

# BUDAPESTI ÜZLETI ÉLET

II. ÉVFOLYAM 2. SZÁM 2010/2.  
MEGJELENIK: NEGYEDÉVENTE

## PATRIÓTA GAZDASÁG – MAGYAR TERMÉK PROGRAM

PORTRÉ  
**FEKETE BALÁZS**  
A KÉZMŰIPARI TAGOZAT ELNÖKE

A MAGYARORSZÁGI  
GAZDASÁGI KAMARÁK  
HELYZET- ÉS JÖVŐKÉPE

**AZONNALI ÜGYINTÉZÉS**  
AZ APEH ÚJ ÜGYFÉLSZOLGÁLATÁN  
A BKIK TAGJAI SZÁMÁRA

# AZ ÚJVIDÉKI KAMARA NAPJA

2010. JÚNIUS 9.

Az Újvidéki Kamara 160 éves, az Újvidéki Regionális Gazdasági Kamara 35 éves fennállásának alkalmából eleget tettünk a szíves meghívásnak, amely az újvidéki vásárcsarnok aulájába invitált.

A Himnusz és egy Újvidékről szóló verses-zenés műsor után filmösszeállítást láthattunk az eltelt 160 évről, annak képeiről.

Ezt követően tartalmas szakmai üdvözlőbeszédet hangzottak el a következő előadók részéről:

- ▶ **Dragan Lukač** elnök, Újvidéki Gazdasági Kamara
- ▶ **Miloš Bugarin** elnök, Szerb Gazdasági Kamara
- ▶ **Slobodan Vujinovic** Vajdaság – tartományi gazdaságügyek-helyettes

Fontos – szinte központi része volt a rendezvénynek –, hogy Újvidék és régiójának kiemelkedő teljesítményt nyújtó nagy-, közepes, kis- és újonnan alakult vállalkozásai kaptak névre szóló elismerő okleveleket, tárgyjutalmakat, valamint az arra érdemesnek minősített intézmények (sajtó, oktatás, államigazgatás, diplomácia) munkáját is díjazták – a díjazottak száma együttesen kb. 65-70 fő volt.

A rendezvény kedves és megható zárórészeként a fellépő fiatalokból álló, speciális együttes igen lelkes, meghatóan színvonalas zenei produkcióját láthatta a szépszámú meghívottak köre.

A protokolláris események és a fogadás során tudtunk konzultálni az Újvidéki Gazdasági Kamara és más városok kamaráinak vezetőivel az együttműködések lehetőségeiről.

## Pannónia Navigátor szolgáltatás – a befektetés és a hozam védelmében



*A 2008 őszén kezdődő, világgazdaságot megrázó pénzügyi válság kapcsán kiderült, hogy még a biztonságosabb megtakarítási formák sem tudják minden esetben garantálni gyarapodásunkat.*

A befektetéshez kötött életbiztosítások alapvetően hosszú távú megtakarítást jelentenek, mégis fontos volt, hogy egy hosszabb, lefelé irányuló vagy felfelé tartó befektetési periódusban ügyfeleinknek lehetőségük legyen a veszteségek csökkentésére, nyereség realizálására. Erre az elvárásra biztosítónk bevezette a Pannónia Navigátor árfolyam-figyelési és portfóliókezelési szolgáltatást, melynek célja a magas hozam, az alacsony kockázat és a könnyű hozzáférhetőség együttes megvalósítása.

**Szolgáltatásunk kettős szemléletű, és két funkciót foglal magában**

- Veszteségminimalizáló funkció: a jelentős mértékű árfolyamveszteségek elkerülése
- Nyereségmaximalizáló funkció: a hosszú távú növekedés minél hatékonyabb kihasználása

A Pannónia Navigátor szolgáltatást különösen ajánljuk azok számára, akik nem szeretnék a portfóliójukba tartozó eszközalapok árfolyam-alakulását folyamatosan figyelemmel kísérni – és tőkéjüket rendszeresen átcsoportosítani.

Pannónia Befektetési Életbiztosítással rendelkező ügyfeleinknek a szolgáltatás aktiválásának feltétele a Pannónia Navigátor szolgáltatás igénybejelentő nyomtatványának kitöltése, amely elérhető tanácsadóján keresztül, vagy letölthető a biztosító honlapjáról ([www.pannoniabiztosito.hu](http://www.pannoniabiztosito.hu)).

## ■ impresszum

Felelős kiadó

BKIK Szolgáltató Nonprofit Kft.

BKIK-elnök

Szatmáry Kristóf

Felelős szerkesztő

Kiss Ervin főtítkár

Szerkesztő

Pákaí Petra marketingasszisztens

Korrektor

Simann Karola

Dizájn és tördelés

Cromalin Lapkiadó Kft.

Szerkesztőség és hirdetésfelvétel:

BKIK Marketing és PR Iroda  
1016 Budapest, Krisztina krt. 99.  
Telefon: (1) 488 2189  
Fax: (1) 488 2188  
E-mail: [petra@bkik.hu](mailto:petra@bkik.hu)

Ingyenes, időszakos kiadvány

[www.bkik.hu](http://www.bkik.hu)

**HIRDESSEN ÖN  
IS A BUDAPESTI  
ÜZLETI ÉLET  
MAGAZINBAN!**

REKLÁMFELÜLETEK  
VÁSÁROLHATÓK A B2, B3, B4  
OLDALON  
1/1 ÉS 1/2 MÉRETBEN

A BKIK híreit az

**IMEDIA**

szemlézi.

*Azonnali ügyintézés az  
APEH új ügyfélszolgálatán  
a BKIK tagjai számára*



*Duna-stratégia*

*Megújult a BKIK  
weboldala*



## RÉSZLETES TARTALOM

## TARTALOM

## Portré

Fekete Balázs, a Kézműipari Tagozat elnöke 4  
Sikeres vállalkozó - Hegyaljai István 4

## Visszatekintő

Azonnali ügyintézés az APEH új ügyfélszolgálatán 5  
a BKIK tagjai számára 5  
Kiss Ervin a 2010. évi kormányprogramról 5  
Duna-stratégia 6  
Patrióta gazdaság - Magyar Termék Program 7  
A magyarországi gazdasági kamarák helyzet- és jövőképe 8

## Vállalkozás

Megújult a BKIK weboldala 9  
Megjelenési lehetőség a BKIK történelmi könyvében 9  
Kamarai Napok 2010 10



## Fekete Balázs, a Kézműipari Tagozat elnöke

A BKIK Kézműipari Tagozatának elnökét és egyben a kamara alelnökét kértük, mutassa be pár szóval tagozatát.

– A kézműipart a köztudatban sokan azonosítják a kézművességgel. A kézműves kifejezés, amely a német meghatározás tükörfordítása – helytelenül ezt vette át a korábbi kamarai törvény is –, lényegében a hagyományos kézműves szakmákra korlátozódik.

A tagozatunkhoz tartozó vállalkozások köre azonban ennél jóval szélesebb körű. Az 1994. évi XVI. törvény értelmében 221 szakma tartozik hozzánk. Ezek döntő többsége a mikro- és kisvállalkozások köréből kerül ki, és tartalmazza az építőipari és könnyűipari szakmák nagy részét is.

**Miben látja a kamara és a tagozat fontosságát a vállalkozók szemszögéből?**

– A kis- és középvállalkozásoknak előnyt nyújt, hogy tagjai a kamarának. Többek között segít kiszűrni a piacon mozgó tisztességtelen konkurenciákat. A BKIK rengeteg továbbképzést, gazdasági konferenciákat és szakmákat érintő képzéseket szervez, melyekre szeretettel invitáljuk tagvállalkozásainkat.

Tagozatunk kiemelt feladatának érzi a mestervizsga kötelezővé tételét. Ez egy hatásos lépés volna a feketegazdaság megszüntetése és a szakmai tudás elismerése érdekében. A szakmai utánpótlás nevelése szempontjából is igen nagy jelentőséggel bír a „Mester” címet viselő szakember, hiszen korszerű szakmai tudással, pedagógiai ismeretek birtokában magas színvonalon tudja átadni ismereteit a szakmunkástanulóknak.

Sikeres vállalkozó – Hegyaljai István

## Hegyaljai István

Sikeres Vállalkozó rovatunk célja, hogy a BKIK tagjai közül bemutatassa azon cégvezetőket, akik munkássága példaértékű minden vállalkozó számára.

**A „Friseur” története**

**Hegyaljai István egyéni vállalkozó arról nyilatkozott nekünk, hogy mit jelent számára kamarai tagnak lenni.**



A „Friseur” fantázianevet viselő cég tulajdonképp egy háromgenerációs családi vállalkozás. 1936-ban kezdtek meg munkásságukat, és a mai napig sikeresen működnek és fejlőd-

nek. Magyarországon ők az egyetlen fémből készült fodrászati hajcsatok gyártásával és forgalmazásával foglalkozó vállalkozás.

– Mivel a nagyapám és az édesapám is ezzel foglalkozott, ezért számomra sem volt kérdéses, hogy továbbviszem-e a vállalkozást. Kezdetek óta tagjai vagyunk a BKIK-nak. Aktí-

van szeretnénk részt venni a vállalkozások segítésében. Egyik legfőbb célkitűzésünk, hogy a fémipari szakmák ne tűnjenek el a süllyesztőben. Számunkra fontos, hogy megbecsült tagjai legyünk mind a kamarának, mind pedig a társadalomnak.

**Miben segíti az Önök vállalkozását kamarai tagságuk?**

– Bármilyen kérdésem vagy gondom adódott, nyugodt szívvel fordulhattam a kamarai alkalmazottakhoz. Minden kérdésemre próbáltak választ adni – és a lehetőségeket elém tárni.

Mindig kaptunk információkat az aktuális rendezvényekről és megjelenési lehetőségekről. Rengeteg meghívást kapunk szakmai konferenciákra, képzésekre, melyek a vállalkozók és a vállalkozások előbbre jutását eredményezik.

Ma Magyarországon az elméleti oktatással szemben igazán csak el nem hanyagolható módon háttérbe szorul a gyakorlati képzés. Többek között ebben nyújt óriási segítséget a kamara. Hiszen számunkra is fontos, hogy a vállalkozásokban megfelelő szakmai tudással rendelkező szakemberek tevékenykedjenek.

**Milyen újításokra lenne szüksége a jövőben a kamarától?**

– Szeretnék többször tájékozódni a törvényváltozásokról és az esetleges szabálmódosításokról.

Több segítséget várnánk a jogi képviselőt, illetve az adózási tanácsadás terén.

Jó érzéssel tölt el bennünket, hogy kamarai tagok lehetünk – és a jövőben azok is maradunk!

# Azonnali ügyintézés az APEH új ügyfélszolgálatán a BKIK tagjai számára

A BKIK és az APEH Közép-magyarországi Regionális Igazgatósága között kötött megállapodás eredményeként 2010. június 8-án az APEH Közép-magyarországi Regionális Ügyfélirodát nyit a BKIK székházában. Az irodában a jövőben a BKIK tagjai várakozás nélküli, azonnali ügyintézésben részesülnek.



## Kiss Ervin a 2010. évi kormányprogramról

*A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara pozitív fogadtatással értékelte a 2010. évi kormányprogramot.*

A 85 oldalas kormányprogram egy új társadalmi szerződést fogalmaz meg. Tartalmazza a Nemzeti Együttműködés Nyilatkozatát, egy fejezetet a Nemzeti Együttműködés Rendszeréről, valamint a nemzeti ügyeket és azok megvalósítási módját. A dokumentum rögzíti, hogy az adókat a munkahelyteremtés, valamint a vállalkozások működőképessége érdekében kell csökkenteni.

**BÜÉ:** Kiss Ervin urat, a BKIK főtítkárát kérdeztük a 2010. évi kormányprogramról.

**Őn hogy fogadta Orbán Viktor 29 pontját?**

K. E.: Nagy öröm volt számunkra azt hallani, hogy a beruházási engedélyek jelenlegi 51 fajtája közül már csak 41 fog maradni – hisz a kamara régóta tett erre javaslatokat.

**BÜÉ:** A kormányprogram mely vonatkozása volt a legszimpatikusabb?

K. E.: A 12. pont különösen szívmengető volt számunkra, mert a Széchenyi Kártya-programot a kamara saját ügyének tekinti. Elengedhetetlen momentum volna, hogy a jelenlegi 25 millió forint helyett emeljék meg a hitelkeretet 50 millió forintra.

A kis- és középvállalkozások sorsát a BKIK kiemelt ügyének tekinti, épp ezért nagy öröm számára, hogy a Széchenyi Kártya által kínált összeget pályázati önerőre is fel lehet használni. Kiemelt jelentőséggel bír a kormányprogram azon pontja is, amely kilátásba helyezi az 500 millió forint árbevételig a 10 százalékos profítadót, hisz a kedvezményes adózás szélesítheti az adózók körét, a vállalkozásoknál maradó jövedelem növelheti a beruházási kedvet – ezáltal bővítve a foglalkoztatottságot.

**BÜÉ:** Mi a véleménye a bankadó bevezetéséről?

K. E.: Az ágazati különadó nem kisördögtől való, hisz az előző kormány idején is volt banki különadó. Tekintettel arra, hogy a ban-

kok a gazdasági válság kezdete óta a kormánytól vártak mindenféle segítséget és megoldást az adófizetők pénzéből, most a kormánynak is lehet elvárása az ágazattal szemben! Ugyanakkor alaposan vizsgálni kell az ágazat jövedelemtermelő képességét, nehogy a túlzott adóztatás az ágazat ellehetetlenedéséhez vezessen!



# Duna-stratégia

## A BKIK szemszögéből

**Az Európa Tanács 2009. június 18–19-én felszólította az Európai Bizottságot, hogy 2010 végéig dolgozza ki a Duna régióra vonatkozó európai stratégiát.**

A Duna régió Európa egyik legfontosabb térsége. Több tagállamra is kiterjed, illetve érint számos szomszédos országot a folyó vízgyűjtő területén, illetve a Fekete-tenger part menti területén.

A térség lakosságszáma meghaladja a 100 millió főt, amely főként – de nem kizárólagosan – a 3000 km hosszúságú, tíz országot érintő folyóparti területre koncentrálódik. Ez több, mint bármelyik más európai folyó tekintetében. Négy főváros helyezkedik el a folyó mentén, illetve számos kiemelkedő központ is itt található.

A Duna régió európai uniós stratégiájának vannak előképei az unió történelmében.

Az egyik, talán eddig legsikeresebb modell a balti stratégia, a másik a Mosel-parti régiók együttműködése.

A fentiekben említett modellek és ezek alapján a Duna régió EU-stratégiája is alapvetően a földrajzi régiók lakossági, gazdasági kohézióját kívánják erősíteni. A stratégia természetesen számos más beavatkozási területet is meghatároz (környezetvédelem, vízgazdálkodás, árvízvédelem, természetvédelem).

Maga a Duna régió stratégiája most jutott el abba az állapotba, amikor az unió illetékes szervei konkrét cselekvési programokat fognak meghatározni a Régiók Bizottsága, valamint az érintett országok javaslatai szerint.

Magyarország számára közjogi, európai jogi értelemben különös tekintettel bír a Duna régió stratégiája, mivel a legfontosabb, meghatározó, konkrét döntések a 2011-es Magyar EU-elnökség hatálya alatt fognak megszületni.

A stratégia egyik meghatározó célja a régió vállalkozói közötti együttműködés felerősítése. Ebben a körben jutnak feladathoz a régió kamarái, melyek az európai hagyományok alapján köztisztviselési formában látják el feladataikat.

Mind a balti, mind a Mosel-stratégia tekintetében igen meghatározó feladatokat töltenek be a régió kamarái – segítve a vállalkozók közötti kooperációs lehetőségeket, közvetve pedig elősegítve ezzel a regionális politika céljainak megvalósulását.

A BKIK vezetése – felismerve a Duna régiós stratégiában rejlő lehetőségeket – 2010 tavaszán egyeztető tárgyalások sorozatát kezdte meg a hazai stratégia által érintett regionális kamarákkal, illetve szintén a stratégia által érintett jelentős gazdasági központ szerepét betöltő városok kamaráival. A tárgya-

lások eredményeként már most már prognosztizálható, hogy 2010. június 30-án Budapesten a BKIK szervezésében/vezetésével megrendezésre kerül a „Duna Menti Kamarák Egyesülése”. Ez a társulás egy laza, jogi értelemben nehezen definiálható, a részt vevő kamarák szabad együttműködésén alapuló jogviszonyt testesít meg, melynek célja, hogy egységes fellépéssel elősegítse a régió vállalkozói számára meghatározó programok elfogadtatását a brüsszeli adminisztrációval.

Első körben az alábbi városok kamarái jelezték részvételi szándékukat:

- Stuttgart
- Bécs
- Pozsony
- Győr
- Budapest
- Bács-Kiskun
- Újvidék
- Belgrád
- Eszék
- Rúsze
- Temesvár
- Bukarest



A 2010. június 30-ai, budapesti tanácskozáson a felek elfogadják a szervezet statútumát, egyeztetik annak részletes rendelkezéseit. A szervezet ünnepélyes megalapítására a BKIK 160 éves jubileumi ünnepségének keretei között – 2010. június 30-án – kerül sor Budapesten, amelyet követően szeptemberben a Monarchia Történelmi Kamarái Találkozójának részeként kerülne sor az agenda elfogadására. A jelenlegi elképzelések szerint a balti minta alapján a Duna Menti Kamarák Egyesülésének vezető tisztségviselői feladatait a BKIK tisztségviselői fogják ellátni. Az újonnan létrejövő szervezet nagymértékben fogja felerősíteni a BKIK országon belüli, valamint nemzetközi kompetenciáját, amely önmagában elő tudja segíteni a kamarai tagvállalatok primer és szekunder érdekérvényesítését.

Bizton állítható, hogy a Duna régió EU-stratégiájának keretei között a BKIK által vezetendő kamarai összefogás sikeresen fogja betölteni posztját számos jövőbeni többoldalú, valamint bilaterális kapcsolatot felépítve a régió kamarái, illetve közvetve a kamarai tagvállalatok között.

**A stratégia egyik meghatározó célja a régió vállalkozói közötti együttműködés felerősítése.**

# Patrióta gazdaság – Magyar Termék Program

A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara kkv-kutató intézete, a BVKI szakértői egy javaslatot készítettek arról, hogyan lehetne a hazai termékek piacra jutását EU-konform eszközökkel elősegíteni. A program kidolgozása kapcsán elsődlegesen abból indultak ki, hogy a fogyasztásra szánt termékek döntő mértékben a kereskedelmen keresztül kerülnek a fogyasztókhoz. Magyarországon a belkereskedelem az ipari és a pénzügyi szektor után a nemzetgazdaság harmadik meghatározó ágazata. A GDP 12 százalékát éri el, a működő vállalkozások közel egyharmada foglalkozik belkereskedelemmel – az összes hazai foglalkoztatott 17-18 százalékának adva munkát.

A kereskedelemben működő összes vállalkozás jelentős hányada (98%) ma is kis- és közepes, illetve családi vállalkozás, de a forgalom jelentős hányadát a külföldi tulajdonban lévő nemzetközi láncok, valamint a jelentős hazai üzletláncok (CBA- és COOP-hálózat) bonyolítják le. Az üzletláncok közismert stratégiája miatt a jó minőségű és elfogadható árú magyar árucikkek (alapvetően az agrártermékek, élelmiszerek, de ezeken túlmenően a műszaki fogyasztási cikkek is) jelentősen visszaszorultak. Az alkupozícióból fakadó beszerzési és árdiktátum megnyilvánulásai, a termelési költségeknél alacsonyabb felvásárlási árak, illetve az árú kínálatba vételéhez a termelőktől a multinacionális és hazai üzletláncok által behajtott többletköltségek csökkentik a hazai termelők piacra jutási lehetőségeit.

Az előzőekben felvázoltak ellenére sem hibáztathatjuk kizárólagosan a kereskedelmi vállalkozásokat a hazai termék nehéz piacra jutásáért. Ebben szerepet játszik a vállalkozásokat terhelő adók és járulékok európai átlagnál nagyobb mértéke, a mezőgazdasági termelés EU-átlagánál alacsonyabb támogatottsága, a termelői kör szétaprózottsága, az összefogás hiánya, a helyi piacok hiánya s nem utolsósorban a hazai vásárlók szemlélete, árérzékenysége. Mindezekből következően BVKI szakértői szerint a hazai termékek piacra jutásának elősegítésére, a magyar termékek megkülönböztetésére olyan program kidolgozása szükséges, amely az okok feltárásán túl rámutat a megoldásra, s mind szabályozással, mind szemléletváltással segíti a magyar termékek nagyobb arányát a kereskedelmi forgalomban – ezáltal a munkahelyteremtésben.

Első lépésként a hazai kereskedelempolitika középtávú stratégiájának kialakítását javasolják. Ebben szerintük a kormánynek deklarálnia kell, hogy a kereskedelem fontos nemzetgazdasági ág, melynek irányítása során a hazai termékek piacra jutása elősegítésének, az ehhez szükséges jogi és támogatási eszközöknek is helyet kell kapniuk.

Második lépésként a magyar termék fogalmának meghatározását javasolják, amelyet törvényi szinten érdemes megtenni. Ez után a magyar termékek jelenleg szerteágazó jelzését kell rendbe rakni, javaslatuk szerint például a nemzetiszín közepében a „Hazai termék” jelzés egyszerű és kifejező eszköz lehet. E cím odaítélését szerintük a kamarákra kell bízni, hiszen náluk

vannak meg azok az információk, amelyek a döntéshez kellenek. Ha ezeket az alapokat sikeresen rendbe rakta az új kormányzat, akkor nagy hangsúlyt kell helyezni a hazai termékek reklámozására. A hazai termékek promotálása érdekében a gazdasági reklámok között is bevezetni javasolják a társadalmi célú reklám fogalmát, amely lehetővé tenné, hogy a médiumok a hazai termékeket kedvezőbb reklámköltségek mellett reklámozzák, s teret adjanak ezzel a fogyasztók jobb tájékoztatásának. Az ide kapcsolódó javaslatok között van az is, hogy az áruházak, áruházláncok ne csak külföldi „áruheteket” rendezzenek, hanem legyen „Magyar hét” is, ahol koncentráltabban jelennek meg a magyar termékek.

A javaslat szerint fontos ugyanakkor a kereskedők és a beszállítók közötti együttműködés javítása, amelyet a kereskedelmi törvény is szabályoz, így annak bizonyos módosításával, valamint az ún. beszállítói törvény módosításával az állam befolyásolni tud. A jelenlegi kereskedelmi csatornák alternatívájaként javasolják megerősíteni a helyi termelői piacokat, amihez elsősorban a jelenlegi túlszabályozottságot kell megszüntetni.

## Járuljon hozzá Ön is az árvíz-károsultak megsegítéséhez!



Mindannyian látjuk a különböző hírműsorokban és a lapok címlapjain a megdöbbentő képeket az itthoni árvíz helyzetről. Ezért a BKIK az árvíz károsultjainak megsegítésére gyűjtést kezdeményez. Tisztelettel kérjük, hogy jótékonyági akciónkat lehetőségeihez mérten támogassa!

A BKIK 1 millió forint adománnyal szeretne segíteni a rászorultakon. Az árvíz kárvallottjainak szánt anyagi támogatásokat a **10102086-02614500-01003002** számlaszámra várjuk.

Kutatási beszámoló

# A magyarországi gazdasági kamarák helyzet- és jövőképe

*A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara szakértői egy kutatás keretében mind elméleti, mind gyakorlati szempontból megvizsgálták a kereskedelmi és iparkamarák helyzetét, működését és mozgásterét mind itthon, mind az Európai Unióban, hogy az új kormányzat számára előremutató javaslatokat alakítsanak ki.*

Kutatásuk során elsősorban a közigazgatással való kapcsolatukra igyekeztek rávilágítani, azonban a kamarák tevékenységének vizsgálata során gazdasági szerepük, a vállalatokhoz, illetve más érdeképviselettel foglalkozó szervezetekhez való viszonyuk is előtérbe került. A világban két fő típusa van a kamarai rendszereknek: a magánjogi és a közjogi. A magánjogi kamarák általában kis gazdasági-szakmai kört képviselnek, amelyben az érdekek homogének, azonban csak olyan jogosítványai vannak, mint bármely más lobbizásra jogosult szervezetnek, így társadalmi súlyuk csekély. A közjogi kamara feladatai ennél sokrétűbbek, így gyakran előfordul az, hogy nem tudja minden tagjának érdekét képviselni és érvényesíteni. A jelenleg hatályos, gazdasági kamarákról szóló törvény értelmében a magyar kamarák köztisztviselői önkormányzatok.

A kutatók véleménye szerint a jelenlegi egyes – közjogi és magánjogi – rendszer nem ad biztos alapot a kollektív jogok érvényesülésének. Ha erős kamarára van szükség, meg kell adni számára a jogosítványokat, megfelelő cselekvési teret kell biztosítani arra, hogy az intézmény kialakítsa a maga gyakorlatát, ezáltal valóban betöltse azt a helyet, amelyet többé-kevésbé világosan kijelölnek számára a jogszabályok. Ezen véleményük alátámasztására az Európai Unió egyes országainak gazdasági kamaráiról egy összehasonlító elemzést készítettek – alternatív megoldásokat keresve nemzetközi szinten.

A kutatási jelentést elolvasva a külföldi példák megvizsgálása után átfogó képet kaphatunk a hazai helyzetről, a gazdasági kamarák törvényi szabályozásáról, szervezeti felépítéséről, feladatairól és finanszírozásáról. Elég a közelmúlt heves politikai és szakmai vitáira gondolnunk, amely több országban is megfigyelhető, és amelyet a kamarák kötelező vagy ön-

kéntes tagsági alapon nyugvó szerveződése váltott ki. Ezt a vitát is igyekeztek több oldalról körüljárni, hiszen a kamarához kapcsolódó egyik leglényegesebb kérdésnek számít.

A kereskedelmi és iparkamara ismertségét, presztízsét és szolgáltatásainak megítélését saját kutatás keretében mérték fel – elsősorban budapesti cégek körében. Kutatásukban arra keresték a választ, hogy a vállalkozások mennyire elégedettek a jelenlegi kamarai szolgáltatásokkal, illetőleg milyen kamarát szeretnének. Az adatfelvétel 2010. április 14–16. között zajlott le a Nézőpont Intézet által reprezentatív mintán készített telefonos felméréssel. A felmérés során 350 értékelhető lekérdezés készült el.

## A kutatás főbb megállapításai

**1.** A nem kamarai tag vállalkozások arra a kérdésünkre, hogy miért nem tagjai a kamarának, elsősorban az ismertség (37,58%) és a hatékonyság (30,91%) hiányát jelölték meg.

**2.** A kamarával szembeni elvárásként a válaszadók 71,71%-a az érdekérvényesítést, 67,71%-a a szolgáltatások nyújtását, 59,14%-a a szakképzés elősegítését jelölte meg (egy válaszadó több választ is megjelölhetett).

**3.** A kamarai szolgáltatások ismertsége 50% alatti. A legismertebb szolgáltatások a következők: tájékoztatás kiállításokról, vásárokról, Széchenyi Kártya-ügyintézés, pályázati tanácsadás.

**4.** A kötelező kamarai tagság visszaállítását a nem kamarai tag vállalkozások 78,09%-a, a kamarai tagok 63,74%-a elutasítja. A kötelező regisztráció bevezetésével kapcsolatban azonban már nem ilyen egybehangzó a negatív vélemény: a nem kamarai tag vállalkozások 65,73%-a elutasítja, viszont a kamarai tagok 59,65%-a támogatná.

**5.** Arra a kérdésre, hogy segítené-e gazdasági tevékenységét egy, a kamara által üzemeltetett egységes vállalkozói nyilvántartási rendszer, a válaszadók többsége (59,6%) igennel választott.

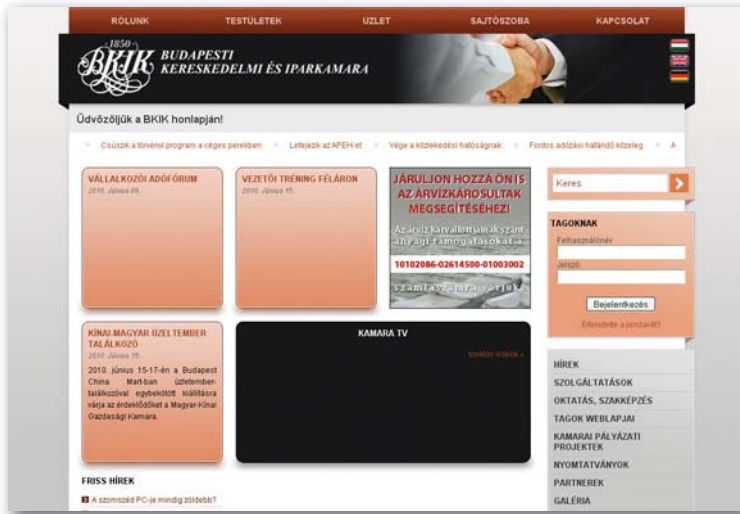
Mindezek alapján az új kormányzatnak a következő kérdést kell tisztáznia egy hatékony kamarai rendszer kialakításához: közszolgálati vagy piaci szolgáltató szerepe legyen-e a kamarának? A probléma egy másik aspektusa az, hogy sokszor a köztisztviselői mivoltból adódó ellenőrzési feladatok szembenállnak a tagok érdekeivel (bizonyos esetekben a kamara választott vezetőivel is), sőt a kamara ellenőrzési jogköre szélesebb a tagvállalkozásokkal szemben, mint a nem tagok felé. A közszolgálati vagy szolgáltató jelleg közötti szembenállást fokozza a finanszírozás problémaköre is.

A problémakör megoldása lehetne az önkéntes tagság helyett egy teljes körű, valamennyi gazdálkodószervezetre és egyéni vállalkozóra kiterjedő kamarai tagság bevezetése. A regisztrációt automatikussá, a cégbejegyzés, illetőleg a vállalkozói igazolvány kiadásával egyidejűvé, az egyablakos rendszer keretei között megvalósíthatóvá kellene tenni.

Ha a kamarákat feszítő belső problémák csökkennek, ha képesek lesznek hatékony és eredményes munkára, egyúttal megfelelő marketing révén elismertségük növelésére, lehetőség lesz arra, hogy jogosítványaik és feladataik további bővítésével – az állam gazdasági szerepvállalásának csökkentésével – át lehessen adni a kamaráknak (természetesen az anyagi feltételek megteremtése mellett) azokat a közfeladatokat, amelyek önkormányzati keretek között eredményesebben elláthatók. Ezáltal olcsóbb és hatékonyabb lehet a gazdaságszervezés, és nőhet a gazdaság szereplőinek befolyása a kereskedelemfejlesztésre, képzésre, gazdaságpolitikára.

# MEGÚJULT A BKIK WEBOLDALA

Örömmel értesítjük, hogy május 3-ától megújult a BKIK honlapja. Ezután a kamarai aktualitásokon kívül friss gazdasági hírekkel, napi vállalkozói aktualitásokkal szolgálunk Önnek.



A korszerű kamarairányítási rendszernek köszönhetően az oldalról elérhető lesz a – csak tagok számára nyilvános – BKIK-intranet, ahol kamarai nyilvántartási adataikat módosíthatják, valamint tagtársaikkal is kapcsolatba léphetnek. A tagtársak keresésének szempontjai mind tevékenységi kör, mind székhely szerint megoldott. A székhely szerinti keresésben segítségükre lesz a rendszerbe bekapcsolt térinformatikai program.

Fejlesztési elképzeléseink között szerepel egy belső piac létrehozása, ahol reklámanyagok feltöltésére és üzleti ajánlatok küldésére, valamint kutatási anyagok letöltésére lesz lehetőség.

A megújult BKIK-weboldal nyilvános felülete ezután is tartalmazza cégének honlapcímét, s ezután is lehetősége lesz üzleti ajánlatokat közzétenni.

Szintén új elem a Kamara TV nevet viselő alkalmazás, melyen az előadások archív anyagát tudják megtekinteni.

## Megjelenési lehetőség a BKIK történelmi könyvében



2010. szeptember 1-jei megjelenéssel a BKIK történelmi albumot ad ki. A kiadvány 1850-től napjainkig taglalja a kamarai rendszer és a magyar gazdaság történetét. Az egyes korok eseményeinek számbavétele mellett a szerző kitér az adott időszak meghatározó jelentőséggel bíró cégeinek és személyeinek bemutatására is.

A történelmi könyv az elkövetkező 10 évben a BKIK reprezentációs tevékenységéhez kiemelt eszköz lesz. Két nyelven – magyarul és angolul – kerül kiadásra. A külföldi kamarák, a hazai szakmai szervezetek, nagykövetségek, gazdasági döntéshozók és a kiemelt kapcsolatok közvetlen postai kézbesítéssel is meg fogják kapni.

### A könyv fejezetei

#### Köszöntő, bevezető

I. A BKIK története, legfontosabb szakaszainak áttekintése (1850-1990)

II. A BKIK intézményi kapcsolatainak kezdeményezései. Kiemelten a főváros fejlesztése, a Közmunkák Tanácsa és a BKIK könyvtár létesítése (1850-1948)

III. A BKIK legújabb kori története. Az újjászervezett BKIK tevékenysége (1990-2010)

IV. A modern BKIK – elképzelések, stratégiai jövőkép

#### Mellékletek

A BKIK-hoz kötődő történelmi magyarországi vállalkozások listája 1948-ig: névsorok, fényképek, elnök, alelnökök, főtítkárs (az elnökök fényképei az elemzésben)

1990-2010: elnökök, tiszteletbeli elnökök, általános alelnökök, alelnökök, elnökségi tagok, tagozati elnökök, Tagcsoport Elnöki Kollegium elnöke, ellenőrző és etikai bizottságok elnökei (választások szerint)

A könyvben támogatói megjelenésre is lehetőség van, mellyel kapcsolatban a BKIK Marketing és PR Irodáján kérhető felvilágosítás az alábbi elérhetőségek valamelyikén.

#### BKIK Marketing és PR Iroda

Pákai Petra asszisztens

Tel.: (1) 488 2189

Fax: (1) 488 2188

e-mail: petra@bkik.hu

# 2Kamarai 2010Napok

160 éves a BKIK



# szeptember 9–24.

**SZOLGÁLTATÓIPAR**  
**SZAKKÉPZÉS**  
**KERESKEDELEM**  
**KÖZÜZEM**  
**E-BUSINESS**  
**INNOVÁCIÓ**  
**GAZDASÁG**  
**KÉZMŰIPAR**  
**ADÓ**  
**KÖRNYEZETVÉDELEM**  
**BIZTONSÁGTECHNIKA**

SZAKK  
 BUSINESS

KÖRNYEZETVÉDELEM

GAZDASÁG  
 ADÓ  
 INNOVÁCIÓ

## KERES

### A keresett áru: cserepes és vágott ORCHIDEA SKOLIK S.C.

Pl-41-503 Chorzów, ul. Narutowicza 15.  
Tel.: +48 (32) 249 4887; +48 (32) 249 4887  
Fax: +48 (32) 246 0439,  
E-mail: ignacy@skolik.pl  
Weboldal: <http://www.skolik.pl/>  
Partnerkeresés: kereskedelmi partner/beszállító  
Kapcsolat: Ignacy SKOLIK

### A keresett áru: POLYHEXANIDE Base CAS No.28757-47-3 vegyszer kozmetikumok gyártásához

Intermo Chemie B.V. Przedstawicielstwo w Polsce  
Pl-05-420 Józefów, ul. Łab dzia 11.  
Tel.: +48 (22) 789 4528, +48 (22) 789 4528  
Fax: +48 (22) 789 1305  
E-mail: intermochemie@post.pl  
Tevékenységi köre: gyártás  
Partnerkeresés: magyar beszállító(k)  
Kapcsolat: Ewa LIPECKA

### A keresett áru: nagyméretű PONYVA, VÉDŐRUHÁZAT, MUNKAVÉDELMI FELSZERELÉS

RUUKKI Polska Sp. z o.o.  
Pl-96-300 yradów, ul. Jaktorowska 13.  
Tel.: +48 (46) 85 81 660, fax: +48 (46) 85 81 608  
Mobil: +48 (502) 190 881  
E-mail: magdalena.kurowicka@ruukki.com  
Tevékenységi köre: gyártás  
Partnerkeresés: kereskedelmi partner/beszállító  
Kapcsolat: Magdalena KUROWICKA

### A keresett áru: tűzi PALLET

SPACEHUB Sp. z o.o.  
Pl-31-103 Kraków, ul. Mała 1-3.  
Tel.: +48 (12) 443 1950,  
Mobil: +48 (601) 347 354  
E-mail: office@spacehub.pl  
Weblap: <http://www.spacehub.eu/>  
Tevékenységi köre: ingatlankezelés  
Partnerkeresés: gyártók/beszállítók  
Kapcsolat: Szczepan ZARZYCKI

## KÍNÁL

### A kínált áru: AUTÓTÜKÖR kamionokhoz

RYWAL SP. J. Ryszard Sotyk, Waldemar Bania  
Pl-32-031 Mogilany, ul. My lenicka 4.  
Tel.: +48 (12) 270 1535, fax: +48 (12) 270 1434  
E-mail: biuro@rywal.pl  
Weboldal: <http://www.rywal.pl/>  
Tevékenységi köre: gyártás  
Partnerkeresés: forgalmazó(k)  
Kapcsolat: Leszek WIATR

### A keresett termék: VÖRÖSRÉZ rúd

A keresett termék: VÖRÖSRÉZ rúd  
FACH S.A. Pl-43-400 Cieszyn, ul. Stawowa 50.  
Tel.: +48 (33) 852 2580, fax: +48 (33) 852 1085  
Mobil: +48 (600) 217 599  
e-mail: b.antonik@fach.pl  
weblap: <http://www.fach.pl/>  
Tevékenységi köre: gépgyártás  
Partner keresés: beszállító(k)  
Kapcsolat: Barbara ANTONIK

### A kínált áru:

#### tömegáru, repülőbenzin/gázolaj/lignit, szén, cement, cukor stb.

EURAS Sp. z o.o.  
Pl-41-500 Chorzów, ul. Wolnosci 41.  
Tel./fax: +48 (32) 241 8102,  
Mobil: +48 (501) 300 295  
E-mail: jurek0902@interia.pl  
Weblap: <http://www.euras.com.pl/>  
Tevékenységi köre: lengyel–ausztrál külkereskedelmi kft.  
Partnerkeresés: vevő/forgalmazó  
Kapcsolat: Jerzy PASIONEK

### A kínált áru: női ruházat

P.P.H. KASIA  
Pl-95-200 Pabianice, ul. Mi towa 4.  
Tel.: +48 (42) 213 1813  
Fax: +48 (42) 213 1814  
Mobil: +48 (662) 165 212  
E-mail: kate@kate.civ.pl  
Weblap: <http://www.kate.com.pl/>  
Tevékenységi köre: gyártó  
Partnerkeresés: forgalmazó(k)  
Kapcsolat: Paulina MALINOWSKA

### A kínált áru: vetőmag, műtrágya, növényvédő szerek

EKOPLON S.A.  
Pl-28-225 Szydłów, Grabki Du e 82.  
Tel.: +48 (41) 354 5169, mobil: +48 (693) 090 787  
E-mail: kosinski@ekoplone.pl  
Weblap: <http://www.ekoplone.pl/>  
Tevékenységi köre: kereskedelem  
Partnerkeresés: vevő/forgalmazó  
Kapcsolat: Ryszard KOSI SKI

# ELVESZETT A VÁLLALKOZÁS ÚTVESZTŐJÉBEN?

A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara tagjai számára térítésmentes adó-, jogi és egyéb – vállalalkozási tevékenység-gel kapcsolatos – tanácsadó szolgáltatást működtet.

**TUDTA?**  
Az éves kamarai  
alaptagdíj csak  
15 000 forint!

**WWW.BKIK.HU**  
06 80 46 46 46

 **BUDAPESTI  
KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA**