.	Vegyes termékkörű nagykereskedelem	7	109	3 922 502	4 681 048	5 505 838	6 971 119	8 723 460
78	ER-FA 2000 Kft.	Iparcikk jellegű bolti vegyes kiskereskedelem	6	86	4 853 787	4 855 230	4 834 615	6 224 354	8 706 661
79	METALFIN ATTA-CSÓ Kft.	Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme	8	94	1 489 938	1 668 887	1 712 739	3 556 076	8 682 655
80	WINDY-KER Kft.	Illatszer nagykereskedelme	7	37	3 376 748	4 637 779	5 651 030	6 117 387	8 681 109
81	Soós és Társa Zrt.	Vegyes termékkörű nagykereskedelem	7	65	4 661 798	4 804 413	5 163 583	6 384 143	8 650 236
82	PRIBOFOOD Kft.	Hús, húskészítmény nagykereskedelme	8	122	5 181 037	5 711 364	6 085 091	6 889 220	8 650 041
83	TOMPAKER Kft.	Élelmiszer jellegű bolti vegyes kiskereskedelem	7	65	7 426 457	7 157 474	5 768 327	5 920 298	8 630 111
84	TRACO Zrt.	Számítógép, periféria, szoftver nagykereskedelme	6	34	8 154 775	3 767 874	1 411 305	1 528 916	8 552 965
85	BAUMGARTNER AUTOCENTRUM Kft.	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	6	72	7 768 676	8 630 224	9 506 765	8 367 467	8 532 571
86	MAROSPORT kft.	Ruházat, lábbeli nagykereskedelme	7	48	4 188 120	4 774 261	9 924 883	5 509 165	8 523 554
87	Szűcs Ferrotrade Kft	Fém-, érc-nagykereskedelem	7	22	4 466 450	4 618 022	4 497 549	8 949 741	8 473 735
88	FERIHEGY-AUTÓ Kft.	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	6	56	5 502 299	6 857 925	6 027 278	6 256 630	8 435 646
89	WINKLER - TŰZÉP Kft.	Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagykereskedelem	7	38	5 290 545	5 689 240	5 983 972	7 116 455	8 405 027
90	99999 Informatika Kft.	Számítógép, periféria, szoftver kiskereskedelme	6	60	7 014 052	6 635 815	7 924 074	8 892 249	8 369 553
91	Diagon Kft.	Gyógyszerkészítmény gyártása	6	149	8 183 614	8 700 876	9 231 463	9 539 065	8 276 552
92	Verbis Kft.	Bányászati, építőipari gép nagykereskedelme	6	48	2 693 733	5 178 769	4 047 311	5 060 219	8 181 516
93	ExtractumPharma zrt.	Gyógyszerkészítmény gyártása	7	241	3 261 543	3 928 737	5 685 982	6 345 496	8 167 082
94	Gépész Centrál Kft.	Víz-, gáz-, fűtés-, légkondicionáló-szerelés	6	78	4 611 832	5 981 913	6 274 902	8 347 210	8 162 098
95	C-MOBIL Kft.	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	6	47	3 840 434	4 922 247	4 769 004	7 026 729	8 007 549
96	PINCE KFT	Ital nagykereskedelme	7	113	6 239 117	6 630 333	6 246 890	6 580 831	7 978 029
97	LAPIDIBUS Kft.	Egyéb szállítást kiegészítő szolgáltatás	6	46	5 609 932	5 946 222	7 168 707	6 074 806	7 861 101
98	BCS BUSINESS CONSULTING SERVICES Kft.	Üzletviteli, egyéb vezetési tanácsadás	7	137	3 724 515	4 358 749	5 261 634	5 517 042	7 798 865
99	TRM Pro Kft.	Fém épületelem gyártása	6	79	737 212	1 345 914	2 439 865	4 650 350	7 780 694
100	VARIACHEM Kft	Vegyű áru nagykereskedelme	6	16	3 901 565	4 258 930	5 154 766	5 899 040	7 675 676

	Adózott eredmény (ezer Ft)					Saját tőke (ezer Ft)					Beruházások, felújítások (ezer Ft)				
	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022
	193 023	449 344	830 316	11 342 362	-1 369 703	1 174 153	929 793	1 760 109	11 353 471	983 768	0	19 613	52 313	54 414	0
	26 541	61 826	-66 862	70 967	379 523	160 358	246 184	179 322	250 289	629 812					
	77 508	713 636	511 827	1 702 082	331 331	115 836	761 107	842 935	1 945 017	576 348		0	0	0	2 572
	59 867	133 757	187 330	100 509	634 818	73 432	187 189	235 751	181 260	715 569					
	70 529	129 365	96 608	71 705	99 420	195 018	324 383	420 992	492 697	592 117			0	0	565
	44 658	137 776	587 614	351 221	512 019	798 671	674 947	1 213 717	1 117 938	1 454 956	310 914	0	0	33 983	36 778
	172 211	449 343	1 075 058	3 415 789	3 029 903	182 188	631 531	1 085 378	4 301 167	3 915 281				7 965	0
	86 340	311 906	258 908	127 223	120 551	502 727	814 633	1 104 762	1 231 985	1 352 536			0	81 470	85 683
	943 141	1 602 056	597 275	1 066 365	403 843	968 100	1 627 015	1 508 901	2 403 158	2 203 295	0	0	0	0	0
	444 459	621 092	516 441	686 712	818 231	2 364 023	2 586 765	2 650 656	2 933 209	3 499 441	4 890	13 122	237 183	6 993	63 259
	395 254	637 085	968 913	1 519 186	1 364 628	2 771 512	3 013 343	3 345 170	2 009 331	2 730 628	86 287	103 868	101 562	1 042 773	131 436
	316 873	396 822	486 508	501 680	680 570	2 080 220	2 091 042	2 274 359	2 336 039	2 516 609	17 388	0	0	0	0
	110 438	102 038	578 928	591 041	232 703	418 759	520 797	1 049 725	1 640 766	1 833 469	82 713	8 865	12 157	428 319	11 399
	106 768	120 749	300 222	356 266	386 102	373 808	388 306	571 547	627 591	693 058	0	0	0	0	0
	171 628	90 842	-98 468	33 277	523 721	1 103 595	1 164 438	1 065 969	1 099 246	1 612 967	0	0	0	0	57 362
	1 188 015	1 829 656	3 112 111	1 720 099	2 663 177	3 220 372	3 983 456	5 504 475	4 137 819	2 948 796	0	0	0	33 010	78 666
	274 901	739 487	515 333	817 616	1 033 433	297 928	777 416	592 749	910 365	1 193 797			0	0	0
	379 027	481 574	541 362	197 628	46 789	960 078	1 341 651	1 763 013	1 733 642	1 780 430	12 797	0	24 365	17 503	0
	999 622	614 694	193 785	94 266	1 570 906	1 838 081	1 759 775	1 453 560	1 547 826	3 118 732	1 110 519	1 171 200	1 321 130	1 171 435	1 497 638
	168 152	352 764	31 223	165 972	73 177	2 529 913	2 832 677	2 813 900	2 874 973	2 848 149	284 066	287 042	31 758	3 722	20 761
	60 666	98 014	-290 873	349 498	385 255	1 123 881	1 221 895	931 022	1 280 520	1 665 775	0	0	0	0	0
	91 089	380 696	254 160	394 620	948 818	250 829	591 525	845 685	1 055 305	1 884 123	0	0			0
	76 906	69 230	17 702	224 701	234 565	859 301	928 531	946 233	1 614 691	1 849 256	28 276	291 478	197 441	90 854	31 317
	8 552	83 109	181 231	821 752	1 863 242	73 266	156 375	337 606	1 159 358	3 022 600					
	80 107	201 991	112 942	257 880	366 424	623 769	825 760	938 702	1 196 582	1 563 006		0	16 432	3 360	488 415
	920 380	223 323	907 690	1 110 263	1 649 715	1 340 542	643 865	1 336 555	1 546 818	2 121 533	0	0	0	0	0
	499 081	163 527	687 310	1 050 359	632 169	2 099 135	2 262 662	2 484 973	3 235 332	3 667 501	5 666	252 099	385 574	0	0
	207 572	507 687	305 091	438 450	809 774	843 679	1 351 366	1 357 457	1 243 862	1 618 636	158 594	0	0	0	284 793
	32 306	58 947	14 517	221 669	1 568 105	602 139	658 733	660 603	1 211 696	2 729 802	99 642	99 668	109 960	102 405	110 563
	77 067	82 016	115 099	178 460	508 443	415 942	482 958	583 057	761 517	1 269 960					
	302 720	184 673	247 795	345 468	621 889	945 400	980 073	1 077 868	1 203 336	1 525 226	921	921	0	0	11 652
	16 769	30 739	68 514	37 275	235 369	62 431	61 406	129 920	143 666	358 589	0	0	1 355	18 955	19 109
	188 609	169 068	132 680	178 351	365 751	701 102	670 170	602 850	651 201	816 952	0	0	0	0	0
	287 063	295 421	-194 875	102 623	502 593	359 608	385 029	190 154	292 776	795 369	0	0	0	0	0
	1 870	94 695	135 147	111 559	164 991	183 923	278 796	413 943	525 502	690 493	6 416	8 807	0	0	1 699
	317 161	299 951	604 756	405 297	408 046	1 923 928	2 063 880	2 438 635	2 613 932	2 791 979		0	0	0	0
	16 831	-56 563	41 077	1 624 805	474 345	459 143	377 464	428 704	2 058 052	2 106 316	0	71 050	357 179	12 066	487 148
	68 235	81 305	78 763	107 998	131 262	797 903	871 891	1 030 642	1 697 542	1 764 803	57 971	0	14 335	0	0
	186 344	256 502	263 888	335 904	386 597	1 343 333	1 459 835	1 666 724	2 002 626	2 309 223	32 326	17 689	47 155	281 179	84 104
	413 942	469 269	655 849	1 144 518	620 857	1 080 851	1 150 120	1 571 335	2 060 004	1 650 795	24 657	0	0	0	0
	53 282	313 063	443 809	539 836	320 945	3 798 315	4 042 964	4 486 322	5 059 204	5 384 022	29 213	20 670	0	0	0
	227 673	586 061	319 279	309 446	776 892	1 179 021	1 735 082	2 004 361	2 238 807	3 015 699			86 277	20 000	125 891
	151 391	529 015	1 356 720	1 187 480	1 563 835	2 626 215	3 155 229	4 311 950	5 199 429	6 463 264	872 841	76 189	99 503	173 005	582 169
	714 328	946 794	896 339	801 065	742 360	801 053	1 247 847	1 394 186	1 299 251	1 391 611		27 667	0	24 067	0
	20 016	4 918	5 800	42 306	327 968	205 561	210 479	216 279	258 586	586 554	28 326	0	0	7 532	0
	316 225	340 532	186 094	241 976	439 549	2 319 652	2 570 184	2 606 277	2 758 253	3 077 803	740	0	2 500	60 602	543 874
	240 825	232 133	387 843	315 170	531 538	365 329	356 636	512 346	435 624	651 992	1 895	0	0	0	0
	637 667	727 768	848 437	958 766	1 145 724	909 288	862 386	990 823	1 007 589	1 193 313	0	10 658	991	1 263	1 193
	34 097	129 499	235 828	460 415	786 069	41 050	136 090	318 348	665 821	1 216 596					
	316 865	424 643	597 993	620 048	867 309	1 833 206	2 239 226	2 826 419	3 442 867	4 310 176	0	3 300	0	0	193 196

Lehet számítani a kkv-kra

A kis- és közepes vállalkozásokban rejlő potenciál és annak erősítése folyamatosan a figyelem középpontjában áll, amit megerősítenek a top 100 budapesti kis- és középvállalkozás 2023. évi listájában szereplő cégek elmúlt időszaki teljesítményei is. A top 100 cégek együttesen öt év alatt több mint kétszeresére növelték forgalmukat, meghaladva mára az ezermilliárd forintot. A foglalkoztatottságból is jelentősen kivették részüket, és ezalatt az időszak alatt negyven százalékkal több munkalehetőséget kínáltak a munkaerőpiacon. Nem hirtelen fellángolásról van szó, ezen cégek átlagos életkora – ami meghaladja a húsz évet – igazolja, hogy továbbra is lehet rájuk számítani.

A TOP 100 MINDEN HETEDIK CÉGE A XI. KERÜLETET VÁLASZTotta BÁZISUL

Budapest az ország gazdasági központja, a cégszámokat tekintve a működő cégek csaknem negyven százaléka a itt telepedett le, a számuk 2023-ban meghaladta a kétszázezretet. Majdnem minden tizedik cég a XI. kerületet választotta bázisul, míg a második legnépszerűbb kerület a XIII. kerület. Budapesten hét kerületében haladja meg a cégszám a tízezret, és együttesen a budapesti cégek több mint felét reprezentálják.

A top 100 cégeknél is a XI. kerület áll az első helyen mint bázis, és sokkal népszerűbb a kerület esetükben, mint a teljes körben, hi-

szen itt már minden hetedik cég választotta ezt a kerületet. A top 100 esetében a XIII. kerület az 5. helyen áll, ami még így is magas érdeklődést jelent. Érdekeség, hogy két olyan kerület is van – a VI. és a XX. kerület –, ahonnan egy vállalkozás sem került be a top 100-ba.

A TOP 100 CÉGEK TÖBB MINT FELÉNEK A KERESKEDELEM A FŐ TEVÉKENYSÉGE

A top 100 nyolc nemzetgazdasági ágban van jelen, azonban a cégek 80 százaléka-három nemzetgazdasági ágat reprezentál. Kétséget kizáróan elsődlegesen a kereskedelem adja a legnagyobb lehetőséget a top 100 cégeinek, minden második vállalkozás ezt a tevékenységet végzi. Emellett az építőipar és feldolgozóipar rüg labdába leginkább, a top 100 cégek minden negyedik vállalkozása ebben a tevékenységben találta meg a számítását. Ugyan csak egy céggel, de a mezőgazdaság is képviselve van, ami a budapesti lehetőségek sokszínűségét szimbolizálja.

A TOP 100 CÉGEI „RÉGI MOTOROSOK”

Kijelenthető, hogy a top 100 cégeinek ölébe nem hullott a szerencse, hanem megdolgoztak a „pénzükért”. A cégek életkor mediánja meghaladja a húsz évet – az átlag életkoré is –, ami azt mutatja, hogy ezek a vállalkozások sok mindent láttak és túléltek, megalapozott a helyük a listában. A medián életkorban magasan a budapesti és az országos átlag felett állnak. Ez azt is jelentheti, hogy kellően rugalmasan álltak a piaci kihívások elé, válaszuk nem a cégmegszűnés volt, hanem a cégépítés, megújulás.

A top 100 vállalkozás legfiatalabb tagja még nincs két és fél éves, és az építőiparban mutatja meg a tehetségét, míg a „legidősebb” lassan a 35. évét köszönti a kereskedelemben. Az átlagéletkor a kereskedelmi tevékenységet végző vállalkozásoknál a legmagasabb, átlagosan 23 év, míg az építőiparban a „legrövidebb” a csaknem 16 évével.

A TOP 100 EGYRE NAGYOBB SZELETET HOZ EL A PIACRÓL

A top 100 nagyobb mértékben tudta növelni az árbevételét az elmúlt öt évben, mint az országos vagy a budapesti átlag.

A top 100-on belül az elmúlt öt évben a legnagyobb árbevételnövekedést az adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység érte el, az itt tevékenykedő cégek csaknem megnégyszereztek árbevételüket. Fej fej mellett következik ez után a szállítás, a raktározás és a szakmai, tudományos, műszaki tevékenység, ahol megháromszorozódott az árbevétel. Nem tudtak duplázni a kereskedelem és az információs, kommunikációs tevékenységgel foglalkozó vállalkozások, a növekedésük „mindössze” nyolcvan százalék körül alakult.



A TOP 100 KKV SZÁMOKBAN

A TOP 100 KKV FOGLALKOZTATOTTJAINAK LÉTSZÁMA



A TOP 100 KKV JÖVEDELMEZŐSÉGE (SZÁZALÉK)



A TOP 100 KKV TÁRSASÁGIADÓ-HOZZÁJÁRULÁSA A KÖZPONTI BÜDZSÉHEZ (MILLIÁRD FORINT)



Grafika: Mediaworks

Forrás: Opten

A TOP 100 JÖVEDELMEZŐSÉGE 2022-BEN MÁR MEGHALADTA AZ ORSZÁGOS ÁTLAGOT

Az elmúlt öt évben érdekes mozgások figyelhetők meg a jövedelmezőségi fronton. Míg az országos átlagban 2018-hoz képest egy százalékpontos csökkenést láthatunk, addig Budapest kivételt tesz a trendekkel, ahol csaknem egy százalékpontos növekedést regisztráltak, 8,7 százalékról 9,6 százalékra. Azonban a legfeltűnőbb változásokat erre az időszakra a top 100 vállalati kör között tapasztalható, ahol a jövedelmezőség hihetetlen 33 százalékos növekedést mutatva emelkedett 6,3 százalékról 8,4 százalékra. Az országos átlag 2022-ben hét százalék volt, amihez képest a top 100 vállalatai jelentős javulást mutattak fel. Mindezek azt mutatják, hogy míg országosan kisebb visszaesés zajlott le, Budapest és a legnagyobb cégek között dinamikus növekedés történt a jövedelmezőség terén.

A top 100-on belül 2022-ben a szakmai, tudományos, műszaki tevékenység bizonyult a legjövedelmezőbbnek, míg a mezőgazdasági tevékenység hozta a legkisebb eredményességet. A jövedelmezőség javulása a legtöbb tevékenységi körben elmondható 2018-hoz képest, azonban három területen az elmúlt évek megpróbáltatásai már lecsapódtak, ami a jövedelmezőség terén hozott csökkenést. Az építőipar az egyik kárvallottja az elmúlt időszaknak, számos negatív gazdasági esemény (például infláció, megrendelés-állomány-csökkenés) begyűrűzése miatt, de a szállítást, raktározást is erőteljesen érintette az energiaárak megugrása, míg az adminisztratív tevékenységben szereplőknél például a kataváltozások is negatívan hatottak.

A TOP 100 TÖBB MINT NEGYVEN SZÁZALÉKKAL NÖVELTE ALKALMAZOTTAINAK SZÁMÁT

A top 100 8300 főt foglalkoztatott 2022-ben, ami csaknem 2500 fővel több mint 2018-ban. A legtöbb új munkavállaló a kereskedelemben működő cégeknél jelent meg, mintegy nyolcszáz fővel többen dolgoztak ezeknél a vállalkozásoknál. Az egy cégre jutó átlagos munkavállalói létszámnövekedést vizsgálva azonban már más kép rajzolódik ki. Átlagosan csaknem nyolcvan fővel az adminisztratív szolgáltatások ugrottak az élre és majdnem a fele értékkel – 43 fő –

követi az információs szektor, és a dobogó harmadik fokára az építőipar tudott felkapaszkodni 32 fővel. Meglepő módon a legtöbb új munkavállalóval büszkélkedő kereskedelem az egy cégre jutó listán már utolsó előttként áll, ami átlagosan 15 főt jelentett.

A KIFIZETETT MUNKAJÖVEDELMEK ÖT ÉV ALATT TÖBB MINT A DUPLÁJUKRA NÖTTEK

A top 100 az elmúlt öt évben negyven százalékot meghaladóan több munkavállalót foglalkoztatott, azonban úgy tűnik, a fizetés-emelések sem maradtak el. A kifizetett személyi jellegű ráfordítások több mint kétszeresükre nőttek úgy, hogy a munkaerő költsége adónövelés miatt nem nőtt ebben az időszakban. Esetükben jól szemlélteti a top 100 hozzáállását az egy főre jutó személyi jellegű ráfordítások növekedése, ami az elmúlt öt évben csaknem hetven százalékot ért el. A top 100 ma mintegy hetvenmilliárd forintot költ a munkaerőre, ami 2018-ban még csak harmincmilliárdot tett ki. A munkaerőköltségek és azok változása is jól mutatja a kkv-szektor jelentőségét a gazdaságban, aminek igazi pozitív példája a top 100 vállalkozások.

A TOP 100 TÁRSASÁGIADÓ-HOZZÁJÁRULÁSA MEGHÁROMSZORÓDOTT ÖT ÉV ALATT

A top 100 növekedése nemcsak nekünk előnyös, hanem a központi költségvetésnek is. Ebben a körben a vállalkozások társasági adó címen 2018-ban még csak 2,3 milliárd forinttal gazdagították a „bűdzsét”, azonban 2022-ben a válság ellenére is jelentős, 6,5 milliárd forintos befizetést realizáltak, ami mintegy háromszorosa az öt évvel korábbiaknak. Ez a teljesítmény még inkább szembetűnőbb, ha az árbevétel növekedésével vetjük össze, hiszen az öt év alatt „mindössze” duplájára nőtt az árbevétel, amivel szemben a befizetett társasági adó csaknem háromszorosára, azaz a top 100 cégek az árbevétel egyre nagyobb hányadát fizetik be a költségvetésbe.

A top 100 cégeinek elmúlt öt éves teljesítménye határozottan rávilágít arra, hogy a kkv-kban mekkora lehetőségek vannak. A figyelem folyamatosan rajtuk van és talán az elkövetkező időszakban még inkább rájuk terelődik, ami úgy tűnik, egy olyan befektetés lehet, ami a későbbiekben akár busásan meg is térülhet.

Az igazán jó vendéglátás olyan, amelyet mi is elvárnánk

Tóth Sándor, a Stex Ház étterem tulajdonosa, ügyvezetője azok közé tartozik, akik a koronavírus-járvány alatt is hittek a dolgozóik megtartásában, abban, hogy egy összetartó, jó munkahely sokkal inkább képes minőségi vendéglátást nyújtani, mint az, ahol gyakran cserélődik a személyzet. A BKIK partnereként tanulókat is oktatnak a duális képzés részeként, ám láthatóan azok motiváltabbak, akik a gyakorlati helyen képzelik el a közeljövőjüket is.

– Visszatekintve a kezdetekre: hogyan lett vendéglátó?

– Aktív vízilabdázói karrierem befejezését követően 1992-ben többedmagunkkal vállalkozásba fogtunk. Bingótermet nyitottunk, azonban néhány év alatt világossá vált számunkra, hogy ez az irány ez nem életképes. Ekkor fordultam a vendéglátás felé, bár ez akkoriban egyikünk részéről sem volt célirányos. Viszont a játékot sem nélkülöztük teljesen, a gépek az emeletre kerültek, a földszint lett a klasszikus értelemben vett vendéglátótér. Ezzel párhuzamosan, egészen a 2008-as válságig nyolcvan-száz fős személyzettel a különféle nagyobb rendezvényeken is jelen voltunk, és kisebb vendéglátóegységeink is voltak. Lényegében a 2008-as válságot követően tisztult le a profil arra, amivel most találkozhat nálunk a vendég. Ami a Stex Házat illeti, Stex Alfréd neve és

” **Nekünk az az érdekünk, hogy a tehetséges tanulók az iskola elvégzése után nálunk maradjanak, ezért arra törekszünk, hogy a kiépítsük bennük a kötődést a gyakorlati idő alatt** ”

személye kitalált: kellett egy történet, ami köré az éttermet felépíthetjük. Ami a további történetünket illeti, az évek során pluszhelyiséget vásároltunk, és folyamatosan bővültünk, és mire a játékgépek vendéglátóipari használatát a hatályos szerencsejáték-törvény megtiltotta, addigra nálunk már teljesen kiszorultak a vendéglátótérből. Azt követően, ahogyan kilábalunk a 2008-as válságból, bár nagy cég vagyunk, az utolsó két-három évben már mi is küzdöttünk munkaerőhiánnyal. Az igazsághoz hozzátartozik az is, hogy nagyobb hely lévén, alig pár ember hiányát jóval kevésbé érezzük meg, mint egy kisebb vendéglátóhely, ahol már egy-két ember távozását óriási kiesést jelent minden téren.

– Hogyan vészelték át a koronavírus-járványt?

– A koronavírus-járvány idején, kijárási korlátozások lévén a legtöbben átálltunk az ételkiszállításra. A járványra adott reakciók ugyanakkor bizonyos kereteken belül többfélék voltak: gyakoribb vendéglátóipari lépésnek számított a létszám csökkentése, mások pedig, tekintettel arra, hogy az ételkiszállítás valójában nem volt profitábilis, a dolgozókat

pedig meg akarták, akartuk tartani, pénzt fektettek a vállalkozás megtartásába. Ez utóbbi körbe tartozunk mi is. Szerencsénk volt abban az értelemben, hogy nem kellett bérleti díjat fizetnünk és tartozást sem halmoztunk fel. Számomra létkérdés volt lehetőleg mindenki, azon belül is a legjobbak megtartása, köztük 15-20 éve nálunk lévő szakembereké. Ha a teljes, negyven-negyvenöt fős létszámra gondolok, nagyon nehéz később ekkora stábot összeszedni, amivel a kezdetektől tisztában voltunk. Sokan viszont a kereskedelembe néztek megélhetés után, és akadtak szép számmal, akik már nem tértek vissza a vendéglátásba.

– Miben más a mostani helyzet?

– Tavaly decemberben még reménykedtünk, hogy a helyzet jobbra fordul, és visszatérnek a vendégek, tavasz óta viszont mintegy harminc százalékkal esett vissza a forgalom. A koronavírus-járvány idejével ellentétben most nincsenek meg azok a munkahelyek megtartását és a vállalkozások fennmaradását segítő járulékkedvezmények, amelyek akkor voltak, viszont csak az áram díja a négyesereses nőtt, csak ez a tétel több millió forintos kiadást jelent számomra.

– Hogyan tudják a vendégkört megtartani?

– Dilemmát jelent az áremelés kérdése, itt két lehetőség adódik, ha igazán szeretnénk a vendégeket megtartani, bezonani: a mértékletes drágulás vagy az akciók. Azonban azt vallom, a vendégek nem csupán az egyszeri engedményeket figyelik, hanem azt, hogy összesen fejenként mennyit fizetnek az adott vendéglátóhelyen. A külföldi turisták pedig bár visszatértek a koronavírus-járvány lecsengése óta, mi első-sorban a belföldiekre koncentrálnunk, hiszen vendégkörünk hetven százaléka magyar. Abban bízunk, hogy ahogyan közeleg a céges rendezvények ideje, ismét számíthatunk ezekre az ötven- vagy akár pár száz fős összejövetelekre.

– Meghatározó-e a vendéglátóhely mérete?

– Más-más az előnye egy kicsi és egy nagyobb egységnek. Vezetni is más őket, bár a magam részéről elmondhatom, hogy csak nagyobb vállalkozásokat irányítottam. Ami viszont kézzelfogható különbség, és a munkaerőhiány kapcsán már szó volt róla: a kisebb vendéglátóhelyeken már egy-két ember távozását is jelentős működési zavarokat képes okozni, viszont könnyebb telt házat összehozni a hely kisebb befogadóképessége miatt. A forgalom ugyanakkor mérettől függetlenül lehet hektikus, ami minden vendéglátónak kihívást jelent, hiszen például nyárra vártunk jelentősebb forgalmat, ám

attól, hogy elmaradt a nagyobb vendégkör, a dolgozókat ugyanúgy ki kellett fizetni, valamint mi is arra kértük őket, hogy máskor vegyék ki a szabadságukat. A nagyobb egységek előnye ugyanakkor, hogy megbeszélés alapján a személyzet egyes tagjait át lehet irányítani. De ehhez a tulajdonosok együttműködése szükséges. A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamarán keresztül például nagyon jó kapcsolatokat tudunk kialakítani, de az ismeretséget ápolni már a vendéglátók dolga, nem a kamaráé.

– Túl a külső körülményeken: mitől lesz valaki jó vendéglátó?

– Itt hadd kezdjem korábbról! Azt vallom, és ezt nevezhetjük egyfajta kihívásnak is, hogy az emberekkel tudni kell bánni, ugyanakkor ők is figyeltek, figyelnek a kölcsönös tiszteletre. Mindig azt mondom a kollégáimnak, hogy vendégoldalról nézem, aki a legjobb szolgáltatást szeretné kapni. Ehhez a gyorsaság, a kommunikáció és a minőség egyaránt hozzátartozik, dolgozói oldalról pedig a jó hangulatú munkahely, összeszokott társaság. Mi ezt úgy segítettük elő, hogy nem követtük és továbbra sem alkalmazzuk a vendéglátásban több helyütt tetten érhető filozófiát, mindig mindenkit kifizetünk, a vállalkozásmat emberközpontúan igyekszem működtetni. Bár ennek tényleges megvalósulásáról a munkatársaimat kellene megkérdezni, az már jó visszajelzés, beszédes adat lehet, ha azt mondom, hogy több emberünk is 15-20 éve nálunk dolgozik. Sok helyen viszont cserélődik a személyzet. Ez több szempontból sem jó. Teljesen más, ha valahol tizenöt éve ugyanaz a szakács, míg egy új ember teljesen máshogy készíti, tálalja ugyanazt az ételt, és egy összeszokott csapat a vendéghez is másképpen viszonyul, aki ezt azonnal megérzi. A személyzet kérdéséhez hozzátartozik az oktatás folyamatos változása, átalakulása. Mint oktatóhely, ebben nekünk is volt, illetve van is valamennyi részünk, ám vannak bizonyos dolgok, folyamatok, amikre nincsen ráhatásunk.

– Ha pedig oktatás, a kamara több ponton is részese ennek, kezdve a duális képzésben betöltött sokrétű szerepével.

– Gyakornokaink korábban is voltak, akik a BKIK közvetítésével érkeztek, viszont az előző képzési formában mi csak a gyakorlati időt, helyszínt biztosítottuk, nem az oktatást. Nagyjából két éve viszont

duális képzőhely vagyunk, azaz nem csupán a gyakorlati időt töltik nálunk a pincér és szakácsstanulók. Természetesen a duális képzésben továbbra is együttműködünk a kamarával. Ugyanakkor a képzési rendszer nem csak ilyen módon alakult át, sajnos a tanulófoglalkoztatás után korábban igényelt kedvezmények lényegében megszűntek. Jelenleg tizenegy szakács és tizenkét felszolgáló tanul nálunk – ez a szakmánként a kihasználható teljes létszám. Viszont az, hogy valaki nálunk tölti a gyakorlati idejét, nem garancia az utánpótlásra, hiszen nem biztos, hogy valaki a gyakorlati helyén szeretne később elhelyezkedni. Nekünk az az érdekünk, hogy a tehetséges tanulók az iskola elvégzése után nálunk maradjanak, ezért arra törekszünk, hogy kiépítsük bennük a kötődést a gyakorlati idő alatt. Láthatóan azok, akik a mi „belső” kollégáink, és nálunk szeretnék megszerezni a hivatalos szakképzettséget, jóval motiváltabbak.

– Miben nyújt még segítséget a kamara?

– A már említett duális képzés során is együttműködünk a szervezettel, de ami kiemelhető és az átírányítás kapcsán is szó volt róla, a kapcsolatépítés lehetősége, ami számomra kulcsfontosságú. Sokan a BKIK berkein belül építjük a szakmai kapcsolati hálónkat, ám ezt működtetni már a mi dolgunk.

– Ha jól tudom, ön a vendéglátáson kívül egy másik területen is aktív.

– Igen, 1966 óta vagyok tagja a „BVSC-s családnak”, és már vízilabda-pályafutásom alatt is sokat igyekeztem tenni az egyesület hírnevéért. Az 1982-ben, az ecuadori Guayaquilben rendezett világbajnokságon ezüstérmes lettem a nemzeti csapattal, de ha a klub színeiben elért eredményeimet említjük, kiemelkedő például az 1985-ben szerzett OB I-es aranyérem. Bár hivatalosan 2010-ben lettem a BVSC alelnöke, fontos részese, mozgatórugója voltam a kétezres években lezajlott átalakulásoknak a klubnál. A szálak is itt érnek össze, hiszen pont ez az az időszak, amikorra a vállalkozásom profilja is átalakult, letisztult, ezáltal az időmet és erőmet a BVSC-nek, a vízilabdának és vállalkozásának szentelhetem. Szívügyemként tekintek az egyesületre, és túlzás nélkül állíthatom, ez a második otthonom.

M. ORBÁN ANDRÁS



A szépségipar soha nem megy ki a divatból



Felszámoltatni akarta, végül Magyarország egyik legsikeresebb szépségipari vállalkozásává tette a Stella Zrt.-t **Simó Gabriella**, aki harmincnégy éve áll a vállalat élén. Az elmúlt csaknem négy évtized mozgalmass volt mind gazdasági, mind a szakma szempontjából, csak egy dolog volt állandó: a változás. De a szépségipar egyik jellemzője, hogy jól alkalmazkodik a változó trendekhez, ennek bizonyossága a cég mára elért pozíciója a hazai piacon.

– Több mint hetven éve, 1952-ben alakult meg a Stella Szövetkezet. Ön hogy került kapcsolatba a Stellával?

– Áthelyezés után, 1985. július elsején választottak meg a Stella Szövetkezet élére elnökként, én lettem az elődeim után a hetedik a sorban. Azóta harmincnégy év telt el, nagyon nehéz dióhéjban összefoglalni az elmúlt évtizedek igen mozgalmas politikai, gazdasági, pénzügyi viszonyait, amelyekkel nehéz volt megküzdeni. A rendszerváltás előtti időkből számos nehézséggel kellett szembenéznünk. Ilyenek voltak például a tervegazdaság, a korlátozott és pántlikázott (felhasználási kötéssel hozzáférhető – a szerk.) valutaellátás, a hiánykereskedelem, a keresetszint-szabályozás és a behatárolt áralkalmazási lehetőségek. Ezek jelentősen behatárolták az akkori Stella Szövetkezet mozgásterét és lehetőségeit, nem is beszélve a szövetkezet akkori pénzügyi-gazdasági helyzetéről. A Stellába történt áthelyezésem előtt 1973-ban alakult Magyar Fodrász-kosmetikus Egyesület ügyvezető titkáráként dolgoztam tizenkét éven át. Az egyesület főbb feladatai közé tartozott a fodrász-kosmetikus szakma folyamatos továbbképzéseinek biztosítása, tananyagainak elkészítése. Ezenkívül dolgunk volt még a hazai fodrász-kosmetikus bajnokságok évenkénti megszervezése, az európai és a világbajnokságra a fodrász- és kosmetikuscsapatok kijuttatása, az egyesület nemzetközi tagságának intézése. A hazai kiállítások évenkénti megszervezése külföldi fodrász-kosmetikai terméket előállító multicegék részvételével is a feladataink közé tartozott.

– Visszatérve a Stellához: említette a szövetkezet pénzügyi-gazdasági háttérét. Ez hogy nézett ki pontosan, amikor ön került a vezetői székbe?

– Amikor átvettem az elnöki posztot, a társaság éves árbevétele 92 millió, az adósságállománya 96 millió forint volt, szinte eladhatatlan árukészlettel; több mint egy tucat vizes pinchelyiségben, bérleményben tevékenykedett. Az akkori illetékes szerveknek azt javasoltam, hogy a Stellának nem elnökre, hanem felszámolásra van szüksége. A válasz az volt, hogy azt nélkülem is meg tudták volna tenni. Helyette azt a határidős feladatot kaptam, hogy készítsék fennmaradási tervet, azzal foglalkozzak. Nem volt mit tenni, elkészítettem a volt évfolyamtársaim segítségével, egy végrehajtási ütemtervvel együtt.

– Ezt hogy sikerült azután megvalósítani?

– Az első és legfontosabb célunk az adósságállomány visszafizetése volt. Meg kellett teremteni egy eladható árualapot. Ezt a valutát kímélő alapanyagok behozatalával tudtuk biztosítani, valamint a termékkiszerező tevékenység – multicegektől behozott gépekkel – megszervezésével Izsákon és Cegléden, a Florin Szövetkezettel Szegeden, és a Fabulonnal Budapesten. Ezekkel igen jelentősen sikerült a fodrász-kosmetikai professzionális ellátást, az ahhoz szükséges árualapot növelni.

– És mi a helyzet a pinchelyiségekkel, ekkor is még ezek voltak a bázisok?

– Nem, az előbb felsoroltak lehetőséget teremtettek arra, hogy korszerűsíteni tudjuk a Stella tárgyi technikai feltételeit, vagyis kihoztuk a céget a vizes pinchelyiségekből, és a XIII. kerületbe költözött a cég. A keresetszint-szabályozás is probléma volt, ezt úgy

sikerült megoldani, hogy kisszövetkezetté szerveztük a Stellát, így ki tudunk lépni a keresetszint-szabályozásból, ezáltal magasabb szaktudású munkavállalókat tudunk felvenni.

– **De nem álltak meg itt, hiszen a Stella nevéhez fűződik többek között egy nemzetközileg is elismert divatforum is.**

– Így van, negyed évszázadon át szerveztük – a saját nevem alatt levédve – Magyarország legnagyobb divatforumát a Budapesti Kongresszusi Központban. Itt Európa legnagyobb fodrász-kozmetikai gyártó cégei állítottak ki és léptek fel a magyar öltözködési terméket gyártó cégek mellett. A rendezvénynek 10-12 ezer fő napi látogatója volt két napon keresztül. Évente több nyereséget termelt, mint a Stella éves áruforgalma, és ezáltal nyereségessé tudott válni a Stella.

– **Időközben jelentős gazdasági, társadalmi változások zajlottak itthon. Ezeket hogyan élte meg a cég?**

– Sikeresen éltük át a rendszerváltást, az Európai Unióhoz való csatlakozást. Ugyanakkor a liberalizáció komoly nehézségeket okozott a Stellának, mivel azok a multicegek, amelyeknek a termékeit a Stella forgalmazta és ellátta a termékeik kiszérelő tevékenységét, létrehozták saját leányvállalataikat Magyarországon, és így jelentős részét megszerezték a Stella által igen kemény megdolgozott fodrász-kozmetikai professzionális piacnak.

– **Mit tudtak tenni ebben a szituációban?**

– Új helyzet állt elő, dönteni kellett: hogyan tovább? Lenni vagy nem lenni, ez volt a kérdés. Ekkor kezdtünk bele a saját márkák kifejlesztésébe és gyártásába, és sok küzdelem árán létrehoztuk azokat a márkákat, amelyekből mind a mai napig él a Stella. Ezek a Lady Stella, a Golden Green, és a ChromWell márkák, amelyeket évről évre bővítettünk, vegán, természetes összetevőket tartalmazó újdonságokkal is. Az exportpiacainkon is forgalmazzuk ezeket a termékeket.

– **Milyen fogadtatásra leltek ezek a termékek?**

– Büszkék vagyunk arra, hogy a Stella cég márkái által elnyert szakmai elismerések méltón fémjelzik a Lady Stella professzionális minőségét és a megbízhatóságát. Az elnyert Magyar Termék Nagydíj és a Magyar Brands díjak mellett még számos elismerést tudhat magáénak a cégünk. A 2023 októberében a Stella hazai és exportpartnerei részére megrendezett partnermeetingen kiállított szépségápoló újdonságai nagy sikert arattak, amelyekre már jelentős megrendelés érkezett. A termékeink megbízhatóságát a Bisnode AAA tanúsítvány is fémjelzi már évek óta.

– **Hogyan alakult mindeközben a cég háttéré?**

– A cég 1997-ben alakult részvénytársasággá, és stabil gazdálkodást folytat azóta is, saját tulajdonú ingatlanokban, saját fodrász-kozmetikaicikk szakáruháza van. Egyik legrégebbi tagja vagyunk a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamárának. Én a kamara kereskedelmi tagozatának elnökségi tagjaként tevékenykedek, mivel nagyon fontosnak tartom a naprakész információszolgáltatást, valamint a vállalkozások érdekeinek a képviselést: a szakmai tudás fejlesztését, a vállalkozások piacra jutásának támogatását nemzetközi tapasztalatcserékkel. Fodrász-kozmetikus tagozatán keresztül a BKIK segíteni tud a naprakész információ szolgál-

tatásban, az érdekképviselő ellátásában, továbbképzések rendszeres szervezésében. Előadásokat tudunk biztosítani a vállalkozóvá váláshoz szükséges ismeretekről, online marketing-előadásaink pedig abban segítik a szakembereket, hogy hogyan tudják a saját szolgáltatásaikat sikeresen kommunikálni a vendégkör bővítése érdekében. Szintén fontos, hogy a nemzetközi szakmai rendezvényeken való részvétel megszervezésében is tudunk segíteni.

– **Miben változott a szakma az utóbbi évtizedekben?**

– Mindenek előtt, mint a divat- és szépségipar minden területén, itt is szembetűnő a folyamatos változás a divattrendekben és az ahhoz kapcsolódó árullatásban. Az évek során a hiánygazdaságot felváltotta a túlkínálat. Az utóbbi időben pedig itt is érezhető az energiaárak elszabadulása: jelentősen megnövekedtek – és különösen a fodrászatok érezhetik ezt – a rezsidíjak. A magas infláció itt is gondot okoz. Ráadásul ebben a szakmában a forintárfolyam sem elhanyagolható tényező, hiszen jelentősen befolyásolja a



Előtérbe került az online kereskedelem, a terület növekedése főleg az utóbbi két évben szembetűnő. Nekünk sem marad más hátra, mint hogy meghalljuk az idők szavát, és alkalmazkodjunk ahhoz.



szépítő szolgáltatások árait és az azok igénybevételére a lakosság által elkölthető összegeket.

– **Ez utóbbi terén milyen tendenciákat lát mostanában?**

– Úgy vélem, gyérült a fodrász-kozmetikai szolgáltatásokat igénybe vevők köre, ez pedig befolyásolja a fodrászcikk-kereskedelem alakulását is. Ezt egyébként a kiszámíthatatlanság a gazdaságban, illetve az ingadozó valutaárfolyamok is jócskán érintik. Az említett kedvezőtlen hatások, a magas bérleti díjak, a székberlet árának a növekedése miatt a szépítőszakmában is sokan elhagyták a pályát, különösen a kozmetikusok.

– **Mi lesz így a szakma jövőjével?**

– Sajnos kedvező tendenciák még nem fedezhetők fel a szakma jövőjét és a szakma szereplőit ellátó kereskedelmi viszonyokat illetően, különösen a beruházások, szalonbútorok, gépek terén látok kedvezőtlen folyamatokat. Ezzel párhuzamosan növekedett a konkurenciát jelentő külföldi cégek beáramlása a hazai piacra, mellyel a professzionális piac ugyan bővült, de a forgalom inkább osztódott. Előtérbe került az online kereskedelem, e terület növekedése főleg az utóbbi két évben szembetűnő. Nekünk sem maradt más hátra, mint hogy meghalljuk az idők szavát, és alkalmazkodjunk ahhoz. És hogy ez sikerül is, arra a bizonyíték az, hogy vagyunk, léteünk, dolgozunk, és még mindig vannak újabb és újabb kihívások. Ezek ugyan már más irányúak, de még mindig van miért küzdeni; ugyan saját erőnkől igen sok eredményt értünk el, de a Stella nekünk, főleg nekem soha nem volt „pihenősziget”.

FISCHER PATRICIA

A digitalizáció a jövő

Az egyéni kreatitásnak sokkal nagyobb tere van vállalkozóként, az informatika pedig középiskolás koromtól kezdve érdekel – árulta el **Kott Ferenc**, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara digitalizációs kollégiumának elnöke, a Bluefield Kft. ügyvezetője. Szerinte a jövő egyértelműen a digitalizációé, a Modern vállalkozások program egyik ötletgazdjaként úgy látja, az általuk megszólított cégek is fogékonyak az újításokra.

– Ha a kezdetekre tekintünk, honnan az informatika iránti érdeklődése?

– Mindig is érdeklődtem az informatika iránt, már középiskolás koromban számítástechnikai klubot szerveztem a III. kerületben egy művelődési házban, akkor még Commodore gépekkel foglalkoztunk. Az egyetemen kezdtem elmélyedni az informatika és a társadalom kapcsolatrendszerében, amiből egy tízéves vendégoktatói állás lett a Debreceni Egyetemen. Az alakuló információs társadalomról szóltak az előadások. Ekkor jöttem rá, hogy a területben óriási potenciál van, hiszen az állam egyre inkább a digitalizációban látja az ország modernizálásának egyik fontos irányát. Ezért alakítottuk meg 2017-ben a kifejezetten közigazgatási informatikai tanácsadó cégünket, amely azóta is működik.



A kiberfenyegetettség napról napra nő, és ezt a cégek is megérik. Nem az a kérdés, hogy lesz-e valakinek IT-biztonsági incidense, hanem sajnós az, hogy mikor. Erre szeretnénk minél jobban felkészíteni ügyfeleinket.



– Ha már vállalkozás: milyen előnyöket jelent és milyen kihívásokat tartogat a vállalkozói létforma?

– Egy vállalkozás működtetése mindig kockázatosabb és nagyobb felelősséggel jár, mint alkalmazotként dolgozni. Viszont az egyéni kreatitásnak és a növekedésnek is sokkal nagyobb tere van, ha ezt az utat választjuk. Számomra sohasem volt kérdés, hogy melyiken fogok járni. Tervezni viszont egyre nehezebb, mert sok globális bizonytalanságot látunk. Nagyon fontos lett, hogy mindig legyen B terv is egy vállalkozás életében, több lábbon álljunk, és használjuk ki a digitalizáció minden előnyét is!

– Ebben a szektorban mekkora nehézséget jelentett a Covid, illetve most a háború?

– Mindkét esemény negatívan hatott a gazdaság egészére, a makrokörnyezet romlását mi is megéreztük. Az informatika bizonyos szegmenseit támogatta a Covid alatti kényszerdigitalizáció, de az összkép természetesen nem pozitív. A mi szűkebb profilunkat, a tanácsadói piacot illetően elmondhatjuk, hogy az uniós források késése és a körülöttük kialakult bizonytalanság nagyon nagy problé-

mát jelent. A Bluefield Kft. alapvetően a közigazgatási informatika és az IT-biztonság szakértője. A legérdekesebb szolgáltatásaink az etikus hacking vizsgálatok, az IT-biztonsági sérülékenységi vizsgálatok. A kiberfenyegetettség napról napra nő, és ezt a cégek is megérik. Nem az a kérdés, hogy lesz-e valakinek IT-biztonsági incidense, hanem sajnós az, hogy mikor. Erre szeretnénk minél jobban felkészíteni ügyfeleinket.

– Ami a digitalizációt illeti: oroszánrészről vállalt a Modern vállalkozások programja megvalósításában. Hogyan tudtak megszólítani több tízezer céget és a modernizálás irányába terelni őket?

– Bátran kijelenthetem, a Modern vállalkozások programja a legátfogóbb és leghosszabb ideig működő digitalizációs program volt a hazai gazdaságfejlesztés történetében. 2016-os indulásunk óta huszonegyezer céget értünk el és segítünk valamilyen formában. Közülük tizenötezeren teljes körű digitális átvilágítást és fejlesztési koncepciót is kaptak. Munkánk során „nemcsak halat adtunk, hanem hálót is”. Megértettük a vállalkozásokkal a digitális világ működését, és bemutattuk annak a hasznosságát is. Sajnós az uniós támogatási szabályok miatt csak vidéken működhetünk az első szakaszban, de a várható folytatásban már a budapesti cégek is részesülhetnek a program szolgáltatásaiból.

– Jelentős számok, jelentős eredmények. Melyek voltak a főbb programelemek?

– A Modern vállalkozások program többféle szolgáltatást foglal magába. Egy átfogó projektről van szó. Minden megyében folyamatosan helyszíni, személyes, cégre szabott tanácsadást biztosítottunk. A teljes digitalizációs folyamatot támogattuk már a tervezéstől kezdve egészen a szoftverbevezetésekig, ebben több mint ezeregyszáz informatikai szállító cég is partnerünk volt. Ennek eredménye az a hatvanmilliárd forintnyi informatikai beruházás is, amit a programunk generált. Digitális fejlesztés uniós forrásból mára elképzelhetetlen a Modern vállalkozások program nélkül.

– Milyen újdonságok emelhetők ki?

– A program újdonsága volt a szolgáltatások maximális testreszabása és közvetlensége. Ennek megfelelően a programba regisztrált valamennyi vállalkozásnak dedikált informatikai szakembert biztosítottunk. A szakértők személyre szabottan és helyben foglalkoztak minden céggel; felmérték a digitalizációs adottságait, egyedi fejlesztési koncepciót készítettek, amely aztán a későbbiekben pályázatok és beruházások alapjául is szolgálhatott.

Az uniós pályázati rendszerben is akkreditált szállítói és minősített termékkatalógus jött létre, a digitális üzleti megoldások egyfajta virtuális piactereként. Mindez nem pusztán a kiválasztást és beszerzést, de a pályázatokon való indulást, a piaci ár igazolását is jelentősen megkönnyítette. A katalógusban jelenleg több mint 1100 szállító és több mint háromezer termék található. A program tehát a kezdete óta eltelt hét évben elkötelezetten szolgálta a hazai kkv-szektor digitális felzárkózását. Ennek a munkának az eredményei kezdenek beérni, az egyik legfontosabb és egyben a historikusan leggyengébb hazai mutató tekintetében jelentősen felgyorsult a javulás üteme. A vállalatirányítási rendszerek terjedése látványosan megugrott a közelmúltban, ezt a Központi Statisztikai Hivatal által közölt számok is jól tükrözik. A 2022-es adatok szerint a tíz főnél nagyobb vállalkozások tekintetében 27 százalékra nőtt az ERP (vállalati erőforrás-tervezés) használatának aránya. A másik fontos eredmény, amit nemzetközi kutatások is alátámasztanak, hogy a hazai kkv-k körében népszerű lett a digitalizáció és nőtt a fejlesztési hajlandóság. Még konkrétabban ez azt jelenti, hogy 2021-ben az Európai Beruházási Bank digitalizációs indexe szerint Magyarország digitális gazdasága a „strong” kategóriába került, az uniós átlagot megelőzte a digitális fejlesztési hajlandóság

– A szemléletváltás sikere egyértelműnek látszik. Hogyan tovább?

– A program 2023. június 30-tól csak a virtuális térben elérhető. A személyes tanácsadás megszűnt ugyan, de egy „chatbot tanácsadó” továbbra is rendelkezésre áll, hogy az ügyfeleket tájékoztassa és általános digitalizációs tanácsadást biztosítson.

– Hogyan foglalná össze a saját szerepét a programban?

– A program egyik ötletgazdája voltam, a BKIK digitalizációval foglalkozó osztályelnökként és később az MKIK informatikai kollégiumának vezetőjeként tettem le a kormányzati döntéshozók elé a program koncepcióját, amely több kör után végül meghallgatásra talált és szerencsés összhangban volt a kormányzati és az uniós szándékokkal is. Így kerülhetett be a GINOP-javaslatcsomagba. Az MVP indulásakor közvetlenül szakmai vezetőként is irányítottam a projektet, de később is napi szinten vettem részt a szakmai vezetésben.

– Miként, miben működik együtt a BKIK-val?

– Tizenöt esztendeje a BKIK önkéntes tagjai vagyunk, nekünk ez egyértelműen sikertörténet. A hírközlési, informatikai osztály vezetésébe fokozatosan kerültem be, először elnökségi tagként, alelnökként, és végül elnöknek is megválasztottak. A folyamat valóban demokratikus volt, jó ötletekkel és ambícióval bármit el lehetett érni. Osztályelnökként pedig komoly perspektívák nyíltak, a digitális gazdaság fejlesztését célzó javaslatainkat már kormányzati döntéshozói szintre is el tudtuk juttatni. A BKIK rendezvényei pedig kiváló terepet nyújtanak az üzleti kapcsolatok építésére, egyfajta üzleti klubként is működünk. Szeretném felhívni a figyelmet arra is, hogy az önkéntes tagság sok esetben forintosítható előnyökkel is jár. Egy példa a közelmúltból: az egyik legjelentősebb országos informatikai konferencián (Infotér) az önkéntes tagjaink BKIK exkluzív kedvezményt vehettek igénybe. A közeljövőben tervezzük digitalizációs vouchereket is bevezetni népszerű hardver-, szoftver- és telekommunikációs termékekre. Mindenkit csak biztatni tudok, jöjjenek akár a mi osztályunkba is önkéntes tagnak.

M. ORBÁN ANDRÁS





Terítéken a porcelángyártás

Több mint harminc éve működik a porcelángyártással foglalkozó Witeg-Kőporc Kft., amely családi cégment kezdte működését. A társaság ügyvezetője **Bellovics Péter**, aki a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara ipari tagozatát képviseli, valamint a szervezet X. kerületi tagcsoportjának az elnöke. A többi között a hazai porcelángyártásról, az energiaválság kihívásairól, az utánpótlásról és a kamara felértékelődő szerepéről fejtette ki meglátásait.

– „Nagyon régi manufaktúra. Mindig vannak olyan árucikkek, melyek elvárásznak.” Ezt a mondatot egy vásárlói véleményből idéztem, amelyet cége, a Witeg-Kőporc Kft. honlapján olvastam. A társaság több mint harminc éve alakult meg, így valóban lehet mondani, hogy régi manufaktúráról van szó. Hogyan került kapcsolatba a porcelángyártással?

– Mondhatjuk, hogy családi hagyomány útján. Magát a céget édesanyám alapította 1990-ben. A kőbányai porcelángyártás azonban több mint százéves múltra tekint vissza. Az ottani gyár elődjét 1945-ig Drasche Porcelángyár néven emlegették, majd 1945-től az 1949-es államosításig Drasche Porcelángyár Nemzeti Vállalat néven működött. A Kőbányai Porcelángyár nevet 1949-ben kapta meg, melyet az 1980-as években rövidítettek Kőporcra. A gyár hagyományos termékei a nyolcvanas évek végére, a kilencvenes évek elejére kiszorultak a piacról, meg kellett szüntetni a telephelyeket. A Witeg-Kőporc egy németországi cég, a Witeg Labortechnik GmbH közreműködésével alakult meg, laboratóriumi, gyógyszerári és más egészségügyi porcelán, illetve üvegtermékek gyártására, forgalmazására. Összefoglalva úgy fogalmazhatok, hogy tulajdonképpen kamaszként csöppentem bele a szakmába, ebbe az iparágba.

– A porcelán és a művészet nem áll messze egymástól. Esetleg a művészet iránt is vonzódott?

– Gyártunk dísztárgyakat, lakberendezési kiegészítőket is, de a társaság tevékenységét alapvetően a hétköznapi használatra szánt termékek készítése, előállítása jelenti.

– A Witeg-Kőporc Kft. lényegében egyidős a magyarországi rendszerváltoztatással. Mi mindent éltek meg az elmúlt harminchárom év alatt? Természetesen mindezt a cég szempontjából kérdezem.

– Ez hosszú történet, könnyebb és nehezebb időszakok váltották egymást. Már a kezdet sem volt egyszerű, hiszen maga az üzem is romos, kiszolgált épületből kelt új életre. Olyannyira a nulláról kezdtük, hogy a közműveket is ki kellett alakítani, majd ezt követően jött a többi feladat,

ide értve például az öltözők és a zuhanyzók kiépítését is. Azt akartuk, hogy minőségi feltételek mellett lehessen a munkát végezni. Válságokból és piaci nehézségekből is kijutott az eltelt három évtized alatt.

– Melyek voltak a legnehezebb időszakok?

– A kilencvenes évek sem volt könnyű több szempontból sem. Emlékezzünk vissza például a privatizációs időszakra. Cégek alakultak, cégek szűntek meg. Egymást követték az elbocsátások, nem volt könnyű talpon maradni. De azt se felejtjük el, hogy harminc évvel ezelőtt a pénzügyi lehetőségek is nagyon korlátozottak voltak, a hitelezés nem igazán működött, illetve csak nagyon magas kamatok mellett. Ha az utóbbi éveket nézzük, akkor a koronavírus-járvány időszakát, majd az azt követő energiaválságot említhetem. Alig jutottunk túl az egyikén, máris a nyakunkba szakadt a következő krízis. Bízunk benne, hogy sikerül átvészelni ezt az időszakot is.

– Említette az energiaválságot, amely jelenleg is tart. Ha jól sejtem, akkor a porcelángyártás, a kerámiaipar nem kismértékben energiaigényes tevékenység. Ez igaz?

– Ez pontosan így van, nagymértékben energiaigényes iparágrol van szó. Az energiaárak hirtelen megugrása nagyban befolyásolta a cég működését. A koronavírus-járvány lecsengése után ez bizony senkinek sem hiányzott.

– Egy egyszerű állampolgár elsőre nem is gondolná, ahogy én sem, hogy a koronavírus-járvány miatti bezárások kiemelt mértékben érintették a porcelángyártás területét.

– A mi esetünkben mindenképpen így történt, miután a turizmusban és a vendéglátásban is elég sok partnerrel dolgozunk együtt. Az ottani kiesés jelentősen hatott az üzletmenetünkre, ráadásul mi rendezvényekre is gyártunk egyedi termékeket. Ha bezárnak az éttermek, ha bezárnak a kávézók, ha elmaradnak a rendezvények, akkor bizony kevesebb tányérra, pohárra van szükség. Nagyon egyszerűen úgy fogalmazhatok, hogy ha zárva az étterem, akkor a tányérok sem törnek össze.

– Hogy sikerült ilyen körülmények között mégis talpon maradni?

– Az az előnyünk és az egyik erősségünk, hogy több lábón állunk. Mi alapvetően a Drasche Porcelángyár profilját visszük tovább, tehát nem a Kőporcét, noha a cég neve az utóbbihoz áll közelebb. A lényeg tehát az, hogy több szegmenst fedünk le. Az egészségügyi és laboratóriumi porcelán- és üvegtermékek mellett gyártunk dísztárgyakat, míg a tevékenységünk jelentős részét alkotják a konyhai és háztartási termékek. Így a cég partnerei is különböző területeken működnek. Ha az egyik terület nem prosperál, akkor még mindig ott a másik. Természetesen annak örülünk a legjobban, ha minden egyes szegmensben felfelé ívelő pályát futathatunk be. Volt már mindenre példa és annak az ellenkezőjére is.

– A cégeknek a nehézségekben segítséget nyújthat egy olyan szervezet is, mint a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara. Ezt tapasztalja is?

– A szervezetet ipari tagozatának vagyok tagja, valamint a X. kerületi tagcsoportjának vagyok az elnöke. Fontosnak tartom, hogy a vállalkozók hangját eljuttassuk a döntéshozókhoz, a kerület vezetőihez. Erre a kamara jó lehetőséget is ad, hiszen egy vállalkozói csoport képviselőjeként hatékonyabb módon lehet fellépni, mintha ugyanezt egy személyben tenném meg. Jó kapcsolatrendszer alakult ki, a kerület vezetői meg is hallgatják a véleményünket. De ez igaz tágabb körben is. Bízom abban is, hogy nemcsak budapesti, hanem országos szinten is hallatszik a kamara hangja.

– Mi az, ami leginkább foglalkoztatja most a vállalkozásokat?

– Ahogy már említettem, leginkább az energia területe. Az alternatív források használata, az energiahatékonyság javítása, de a digitalizációs megoldások alkalmazása, azok elterjesztése is terítéken van. A jelenlegi körülmények között a vállalkozások keresik azokat a megoldásokat, melyek hozzájárulnak az alacsonyabb működési költségekhez. Ehhez fejlesztésekre van szükség, ezek a beruházások azonban nem olcsók. Hosszú távon azonban kifizetődő a befektetés.

– Hogy állnak a magyar cégek az energiahatékonysági megoldások alkalmazásával?

– A nagyobb vállalatoknál nyilván nagyobb pénzügyi keret áll rendelkezésre, a kisebb cégeknek már kisebb a mozgásterük is. Így az utóbbiaknak van nagyobb szükségük a segítségre. Így például a X. kerületben a kamarai tagcsoport kezdeményezésére az önkormányzat elindított egy pályázatot, amely a mikro- és kisvállalkozások fejlesztéseit támogatta az energiahatékonyság javításában. Alapvetően azonban látni kell, hogy az elmúlt évek nehézségei forráshiányos állapotot teremtettek. Így van min dolgozni, ilyen helyzetben még inkább felértékelődik a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara szerepe.

– A porcelángyártás területén mekkora a magyarországi verseny?

– Hazánkban ma már kevesebb szereplő van jelen ebben a körben. A három nagy gyár a Herendi, a Zsolnay és a Hólóházi. Ebből a mezőnyből jelenleg a Herendi emelkedik ki. A mi cégünk azonban döntően máshova pozicionálja a termékeit, miután főként hétköznapi használatra készülnek a porcelánjaink. A konkurenciát inkább az importtermékek jelentik, mi azonban azt hangsúlyozzuk és arra törekszünk,

hogy a mi áruink időtállóak legyenek és magas minőséget képviseljenek.

– Törhetetlen tényért azért, gondolom, nem éri meg gyártani.

– Azt nem, de ha például valaki vesz egy távol-keleti terméket, és az egy év múlva elszíneződik, itt-ott megrepedezik, akkor annak biztosan nem fog örülni az, aki pénzt adott érte. A mi termékeink ezzel szemben hosszú ideig megőrzik a minőségüket.

– Külpiacokra is szállítanak?

– Vannak partnereink a külpiacokon is az Európai Unión belül. Ausztria, Németország, Hollandia és Románia tartozik bele ebbe a körbe. Vannak országok, ahol kifejezetten fejlett a kerámiaipar. Így például Csehországban, Lengyelországban és Olaszországban. Ezért ezek az országok emiatt nem is célpiacok, mert itt nehezített pályán lehetne csak versenyezni. Németország viszont nagy piac, ott jók a lehetőségek, Románia pedig a közelsége miatt fontos.

” **A jelenlegi körülmények között a vállalkozások keresik azokat a megoldásokat, amelyek hozzájárulnak az alacsonyabb működési költségekhez.** ”

– Az elmúlt években tartósan magas szinten stabilizálódott a hazai foglalkoztatottak száma. Több ágazatban egyre nehezebb megtalálni a szükséges munkaerőt. A munkaerőhiány érinti, és ha igen, akkor mennyiben a porcelángyártás területét? Mik a tapasztalatok?

– Most még talán nem égető a helyzet, de vannak kedvezőtlen előjelek. Az utánpótlás terén nem túl rózsás a jövőkép. Nem lehet azt mondani, hogy a fiatalok tömege üzemi körülmények között szeretne a kerámiaiparban dolgozni. A kerámiáról nem az jut eszükbe, hogy elmenjenek egy gyárba. Akit érdekel ez a terület, azok esetében inkább a művészi ambíciók és az önmegvalósítás dominál. Ezzel együtt a cégünk rendszeresen lehetőséget biztosít iskoláknak és nyári táboroknak is üzemlátogatásra, valamint kézműves foglalkozásokra, hogy a gyerekek már fiatal korban megismerkedjenek a kerámiaipar és porcelángyártás rejtelmével, ezzel is segítve a pályaeorientációt.

– A családi cégnél mi a helyzet? Van utánpótlás, lesz kinek átadni a stafétát?

– Bízom benne, hogy igen. Van egy fiú gyermekem, aki ugyan még elég fiatal, de már ismerkedik ezzel a területtel. Beleszületett a porcelángyártásba, de így volt ez az én esetemben is.

– Csak gyártják vagy szeretik is a porcelánokat? Van otthon porcelánkészlet?

– Természetesen, de leginkább a saját termékeink találhatóak meg az otthoni szekrényekben is. Ráadásul bármerre járok, mindig megnézem a különböző árukat, igaz, leginkább szakmai szemmel. Érdekel, hogy máshol mivel terítik meg az asztalokat.

KISS GERGELY

Aki ellopta a show-t

Egy bizonyos fokú megszállottság is kell a fodrászshivatáshoz, és addig jó, amíg ez megvan az emberben. **Hajas Lászlóban** még bőven dolgozik ez a tűz, és munkatársait is arra igyekszik inspirálni, hogy ők se hagyják azt kialudni. Az ország mesterfodrásza számtalan szakmai sikere ellenére azt tartja: tanulni mindenkitől lehet, azonban szerinte az egyik legfontosabb dolog a minőségi képzés a szakmában. A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara kézműves tagozatában is ennek eléréséért tevékenykedik.

– Mindig is fodrásznak készült?

– Az elején, a tanulóévek alatt, még nem éreztem ennek a szakmának a fontosságát. Akkor szerettem bele igazán, amikor elkezdtem versenyezni. Ebben mérőföldkő volt, amikor Tárnoki Laci bácsi kezei alá kerültem, és ő készített fel versenyekre. 1975-ben kezdtem el versenyezni, az előtt két évvel szabadultam fel. Abban az időszakban az egyetlen lehetőség volt az előbbre jutásra az volt, ha versenyzett az ember. Mai szemmel nézve furcsa, hogy akkoriban nem voltak céges bemutatók, így csak a versenyzés adott lehetőséget a szakmai fejlődésre. Ez motivált a fejlődésre, aztán jöttek a sikerélmények, és ezek még tovább inspiráltak arra, hogy folytassam a versenyzést. Ezek először itthoni versenyek voltak, később jött a külföld is.



Még egy tanulóól is lehet tanulni, hiszen mindenki másképp lát egy-egy formát, egy-egy szöveget.



Elkezdtünk utazni a Barátság-kupákra, Berlinbe, Prágába, Szófiába. Az egyesület felkérésére sokat szerepeltem Prágában, ott volt egy úgynevezett Frizurafesztivál, öt éven keresztül minden évben részt vettem rajta. Barátságok szövődtek az akkori fiatal kollegákkal.

– Az itthoni pályafutását ezek szerint nagyban meghatározta, hogy elindult ebbe az irányba?

– Igen, abszolút. Az egyik legemlékezetesebb versenyem 1982-ben volt, amikor Párizsban egyetlen díjat hozott el a magyar csapat: én nyertem hetedik helyet több mint 120 versenyző közül hajvágásban. Ez óriási élmény volt. Egy évvel később elindultam egy Európa-bajnokságon, majd ezután megnyitottam a saját üzletemet. Az akkori Kisiparosok Országos Szövetségének vezetőjével létrehoztuk a Trend csapatot, és 1986-ban a Wella céggel egy nagy országos turnéra indultunk. Ekkor kezdődött el egy úgynevezett szakmai csapatépítés a Wella égisze alatt. A rendszerváltás után ez kiteljesedett Wella Hungary Top Team néven. Ez egy igazi mérőföldkő volt annak idején, amit öt másik fodrásszal – Gellei András, Szabó Imre, Papasz Vasziliosz, Lestyán Csaba és Zsidró Tamás – együtt hoztunk létre. A szakmai utunkat azután gyakorlatilag az egész ország követte.

– Mit tart a szakmája csúcspontjának?

– Meghatározó élmény volt, amikor először meghívtak az Alternative Hair Show-ra Londonba, az első kelet-európaiként,

és nyolc éven keresztül mást nem is hívtak ebből a régióból. Ott többek között Vidal Sassoonnal is találkozhattam, aki, az egyik modellem frizuráját meglátva, elismerően felelt a hüvelykujját. Elárulhatom, hogy én ott elsírtam magam. Szintén meghatározó élmény volt, amikor a Wella, amely minden évben kiad egy trendoktató anyagot Trend Vision néven, amibe összesen hat embert hívnak meg a világból, engem is beválasztott a csapatba. Két munkát kellett ott elvégezni, és mindkét munkám vezető anyag lett, vagyis a három vezető anyagból kettő az enyém volt. Ezt a mai napig óriási szakmai sikernek tartom. Tulajdonképpen mindent elértem, amit szerettem volna. A világ vezető fodrászai közül nagyon sokan ismernek, jóbarátként üdvözölnek. Például az, amikor az Alternative Hair Show-n – ahol a világ minden tájáról húsz csapatot hívnak meg, és minibemutatókat kell készíteni – odajönnek hozzám az este végeztével az öltözőben, és azt mondják, hogy „elloptad a show-t”, szintén nagyon jó érzés. És ez nem egyszer fordult elő. Mindig valami olyasmit igyekeztünk kitalálni, ami különleges, és megmarad az emberekben.

– Ön szerint mitől lettek ennyire sikeresek a munkái?

– Egyrészt mindig nyitott szemmel kell járni, másrészt én hiszek abban, hogy a Jóisten megírja az utunkat, és ad valamilyen sugallatot. A feleségem szokta mondani, hogy amikor készülök egy-egy bemutatóra, akkor nem lehet hozzám szólni, mert annyira maximálisan arra koncentrálok, hogy kitaláljak valami újat vagy megtaláljam a megfelelő zenét. Félrevonulok, különböző zenéket hallgatok, és közben vizionálok magam előtt a látványt.

– Soha nem gondolkodott azon, hogy külföldön folytassa a pályafutását?

– Igazság szerint nem. Egy időben sokat jártam az Egyesült Államokba dolgozni, és lehet, hogy jó lett volna, és valószínűleg sikeres lettem volna külföldön is, de én mindig szerettem hazajönni.

– Voltak-e kudarcok? És ha igen, azokkal hogyan birkózt meg?

– Tulajdonképpen nem voltak kudarcok. Talán egy apró incidens volt, ami a mai napig belém égett. Még a kilencvenes évek közepén történt, amikor a pécsi üzletünket nyitottuk, és én egy-egy napot ott is dolgoztam. Bejött hozzám egy vendég, és én, ahogy mindig, nála is megpróbáltam kihozni a maximumot az adott hajból és egyéniségből. Amikor végeztünk, a hölgy azt mondta, és erre a mai napig emlékszem, hogy ilyen rosszul még sosem volt levágva a haja. Ilyet azóta se mondtak nekem.



– Hogyan vélekedik a mai fiatal fodrászgenerációról és a képzésükről?

– Mindig is a vágyam volt, hogy tanítsam a fiatalokat, több száz tanuló végzett már a kezeim alatt. Egyrészt látom a hiányosságot a szakképzésben, és azt, hogy miként kellene tanítani. Mind a mai napig azt gondolom, hogy egy igazi, minőségi iskolát kellene létrehozni, ahol úgy taníthatnánk a fiatalokat, hogy valós tudással kerüljenek ki az életbe. A kamarában is mindig el szoktam mondani, hogy ahhoz, hogy legyen egy minőségi tudás, az lenne az első lépés, hogy világossá kellene tenni az összes gyakorlati oktatónak a feladatok lényegét. A következő pedig az, hogy egy-egy bizonyos feladatot csak azok tanítsanak, akik abban nagyon jók, és meg is tudják valósítani. Nem kell minden oktatónak mindent tanítani. Ha például valaki jól tud férfihajat vágni, akkor az csak arra koncentráljon, ha valaki a festésben erős, akkor azt a tudást adja át. De sajnos nagyon nehéz gyakorlati oktatókat találni az iskolákba. Annak idején a Kolpinggal együtt hoztunk létre egy iskolát, ahova én is óraadóként jártam oktatni, és azok közül a gyerekek közül sokan jól felkészült fodrászok lettek.

– Amikor felhívtam az interjú miatt, éppen Prágában volt egy L'Oréal-képzésen. Oktatott vagy okult?

– Ez egy nagy kongresszus volt, ahol különböző etapokban léptek fel a cseh, magyar és szlovák fodrászok. Voltak masterclassok, kisebb workshopok, és volt egy nagy show is. Én ez utóbbiban léptem fel, együtt a cseh és a szlovák L'Oréal-nagykövettel egy gigantikus show-t alkottunk.

– Kitől tud tanulni valaki, aki már ennyi ideje van a szakmában, mint ön?

– Mindenkitől. Még egy tanulótl is lehet tanulni, hiszen mindenki másképp lát egy-egy formát, egy-egy szöveget. Nemrégiben ismét voltunk Londonban, és ott beültünk egy egynapos Vidal Sassoon-tréningre. Akár egy mozdulat elleséséből lehet tanulni. Én ma reggel is már nézegettem az ottani fotókat, ezekből is rengeteget lehet tanulni. Egy bizonyos fokú megszállottság kell ehhez a hivatáshoz is, és addig jó, amíg ez megvan az emberben. Bennem még bőven megvan ez a tűz, és erre próbálok a munkatársaimat is inspirálni, hogy nem szabad hagyni ki-aldudni a tüzet.

– Olyan szakma ez, ahol nagyon sokat számít a személyes kapcsolatok kialakítása, az ember személyisége. Lehet-e ezt tanítani, vagy erre születni kell?

– Biztos, hogy kell egy alapadottság, de nagyon sok mindent meg is lehet tanulni, például hogy miként kommunikáljon valaki a vendéggel. Fontos persze az, hogy odafigyeljen valaki a másik emberre. Ezért tartom nagyon fontosnak a minőségi képzést, hiszen ebben a szakmá-

ban emberekkel foglalkozunk. Ez nem olyan, mint amikor például egy asztalos rosszul farag ki egy fadarabot, és elővesz egy másikat. Itt, ha egy fodrász tönkretesz egy haját, leégeti például, akkor évek kellene, amíg az rendbe jön. Onnantól kezdve az az ember frusztrált lesz, az élete minden területére kihathat egy ilyen incidens.

– Az elmúlt évek alaposan megrángatták a fodrászszakmát is, először jött a világvárvány a lezárásokkal, majd az újraindítás után beütött az energiaválság. Hogyan tudták túlélni a fodrászüzletek ezt a válságos időszakot?

– Engem több fronton is érintett a Covid, egyrészt mert nálam mindenki alkalmazotti viszonyban van. A Covid alatt nagyon sokan elkezdtek házhoz járni, és utána elég sok fodrász el is ment tőlem és magánban, házhoz járó fodrászként folytatta a pályafutását. Mások elmentek valahova székelt bérelni. Sajnos azt látom, hogy akik elmennek katás vállalkozónak, azok többsége azután már nem nagyon jár képzésre. Ez nem a szakma fejlődését szolgálja. Ahol van egy vezető, ahol alkalmazottak vannak, ott a vezető irányítja őket, megfelelő termékeket használnak, megfelelő képzést biztosít nekik. Egy ilyen helyen valószínű, hogy egy minőségibb szolgáltatást kap a vendég. A szakmára egyébként az jellemző, hogy nagyjából 95 százalékban katás vállalkozók, csak kevesen vannak, akik alkalmazotti jogviszonyban foglalkoztatják a fodrászaikat.

– Hogyan látja mindezek tükrében a szakma jövőjét?

– A szépségszakma jelenleg az Európai Unió deregulációs besorolásában a négyes kategóriában van, ezt le akarták csökkenteni kettesre, ami azt jelentette volna, hogy gyakorlatilag szakképesítés nélkül, felügyelet mellett is lehet művelni ezeket a szakmákat. Ez ellen a mi felázadtunk, úgyhogy ezt most le is állították, de még nem látjuk a végét, hogy valóban maradunk-e a négyes kategóriában, ahol feltétel a szakképesítés. Egyébként ezért is tartom fontosnak a kamarában végzett munkámat. A BKIK kézműipari tagozatának vagyok a tagja, az egyik fontos feladatom a tanácsadás, valamint a mestervizsga-bizottságban vagyok benne. A kamarai háttér azért is előnyös a vállalkozásoknak, mert egyrészt mindig fontos valahová tartozni, másrészt gyakorlati segítséget is nyújt a kamara például a jogszabályok követésében, értelmezésében. Mi is szinte minden héten kapunk kamarai hírlevelet a változásokról, arról, hogy mire érdemes odafigyelni. Továbbra is a képzés minőségének javítását tartom a legfontosabbnak. Éppen azon dolgozunk a BKIK-val, hogy az Euro skills és World skills versenyek mintájára Budapesten egy úgynevezett mini skills versenyt hirdessünk meg. Részemről minden olyan kezdeményezést támogatok, ami a szakma minőségének javítását szolgálja.

FISCHER PATRICIA

Küzdelem a szabószakma fennmaradásáért

Tóth Erika Katalin korhű viseleteket készít, és számos díjban és elismerésben részesült az elmúlt 32 évben, **Stumpf Imre** pedig különleges öltözeteket kreál, amelyek divatbemutatókon, kiállításokon láthatók. Mindkettejük célja, hogy fennmaradjon a szabómesterség és legyenek fiatal szakemberek, akik továbbviszik a szakmát. Mindketten úgy látják, igény lenne rá, ám a szabószakma népszerűségén lenne mit javítani.

– **Mi vonzotta önöket ehhez a hivatáshoz?**

Tóth Erika: A pedagógusi pályát hátrahagyva kezdtem viseleteket tervezni 1990-ben. Aztán a Burda-versenyen elért eredmény lendített tovább, hogy folytassam iparművészeti-népi munkámat. Akkor még autodidakta módon fejlesztettem a tudásomat, gyűjtöttem az ókalocsai és újkalocsai motívumokat, a régi díszítési módokat felhasználtam az általam tervezett öltözetekhez. Munkáimat az akkori Népi Iparművészeti Tanácsnál és az Iparművészeti Lektorátuson minősítettem. Kialakítottam a saját stílusomat szabásban és díszítésben. Negyed évszázaddal ezelőtt lettem a mestervizsgát, hogy tudásomat mélyítsem, valamint hogy az addig elért eredményeket, díjakat és tudást kamatoztassam az oktatásban is mint szakmai vizsgabizottsági tag. Az Aranykéz díjat kétszer is elnyertem, az Aranykoszorús mester címet szintén kétszer kaptam meg, ezek mellett számos kiállítási díjat, szakmai-társadalmi elismerést kaptam. Magam is alapítottam egy vándordíjat, az Aranyfokos díjat.

Stumpf Imre: A pályaválasztásom annak idején nem volt tudatos döntés, az alapját a méretes szabóság adta. Tettem egy rövid kitérőt a fazekasság irányába, innét merítettem ötletet néphagyományok terén, de maga a zsinórmintás technika évek alatt alakult ki. Vállalkozásunkat 2015-ben alapítottam másodmagammal. Férfi-női szabóság létrehozását tűztük ki célul, de az üzlettársam 2020-ban elhunyt, így jelenleg az a helyzet, hogy bár gyakran keresnek meg férfiöltöny méretre igazításával, nem tudok kit ajánlani, és olyan kevesen vagyunk a szakmában, hogy nincs is az ismeretségemben olyan, akivel társulni tudnék.

– **Miben áll a vállalkozói lét előnye, és mik a kihívások?**

T. E.: Bőven akadt megrendelés, de a napi tizenkét óra munka után öt évvel ezelőtt egészségügyi okokból visszatértem a pedagógusi pályára, a viseletkészítés megmaradt mint szerelem. Teljesen más, amikor a megélhetés múlik rajta, és ha egy-egy igazán különleges alkotást vállal az ember. A szabószakmát lehet vállalkozóként gyakorolni, most jól meg lehet élni belőle, viszont vannak művészi kézművesszakmák, amelyek csak mellékállásban végezhetőek, nem lehet belőlük megélni. A hazai vásárlók a kínai portékák mellett nem tudják, de sokszor nem is akarják megfizetni a kézműves-műves tárgyakat.

S. I.: Érdekes és egyben az oktatás, utánpótlás szempontjából ellentmondásosnak tűnhet, hogy egyetlen műhely sem tudna olyasvalakit alkalmazni, akinek nincs továbbfejleszhető tudása. Ugyanakkor akinek van, és van saját elképzelése, inkább önálló szabóságot nyit, semmint hogy évek alatt megtanuljon valaki izlése szerint dolgozni. Emiatt a szabóság vállalkozói létformát kíván, van rá kereslet, például méretre készített férfiöltönyökre.

– **Úgy tűnik, hiába a kereslet, mégis kiháló szakmaként emlegetik a szabómesterséget.**

T. E.: A mindennapokból ismert ruhajavítók között szép számmal találunk igazító szabókat. Ők kész anyagból dolgoznak. Noha valamennyien szakosodunk, a szabónak tudnia kell egyedi méretet készíteni, ismerni a szabásmintákat és egyénre szabott tanácsot adni például akkor, ha az illető által kigondolt viselet abban a formában neki nem előnyös. Amíg a viselet elkészül, két-három próba, méretre





igazítás is szükséges. Kis kitérőként hozzátartozik, ha a hagyományörzőkre gondolunk, hogy nekik minősíttetniük kell magukat, ám a viseletükhöz nem szükséges minősítés. Némi ellentmondásként így fordul elő, hogy időnként a legolcsóbb ajánlatot fogadják el a hitelesség rovására.

S. I.: A legtöbben igazító szabóval találkoznak a mindennapok során. A javítás csak látszólag könnyű, kész termékből kell a lehető legjobbat kihozni, érteni kell magát a javítás, igazítás technikáját is. Férfiaknál létezik még az úgynevezett félkész öltöny, amelyet a megrendelőre igazítanak. Ez már szintén kézműipari technológiát igényel, két-három próbát, így lesz belőle méretre szabott viselet. A mi szakmánkban egyébként törekszünk a környezettudatosságra, anyagtakarékosra, egy-egy viseletet úgy kell elkészíteni, hogy az valamennyire kiengedhető vagy bevehető legyen.

– Hogyan zajlik a képzés, mire lenne még szükség ezen a téren?

T. E.: Budapesten egyetlen iskolában van kreatív iparág-divatszabó–női szabó képzés. Jelenleg férfiszabó képzés nincs. Az oktatás gazdaságossági okok miatt egyre inkább a tíz hónapos felnőttképzés irányába tolódik, de valójában ennyi idő alatt nem lehet ezt a szakmát elsajátítani. Amelynek a neve is tévesen él a köztudatban, a férfiakat szabónak, a nőket – leegyszerűsítve – varrónőként emlegetik. Sokat elárul még, hogy a tananyagának része például az üzemplátogatás, viszont szabóműhelyeket nem keresnek fel a tanulók. Holott, ahogy előbb említettem, a modellezést, a szabásmintát, a méretre igazítást máshonnan nem lehet megtanulni, de az egyszerűnek tűnő igazításnál sem mindegy, milyen tűt használunk vagy milyen krétával jelölünk, ami nem hagy nyomot a ruha anyagán. Ráadásul a szabó tudatos anyagfelhasználásra törekszik, takarékosan bánik az anyaggal. Az üzemi technikánál, konfekcióméreteknél ez nem szempont. A Budapesti Divatiskola egyébként 2024-re hirdette meg a női szabó, férfiszabó képzést, ha lesz jelentkező.

S. I.: A tanulók foglalkoztatása némileg ellentmondásosnak tűnhet, hiszen ahogy a vállalkozói lét kapcsán említettem, egyetlen már meglévő műhely sem tudna olyasvalakit alkalmazni, akinek nincs továbbfejleszhető tudása. Ugyanakkor, akinek már van saját elképzelése, inkább önálló szabóságot nyit. Évtizedek alatt jutottunk el ideig. A nyolcvanas években még több osztály is végzett egy évfolyamon, az őket foglalkoztató műhelyek állami támogatást kaptak a betanítás idejére. Ennek azért van jelentősége, mert amíg egy cukrászipari tanuló egy-egy részfolyamatot maga is elvégez, ezáltal segíti a mesterei munkáját, a szabászatban a betanításra fordított időt, amit valamilyen formában a megrendelések teljesítésétől vonunk el, valahogyan kompenzálni szükséges. Ezért igazából nem csupán utánpótlásra lenne szükség, hanem a műhelyek kompenzációjára is.

– Miért kevés az utánpótlás?

T. E.: Az oktatás előbb említett kihívásain túl ott van még a mesterverszta megszerzésének nehézsége. Egy ilyen oklevél presztízst ad, de a megszerzése több mint félmillió forintba kerül. A vizsgáztatás folyama-

ta sem egyszerű, a vizsgaelnök, akinek van megfelelő szakképzése, nem lehet helybeli, másik régióból kell hívni képzett vizsgaelnököt.

S. I.: Részben a presztízis miatt. Amíg a szakácsképzésnek és a fodrászatnak van marketingje, addig a szabászat hiába kötődik a divatiparhoz, nincs ilyen megbecsültsége, szabni-varrni már nem szeretnek a fiatalok. Ugyanakkor viseletet szívesen terveznek! Meglehetősen gyakori, hogy a fiatalokat érdekli a divattervezés, ám a leendő tervezők (és az őket képző intézmények) azzal már nem számolnak, hogy ezeket az öltözeteket valakiknek el is kell készítenie. A divattervező szakma hamarosan nehéz helyzetbe kerül majd azáltal, ha elképzeléseik megvalósításához nem találnak megfelelő szakembert, mert hiányoznak majd a képzett szabók. Tágabban véve a divatipar is szorult helyzetbe kerülhet, hiszen hiába próbálná visszaszorítani a fast fashion követését és törekedne tudatos anyagfelhasználásra, ha nincs kellő számú szakember. Ehhez háttérként hozzátartozik, hogy szüleink, de főleg nagyszüleink korában jóval kevesebb darabból állt az emberek ruhatára, a meglévő, igazítható alapdarabokhoz vásároltak színes kiegészítőket, e szemlélet visszahozásához, divatba kerüléséhez pedig igenis szükség van, lenne a méretes szabóságokra. Most is az utolsó pillanatokban vagyunk, hiszen az idős mesterek, akikhez napjainkban tanácsért fordulhatunk, már nyolcvan körül járnak. Igény tehát nagyon is lenne az oktatásra és az utánpótlásra, viszont a felnőttképzésben eltöltött tíz hónap nem csupán az én véleményem szerint kevés.

– Mit lehet tenni a szakma népszerűsítéséért?

T. E.: Tizenegy éve vagyok a Budapesti Kereskedelmi és Ipar-kamara kézműipari tagozat XVIII. ruha-, textil-, bőripari osztály és művészi kézműves osztály elnöke. Csak azt tartom szem előtt, hogy az osztály tagjai, mesterek, szakoktatók, iparművészek fejlődhessenek konferenciákon, szakmai kirándulásokon, divatbemutatón, szakmai konferencián bemutatkozhatnak. Fontos, hogy közösséggé formálódjanak, ahol segítséget, szakmai információkat, innovációs ismereteket, élményeket adhatnak és kaphatnak egymástól. Negyedik éve vagyok a kézműipari tagozat alelnöke. Az oktatással kapcsolatos munkákban segítem a tagozatot. Négy éve elindítottam a Divatviadal szakmai versenyt, amelyre 17–19 éves diákok jelentkezhetnek, akik a divatszabó, ruhaipari technikus szakmát tanulják nappali képzésben. A verseny az EuroSkills és WorldSkills tematikáját követi. 2018-ban én voltam a Fashion design and technology Magyarország szakértője, amikor Budapest adott otthont az EuroSkills versenynek. A kamara nekem a szakmai érdekvédelmet, a hagyományörzés támogatását, az innovációt, a digitalizáció megismertetését, a mesterképzést, a szakmai közösséget jelenti. Ezeket így együtt csak a kamaránál kaphatja meg az önkéntes tag. A BKIK a népszerűsítés érdekében hobbivarró workshopokat szervez, illetve az ilyen alkalmak a meglévő végzettségre is képesek ráépíteni, pluszt nyújtani.

S. I.: Nekem leginkább kapcsolatépítési lehetőséget jelent a kamara, az oktatás érdekében célozom együttműködni; azért, hogy valamilyen visszaadhatjuk a szakma megbecsültségét, népszerűségét.

M. ORBÁN ANDRÁS

„A HR-szakma talált meg engem”



Már gyerekkoromban sokan fordultak hozzám különböző problémákkal, tanácskérésekkel. Korán kiderült, hogy jól tudok mások gondjain segíteni, előremutatóan tudok az emberekkel kommunikálni – mondta **Zsoldisné Csaposs Noémi**, aki bevallotta szívügyének tartja a humán erőforrás területének előmozdítását. A kamara humán szolgáltatások osztályának elnöke több érdekességet is elárult kérdéseinkre a HR-szakma rejtelmeiről.

– Azt olvastam, hogy szívügyének tekinti a humán erőforrás területét, azaz a HR-szakmát. Hogyan került ezzel kapcsolatba?

– Amikor még főiskolára jártam, akkor 19 évesen elkezdtem dolgozni egy HR-szolgáltatással foglalkozó cégnél, a Trenwalder magyar jogelődjénél. Lényegében ott ragadtam az első tizenhárom évben, amely idő alatt a társaság mindenféle fúziók után az egyik piacvezető cégcsoporttá vált. Nagyon megtetszett ez a pálya, olyannyira, hogy menet közben átnyergeltem erre területre, így a külkereskedelmi főiskola után humánmenedzsment szakirányt is elvégeztem. Lényegében hamarabb kezdtem ezen a pályán dolgozni, mint erről oktatási intézmény falai között tanulni.

– Mi tetszett meg ennyre?

– Nagyon sokrétű, mozgalmas feladatkörrel van szó, ezért egyre inkább és egyre mélyebben kezdett érdekelni. Az említett cég akkori vezetője mellett dolgoztam, ő vezetett be erre a területre. Először munkaerő-közvetítéssel, majd munkaerő-kölcsönzéssel foglalkoztam. Akkoriban még minden „fapadosan” működött, nem hódított teret az online, illetve a digitális világ. Így például az önéletrajzok még postán érkeztek, míg telefonból csak vonalas volt. Voltak szakmai sikereim, amelyek inspiráltak. Egyre többet tanultam, egyre többet dolgoztam. Ahogy a cég növekedett, úgy fejlődtem én is, több területen is ki tudtam próbálni magam. Kialakult a saját ügyfélköröm, akik elkezdtek

ragaszkodni hozzám. Képzésem a kapcsolatrendszerem, konferenciákra jártam. Egy idő után úgy éreztem, hogy az üzleti dolgokkal is jobban meg kell ismerkednem, így a közgazdász végzettséget is megszerztem párhuzamosan egy nemzetközi MBA-diplomával. Egyre több nemzetközi cégnek dolgoztam, gyűjtöttem a tapasztalatokat.

– Azon túl, hogy ez egy változatos terület, mi az, ami igazán megérintette a HR-szakmában?

– Úgy fogalmaznék, hogy ez a szakma talált meg engem, és nem én a szakmát. Már gyerekkoromban sokan fordultak hozzám különböző problémákkal, tanácskérésekkel. Korán kiderült, hogy jól tudok mások gondjain segíteni, előremutatóan tudok az emberekkel kommunikálni. Már akkor szerettem nyüzsögni, szervezkedni, és figyelni az emberek igényeire. Felismertem, hogy abban tudok valójában kiteljesedni, ha másoknak segítek. Ez olyan szakma, ahol gyorsan meglátszanak a sikerek és a kudarok. Ezekből mindig lehet tanulni. Jó látni, jó érezni azt, ha eredményesen zárul egy megkezdett folyamat, és elégedettek az eredménnyel az ügyfeleim. Ez a mai napig nagy motivációt jelent nekem.

– Ön az elnöke az Országos Humánmenedzsment Egyesületnek. A szervezet célja, hogy támogassa az egységes hazai HR-szakma megteremtését. Ezek szerint akkor ez a terület nem egységes? Ahány cég, annyiféle megoldás?

– Az egységesítés közös platform megteremtését jelenti. Becsatornázzuk a szakma képviselőit, akik meg tudják egymással osztani a tudásukat, ötleteiket, sikereiket, kudarcaikat. Közösen tudjuk keresni a megoldásokat a problémákra, hozzájárulunk egymás szakmai fejlődéséhez. A HR színes terület, nincs két egyforma cég, nincs két egyforma megoldás, nincsen olyan recept, amely minden problémára orvosságot ad. Pont ezért szerethető is, mert mindig tanul az ember valami újat. A HR olyan, mint a főzés. Vannak nagyon jó alapanyagaink, amelyekből mindenki azt készíti, amit akar. A végeredmény sem egyforma, de attól még jó lehet az egyik „leves” is meg a másik is.

– A magyarországi HR-szakmát mennyire befolyásolják a nemzetközi trendek?

– Jelentősen, de én mindig is éheztem a Nyugatról érkező ismeretre, tudásra. Az elmúlt években rendre jelentek meg olyan külföldi cégek a hazai piacon, amelyek hozták a legújabb trendeket, megoldásokat. Ezeket is meg tudjuk osztani egymással az egyesület keretein belül.

– Akkor ezek szerint megvalósult az egyesület létrehozásával megálmodott közös platform.

– Igen, ezt ki lehet jelenteni. Nagyon sok tapasztalat is felgyülemlett. Az Országos Humánmenedzsment Egyesület harminckét éves, ezalatt az idő alatt sok változáson, nehézségen mentünk keresztül. Mára nagyon felgyorsult minden, sok mindent villámgyorsan meg lehet beszélni cseten vagy videón keresztül, de nem mindenben lehet helyettesíteni az emberi kapcsolatokat. Mi szeretnénk megtalálni az egészséges egyensúlyt, de akkor lehet igazán közösséget építeni, ha az emberek találkoznak és beszélgetnek egymással. A koronavírus-járvány alatt mindez nem kis nehézségekbe ütközött. A kapcsolatépítés rengeteg energiát kíván, amely nem feltétlenül térül meg maradéktalanul. Ezt nem egyszer tapasztaltam meg, hiszen az elmúlt években több társadalmi tisztséget is betöltöttem. Képviseltem ágazatokat, a teljes munkaadói oldalt, most pedig a vállalkozásokat. Szeretem a kihívásokat.

– A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara is lényegében egy közös platform. Ezért tartotta fontosnak, hogy szerepet vállaljon a szervezet életében?

– A kamarának főleg kis- és közepes vállalatok a tagjai. Ezek a cégek még inkább híján vannak az erőforrásoknak, ugyanakkor éhesek a tudásra. Bár nagyon sok multinacionális vállalattal vagyok kapcsolatban, nagyon fontosnak tartom a magyar gazdaság, a magyar cégek támogatását, segítségét. Ráadásul a kis- és középvállalkozásoknak nagy szerepe van a foglalkoztatásban. A vezetőik nyitottak, de nem mindig tudják, hogyan lehetne előrébb lépni. Vannak olyan feladatok, amelyek túlmutatnak egy kisebb cég lehetőségein. Ezen viszont a kamara tud segíteni, egy nagy szervezet át tudja hidalni a távolságokat. A kamara össze tudja gyűjteni a különböző igényeket, de tető alá tudunk hozni konferenciákat is, át lehet adni a szükséges információkat a vállalkozásoknak. Különböző ágazatokkal, cégekkel meg lehet teremteni az összefogást, együttműködést. Mégpedig úgy, hogy ezzel mindenki nyerjen valamit.

– Említette a koronavírus-járványt. Hogyan élte meg a HR-szakma, amikor mindenkinek vissza kellett vonulnia az otthona falai közé?

– Nagyon nehezen. Adódott a kérdés: hogyan támogassuk ilyen körülmények között a vezetőket, kollégákat, beosztottakat, amikor nekünk is szükségünk lenne a személyes interakcióra. Mindenféle kreatív módszereket találtak ki a HR-szakemberek abban az ideálisnak cseppet sem nevezhető helyzetben. Virtuális térben kellett építeni a közösséget, így például nemcsak online értekezleteket, hanem még a karácsonyi rendezvényeket is így kellett levezényelni. Sokat is lehetett

azonban mindebből tanulni, személyesen több tréninget tartottam a járvány alatt cégeknek. Nem volt egyszerű, mert úgy kellett átadni a tudást, hogy valójában nem találkoztam a partnereimmel, csak virtuálisan. Ilyenkor nem úgy látod az arcokat, szemeket sem, azaz: nehezebb tartani a kontaktust is, ha nem pontosan érzékeled a visszajelzéseket. Ez sokszor nagyon fárasztó, és nem feltétlenül megy át minden üzenet úgy, ahogy azt szeretnéd.

– Mennyire igénylik egy cég alkalmazottjai a jó HR-osztályt? Nem elég nekik, ha elégedettek a fizetésükkel?

– Az teljesen biztos, hogy az emberek igénylik a törődést, fontos nekik a munkahelyi visszajelzés. Az is fontos, hogy érezzék a motivációt. Ezt egy számítógép nem tudja biztosítani. A technológia bármennyit fejlődhet, az embernek fontos az interakció, fontosak az érzések és a gondolatok. Szeretjük lemérni magunkat, hogy hol tartunk, ehhez pedig visszajelzésekre van szükség. Ha ez elmarad, akkor nem tudunk fejlődni. Ha légtérbe kerülünk, akkor elveszítjük a motivációnkat. Elveszik a kontrollpont, nem tudjuk, hol tartunk, hová kell fejlődnünk. A sikert szeretjük, ehhez is kell a visszajelzés, a kudarcokból pedig lehet tanulni. A munkahelyi kapcsolattartás, közösségépítés egy szakma, amelybe sok minden beletartozik. Úgy is mondhatnám, hogy a HR olyan, mint egy olvasztótégely. Az előbb említetteken kívül felöleli a bérszámfejtést, intézi a munkaerő felvételét, elbocsátását, értékeli a teljesítményeket, kezeli az egyéb munkaügyi dolgokat.

– Nyilván nem az a szakma legszebb része, amikor el kell bocsátani egy dolgozót. Ezt hogyan éli meg?

– Ez valóban nem könnyű. Ráadásul volt olyan időszak a 2008–2009-es gazdasági válságban, amikor a saját kollégáim közül kellett többet is elbocsátani. Akkor még nehezebb ezt megtenni, amikor nem az elégtelen teljesítmény miatt kell ezt valakivel közölni, hanem azért, mert anyagi, üzleti okai vannak. Például azért, mert bezár az adott cég egyik részlege, amely létszámcsonkítással jár. Ezzel együtt én elmondhatom, hogy azokkal a volt kollégámmal is jóban vagyok, akik mindezt átértékelték. Akkor is lehet emberséges körülmények között alakítani megválni, ha azt nem feltétlenül érezzük igazságosnak. Én igyekszem mindenkinek segíteni. Természetesen azt is tudomásul kell venni, hogy a HR nem mindig arról szól, hogy lelkeket simogattunk. Időnként komoly és nehéz üzleti döntéseket kell hozni, amikor „hullik a forgács”. Ekkor az adott cél érdekében meg kell tenni a határozott lépéseket.

– Ön akkor is ezen a pályán dolgozott, amikor magas volt a magyarországi munkanélküliség, és most is ezzel a területtel foglalkozik, amikor közel állunk a teljes foglalkoztatáshoz. A gazdasági élet változásait mennyire érzi meg a HR-szakma?

– Az elmúlt huszonnégy év alatt hullámvasúton utaztunk, hatalmas mélységeket és magasságokat éltünk meg. Az említett 2008-as válság ideje alatt például szinte senki nem tudott álláshoz jutni, aki szeretett volna. Akkor azonban nemcsak munkaerőpiaci, hanem globális krízis volt. Most más a helyzet, ahogy más volt a 2010-es évek elején is, amikor egyes régiókból vonultak ki nagyobb cégek. A HR területén villámgyorsan lecsapódnak a változások, ez nagyon érzékeny piac.

– A fentiekből is világosan látszik, hogy aki a HR-szakma elkötelezettje, annak bőven akad teendője. Hogyan szokott kikapcsolódni ilyen feszes tempó mellett?

– A pihenésben is aktivitás pártján vagyok. Nagyon szeretek utazni, akár országon belül is, de különböző kultúrákkal is szívesen ismerkedem. Szeretem a városnézést, a gasztronómiát, a baráti társaságot, de egy-egy jó könyv is ki tud kapcsolni.

A sikeres reklám titka maga az ügyfél

Az igazán jó reklámot nem fogják „kiikszelni”, nem fogják elkapcsolni. Lehet, hogy lesz benne egy ikonikus zene, egy ikonikus mondás vagy bármi, amire a fogyasztó felkapja a fejét, és azt érzi: ez valami más – magyarázta kérdésünkre **Hinora Bálint**. A Positive Adamsky reklám-ügynökség ügyvezető igazgatója a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara gazdasági szolgáltatások tagozata marketing és kommunikáció osztályának elnöke. Tizenöt évvel ezelőtt ő volt a kamara legfiatalabb tisztségviselője. Ma a cége egyike a top 5 legnagyobb árbevételű hazai reklámügynökségnek.

– **Hiszünk abban, hogy a világot a pozitív dolgok viszik előre – olvasható a Positive Adamsky honlapján. Mekkora hangsúlyt kap a cég életében a pozitív világlátás vagy a pozitív szemlélet?**

– Alapvetően a cégünk három fő vállalati értéke a sokszínűség, a mérvadóság és az őszinteség. Ha viszont rákérdezik a pozitívizmusra, akkor azért el szoktuk mondani, hogy a teljes ügyfélkapcsolatunkban, a kommunikációnkban és a munkáltatói márkaépítésünkben ezt is fontos értéknek tartjuk. Az igazsághoz azonban hozzátartozik, hogy azért lett Positive Adamsky a cég neve, mert felvásároltunk egy Positive Communications nevezetű PR-ügynökséget, majd utána az Adamsky Budapest csatlakozott az ügynökségi

– Így van, ezért is tartottuk fontosnak ezt az alapértékeink közé sorolni. Rengeteg „koponyánk” van, sokféle know-how született az elmúlt bő két évtized alatt. A Positive Adamsky az ország egyik legnagyobb független magyar tulajdonú ügynökségi csoportja. Pénzügyi adatok alapján egyike a top 5 legnagyobb árbevételű hazai reklámügynökségnek. Amiben azonban még erősebbek vagyunk a vetélytársaknál, az az, hogy rengeteg szektorban vagyunk jelen. Ez pont annak köszönhető, hogy nagyon sokféle gondolkodású munkatársunk van. Így jól tudunk reagálni az egyes szektorokat érintő kihívásokra.

– **Az őszinteséget is alapértéknek nevezte. Ez hogyan érhető tetten a tevékenységükben? Ha valaki néz egy reklámot, nem biztos, hogy az elsöre az őszinteséget juttatja az eszébe. Sőt!**

– Nagyon jó a kérdés, mi azt szoktuk mondani, hogy a Positive Adamsky a „bullshitmentes”, klisémentes ügynökségi csoport. Rendkívül önreflektívek vagyunk, tudunk magunkon nevetni, de nagyon fontos, hogy az ügyfeleink és a kollégáink sziklaszilárd és egyenes kommunikációval találkozzanak. A mi kampányainkra az említett klisémentes megoldások jellemzőek. Ezt az ügyfelek nagyon szeretik, mert nem egy hamis világot, hamis, átverésre épülő márkaképet akarunk kialakítani. Fontos szempont a hitelesség, amely megjelenik a megoldásainkban. Az önreflexió, az őszinteség a megjelenésünkben is megnyilvánul, ezt tükrözi a honlapunk is. Aki azt megnézi, azt érezkelheti, hogy ezek a „gyerekek” keveset beszélnek, de amit mondanak, az a helyén van.

– **Ha kilépünk az utcára, ha bekapcsoljuk a tévét, ha böngészünk az interneten, akkor reklámok özöne zúdul ránk. A világhálón nem győzzük „kiikszelni” a felugró hirdetési ablakokat. Ekkora végelethatalan reklámtengerben miként tud érvényesülni egy ügynökség? Miben tud mást mutatni, mint a többiek?**

– Ez is jó kérdés, de a válaszhoz hadd használjam fel a marketing- és márkaelméletet. Mi egy marketinges küldetése? Az, hogy jogi személyiségekből márkát tudjon építeni. Ehhez meg kell érteni, hogy mi a márka. A márka az, amit a fogyasztó érez a termék vagy a szolgáltatás iránt. Ez az ember zsigerei érzése. Ez túllép a racionális elemeken, ebben vastagon megjelenik az emóció is. Ezért van az, hogy a reklám és maga a

” **Az első tíz évünk a kis- és közepes cégekről szólt, a második a multik szegmenséről. A harmadik évtizedünk most arról szól, hogy kilépünk a nemzetközi piacra.** ”

csoportunkhoz. Ebből született meg a Positive Adamsky brand. Ez önmagában is jól cseng, ráadásul hozzásegített az ugrásszerű növekedéshez. Ilyen sokat jelent a jó márkanév.

– **Akkor nézzük a sokszínűséget. Ez mit jelent, hogyan nyilvánul meg a cég életében?**

– Több mint százán dolgoznak a társaságnál, nagyon sokszínű brigádról beszélhetünk. Így sok különböző gondolkodású embert tudunk egy zászló alatt összefogni. Itt mindenki bátran felvállalhatja magát, mindenki képviselheti mindazt, amit a világról gondol. Vannak fiatalabbak, idősebbek, külföldiek, egyedülállók, családosok, különböző politikai nézetűek, de különbözhetnek a vallási nézetek is. Maga a Positive Adamsky semleges, nem foglal állást semmilyen oldal mellett sem. Mi azt nézzük, hogy ki milyen értéket tud a munkában előállítani.

– **Ez a sokszínűség akkor a cég értéke is, hiszen össze lehet fogni mindezt a közös cél érdekében. Jól érzékelem?**

marketing hat az érzékekre, hat a pszichére, befolyásolja a vásárlói döntési mechanizmusokat. Egy márkának az életútja öt szakaszból áll. Az első az, hogy hallottam-e a márkáról. A második az, hogy igen, hallottam róla, és kialakult róla egy képzetársításom. A harmadik szakaszban már kapcsolatba kerülök a márkával, kipróbáltam az adott terméket, ajánlatot kértem rá. A negyedikben a szóban forgó márka ott van a top 3 választási alternatívám között, míg az ötödik szakasz már a kategória azonosításáról szól. Az utóbbira példa: ha mosóporról van szó, akkor az Ariel jut eszembe, ha benzinkútról, akkor meg a Mol. A sort hosszan lehetne folytatni. Mindig az a feladat, hogy először beazonosítsuk a megrendelő márkáját. Hol tart a márka az életútján? Ezt fel kell térképezni. Az elején jár vagy egy további szakaszna? Lehet, hogy már hallottam a márkáról, de van róla egy képzetársításom, ami viszont nem feltétlenül az, amit a megbízó szeretne. Tehát a reklámozás valójában csak egy eszköz. Megpróbáljuk a meghatározott életciklus alapján segíteni a márkatulajdonost, hogy a legjobbat hozhassa ki az adott helyzetéből.

– A fő cél az, hogy az adott márka kategóriaazonosító brand legyen?

– Olyannyira, hogy ez az a mi küldetésünk, ez a hivatásunk. Ha ez sikerül, akkor végzünk jó munkát. Ha például a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamarát nézzük, akkor annak a célcsoportját a fővárosi vállalkozások alkotják. Hallottak-e ezek a cégek erről a szervezetről? Valószínűleg hallottak, de a második szakaszban a képzetársítás már nagyon vegyes. Van, akinek negatív a megítélése, van, akinek pozitív, míg másoknak csak információmorzsák vannak. Tehát az iparkamara is egy márkázási folyamaton megy keresztül akarva vagy akaratlanul. Az eredeti kérdésre a válasz az, hogy a reklámok nem öncélú kreativitást szolgáló meg-

oldások, hanem minden esetben egy mögöttük álló jogi személynek a márkaszintű megnyilvánulásai. A sikeres reklám titka maga az ügyfél. Az a kérdés, hogy mit tudunk kihozni ügynökségi szinten az ügyfélből. Az igazán jó reklámot nem fogják „kiikszelní”, nem fogják elkapcsolni. Lehet, hogy lesz benne egy ikonikus zene, egy ikonikus mondas vagy bármi, amire a fogyasztó felkapja a fejét, és azt érzi: ez valami más, mint a többi. Nagyon sok cég esetében azzal találkozunk, hogy a termékek és a szolgáltatások között nincs különbség, mindegyik ugyanazt tudja. De az egyedi megkülönböztető versenyelőny magában a kommunikációban van. Az egyik jobban kommunikál, mint a másik.

– Több mint húsz év van a cég mögött, amely kezdetben kisvállalkozásokra szakosodott. Hogy jellemezné az elmúlt két évtizedet?

– Mi valóban a nulláról, mindenféle kapcsolati tőke nélkül jutottunk el abba a stádiumba, ahol most vagyunk. Az első tíz évünk a kis- és közepes cégekről szólt, míg a második a multik szegmenséről. A harmadik évtizedünk most arról szól, hogy kilépünk a nemzetközi piacra. A mérőföldköveinkhez hozzátartozott a vonzó brand létrehozása, ami a Positive Adamsky, valamint a kisebb ügynökségek felvásárlása. Így tudtunk minőségi szervezetet építeni és minőségi ügyfélportfóliót kialakítani. Organikusan fejlődött a cég, tégláról téglára építettük. Most valóban olyan stádiumban vagyunk, hogy magabiztosan lehet nekifutni a nemzetközi terjeszkedésnek.

– Milyen szintet kell megugrani ahhoz, hogy nemzetközi szinten is labdába lehessen rúgni?

– Meg kell küzdeni azzal, hogy nyugatnak kicsik vagyunk, míg keleten pedig minden bizonytalan. A nyugati országokban, például egy német, egy osztrák vagy egy svájci ügyfél felteheti a kérdést: miért éri meg egy magyar, adott esetben egy budapesti ügynökséggel dolgoznia? Még akkor is, ha a budapesti cég brandje jó, a magyar kreatív szakemberek megítélése pedig nem rossz. Ár-érték arányban magas minőséget tud kapni egy külföldi megbízó, de a másik oldalról nézve egy nagy nyugati cég szemében a magyar piac értelmezhetetlen. Ez olyan, mint amikor hozzánk jelentkezik be keletről. Ilyenkor felvetődik a kérdés, hogy miért dolgozunk egy román vagy egy bolgár ügynökséggel. Kelet felől alapvetően nagy a nyitottság, hiszen az ő szemükben mi nyugatinak számítunk. Ott viszont sok a kérdőjel, miután nagyon más a kultúra, adott esetben a nyelvtudás, de a stabilitás is kétséges, nem tudod, hogy kiben lehet megbízni. Mindezekkel együtt a mi cégünk sok magyar vállalkozást segít a nemzetközi terjeszkedésben, ennek lépéseit velük együtt tanuljuk. Ráadásul komoly megrendelői körünk van, akik szintén külföldön szeretnének terjeszkedni. Ebben is tudunk segíteni, mert erős célpiacon ismeretünk és erős hálózatunk van külföldön.

– Miért tartotta fontosnak, hogy szerepet vállaljon a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamaránál?

– A szervezetnél 2008-ban kezdtem el tevékenykedni, akkor voltam huszonöt éves. Én voltam a legfiatalabb tisztségviselő egy roppant fiatal vállalkozással. Végigéltem az elmúlt tizenöt évet, láttam, hogy a kamarai rendszer miként változik. Mindig hittem a networking erejében. Számomra a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara az üzleti közösségről szól. Kiváló vállalkozókat ismertem meg, érdemi tapasztalatcserékre nyílt lehetőségem, erősödött a kapcsolati tőkém, számos rendezvényen adhattam elő. Maga a kamarai intézményrendszer, ahogy Nyugat-Európában is, rendkívül erős intézményrendszer, komoly státusa van. Ennek így kellene lennie Magyarországon is, ám itt vannak sajátosságok. A vállalkozói körben vegyes a megítélése ennek a szervezeti struktúrának, de a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara nagyon sokat tesz azért, hogy ez a fővárosban máshogy legyen. Gyakorlatilag a budapesti vállalkozások komoly támaszként tudnak a BKIK-ra tekinteni.

KISS GERGELY



A BKIK SZOLGÁLTATÓI TEVÉKENYSÉGE SZÁMOKBAN • 2022



Budapesti vállalkozó közösség

REGISZTRÁLT FŐVÁROSI
VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA



308 211

Okmányhitelesítés

- ◆ Származási bizonyítvány **7867 db**
- ◆ Számlahitelesítés **1009 db**
- ◆ ATA carnet **706 db**
- ◆ Egyéb igazolás **467 db**



Széchenyi-kártya- hitelügyletintézés



Befogadott
hitelkérelmek:
1967 db

Megvalósult
hitelügyletek
száma:
917 db

Kihelyezett hitelállomány:
45,3 milliárd Ft

Vállalkozói tevékenységet segítő tanácsadás

Adó- és számviteli ügyekben:
1287 megkeresés

Munkajogi tanácsadás:
250 alkalom



Pályázati és általános
vállalkozási tanácsadás:
2115 alkalom

GDPR: **35** alkalom



MMK rehabilitációs tanácsadás

Részvevők száma: **31**

Szakképzés

Duális
képzőhelyek száma:
403 képzőhely,
46 telephellyel,
72 szakmában
15 156 tanuló
fogadására

Tanuló-
szerződések
száma:
670 db

SZKTV-ben
részt vevő
budapesti
versenyzők
száma:
1091 fő

Duális
tanácsadóink
száma:
10 fő



Budapesti Békéltető
Testület ügyeinek
száma:

4198



Mindkét fél
elégedettségének
aránya:
50%



Összes tanuló
száma, akivel
találkoztunk:
6463

Pályorientáció

Osztályfőnöki órák száma:	22
Pályaválasztási börszék:	30
Tájélonap program:	81
Tanműhely-, céglátogatások:	69
Szülői értekezletek:	23
Nyári táborok:	78
Rajzpályázat:	60
Bevont oktatási intézmények:	28



Felnőttképzés

Felnőttképzési programjaink száma: **17**
A programokon részt vevő hallgatók száma: **271 fő**



Nemzetközi üzleti fórumok

Rendezvények száma: **9**
Résztevők száma: **128 fő**



Bridge to Benefits Mesterkurzus

10 részt vevő kkv - **20** nagyvállalati mentor

Kutatások

Rakpartkutatásban
részt vevő vállalkozók száma:
11 242 fő

Katakutatásban
részt vevő vállalkozók száma:
5000 fő

Construmán
építőipari felmérésben
részt vevők száma:
több mint **300**
vállalkozás

Kommunikáció



bkik.hu honlap egyedi
látogatóinak a száma: **540 000 fő**

BKIK Facebook-oldal
követőinek a száma: **8114 fő**

Elért egyedi felhasználó: **1 452 755 fő**

Átlagos elérés per poszt: **11 000 fő**

Átlagos aktivitás per poszt: **3,5%**

Sajtómegjelenések száma: **1709 db**

Heti **kkv-hírlevelünket**
átlagosan megnyitók száma: **13 910 fő**

Rendezvények a BKIK-nál

Kamarai szakmai,
tematikus rendezvény: **208**

Ebből kkv-akadémia **29** konferencia,
több mint **5200** résztvevővel

Képzésekhez kapcsolódó
rendezvény: **118**

Idegenvezetők világnapja programsorozat 2022

82 városnéző túra

50 idegenvezető

3390 résztvevő



BUM (Bevásárló és Tematikus Utcák) hálózata



♦ **200** vállalkozás

♦ **22** esemény **23 000** résztvevővel

♦ Facebookon **45 000** követő

♦ Közösségi csatornákon közel
2 500 000 megjelenés

„Újraorientáció” kamarai segítséggel

Napjainkban a gazdasági szférának nagyon fontos, hogy a cégek, vállalkozások igényeiknek megfelelően képzett, hozzáértő munkavállalókat kapjanak, akiknek piacképes tudásuk van – mondta el **Kovács Judit**, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara felnőttképzési vezetője. Általános tapasztalat, hogy a munkaerőpiac széles körű szükségletei miatt a BKIK valamenyinyi felnőttképzésére folyamatos igény mutatkozik, amelyekre cégek, egyéni vállalkozók és magánszemélyek is jelentkezhetnek.

Az Országos képzési jegyzéket, vagyis a néhai OKJ-t a 175 alapszakmát tartalmazó Szakmajegyzék váltotta fel 2020-tól, innentől alapszakmák, részsakmák, valamint szakmai képzések elvégzésére nyílik lehetőség – ismertette Kovács Judit. A BKIK felnőttképzési vezetője elmondta: az alapszakmák oktatását kizárólag iskolarendszerben lehet megszervezni, szakképesítést és részsakmát pedig felnőttképzésben lehet szerezni. Az utóbbiak az egyes szakmáknak olyan önállóan elkülöníthető részei, amelyek legalább egy munkakör betöltéséhez szükséges ismeretet adnak.

A képzés elvégzéséről a résztvevő tanúsítványt szerez, amely előfeltétele a képzőtől független, akkreditált vizsgaközpontban teljesíthető képesítő vizsgának. A sikeres vizsgát követően a résztvevő hivatalosan is szakképzettnek minősül, megszerezte a részsakmát. A BKIK felnőttképzési programjaiban igyekszik naprakész tudást átadni, a szakértelmet a mai kor követelményeihez igazítani, vállalkozások indítását és működtetését sikeressé tenni a felnőttképzési opciók mellett piaci képzésekkel is.

A felnőttképzési programnak több célcsoportja is van. Egyrészt a technológiai fejlődés, a piaci környezet változásai megkövetelik, hogy a szakemberek továbbképezzék magukat, és így versenyképes legyen a tudásuk. Ez fontos cégeknek, vállalkozásoknak, egyéni vállalkozóknak, magánszemélyeknek egyaránt. Másrészt a pályaelhagyóknak fontos, hogy megtalálják és megtanulják új hivatásukat, amelyhez az alapokat és a gyakorlati oktatóknak köszönhetően az inspirációt is tudják képzéseiken biztosítani.

– Követjük a módszertani, technológiai trendeket, és a piaci környezet változásaira is igyekszünk reagálni, például továbbképzést szervezünk a hibrid és elektromos, azaz alternatív hajtású autók javításának tárgykörében. Ezekre a továbbképzésekre nem csupán autószerelők vagy karosszerialakatosok jelentkezhetnek. A résztvevők között találjuk a Magyar Autóklub szakembereit is, hiszen egy alternatív hajtású autó mentéséhez teljesen máshogy kell hozzáfogni, mint a belső égésű motoros járművek esetében. Kamaránk a felnőttképzési célok megvalósítása érdekében, valamint azért, hogy közvetlenül a piaci szereplőkkel együttműködve lássunk rá az igényekre, és közösen szolgáljuk azokat, szorosan együttműködik cégekkel, szakmai szervezetekkel és szakképző intézményekkel egyaránt – mondta el Kovács Judit.

Együtt dolgoznak többek között a Felnőttképzők Országos Szövetségével, a Budapesti Ügyvédi Kamarával, az Aeroplex Közép-európai Kft.-vel és a Budapesti Komplex Szakképzési Centrummal. A képzések lebonyolításában szorosan együttműködnek a Budapesti Gazdasági Szakképzési Centrummal, korszerű szakmai tudású vállalkozókkal és cégekkel. – Az Aeroplexszel közösen indított képzésünk különlegessége, hogy úgy képezzük a résztvevőket a cég elvárásai és követelményei szerint, hogy a sikeres vizsgák után egyből el is tudnak helyezkedni az Aeroplexnél – emelte ki Kovács Judit.

Ezzel kapcsolatban Demény Árpád, az Aeroplex Közép-európai Kft. ügyvezető igazgatója úgy fogalmazott: – Cégvezetőként üdítő volt látni, hogy a BKIK az első perctől pontosan értette a cégünk munkaerőpiaci szükségleteit. Felnőttképzési megoldásaikkal pedig olyan rugalmasságot és testre szabottságot kaptunk, ami egyszerre példaértékű és hiánypótló.





A felnőttképzésben kiemelten fontossá vált az „újraorientáció”. A jelen munkaerőpiaci helyzetben a gazdaság átalakulásával többen felnőttként kényszerülnek arra vagy jutnak arra a döntésre, hogy pályát módosítsanak, amihez új kompetenciákat kell elsajátítaniuk vagy új képzést kell szerezniük. Felnőttképzési programjainkkal ebben szeretnénk segíteni nekik, például piaci képzéseinkkel. Jó példa az említett „újraorientációra”, hogy ingatlanközvetítői, társasházkezelői képzéseinkre nagy számban jelentkeznek pályamódosító felnőttek, de nagy piaci igény mutatkozik közösképviseelő-képzésre is. A diplomásoknak is biztosít lehetőséget a kamara, például a gazdasági mediátor képzéssel.

Az Aeroplexszel közös képzés esetében ez egy kölcsönösen nyertes, win-win helyzet, mivel a cég a költséges munkaerő-kölcsönzés helyett „tailor-made” szakembereket kaphat, a végzett hallgatóknak pedig azonnal állást ajánlanak a képzés után. Ezzel pedig mindkét oldal nyer, cég és magánszemély egyaránt. A kamarai szerepvállalás viszont nem merül ki ennyiben, a képzésekre azok is jelentkezhetnek és jelentkeznek is, akik nem kamarai tagok, a BKIK emellett tanácsadással is segíti az érdeklődőket.

Jellemzően nagy a fluktuáció minden szektorban, és nagyon sokan nyitottak az új lehetőségekre. Sokan pont a hirdetéseket, a lehetőségeket látva szeretnének valamilyen új irányba orientálódni, nem lehet csupán egy területre vagy ágazatra szűkíteni az érdeklődők körét.

Vannak szakmák, ahol mesterlevél szükséges az önálló vállalkozás indításához, de szintén mesterlevél vagy kamarai gyakorlati oktatói képzés szükséges ahhoz, hogy valaki tanulót foglalkoztathasson. A mesterképzések során a szakmai ismeretek mellett vállalkozási és pedagógiai ismeretek képezik a tananyag részét. A BKIK évek óta foglalkozik mesterképzéssel, csak az elmúlt másfél évben a felnőttképzéseken 634 hallgató szakmai fejlődéséhez járult hozzá a kamara. A kezükbe adott tanúsítvány vagy képesítő bizonyítvány azonnal hasznosítható gyakorlati szaktudást képvisel. A mesterképzéseken 122 főnek adhattak át mesterlevelet, avathatták szakmájuk mesterévé, segítették elő a vállalkozóvá válását, akik ezentúl ki-

emelkedő tudásukat átadhatják a jövő generációk szakembereinek. – A felnőttképzés itt kapcsolódik össze a kamara által szintén több ponton segített és támogatott duális képzéssel, hiszen a mesterek diákokat is fogadhatnak a duális képzésben. A szakember-utánpótlás ilyen magas szintű támogatása közös küldetése a kamaráknak és a gyakorlati képzésre jogosult szakembereknek. Túl azon, hogy a mesterlevelet szerzők csaknem száz százaléka szeretné valamilyen módon továbbadni a tudását, a magasabb képesítési szint azon szakembereknek is fontos, akik versenylényként tudják használni a mesterlevelüket, amellyel azt is láttatják, hogy szakmájukat magas szinten, mesterként végzik – részletezte Kovács Judit.

A visszajelzésekkel kapcsolatban a szakember elmondta: a végzett hallgatók azért ajánlják a BKIK felnőttképzéseit, mert a kedvezményes igénybe vehető oktatások magas minőségét több évtizedes szakmai, gyakorlati tudású oktatók garantálják, a kontaktórák és/vagy online képzéseket pedig a résztvevők munkahelyi kötelezettségeihez igazodva hétköznap esténként, hétfőig tartják.

– Fontos az is, hogy tanfolyamainkon a szakmai kompetenciákon kívül a hivatásuk gyakorlásához szükséges egyéb képességek erősítésében is segítjük hallgatóinkat. Képzéseinken valamennyi képzési kategóriában folyamatos kedvezményeket, kamatmentes részletfizetési lehetőséget biztosítunk, és az sem utolsó szempont, hogy rugalmas, emberközpontú hozzáállásunkkal segítjük résztvevőinket a beiratkozástól a vizsgáig. Sőt utána sem engedjük el a végzett hallgatók kezét, a BKIK díjmentes vállalkozási tevékenységgel kapcsolatos tanácsadással, pályázatfigyeléssel, különböző fejlesztési programokkal segíti a budapesti vállalkozásokat. A felhívásainkkal a közösségi médiában is találkozhatnak, aki pedig célzottan keres, a BKIK honlapján a felnőttképzés menüpontban található bővebb információkat. Felnőtt- és mesterképzéseinken várjuk a pályakezdő vagy pályamódosító, munkanélküli vagy akár új hobbikereső szakembereket, kezdő vagy már gyakorló vállalkozókat, akik tudják, hogy a tudás a legjobb befektetés – ismertette Kovács Judit.

M. ORBÁN ANDRÁS

Kamarai támogatás a duális képzőhelyeknek



Szervező, minősítő, összekötő, tehetséggon-
dozó szerepük van a területi kamaráknak a
duális szakképzés támogatása során. A Bu-
dapesti Kereskedelmi és Iparkamara e téren
folytatott aktív tevékenységét a számok is
jól mutatják.

Duális képzésről, ahol szakmánként eltérő százalékos arányban képzőhelyek és az iskolák is részt vesznek az oktatásban, 2011 óta beszélhetünk, a mai formájában viszont a 2020/21-es tanévtől él a kétszereplős rendszer, amelybe a területi kamarák, és így a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara (BKIK) több ponton kapcsolódik – ismertette Varga Zoltán, a BKIK szakképzési vezetője. Elmondta, a mostani rendszer legfőbb ismérve, hogy már nem tanulószerveződéses jogviszonyról beszélhetünk, hanem szakképzési munkaszerződés jön létre a képzőhelyek és a tanulók között,

akik így nem ösztöndíjat, hanem munkabért kapnak. Ezen a ponton fontos változás még a csaknem nyolcszáz szakképesítést megnevező Országos képzési jegyzék megszűnése, amelyet a mintegy száznyolcvan szakmát tartalmazó Szakmajegyzék váltott fel.

Varga Zoltán a duális képzés menetét ismertette elmondta, a hároméves szakképzőiskolába jelentkező tanuló az első évben ágazati alapozó képzést kap, majd a második-harmadik évben kerülhet ki a céges képzőhelyre, de a már érettségizetteknek nem kell közismereti tárgyakat tanulniuk, az ő képzési idejük alapesetben, ha semmilyen előzménytárgyat nem számítanak be, két év.

A technikum újdonsága viszont, hogy a korábbitól eltérően már nem 4+1, hanem ötéves a képzés, ami azt jelenti, hogy nem lehet külön bontani az érettségit a szakmaszerzéstől, illetve a már megszerzett szakma nevében is szerepel valamiféleképpen a technikus megnevezés, például cukrász szaktechnikus vagy faipari technikus – említett két példát Varga Zoltán.

Ebben a képzési formában a harmadik évtől lép be a külső helyszíni gyakorlati szakirányú oktatás, amelyet, mivel egyes szakmáknál átlagosan heti egy napra jönne ki az adott tanév során, úgy oldják meg, hogy tömbösítik az órákat, így például május elejétől június közepéig hat hetet a duális képzőhelyen tölt a tanuló, további hat hetben pedig nyári gyakorlatát tölti, így 12 hétre kötnek vele szerződést.

Varga Zoltán kitért a jogviszonyra is, 25 éves kor alatt beszélhetünk tanulói jogviszonyról, afelett felnőttképzési jogviszonyról, ám ha valaki 19 évesen például munkába áll, ő is felnőttképzési jogviszonyban tanulhat tovább.

Duális képzőhely akkor lehet egy cég, ha a területileg illetékes kamaránál kéri a nyilvántartásba vételt, amelyet helyszíni ellenőrzés követ. A képzőhelynek meg kell határoznia, mely szakmákban és legfeljebb hány tanulót tud fogadni, képzési programot kell benyújtania, és kell lennie oktatójának is, valamint megfelelő infrastruktúrájának, továbbá minőségirányítási rendszert is kell működtetnie. Az oktatók képzésében egyébként a kamara is segít, nem csupán abban van szerepe, hogy egy céget oktatóhelyé minősíthessenek.

A tanuló maga is kereshet gyakorlati helyet. Ha az adott cég (még) nem képzőhely, nyilvántartásba kell kerülnie, de ugyanígy a szülő is kereshet alkalmas céget, az iskola is ajánlhat, vagy pedig az oktatási intézménynek vannak duális partnerei. Sőt a tanuló közvetlenül is megkeresheti a kamarát, ha gyakorlati képzőhelyet szeretne találni leendő végzettsége megszerzéséhez.

Varga Zoltán elmondta, a kamara segítő tevékenysége számokban is jól mérhető e téren, az előző naptári évben csaknem kilencszáz nyilvántartásba-vételi eljárást folytattak le, ezek tíz százaléka utólagos ellenőrzés volt, amely során azt mérik fel például, továbbra is adott-e minden feltétel a duális képzéshez, a tanulók foglalkoztatásához. Idén ezerötven eljárás a cél, amely a szakképzési vezető szerint teljesíthető célérték. Varga Zoltán hozzátette még, a kamara ugyanúgy az előző időszakban nyolcvan gyakorlati oktatót képzett, és idén három szakmában szerveznek támogatott mesterképzést. Utóbbi további szakmai elmélyülést, felkészítést is ad, míg a gyakorlati oktató a tanulófoglalkoztatáshoz, oktatáshoz szükséges vállalkozási, illetve pedagógiai ismereteket sajátítja el.

A képzőhelyek is kapnak támogatást a kamarától: évente tartanak nekik szakmai rendezvényeket, havonta pedig online formában, Duális percek címmel jelentetik meg szakképzési aktualitásokat feldolgozó adásukat, az adásokhoz kapcsolódóan a cégek előzetesen küldhetnek aktuális témafelvetéseket.

Varga Zoltán kitért rá, a tanulók vizsgáztatásában is van szerepük, így a BKIK-nak is: az ágazati alapvizsgákhoz elnököket delegálnak, sőt képzik is őket. A szakmai vizsgák esetében is hasonló a folyamat, itt vizsgafelügyelőt biztosít a kamara.

A területi kamarák szerepe tetten érhető a diákok tehetség gondozásában is, erre jó példa az országos szakmai tanulmányi verseny (OSZTV) és a Szakma Kiváló Tanulója Verseny (SZKTV). Ez a feladatkör 2007–8 óta valósul meg jelenlegi formájában, a területi kamarák végzik az előválogatást, a legjobbak minden évben a Hungexpo területén mérik össze tudásukat. Varga Zoltán elmondta, csak tavaly a BKIK ezeregyszáz tanuló kiválasztásánál segédkezett, 2023. januárban mintegy ezernégyezsáznál.

Maga a látványos verseny jó pályaeorientációs lehetőség az általános iskolásoknak, akik – kamarai szervezésben – nézhetik a szakmai versenyeket, közelebb kerülve ezáltal is a szakmákhoz, segítve a pályaválasztást.

A területi kamarák – köztük a BKIK – máshogyan is közreműködnek: utóbbinak Budapest szinten hatvan általános iskolával van kapcsolata, tavaly különböző formában ötezer tanulót szólítottak meg. Erre az egyik legjobb lehetőséget – emelte ki Varga Zoltán – az osztályfőnöki órák jelentik.

A fordítottjára is akad szép számmal példa, amikor kamarai szervezésben nyílik lehetőség tanműhelyek látogatására (79 látogatáson összesen 1645 fő vett részt tavaly), pályaválasztási börszék vagy éppen a tájolónapok, amely utóbbin 2022 során összesen ezernyolcszáz tanuló fordult meg – sorolta Varga Zoltán. Hozzátette, ugyanitt említhető még a BKIK rajzpályázata, ahol két dobogós helyezett fényképszámteremben, míg a cukrásztanuló egy neves szálloda műhelyében fordult meg és vehetett részt az alkotás folyamatában.

A 2023-as évtől a BKIK fő támogatója a Szakmázz pályaválasztási rendezvénynek. Az együttműködéssel az évben több rendezvény is megvalósul, de a legnagyobb, az október 18–19-i Szakmázz pályaválasztási kiállítás volt.

A szakember kérdésünkre elmondta, a legutóbbi, szakmajegyzékes nyilvántartást figyelembe véve 857 cég 1289 helyszínen fogad tanulót a duális képzésben. Hozzátette, ez önmagában is jelentős, de a valóságban nehéz átlátni, ténylegesen elegendő-e ennyi képzőhely. Az egyik ilyen tényező, hogy egyik helyszínen csak öt, míg a másik képzőhelyszínen az alapesetben maximális, 12 tanulót is tudnak fogadni, ám Varga Zoltán szerint az sem mindegy, hogy ez a létszám az egyes szakmáknak hogyan oszlik meg. Arra is akad példa szerencsére, hogy a képzőhelyek kapacitása duplaakkora, mint ahány tanuló érkezik, de olyan is előfordul, hogy változik a foglalkoztatható tanulók létszáma egy helyen, például tíz helyett már csak ötöt fogadnak a következő évben. A kihelyezéseket tovább árnyalja, hogy hiába lenne gyakorlati lehetőség, ha az adott diáknak a képzőcég messze van, így nem jelentkezik vagy nem vállalja. Mindezek ellenére vagy inkább mindezekkel együtt valójában mind a duális foglalkoztató, mind a tanuló nyer. Utóbbi azért, mert naprakész, korszerű tudást kap, a duális partnercég pedig hozzájárulhat a szakképzési rendszer eredményes és hatékony működéséhez, a szakember-utánpótlás sikereihez. De ami még inkább és igazán nyertes helyzet lehet mindkét félnek, hogy a képzőhely a sikeres szakmai vizsgát követően tovább foglalkoztathatja tanulóját, így a pályakezdő tanuló azonnal munkába állhat, a duális foglalkoztató pedig megspórolja a munkaerő-keresés, kiválasztás és betanítás hosszú és költséges procedúráját. Ez a középtávú szemlélet sok esetben hiányzik a céges HR-kultúrából.

Varga Zoltán végül hozzáfűzte, a már végzett tanulók kezét sem engedi el a kamara: BKIK a vállalkozásindításban segíti a tehetséges budapesti fiatalokat. A BKIK-beszállókártya többek között tanácsadást, székhelyszolgáltatást takar, és jövőképet, fejlődési lehetőséget ad.

M. ORBÁN ANDRÁS



Fókuszban az üzleti kapcsolatteremtés

Üzleti kapcsolatteremtés exportérett hazai vállalkozásoknak itthon és külföldön egyaránt: ez a kamara nemzetközi irodájának fő tevékenysége. **Babák Péter** irodavezető elmondása szerint ezt hazai üzleti találkozók szervezésével, illetve a cégek nemzetközi kiállításokra való kiutaztatásával segítik elő, hiszen, mint az irodavezető fogalmaz, a kapcsolatteremtés érték.



” **Az üzleti találkozók remek lehetőségek azoknak a cégeknek, amelyek a külpiacra lépést tervezik.** ”

A kamara nemzetközi irodájának fő feladata az exportérett és versenyképes magyar cégek, vállalkozások külföldi piacra jutásának, exporttevékenységének támogatása. Ennek egyik fontos eszköze olyan üzleti találkozók szervezése, ahol külföldi delegációkkal találkozhatnak a hazai cégek, ezzel is segítve a külpiacokra való eljutást. A nemzetközi iroda ezen kívül abban is támogatja az adott vállalkozásokat, hogy azok eljussanak külföldi vásárookra, kiállításokra.

Babák Péter, a BKIK nemzetközi irodájának vezetője elmondta: nemzetközi tevékenységüket a Nemzetközi és Külgazdasági Kollégiummal közösen szervezik, koordinálják, amelynek jelenleg harminc aktív tagja van. A folyamatosan bővülő tagságot a nemzetközi gazdasági élet tapasztalt szereplői alkotják. A fő célkitűzés a kormányzati külügyi és külgazdasági intézményrendszer (Külgazdasági és Külügyminisztérium, Magyar Exportfejlesztési Ügynökség), a nagykövetségek, valamint a fővárosi önkormányzat stratégiai partnereként a budapesti versenyképes gazdálkodó szervezetek külgazdasági sikereinek elősegítése.

A BKIK jó néhány éve tudatosan törekszik arra, hogy eredményközpontú és sikerorientált szemléletet építsen be a programjaiba. Erre jó példa, hogy a kamara üzleti delegációja részt vett a tajvani Smart City Expón, ahol több konkrét megrendelés és beszállítói szerződés is született a fenntartható, okosváros témakörhöz kapcsolódó magyar cégek és tajvani vállalatok között. A hazai vállalkozások rendkívül elégedetten, többen már konkrét üzleti ajánlatokkal nyilatkoztak a rendezvény után.

A kamara jó kapcsolata a szervezőkkel nagyban megkönnyíti a részt vevő magyar cégek reprezentációját a hasonló eseményeken. A tajvani szervezők például biztosították a teljes delegációnak a szállást, a helyi transzferket, valamint egy fő repülési költségét is fedezték. Így egy magyar vállalkozásnak a kamarával sokkal olcsóbb és egyszerűbb részt vennie egy neves külföldi expón, mintha önerőből tenné ezt meg.

Az év másik nagy eseménye az Európa egyik legnagyobb Smart City rendezvénye kapcsán szervezett üzleti fórum volt Spanyolországban, melyre 16 magyar cég részvételét koordinálták a barcelonai, a madridi at-tasé és a Magyar Exportfejlesztési Ügynökség (HEPA) közreműködésével. Itt a csatlakozó kkv-k azonkívül, hogy egy standon bemutatták terméküket, egyéb programokon is részt vettek. Ezekkel a „networking” eseményekkel, helyi üzletemberekkel, cégekkel közös vacsorákkal tud sokat segíteni a kamara a kapcsolatépítésben, amit mi sem igazol jobban, mint a katalán fővárosban már megalapozott üzletkötések.

A BKIK-nak a tengerentúlon is remek kapcsolatai vannak: a New York-i Amerikai Magyar Kereskedelmi Kamara (American Hungarian Chamber of Commerce in New York – AmHunCham) részéről tavaly novemberben Zsarnóczky Martin, az AmHunCham elnöke és Nagy Elek, a BKIK elnöke aláírt egy együttműködési megállapodást. Ez nemcsak formális, hanem nagyon is valós együttműködés, a New York-i szervezet szívesen hoz Magyarországra üzleti delegációkat. Ennek részeként májusban Gordon M. Johnson, a New Jersey-i állami szenátus demokrata szenátora látogatott hazánkba a két kamara szervezésében, a fórumon több mint száz résztvevő volt, többnyire olyan magyar cégek, vállalkozások, amelyek már érettek és nyitottak a külpiacra lépésre.

Az üzleti találkozók remek lehetőségek azoknak a cégeknek, amelyek külpiacra lépnének. A korábbi sikeres programok után szeptemberben tartottak újabb amerikai–magyar üzleti találkozót a BKIK székházában. A

Délkelet-USA–Budapest gazdasági fórum részeként a kamara egy hatfős amerikai delegációt fogadott. A találkozón a piaci terjeszkedésre kész magyar cégek ismerhették meg az Egyesült Államok délkeleti városainak üzleti lehetőségeit az AmHunCham közreműködésének jóvoltából. A találkozón részt vett John E. Parkerson, Magyarország tiszteletbeli főkonzulja is, aki többek között felhívta a résztvevők figyelmét olyan szabályozásokra, amelyek fontosak lehetnek az amerikai piacra aspiráló hazai vállalkozásoknak, mint például a vízummentességi program, valamint a megváltozott adózási szabályozás.

Az eseményen személyes megbeszélésekre is lehetőség volt, ahol a magyar cégek képviselői és az amerikai delegáció tagjai akár egy jövőbeli sikeres együttműködés alapjait is lefektethették.

Hogy miben tud segíteni még a BKIK a tagoknak? A külföldi üzleti kapcsolatépítés mellett a standok bérlésé-

ben, a szálláshely és az utazás költségébe is sokszor támogatás-ként hozzájárulnak. Ezek – rövid és hosszú távon is – mind hozzásegítik a részt vevő magyar vállalkozók megjelenését a külföldön.

A nemzetközi tevékenység jegyében a környező országok kamaráival is együttműködik a BKIK. 2019-ben létrejött a Duna Menti Kereskedelmi Kamarák Egyesülete. Az azóta is folyamatosan bővülő szervezet alapító tagjai az alsó-ausztriai (Sankt Pölten), bécsi, budapesti, bukaresti, horvát (a varasdi kamarán keresztül), Pest megyei, ruszei, Temes megyei, vratsai kereskedelmi és iparkamarák, valamint a Duna régió kívülről az isztambuli kereskedelmi kamara. Az egyik legtekintélyesebb kamaráról van szó négyszázezer taggal, a szervezet fuvarozó-szállítmányozó cégei jelentős szerepet játszhatnak abban, hogy a Duna növekvő mértékben a Közép-Kelet és Közép-Európa közötti árucere-forgalom csatornája legyen

ZOVÁTHI DOMOKOS



Fenntartható, tudásvezérelt vállalkozások

A párbeszéd és a tudásmegosztás a vállalkozások vagy vállalatok között az egyik legfontosabb feladatunk – mondta **Harsányi Mónika**, a BKIK nemzetközi projektirodájának vezetője. Az idei évi meglévő és új projektek megvalósítása mellett az iroda jelenleg egy dinamikus tudástár létrehozásán dolgozik.

A nemzetközi projektiroda szinte egy különálló „bolygó-csoport” a kamarán belül – fogalmaz Harsányi Mónika. Feladatuk, hogy nemzetközi partnerségben, konzorciumban megvalósuló vállalkozásfejlesztési projekteket hajtsanak végre és új projekteket fejlesszenek. Portfóliójuk 2017 óta épül, és Európai Unió által interregionális együttműködésekben alapuló projekteket valósítanak meg.

Fejlesztési tevékenységeiknek köszönhetően idén hat projektajánlatot tudtak beadni a különböző pályázati felhívásokra, amiből hármat el is nyertek, és több tender még bírálat alatt van. Az elnyert projektek egy részének

megvalósítása már elindult, egy részük 2024 első félévében várható.

A projektiroda feladata az is, hogy behozzon olyan nemzetközi trendeket, innovációs témákat a kamarába, amelyeket utána a hazai vállalkozásoknak projektakciók, szolgáltatások, tréningek és tudástranszfer-folyamatok formájában kiajánlhatnak.

A nemzetközi tevékenységük által ezekben a projekteken magyar partnerként szerepelnek, így nemcsak a budapesti, hanem az összes magyar vállalkozás – természetesen a projekt tematikájának megfelelően – a célcso-



port. Ha integrálják ezeket a tapasztalatokat, projekteket a kamara szolgáltatásának portfóliójába, sokkal megvalósítottabb háttérrel tudják kielégíteni a piaci igényeket.

Amikor új projekteket fejlesztenek, akkor olyan témákban gondolkodnak, amelyeket a meglévő projekttevékenységeikre alapozva tudnak továbbfejleszteni, így fordultak 2018 óta a fenntarthatóság felé. Több olyan nemzetközi projektjük is volt, ami társadalmi innovációra, non- és forprofit együttműködések fejlesztésére vonatkozott.

Idén januárban elindították új projektjüket, a Couriers Go Greent. A program fő célja egy innovatív oktatási és zöldstratégiai modell kifejlesztése a logisztikai ágazat szereplőinek, hogy minél zöldebb irányba tereljék működésüket, hozzájárulva ezzel a környezetvédelem és az éghajlatváltozás elleni küzdelemhez. Ebben a projektben egy határszágos, országspecifikus elemzésre alapuló innovatív képzési tananyag jön létre, amely segíti a szállítmányozó szektorban tevékenykedő vállalatokat, a hozzájuk kapcsolódó beszállítókat, partnereket a zöldátállítás elsajátításában, ezzel támogatva őket karbonlábnyomuk csökkentésében.

A Couriers Go Green projekt abban is segít, hogy felmérje az adott vállalat aktuális helyzetét. Megoldási javaslatot és adaptálható eszközt kínál a zöldátálláshoz, majd a folyamat végén tanúsítványt ad a vállalatnak. Fontos, hogy a munkavállalók esetében is történjen szemléletformálás. Ez az oktatási csomag képes erre. Emellett imázs szempontjából is lényeges, hogy egy cég megmutassa magáról, hogy minden munkavállalója otthon van a témában és a fenntarthatósági szempontokat figyelembe véve képes dolgozni.

Idén ősszel egy másik nemzetközi projekt megvalósítása is elkezdődött, ez a Value Factoring. A projekt lényege, hogy szektorközi párbeszédet generáljanak a feldolgozóipar területén. A projekt lehetőséget teremt arra, hogy az iparág szereplőit és hozzá közvetlenül vagy közvetetten kapcsolódó szervezeteket összehozza, és további nemzeti, illetve nemzetközi együttműködések generáljon.

A vállalatok törekednek a fenntarthatóságra, ennek persze nem csak zöld okai vannak. Erre nagyon jó példa az idén már harmadik alkalommal megvalósított Bridge to Benefits program, amely a kamara leginnovatívabb, leginspiratívabb, széleskörű együttműködésen alapuló fenntarthatósági programja. A program célja, hogy szemléletformálást indítson kisvállalkozások körében a társadalmi és környezetileg hasznos üzleti működés kialakítására. Idén mintegy 36 szervezet együttműködésével zajlik a program. Rendkívül diverz közösség, kiemelkedő hazai nagyvállalatok, civil szervezetek, egy felsőoktatási intézmény és egy önkormányzat is részt vesz a kkv-k mellett. A sokszínű mentori körnek köszönhetően a program sok értékes, naprakész gyakorlati tudást kínál kkv-knak. Fontos kihangsúlyozni, hogy a mentorszervezetek nemcsak tudást adni jönnek a kkv-k részére, hanem tudást is vihetnek el. A programba bekerült vállalkozások fenntarthatósági tevékenységei is évről évre változnak, nagyon jól tükrözik az aktuális társadalmi és környezeti kihívásokat, amelyekkel nap mint nap szembesülünk.

A futó programok mellett az iroda kezdeményezésére hamarosan új szolgáltatással debütál a kamara. Ez a Business in Hungary, amely egy dinamikus tudástár hazai és Magyarországon tevékenykedő külföldi tulajdonú vállalkozásoknak.



” **A projektiroda feladata az is, hogy behozzon olyan nemzetközi trendeket, innovációs témákat a kamarába, amelyeket utána a hazai vállalkozásoknak projektakciók, tréningek és tudástranszfer-folyamatok formájában kijaánhatnak.** ”

A kezdeményezés háttere szintén az egyik korábbi, nemzetközi projekt, amelynek megvalósításakor az volt a tapasztalat, hogy a hazai vállalkozások szívesen látnák a kamara segítségét abban, hogy az megfelelő gyakorlati információval lássa el őket a vállalkozás indításához és a cég menedzseléséhez, ügyviteléhez kapcsolódó témákban egyaránt. A Business in Hungary egy olyan tudástár, amely számos területen ad támogatást egy cégnek a bejelentéstől, adminisztrációtól kezdve az adózási kötelezettségen át a jogi segítségig, valamint az ügyfélkapu kezeléséig angol és magyar nyelven.

Ennek van egy statikus oldala, amely a honlapon lesz elérhető a tudástárban, valamint egy dinamikus, amely lényegében egy üzleti adminisztrációs és üzletfejlesztési tanácsadó szolgáltatás lesz, amelyet november végén mutatnak be. A szolgáltatás célja az is, hogy a kamara tagjainak számát bővítsék, főleg olyan vállalkozásokkal, amelyeknek külföldi tulajdonosuk van, de hazai cégként Magyarországon végzik üzleti tevékenységüket.

ZOVÁTHI DOMOKOS

KLUB A VÁLLALATVEZETŐK PÁRBESZÉDÉERT



Anyár közepén indította el a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara (BKIK) új üzleti platformját, a Nagyvállalati Klubot. Ennek célja kettős. „Egyrészt lehetőséget teremt a budapesti nagyvállalatok vezetőinek, hogy átbeszélhessék egymással a gazdaság aktuális

kérdéseit. Másrészt arra is alkalmat nyit, hogy mindezt közvetlenül, párbeszéd formájában a kormány képviselőivel is megtegyék” – hívta fel a figyelmet Haranghy Csaba, az ipari tagozat elnöke.

Ezen felül a BKIK azt a szerepet is vállalta, hogy a cégektől érkező jelzéseket, javaslatokat összegyűjti és strukturált formában eljuttatja az illetékes tárca vezetőjének.

A Nagyvállalati Klub súlyát jól mutatja, hogy az első eseményén, június 13-án csaknem negyven vállalatvezető találkozott Varga Mihály pénzügyminiszterrel. A menedzserek a gazdaság különböző szektoraiból érkeztek, így a fővárosi közlekedési és közműszolgáltatóktól a kiskereskedelmen át a szórakoztatóiparig. A pénzügyminiszter kifejezetten bátorított arra, hogy a piaci tapasztalatok, gyakorlatok előterjesztésével a cégek támogassák a minisztérium munkáját.

Szeptember végén a Nagyvállalati Klub főelőadója Nagy Márton gazdaságfejlesztési miniszter volt, aki 10 + 10 pontban mutatta be a hazai gazdaságpolitika jelenlegi irányait. Ezúttal is fesztelen és valódi szakmai párbeszéd alakult ki a miniszter és a vállalatvezetők között. Mindez egyértelműen jó alapként szolgál a jövőben egy szorosabb együttműködéshez a gazdaságfejlesztési politikai és a fővárosi nagyvállalatoknak, ehhez pedig a BKIK elnöke, Nagy Elek felajánlotta további közvetítését.



MINDENKINEK VAN ÚT A MUNKÁBA

A BKIK rehabilitációs tanácsadási szolgáltatásának célja a megváltozott munkaképességű emberek munkaerőpiaci helyzetének javítása. Ennek részeként a szemléletformálás mellett arra is törekednek, hogy hatékonyan enyhítsék a munkaerőhiányt az eddig kiaknázatlan munkaerő bevonásával. Lőrincz Gergely, a kamara kézműipari tagozatának elnöke kiemelte: a lehetőséget igénybe vevő vállalkozások adókedvezményben is részesülnek, hiszen mentesülnek az akár évi több mint kétmillió forintos rehabilitációs hozzájárulás alól.

A tagozati elnök vezetésével a BKIK közel két éve indította el a megváltozott munkaképességű munkavállalók rehabilitációs foglalkoztatására irányuló speciális tanácsadási szolgáltatását budapesti vállalkozásoknak. Már félszáznál is több, főként kétezer fő feletti foglalkoztatotti körű nagyvállalat érdeklődött. Mindeközben a BKIK a tanácsadáson túl rendszeresen szervez olyan eseményeket, amelyeken lehetőség nyílik a szakmai tapasztalatcserére és a legjobb gyakorlatok bemutatására.

A konzultációra több csatornán is lehetőség nyílik: telefonon, előre meghirdetett tanácsadási időben, e-mailben és személyesen. Ezek során olyan alapvető kérdésekre kaphatnak pontos válaszokat a vállalkozások, mint például miként lehet foglalkoztatni megváltozott munkaképességű dolgozókat, vagy hogy milyen iratok, dokumentációk fogadhatók el a megváltozott munkaképesség igazolására. A BKIK olyan közhiteles címlisták igénylésében is segít, amelyeken megtalálható azoknak a rehabilitációs szakértőknek az elérhetősége, akik mentori és tanácsadói feladatokra felkérhetők.



PECSÉTET KAPNAK A MEGBÍZHATÓ CÉGEK

Kamarai bizalom védjegy néven vált ismertté a BKIK új kezdeményezése. Ezt a tanúsítványt az általa minősített megbízható és a zöldgazdálkodás követelményeinek is megfelelő vállalkozások kaphatják meg. A kamarai minősítése azt is jelenti, hogy az adott vállalkozás kamarai átvilágítása megtörtént, a cég jogszerűen működik, megbízható kamarai tag, és azokkal a termékekkel és szolgáltatásokkal foglalkozik, amelyek a cégismertetőben szerepelnek.

A kamarai alapvető célja ezzel a szolgáltatással az, hogy segítse a minősített budapesti vállalkozásokat új piacokhoz jutni és igazolja azok megbízhatóságát a hazai vállalkozói környezetben. Egyúttal pedig lehetőséget is teremt a nemzetközi kamarai minősítés megszerzéséhez a kamarák nemzetközi hálózata révén. Sztranyák József, a kamarai gazdasági szol-

gáltatások tagozatának elnöke a minősítő rendszer egyik módosítójaként elmondta, hogy a védjegyet a BKIK egyéves próbaidőszak után, 2023. novembertől vezette be végleges formában. A rendszer alapvetően a BKIK önkéntes tagjainak érhető el, de nyitott minden működő vállalkozás előtt is. Azonban kizárólag akkor, ha a cég a vizsgálati időszak alatt önkéntes tagságot létesít a kamaránál.

A védjegy a vállalkozásoknak ismertséget és egyúttal kamarai ajánlást is jelent, továbbá azt is igazolja, hogy a vállalkozás megfelel a fenntartható gazdálkodás alapkövetelménynek és ennek alapján zöldvállalkozásnak minősíthető.

A Kamarai bizalom a gyakorlatban egy magyar és angol nyelven kiállított oklevelet jelent, valamint egy grafikus védjegyet (logó), amelyet a vállalkozás minden nyomtatott és elektronikus ismertetőjén megjelentethet.



CSAK ÁTFOGÓ STRATÉGIÁVAL LEHET MEGOLDANI A MUNKAERŐHIÁNYT



Az évente legalább egyszer megrendezett SzakMÁzz! Budapest pályaválasztási kiállítás célja, hogy közelebb vigye a pályaválasztó diákokat, így a 12–15 és 17–18 éves korosztályt a különböző szakmákhoz és foglalkozásokhoz. Az esemény szlogenje adja vissza legegységesebben a választ a fiatalok karrierkérdésére: Nézd meg! Fogd meg! Próbáld ki! A kiállítók – akik a budapesti szakképzési rendszer technikumai és szakképző iskolái, valamint munkaerőpiaci szereplők – interaktív és élményalapú tevékenységekkel szólítják meg a fiatalságot, hogy megkönnyítsék nekik a megfelelő továbbtanulási irány kiválasztását.

Szatmáry-Jáhl Angéla a BKIK kereskedelmi tagozatának elnökeként különleges figyelemmel kíséri a kereskedelmi és idegenforgalmi szakemberek utánpótlását. Kiemelte, hogy a rendezvény már tizenegy éve működik, és idénre elérte, hogy nemcsak Budapesten, hanem az egész országban a legnagyobb pályaválasztási kiállításnak számít.

A kamara felismerte, hogy a most tapasztalható munkaerőhiányt csak átfogó, középtávú stratégiák kidolgozásával és megvalósításával lehet megoldani. Ezért fókuszál a pályaválasztó fiatalokra és helyez nagyobb hangsúlyt pályaaorientációs tevékenységére, amelyben a SzakMÁzz Egyesülettel egymás segítségére vannak. Az idén a SzakMÁzz! 2023 kétnapos pályaválasztási börzén 12 ezer diák regisztrált előre, az 54 standon 75 kiállító mutatkozott be. A kamara külön figyelt arra, hogy ellássa a szülőket, osztályfőnököket információkkal a Továbbtanulási kisokos kiadvány segítségével. Azoknak, akik pedig még keresik az útjukat, a Szakmafüzet lapozgatását javasolták, amely 175 alapszakmát tartalmaz.



KKV-K FENNTARTHATÓSÁGI KÉPZÉSE

Sorozatban harmadjára tartották meg a Bridge to Benefits mesterkurzus felelős vállalkozásokért programsorozatát. A BKIK Projektirodája által 2021-ben elindított program fő célja a kkv-k szemléletformálása, a társadalmilag és környezetileg felelős vállalkozói működés kialakítására. A Bridge to Benefits a kamara brandje, amely húzóprogramja a kamara szolgáltatási portfólióját megújító folyamatának.

Az Európai Vállalkozásfejlesztési Díjat elnyerő program életre hívását a kisvállalkozások fenntarthatóságának fejlesztése indokolta. A mesterkurzus társadalmi és környezeti hasznosságra fókuszáló innovatív tudásmegosztási lehetőséget biztosít kisvállalkozásoknak nagyvállalati, civil szervezeti és egyéb mentortartnerek közreműködésével. A BKIK nemzetközi projekttevékenységének köszönhetően még évekkel ezelőtt kezdett egyre nagyobb hangsúlyt helyezni a társadalmi és környezeti hatással

járó, felelős vállalkozói működés fejlesztésére és az erre nyitott kisvállalkozások mentorálására. A Bridge to Benefits kurzusnak két további célja is van: innovatív tudásmegosztáson és párbeszédre alapuló üzletfejlesztési támogatás biztosítása, tovább olyan üzleti közösség kialakítása, amely hosszú távon érdekelt a fenntarthatóságban és értékalapú együttműködések kialakítására törekszik.

A kurzusra kisvállalkozások jelentkezettek nyílt pályázat útján, amelyek nyitottak, egyben érdekeltek a szemléletváltásban és egy fenntartható üzleti modell kialakításában. Az első részben egy két hónapos intenzív képzés zajlik, amelyet a képzési program zárásaként egy pitch-esemény követ.

bbb | Bridge to Benefits



KEDVEZMÉNYES HITEL A KAMARÁN KERESZTÜL IS

A gazdaságfejlesztési miniszter még tavaly december végén jelentette be, hogy elindult a Széchenyi-kártya program Max+ (SZKP Max+). Ez a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások versenyképességének elősegítését és tartós növekedési feltételeinek megteremtését szolgáló államilag támogatott hitelprogram, amelyhez akár tárgyi fedezet sem szükséges. A kormány a cégek érdekében 2022-höz képest duplájára emelte a program forrásait, így 2023-ban 290 milliárd forintnyi költségvetési támogatás áll rendelkezésre.

A BKIK legfőbb hivatásának tartja, hogy működésével előmozdítsa a gazdaság fejlődését, szolgáltatásaival támogassa a vállalkozásokat üzleti céljaik elérésében. Ezzel összhangban a vállalkozások a konkrét hitelkérelmeiket benyújthatják a BKIK székházában, valamint a keleti és délpesti kamarai irodáiban. A hitelkérelmekkel kapcsolatban a kamara felkészült tanácsadói nyújtanak segítséget a vállalkozásoknak.

Annak érdekében, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozások továbbra is a legalacsonyabb kamatok mellett juthassanak forráshoz, a Széchenyi-kártya program összes hiteléhez továbbra is kamattámogatás, illetve garanciadíj-támogatás biztosított. Ennek eredményeként az SZKP Max+ hitelei a teljes futamidő alatt egységesen fix kamatozással, évi öt százalékos nettó kamatszinten, a program üzletszabályzatában rögzített egyéb díjtételek mellett érhetőek el.

ÖSSZEFOGNAK AZ UTCÁK

A kiskereskedőknek, üzlettulajdonosoknak, a városban a helyi gazdasági élet minden szereplőjének és a vásárlóknak is elsődleges érdeke az élhető városi környezet megteremtése. Ennek érdekében a város több pontján összefogtak a vállalkozók, és együttműködve, európai mintára egyre több úgynevezett tematikus utcát hoztak létre Budapesten, összehangolva marketingtevékenységüket. Ezen folyamat támogatására és felkarolására a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara 2013-ban létrehozta a BUM – Bevásárló- és tematikus utcák menedzsmantóját.

Az idén tízéves BUM célja, hogy segítse és fejlessze a célterületek kereskedelmét és növelje az utcák látogatottságát, megelőzze az üzletek és a hagyományos kereskedőutcák kiüresedését. Ezenkívül pedig összehozza mindazon szereplőket, akik együtt dolgoznak a főváros, a kereskedelem és a turizmus fejlesztéséért. Ezek az utcák különlegesek, mert az itteni vállalkozók egymással együttműköd-

ve igyekeznek mindennapi tevékenységüket végezni, másrészt kulturális és turisztikai szempontból is kiemelkedők.

Eddig már mintegy kétszáz vállalkozó részese a programnak, de összesen nagyjából 15 ezer cégvezető áll közvetetten kapcsolatban a kezdeményezéssel. Évente átlagosan két tucat eseményt szerveznek a BUM részeként, amelyekben körülbelül 22-25 ezer ember vesz részt. Ilyen rendezvény például a SlowXmas eseménysorozat az adventi időszakban. A szervezésbe öt utca, csaknem ötven vállalkozás kapcsolódik be, és átlagosan félezer különböző program valósul meg egyetlen hónap alatt.



BEVÁSÁRLÓ ÉS TEMATIKUS UTCÁK



Foto: Barrók Béla Boulevard

NEM MUSZÁJ BÍRÓSÁGRA MENNI, ÉS EZT EGYRE TÖBBEN TUDJÁK

Egyre többen bíznak a békéltetésben – erre Inzelt Éva, a Budapesti Békéltető Testület (BBT) elnöke hívta fel a figyelmet. A BKIK által működtetett szervezet tavaly mintegy 4200 ügyben hozott döntést.

Az érdemi ügyek háromnegyedében a jogviták a fogyasztóknak és a vállalkozásoknak egyaránt kedvezően, mindkét fél megelégedésére zárultak. Ez kiemelkedő javulást jelent, hiszen egy évvel korábban az érdemi ügyek 55 százalékában született mindkét fél által elfogadható döntés.

A BBT-hez befutott esetek számában is növekedés látszik, mégpedig 2021-hez képest nyolcszázalékos. Ebből arra is lehet következtetni, hogy a gazdasági szereplők egyre nagyobb hányada ismeri a békéltető testület munkáját és megbízik az ajánlásaiban.



Érdekes, hogy 2022-ben a BBT-hez érkező fogyasztói panaszok 55 százaléka szolgáltatókkal volt kapcsolatos. Elsősorban a közüzemi szolgáltatások, a légiutasjogok és az elmaradt koncertek miatt jeleztek kifogást a fogyasztók. De az online vásárolt termékek esetében is gyakran kellett döntenie a testületnek.

A szakmailag független békéltető testületeket a megyei és fővárosi kereskedelmi és iparkamarák működtetik. Hatáskörükről a fogyasztóvédelemről szóló törvény rendelkezik, céljuk pedig a felek közötti egyezség elősegítése. A békéltető testületek a fogyasztó

vagy a vállalkozás kérésére tanácsot is adnak a feleket megillető jogokról és kötelezettségekről. A békéltetés hazánkban az alternatív vitarendezés legsikeresebb ága.

HASZNOS TANÁCSOK AZ ÉPÜLETENERGETIKAI FEJLESZTÉSEK TERÉN

A változó energiaárak kezelési módjairól, energiahatékonysági beruházásokról és pályázati lehetőségekről kaptak információt azok a cégvezetők, akik részt vettek a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara és a Budapesti és Pest Megyei Mérnöki Kamara (BPMK) közös vállalkozói fórumán.

A BKIK-székházban tartott, Energiánk a jövő! Épületüzemeltetés – energia okosan! című rendezvényen a szakértők bemutatták az épületenergetika és az épületüzemeltetés legaktuálisabb kérdéseit. Még mindig nagyon sok kiaknázatlan lehetőség rejlik a kkv-k számára az épületenergetikai fejlesztések területén, pedig ezekkel a vállalkozások hatékonyan csökkenthetnék kiadásait – jegyezte meg Sztranyák József, a gazdasági szolgáltatások tagozat elnöke, aki a rendezvény házigazdája volt..

A rendezvényen többek között az energiahatékonysági kötelezettségi rendszerről (EKR) is elhangzott egy előadás. Az EKR Magyarországon 2021 óta jelen van, és célja, hogy minél több energiatakarékos beruházás valósuljon meg az Európai Unió tagállamaiban. Egy cégnek az ilyen jellegű beruházásokból konkrét és szinte azonnali gazdasági haszna lehet az igénybe vehető adókedvezmény révén is.

A fórumon és az azt követő kerületi roadshow-kon a műszaki javallatok megvalósításához konkrét finanszírozási és támogatási lehetőségeket is ismertettek. A 2022–2027-es pályázati időszakra új regionális támogatási térképet fogadtak el Magyarországon. Észreint már csak Budapest van kizárva a regionális támogatásokból, Pest vármegye települései nem. Azaz bármely vállalkozás indulhat a pályázatokon, amelynek Pest vármegyében van a székhelye, telephelye. Jó hír az is, hogy a BKIK javaslatára egyre több kerületi önkormányzat képez alapot és forogt vissza forrást a befizetett helyi adókból a kerületi vállalkozások energetikai beruházásainak támogatására.



SZOLGÁLTATÁSOK A VÁLLALKOZÓI TEVÉKENYSÉG TÁMOGATÁSÁRA

A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamarának (BKIK) számos tevékenysége és szolgáltatása van, amelyek a hétköznapokban könnyítik meg a vállalkozások életét. Szatmáry-Jáhl Angéla, a BKIK Önkormányzati Kollégiumának elnökeként ezek között említi az okmányhitelesítést, amellyel előmozdítják a gazdaság fejlődését és támogatják az üzleti forgalom biztonságát. „Segítjük a cégeket a külkereskedelmi áruforgalomban használatos okmányok hitelesítésével, valamint a külföldi kiállításokon, sport- és kulturális rendezvényeken való részvételt az ATA carnet okmányok kiadásával. De forgalmazzuk a külkereskedelemben használatos nyomtatványokat és ICC kiadványokat” – sorolta. A BKIK évente több mint tízezer okmányt hitelesít csaknem ötezer ügyfélnek.

A BKIK kerületi tagcsoportjai havi rendszerességgel szerveznek üzleti reggeliket, amelyeken a helyi cégek megismerhetik egymás tevékenységét és üzleti kapcsolatokat köthetnek a kerület számára is előnyös, helyi szinergiák kihasználásához. A találkozókra mindig más szakmai területről érkező előadókat is meghívunk. A szervezés során kiemelkedő az együttműködés a tagcsoportok és a kerületi önkormányzatok között.

A kerületi tagcsoportok emellett rendszeresen szerveznek vállalkozói fórumokat Budapesti és Pest Vármegyei Mérnöki Kamarával együttműködve is annak érdekében, hogy

elsőkézből tájékoztassák a kerület vállalkozóit a jogszabályok, rendeletek változásairól, segítsék, támogassák őket azokról a lehetőségekről, mellyel energiát, költséget takaríthatnak meg vállalkozásuk számára.

Ennek érdekében kezdődött a közös munka 2022. decemberben, a XIV. és a XV. kerületekben egy-egy üzleti reggelin, ahol a BPMK munkatársai előadást tartottak az energetikai korszerűsítés lehetőségeiről a KKV-k részére. A kezdeményezés sikerére tekintettel idén több kerületben, így a XIX-ban, a XVII-ben, XVI-ban és a II-ban is tartottak ilyen előadást, melyet minden esetben személyes, kötetlen beszélgetés követett.

A BKIK ezen felül általános érdekképviseletet is nyújt. Tagozatain és kerületi tagcsoportjain keresztül biztosítja, hogy a budapesti vállalkozások minél szélesebb körű véleménynyilvánítási lehetőséget kapjanak a gazdasági jogalkotásban, valamint részt vehessenek a főváros és a kerületek ipar- és kereskedelempolitikájának kialakításában. Ilyen konkrét ügy az adózási könnyítés a járművezető szakoktatóknak, az ekho adócsökkentés vagy a taxiszolgáltatás zavartalan működésének támogatása. Szintén fontos, hogy a BKIK gazdasági mediációt is végez az alternatív vitarendezési eljárások között, képzéseket szervez és tanácsadással segíti a munkahelyi konfliktuskezelést.



VAN MIÉRT ÜNNEPELNI ŐKET: IDEGENVEZETŐK NÉLKÜL NEM LENNE TURIZMUS

Az idei, 2023-as év számos jubileum apropóján kiemelt jelentőségű Magyarországon. Most esedékes Budapest egyesítésének 150. évfordulója és a magyar Himnusz születésének 200. évfordulója. Ha nem is ilyen fajsúlyú, de mégis kerek ünnep, hogy a BKIK éppen húsz éve csatlakozott az idegenvezetői világnap budapesti programsorozatának szervezéséhez.

Ez azért is volt fontos lépés, mert a neves nap kiterjesztésével lehetőség nyílt a BKIK idegenvezetőinek kulcsfontosságú, értékteremtő és közvetítő munkájának bemutatására – ismertette Szatmáry-Jáhl Angéla, a kamara kereskedelmi tagozatának elnöke. Elmondása szerint a szakemberek idén is számos vezetett sétán, buszos és hajós városnézések során mutatták be a résztvevőknek Budapest kereskedelmének és iparának fejlődését.

Az idegenvezetők munkájának értéke túlzás nélkül felbecsülhetetlen. A felkészült szakemberek az elmúlt húsz évben több mint százezer érdeklődőnek mutatták be a főváros nevezetességeit és kevésbé ismert szépségeit. Csak idén február 19–26. között a világnap apropójából több mint száz városnéző túrával várták a civil résztvevőket és a turisztikai szakma képviselőit. Az ő tevékenységük nélkül Magyarország és benne Budapest idegenforgalmi vonzereje egyértelműen csökkenne.

Ezt felismerve a kamara egyértelművé tette: továbbra is elkötelezett abban, hogy együtt gondolkodva megtalálja a módját annak, miként lehet Budapest értékeit még vonzóbbá tenni mind a belföldi, mind a külföldi turizmus előtt. Ebben a munkában pedig az idegenvezetőkre értelemszerűen fontos szerep hárul.



Kell egy erős társ a budapesti kis- és közepes cégeknek

„A mi legfőbb küldetésünk, hogy minél nagyobb tortát tudjunk sütni közösen a vállalkozókkal Budapesten, hogy aztán mindenkinek nagyobb szelet juthasson belőle” – fogalmazta meg a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara tevékenységének filozófiáját a szervezet gazdaságfejlesztési és szolgáltatási igazgatója, **Kerékgyártó Gábor**. Ennek érdekében nyilvánvalóan élő kapcsolat szükséges a vállalkozásokkal. A kamara ki is dolgozott erre egy olyan modellt, ami a gyakorlatban is sikeresen működik és már eddig is számos konkrét eredményt ért el, akár a Covid-járvány idején vagy a kata adónem átalakítása során.



NAGY TORTÁBAN GONDOLKODIK A KAMARA

Bár iparági felméréseket más érdekképviseleti szervezetek is szoktak készíteni, a BKIK szemléletmódja merőben eltér az egyes iparági gyakorlatoktól. A gazdaságban a különböző ágazatok, vállalkozói csoportok folyamatosan versenyben vannak, az egyes iparági érdekképviseleteknek pedig nem a gazdaság egészének érdekeit kell nézniük, hanem elég, ha a saját vállalkozóikat hozzák jobb helyzetbe, akár más gazdasági szereplők rovására. „Ez az álláspont egyfajta zéró összegű játszmaként írható le, amely során leginkább a kész torta felszeletelése a kérdés. Ezzel szemben a BKIK-ban nekünk a teljes budapesti gazdaságot kell figyelniük. Nem a részérdekek között kell megjelennünk, hanem azt kell vizsgálnunk, hogyan tud a teljes gazdasági élet sikeresebb és eredményesebb lenni. Az előző példánál maradva azt is mondhatnám, hogy ez a mi legfőbb küldetésünk, és arra keressük a választ, hogy miként tudunk közösen Budapesten minél nagyobb tortát sütni, hogy aztán mindenkinek nagyobb szelet juthasson belőle” – magyarázta a szervezet tevékenységének filozófiáját Kerékgyártó Gábor.

Szüksége van a budapesti mikro-, kis- és középvállalkozásoknak egy olyan szervezetre, amely aggregálja a véleményüket és képviseli az érdekeiket – erről is beszélt a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara (BKIK) gazdaságfejlesztési és szolgáltatási igazgatója. Kerékgyártó Gábor szerint ahhoz, hogy a BKIK fel tudja vállalni ezt a szerepet, szükséges, hogy időről időre felméréseket, kutatásokat folytassanak az adott témában érintett budapesti vállalkozások körében.

A BKIK a több mint háromszázezer vállalkozásból álló fővárosi gazdasági ökoszisztéma gazdaságfejlesztéséért felelős köztestülete. Ebből a háromszázezer budapesti vállalkozásból körülbelül ezer nagyvállalat van, amelyek általában jól tudják érvényesíteni az érdekeiket. A többi csaknem háromszázezer mikro-, kis- és középvállalkozás viszont támogatásra szorul ebben. Gyakran már a kitöltési számokból is következtetést lehet arról levonni, hogy mennyire fontos az érintetteknek az adott probléma. Például a kataátalakítás során végzett vagy a rakpartlezáráról folytatott kutatásokban kiugró számú kitöltés érkezett, ami önmagában is a téma fontosságát bizonyította.

A VÁLASZOKBÓL AJÁNLÁSOK LESZNEK A DÖNTÉSHOZÓKNAK

Ennek érdekében nyilvánvalóan élő kapcsolat szükséges a vállalkozásokkal. Az adott témától függően számos módszerrel dolgoznak. Egyrészt például folyamatosan monitorozzák a BKIK-hoz beérkező kérdéseket, panaszokat (függetlenül attól, hogy az e-mailen, telefonon vagy akár személyes úton került a szervezet adatbázisába). A tapasztalat azt mutatja, hogy ezek a megkeresések erősen szórtaak, hiszen minden vállalkozás valamilyen egyedi problémára kívánja felhívni a figyelmet. Csakhogy van egy másik tapasztalat is: mégpedig, ha valamilyen anomália alakul ki a gazdaságban, akkor a bejövő jelzések elkezdnek erősen konvergálni. Ilyenkor a BKIK illetékesei kiemelik a témát, és amennyiben egyértelműen látszik a probléma, akkor a megfelelő csatornákon keresztül értesítik vagy az országos kamarát vagy közvetlenül az érintett minisztériumot.

Ha probléma feltárása vagy a megoldási javaslatok kidolgozása indokolja, akkor kvalitatív vagy kvantitatív kutatási módszerekhez folyamodnak. A gyakorlatban ezek úgy néz-



nek ki, hogy a kvalitatív, magyarán kismintás mélyfúrás eszközeként legtöbbször az érintett iparágból a kamarában tevékenykedő szakmai osztályok tagjait kérdezik meg. Kvantitatív, azaz statisztikailag is kiértékelhető nagymintás eszközként pedig legtöbbször az online kérdőíveket alkalmazzák, amelyeket a kamara honlapján, a hírleveleiben, a legnagyobb közösségi médiás felületeken, mint a Facebook- és LinkedIn-oldalokon keresztül juttatnak el az érintettekhez. De arra is van példa, hogy a sajtót is bevonják a minél nagyobb elérés érdekében.

A felmérések folyamata ezzel nem ért a végére, hiszen a BKIK a kapott eredményeket kiértékeli és felhasználja. A kutatási eredményeket egyrészt igyekeznek a kutatásban résztvevőknek publikálni, hiszen ezekből jellemzően nekik is hasznos információk derülnek ki. Másrészt pedig a kutatások alapján kinyert válaszok alapján az adott témában a BKIK a döntéshozói jogkörűeknek úgynevezett ajánláscsomagot állít össze, amely alkalmas lehet a feltárt problémák kezelésére. Külön jó hír, hogy mindez nem

REPOHÁR: KÖVETHETETLEN A VISSZAVÁLTÁSI RENDSZER

A repohár használatáról több mint négyezer kitöltő mondta el a véleményét. Kiderült: a felhasználóknak a legnagyobb problémát a visszaváltási lehetőségek követhetatlensége jelenti. A vendégek leginkább pénzért szeretnék visszaváltani poharukat. A felmérés egyik tanulsága, hogy a környezetvédelmi szempontok kiemelt jelentőségűek a válaszadóknak: a potenciális vendégek 85 százaléka mondta, hogy fontos neki a téma. Ennek az igénynek az újrahasznosítható poharak teljes mértékben megfelelnek, így a mostani repohárrendszer értékelésénél is kiemelkedő eredményeket kaptak annak fenntarthatósági céljai.

A válaszadók mindössze nyolc százaléka elégedett a repoharak jelenlegi rendszerével. Hatvan százaléknál jelenik meg az az igény, hogy legyen egyértelmű, mely helyek használnak repoharat, és hol milyen tokeneket fogadnak el.

Több mint felük, 56 százalék mondta, hogy a jelenlegi rendszer nem veszi figyelembe az egyszeri vendégek (például turisták) igényeit. A szórakozóhelyek rendszeres látogatóinak többsége szerint az is problémás, hogy vagy a poharat, vagy az ehhez kapcsolódó tokenet maguknál kell tartaniuk. A felhasználói kényelmetlenséget jól jelzi az is, hogy jelenleg a tokeneket és a poharakat mindössze a válaszadók 25-30 százaléka őrzi meg és viszi a későbbiekben magával.

A válaszadók által szorgalmazott legfontosabb változás a helyszínek közötti minél szélesebb körű átjárhatóság lenne, vagyis az, hogy az adott repoharat ne csak egy adott helyszínen lehessen használni – ez kiemelten fontos lenne a szórakozóhelyek, koncertek, fesztiválok esetén.

A LEGTÖBBEN ELLENZIK A RAKPART LEZÁRÁSÁT

A rakpart lezárásával kapcsolatos kérdőívet több mint 11 ezren töltötték ki. A BKIK kutatásának eredményei azt mutatják, hogy a kitöltő vállalkozók többsége, mintegy 64 százaléka ellenzi a fővárosi tervét, míg mindössze 36 százaléka támogatja azt. A fővárosi vállalkozások és a helyi gazdaság szempontjából a végleges rakpart-lezárás tervét a kitöltők 61 százaléka tartja hátrányosnak és csak ötöde véli előnyösnek. A végleges lezárás mindezeket túl a válaszadók túlnyomó többsége, 69 százaléka szerint rontani fogja a fővárosi autós közlekedési helyzetet, húsz százaléka szerint pedig nem változtat rajta érdemben. A teljes lezárás helyett az utóbbi években megszokott időszakos lezárási protokollt ugyanakkor a kitöltők kétötöde támogatná, 56 százaléka azonban ezzel sem értene egyet.

pusztán egy formális eljárás, hanem konkrét gyümölcsei vannak a gyakorlatban is.

A COVID-JÁRVÁNY, A KATA ÉS A REPOHÁRÚGY

„Én még 2020 nyarán, a Covid-járvány első hulláma alatt kezdtem meg az igazgatói tevékenységemet a BKIK-ban. Akkor gyorsan sok információt kellett begyűjteni a vállalkozásokról a kormányzatnak, amit végre is hajtottunk. Ennek a többkörös adatszolgáltatásnak a mentén több javaslatcsomagot is összeállítottunk. Ugyanígy jártunk el a kata adó nem változtatásakor is, amely során felmerült a teljes eltörlés is. Ehhez képest végül az egykori katasok mintegy harmadának mégiscsak sikerült egy működőképes konstrukciót megőrizni, ezzel párhuzamosan pedig a többi volt katasnak az általánosan elfogadható mértékűre csökkenteni” – idézett fel Kerégyártó Gábor néhány eredményt azok közül,

amelyek a BKIK által lefolytatott felmérésekre és kutatásokra vezethetők vissza.

Merthogy a BKIK kiterjedt lobbitevékenységet is végez, amelyet erőteljesen támogat a cégek megkérdezésére épülő gyakorlat. A BKIK jelenleg két jelentősebb lobbitevékenységet is folytat. Az egyik a pesti rakpart és a Lánchíd lezárásának ügye, amely kapcsán a szervezet a Fővárosi Önkormányzatot igyekszik szakmai érvek alapján meggyőzni arról, hogy a főváros közlekedésére kiható döntési meghozatala során a helyi vállalkozók szempontjait is vegye figyelembe. Itt is első körben online kérdőíves felmérést készítettek, majd pedig partnerekkel egyeztettek az álláspontjukat, hogy minél szélesebb szakmai összefogás részeként tudják azt megjeleníteni.

A másik kiemelt téma a repohárhasználat ügye. Ezzel összefüggésben első lépésként egy munkacsoportba hívták össze az érintett feleket, majd pedig velük közösen végeztek el egy fogyasztói felmérést. Ennek eredményeit feldolgozták, majd a leszűrt konklúziókra



támaszkodva elkészítettek egy ajánlásomagot a repohár jövőbeni használatra vonatkozóan. Mostanra addig jutott ez a folyamat, hogy az ajánlásomagot elfogadó vállalkozókat egy ügynevezett etikus repohár értékközösségbe várják. Az eddigi történésekből világosan kiderült, hogy egy abszolút piacorientált problémát karolt fel a BKIK és kínál rá megoldást. Zajlik az ügyben elvégzett munka kiértékelése, és amennyiben azt tapasztalják, hogy a már meghozott intézkedések nem vezettek kellő eredményre, akkor a jogalkotóhoz fordulnak, hogy szabályozási eszközt alkalmazzon.

HISZNEK A CÉGEK MEGKÉRDEZÉSÉBEN

Az viszont biztos, hogy a BKIK nem hagy fel a felmérések gyakorlatával a jövőben sem. Mostanra a vállalkozók megkérdezése, valamint a vállalkozói kutatások rendszeres végzése a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara szervezeti kultúrájának a részévé vált. Erre pedig már külön kifejezést is alkalmaznak. Ezt a szemléletet konzultatív kamara néven szokták megnevezni. Igyekeznek mindezt nemcsak továbbvinni, hanem egyúttal minél több területre kiterjeszteni. A módszertanban mind a kvalitatív, mind a kvantitatív eszközökkel rendszeresen élnek. Az eljárás továbbfejlesztése egyértelműen a digitalizációval lehetséges. Ennek az egyik iránya a közösségi média, a másik pedig a kapcsolattartás új alapokra helyezése. Erre példa a BKIK frissen megújult honlapja, illetve évek óta tervezik egy lehetséges, specifikusan kamarai applikáció megjelenését is.

Mindebből az látszik, hogy a fővárosi cégeknek ezután is érdemes lesz kapcsolatban maradniuk a BKIK-val. Már csak az a kérdés, miként tudnak az érdeklődő vállalkozások csatlakozni a felmérésekhez, és hogyan tudják kifejezni a véleményüket.

ÉRDEMES TAGSÁGOT VÁLTANI A BKIK-BA

A nagymintás kutatásokat a honlapjukon, a hírlevelükben és a közösségi médiás felületeiken is elérhetővé szokták tenni. Ezeket a lehetőségeket jellemzően sajtókampánnyal is népszerűsítik. Vagyis összességében elmondható, hogy amikor egy-egy BKIK-felmérés zajlik, akkor az érdeklődők jó eséllyel találkoznak a kamara felhívásával. Aki viszont biztosra szeretne menni, és rendszeresen szeretné kifejezteni a véleményét a budapesti gazdaságot érintő ügyekben, annak érdemes a BKIK önkéntes tagságát választania. Aki belép a BKIK-ba tagnak, és nemcsak a kötelező, ötezer forintos éves regisztrációs díjat fizeti, az részt vehet a kamara belső szakmai munkájában. Ennek egyik eleme jellemzően például a kismintás, kvalitatív kutatások lebonyolítása.

Szintén fontos lehet tisztában lenni azzal – amely egyúttal erősítheti is a felmérésekben való részvételi kedvet –, hogy a BKIK miként garantálja a véleményüket kifejtő vállalkozások anonimitását. A



nagymintás kutatásaik során jellemzően már az adatfelvételnél létrejön az anonimitás, hiszen ebben a modellben elvétele szoktak beazonosítással járó információkat kérni a válaszadó vállalkozásoktól. A kismintás, jellemzően az önkéntes tagjaik körében zajló adatfelvételnél pedig kifejezetten szigorúan figyelnek arra, hogy az adatfeldolgozás során védve legyenek a kutatási alanyok.

HECKER FLÓRIÁN

KATA: A TÖBBSÉG TÁMOGATNÁ A BKIK KÉTSÁVOSADÓ-JAVASLATÁT

A katával kapcsolatos kérdőívet ötezen töltötték ki. A válaszokból kiderül: a válaszadók fele szolgáltató kizárólag vagy legfeljebb fele arányban a lakosságnak. Az elsőrő többség szerint szükség van az egyszerűsített adónemre, úgy a lakosságnak, mint a más vállalkozásnak szolgáltatók esetében. Kétharmaduk szerint igazságos kizárni a kedvezményes adónemből a színlelt foglalkoztatottakat. Csaknem kétharmaduk szerint szükség van a vállalkozói és a munkaviszony elkülönítését segítő szabályozás bevezetésére. Szintén csaknem kétharmaduk gondolja úgy, hogy figyelembe kell venni, hogy a lakosságnak szolgáltatók könnyebben ki tudnak bújni az adózás alól.

Ugyancsak majdnem kétharmaduk tartaná igazságosnak, hogyha a kis bevételű, de inkább a cégeknek szolgáltató mikrovállalkozóknak (például könnyű- és klasszikus zenészeknek, rendezvényszervezőknek, filmeseknek, művészeknek, alkotóknak, tudósoknak) a jövőben is fennmaradna egy egyszerűsített, magasabb terheket tartalmazó adónem.

A felmérés arra is rávilágított, hogy a vállalkozók valamivel több mint fele támogatná a BKIK által javasolt kétsávos adózást, ami kismértékű többlétszabályozást jelent az igazságosabb adózásért cserében.

Középpontban a konzultáció és a szolgáltatásfejlesztés

„Szolgáltatás és konzultáció”. Ez is lehet a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara (BKIK) mottója, amely aktív párbeszédet folytat és kölcsönös partnerséget épít tagjaival. Operatív érdekképviselőként innovatív szervezetet építenek, alapfeladatként végzik a tudásmegosztást, a szakmai konzultációt. A szolgáltatások fejlesztésével mindenki jól jár. **Csóky Ákossal**, a szervezet főtítkárával beszélgettünk.



– Milyen szerepet vállal a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara a vállalkozói közösség építésében?

– Nagy Elek elnök úr programja a szolgáltató kamara gondolata köré épül. Ennek alapvető menete a tagok igényeinek megismerése, majd ezt követően a céljaik eléréséhez szükséges támogatás biztosítása. A BKIK nyitott az ehhez szükséges folyamatos párbeszédre. A „szolgáltatás és konzultáció” elv magvalósítása egyben a vállalkozói bevonását is jelenti a javaslatok elkészítésébe.

– Mondana példákat?

– Egyik példa a pesti rakpart lezárásával kapcsolatos sikeres konzultációnk: kérdőíven mértük fel a vállalkozók igényeit a változás szükségességéről és arról, hogy mit gondolnak Budapest észak–déli korridorjának indokoltaságáról. Tizenegyezer vélemény alapján szakértőink kitűnő javaslatot készítettek. Vagy említhetném a százezreket érintő katasztrófa törvény szigorítását. A BKIK saját javaslatcsomagja – amely megalapozott tanulmányokra és tagjaink előzetesen megismert véleményeire épült – ezen adózási forma megtartását célozta, közben fenntartható és az eredeti célokat is szem előtt tartó elemekkel bővült.

– Többször említette a párbeszéd jelentőségét.

– Komoly szakmai szervezethez a BKIK csak megfontolt döntéseket hozhat. Tisztában vagyunk azzal a felelősséggel, hogy érdekképviselőként tagjaink véleményei alapján és tagjaink érdekében kell döntéseket hoznunk, ahogyan tettük azt a fogyasztóvédelmi törvény esetében is.

– Ebben az esetben milyen egyeztetések történtek?

– Itt is a szakmai párbeszédre építettünk. Több körben ültettük asztalhoz az Igazságügyi Minisztérium szakértőit és a leginkább érintett vállalatok döntéshozóit. Azonnali teendő az online kereskedelem terén volt, a webáruházakkal kapcsolatos ügyfélészevételek száma, súlya elérte a kritikus szintet, változtatásra volt szükség. A BKIK-nak is köszönhetően a jövőre hatályba lépő fogyasztóvédelmi törvény a vásárlónak és a vállalatoknak is előrelépés. Hiszünk az értelmes és tiszta verseny szükségességében.

– Ezek az intézkedések mennyiben segítik a kamarai bizalom erősödését?

– A bizalom összetett, bonyolult dolog. Ki kell érdemelni, meg kell tartani. A BKIK ezen az úton jár, de tudjuk, hogy az út hosszú. Abba a háromszögbe, amely a fogyasztó, a vállalkozó és a BKIK hármasságát jelenti, a magunk részéről a kimerült tapasztalatot, megalapozott szakértői tudást, a gyors ügyintézés és a rendkívül kiterjedt hazai és nemzetközi kapcsolatrendszerrel viszük bele. Mi is a piacon dolgozunk, a BKIK-nak is bírnia kell a versenyt.

– Ez jelenthet akár folyamatos termékinnovációt is?

– Abszolút! Átvettük az ipari, kereskedelmi és a szolgáltatási szféra ritmusát. Osztjuk, hogy állandó megújulás kell, hiszen ez a piaci versenyhez, illetve az ügyfél-elégedettséghez elengedhetetlen. Ennek érdekében folyamatosan fejlesztjük működésünket.

– Ez azt jelenti, hogy a BKIK egy innovatív kamara lett?

– Ezen vagyunk. Példa erre az Etikus Repohár Hálózat, az Innovációs PiacTér, a BKIK Akadémia és a Nagyvállalati Klub.

– Utóbbihoz kik tartoznak?

– Az ötmilliárd forint feletti forgalmat elért, a főváros gazdaságában meghatározó szerepet vivő vállalatok felsővezetői. Miniszterek, államtitkárok a meghívottak, a fontos, aktuális témák kerülnek terültre.

– Tapasztalataikat, módszereiket miként osztják meg más területi kamarákkal?

– Értelmezésben ez is része a szolgáltatásfejlesztésnek. A kamarai rendszer ugyanis területi végpontokkal rendelkező hálózat is egyben, csak ezt a lehetőséget eddig saját szolgáltatásainak innovációjára kevésbé használta. Mindez visszafelé is működik: ha egy-egy területi kamara versenyképes szolgáltatást nyújt tagjainak, miért ne vennék át a módszereket? Így létrejöhet egy-egy egyetemi inkubációban való részvétel vagy K+F tanácsadás, de ugyanígy lényeges a digitalizáció vagy a megfelelő képzési rendszer kiépítése.

– Az egyenlő esélyeket szolgálja a megváltozott munkaképességűek foglalkoztatása. Itt mi a kamara szerepe?

– A téma fontos, így a BKIK számára prioritás. Természetesen itt is a szakminisztérium partnerségére törekszünk, hiszen azok a vállalatok, amelyek jelentős számban foglalkoztatnak megváltozott képességű munkaerőt, adókedvezményben részesülhetnek.

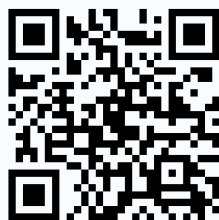
– Szakképzésben is erősítenek?

– Fókuszban a szakképzett munkaerő, melynek felértékelődése a szemünk előtt zajlik. A tudás remek befektetés, ráadásul ma már megéri és menő is szakmát tanulni!

BÓDY GÉZA



**TŰNJ KI
A VERSENYTÁRSAK KÖZÜL!**





BUDAPEST

TOP
100
2023