



HATÁROK NÉLKÜL

Magyar-román kamarai együttműködés 12. o.



EMBERI TÉNYEZŐ

TEVA Zrt.: Magyarországon is itthon 13. o.



EGYÜTT KÖNYVEBB

Tanítsunk Magyarországot 8. o.



PARTNERSÉG

Tungsram Csoport – Vállalkozói találkozó 7. o.

kamarai Iránytű Magazin

II. évfolyam 3. szám

ÜZLET KULTÚRA SZAKKÉPZÉS PIACRA JUTÁS
PÁLYAVÁLASZTÁS RENDEZVÉNY WORKSHOP
EEN – NEMZETKÖZI PARTNERHÁLÓZAT

INNOVÁCIÓ KONFERENCIÁK
MESTERKÉPZÉS BEFEKTETÉS
KÉRDÉSEK ÉS VÁLASZOK

FELHŐTLEN NYARALÁS

Utazási tanácsok fogyasztóvédelmi
szemszögből
18. OLDAL

KEZEDBEN A JÖVŐD!

Pályaorientációs nyári tá-
bor a Kamara szervezésében
4. OLDAL

PLUSZ

„A cseh nem az a
vállveregetős fajta”
→ 11. o.

Passzold vissza
tesó!
→ 22. o.

Magyar Kézműves
Remek Pályázat
2019
→ 6. o.

Business English –
angol nyelvi kvíz
→ 21. o.



HAJDÚ-BIHAR MEGYEI
KERESKEDELMI ÉS
IPARKAMARA





» 7. o.



» 4. o.



» 11. o.



» 12. o.

IMPRESSZUM

Kiadja: Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara
4025 Debrecen, Vörösmarty utca 13-15.

Felelős kiadó: Miklóssy Ferenc elnök és Dr. Skultéti Éva főtktár
Szerkesztők: HBKIK Szerkesztőbizottság, főszerkesztő: Engi Csilla
Kapcsolat: kommunikacio@hbkik.hu

ISSN 2631-049X

DTP, nyomda: Bordás Tamás, Center-Print Nyomda Kft.

Fotók: HBKIK archívum; Derencsényi István: címlap, 2., 7., 11; 12., 15., 16., 17. o.; Hojcska Bálint: 5. o.; Jane Goodall Intézet: 22. o.; Kovács Anikó: címlap, 8. o.; Matey István: 9. o.; Miska Andrea: 17. o.; Piac&Profit archívum: 9. o.; TEVA archívum: címlap, 13-14. o. hátsó borító; Tungsram archívum: 16. o.; pexels.com; pixabay.com.

Fotóink, írásaink és grafikáink, a szerkesztési és tördelési megoldások szerzői jogvédelem alatt állnak. Engedély nélküli másolásuk és felhasználásuk jogszabályba ütközik, és büntetőjogi felelősséggel jár.

TARTALOM

IRÁNYTÚ MAGAZIN

Elnöki köszöntő



Napjainkban az érvényesülés, a versenyképesség, a piaci jelenlét elsődleges korlátja a humán erőforrás hiánya. Pénz és eszköz szinte korlátlanul áll rendelkezésre, viszont a humán tőke az, ami innovatívan, magas szinten képes megvalósítani azokat a termelési célokat, amelyekkel versenyképessé válik egy cég, egy ágazat, illetve végső soron a nemzetgazdaság. Humán tőkével mi nem állunk jól.

Egyrészt van egy demográfiai hullám, amiből ha sikerül is kilábalnunk, annak hatása a munkaerőpiacon 15-20 év múlva jelentkezik. Tehát nekünk a most meglévő bázisból (legyen az iskolakezdő vagy felnőtt) kell magas szintű tudást garantáló képzéssel, felnőttképzéssel versenyképes munkaerőt teremteni. Sok fórumon elhangzott már, hogy a magyar gazdaságban alacsony a termelékenység (főként a hazai kkv-szektorban), ráadásul az alulszocializált területeken élők közül sokan kimaradnak az oktatási rendszerből. Tarthatatlan az a helyzet, hogy a fiataljaink között 12-13 százalék azoknak az aránya, akik semmilyen képzettséget nem szereznek. Rajtuk, nekik próbál meg segíteni (érdemi kamarai szerepvállalással) a „Tanítsunk Magyarorszáért!” program.

A jelen valósággal állnak szemben azok az elvárások, amelyek a három legfontosabb kompetenciaként a problémamegoldó, az innovációs és a kooperációs készséget fogalmazzák meg. Sajnos az oktatási rendszerünk ezzel ellentétes irányba halad, csak hogy a hagyományos módszereket meghaladta az idő. A másik, amin sürgősen változtatni kellene, hogy miközben a magasabb hazai bérek láttán mind több szakmunkás jön haza külföldről, a magasan képzett diplomásoknál egyelőre nem látszik hasonló törekvés. Márpedig hozzáértő vezetők, irányító szakemberek nélkül az Ipar 4.0-nak való megfelelésünk is csupán illúzió marad...

Miklóssy Ferenc
a Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke

4 HÁZUNK TÁJA

Kamarai hírek: Nyári tábor a Kamarában; Sesztina 150; Küldöttgyűlés; Együttműködés; Közösen a vállalkozások sikeréért; Magyar Kézműves Remek pályázat. Tungsram vállalkozói találkozó

8 SZAKKÉPZÉS

Tanítsunk Magyarorszáért – a Kamarával; Gyakorlati oktatók képzése

9 KITEKINTŐ

Ipar 4.0; Lehetőségek és kihívások; Kamaránkban járt a bangladesi nagykövet; Soroló

11 FÓKUSZBAN

Határok nélkül: Kamarák a partnerségért

13 PÓDIUM

Tovább hasít a zászlóshajó

15 PÓDIUM PLUSZ

Erre a márkára lehet jövőt építeni

17 ELISMERÉS

Gratulálunk a díjazottaknak!

18 CÍMLAPON

Mit tegyünk, hogy a nyaralás tényleg felhőtlen legyen?

19 RENDEZVÉNYEK

Magyar-román üzletember találkozó; Vállalkozz Digitálisan! Nap; Japán üzleti workshop; Exportfinanszírozási konzultáció; Szállásadók találkozója; Széchenyi Programiroda fórumok a megyében; Google Digital Workshop a Kamarában

21 BUSINESS TALKS

Angol nyelvi kvíz

22 ADNI JÓ!

Passzold vissza tesó!

KEZEDBEN A JÖVŐD!

KÉPRIPORT

Ismét sikerrel zárult a Kamara ingyenes pályaeorientációs nyári tábora. A július 17-étől 26-áig tartó táborban 139 tanuló vett részt. Az általános iskolák hetedikes tanulói mintegy 32 szakmával ismerkedhettek meg: a gépészet, a vendéglátás, az autóipar, az elektronika, a kreatív szakmák és az egészségügy világába nyerhettek betekintést a pályaválasztás előtt álló fiatalok. A vállalkozások telephelyein, tanműhelyeiben és üzemeiben a diákok kipróbálhattak több munkafolyamatot, így az izgalmas feladatok megoldása során közvetlen tapasztalatokat szerezhettek – mindez nagyban segíti őket abban, hogy olyan pályát válasszanak majd maguknak, amely érdeklődésüknek, készségeiknek megfelel, s amelyben hosszú távon motiváltan, sikeresen tudnak dolgozni. A nyári tábor utolsó két napján pályaeorientációs önismereti foglalkozáson vehettek részt a fiatalok a Kamara székházában. Az egész napos programon pszichológus segítségével a diákok fejleszthették önmagukról alkotott képüket, nagyobb önismeretre tehettek szert, és interaktív formában, játékos szakmaismereti feladatokkal tesztelheték magukat. A tábort érdekesnek és hasznosnak találták a gyerekek. Jövőre újra érdekes szakmacsoportokkal, helyszínekkel gazdagított programot kínálhatunk majd a pályaválasztás előtt álló diákoknak.

(A program a NFA-KA-ITM-4/2018/TK/09 támogatási szerződés alapján valósult meg.)



KAMARAI HÍREK

RÖVIDEN



KÜLDÖTTGYŰLÉS: A KAMARAI TAGSÁG RANGOT ÉS GARANCIÁT JELENT A JÖVŐBEN IS



Az elmúlt húsz év egyik leg-eredményesebb gazdasági évét zárta 2018. évben a Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara – hangzott el a Kamara május 28-ai küldöttgyűlésén, ahol a küldöttek ellenszavazat és tartózkodás nélkül fogadták el a Kamara 2018. évi üzleti tervéről készített egyszerűsített éves beszámolóját és a 2019. évi üzleti tervét. A küldöttgyűlés továbbra is fontos célkitűzésnek tartja a kamarai tagok létszámának bővítését, annak érdekében, hogy a vállalkozók általános és együttes érdekvédelmét minél szélesebb körben és eredményesebben tudja megvalósítani.

A MODERN DEBRECENI POLGÁR MINTAKÉPE VOLT.

Sesztina Jenő (1869-1944) a tiszántúli kereskedelmi és ipari élet egyik vezéralakja volt a XX. század első felében, 1926 és 1940 között vezette a Debreceni Kereskedelmi és Iparkamarát. Erről Miklóssy Ferenc, a HBKIK elnöke beszélt azon a megemlékezésen június 14-én, amelyet a Kamara és Debrecen Megyei Jogú Város rendezett a Debreceni Köztemetőben Sesztina Jenő születésének 150. évfordulója alkalmából. Mint elhangzott, Sesztina Jenő az ország egyik legnagyobb vas-kereskedő cégének tulajdonosaként saját tapasztalatai alapján volt képes sikeres megoldásokat és lehetőségeket

kialakítani, amelyekkel segíteni tudta nemcsak Debrecen, hanem a teljes hazai ipar és kereskedelem fejlődését. Számtalan társadalmi tisztséget töltött be, korát meghaladó módon foglalkozott a környezet védelmével, elnöke volt a Tiszántúli Madárvédő Egyesületnek. Emellett a kultúra elkötelezett támogatójaként elvülhetetlen érdemei vannak a Déri Múzeum fejlesztésében is. Nagyvonalúan támogatta a szegény sorban élőket, elnöke volt a Debreceni Rotary Clubnak. Lövépetriben református templomot építtetett, az ottani földbirtokukból telkeket adományozott az első világháborúból hazatérő katonáknak és családtagjaiknak. A város képviselőjében Dr. Mazsu János tanácsnok méltatta Sesztina Jenő érdemeit,

mint megfogalmazta: „a megújulás rajta keresztül valósult meg Debrecenben.” Végül a család nevében Dr. Cserhádi Lászlóné Nagybakay Krisztina emlékezett meg Sesztina Jenő életéről, példamutató emberi tartásáról és szellemi örökségéről. A beszédek követően a jelenlévők – a leszármazottak mellett a Kamara, a Déri Múzeum, a Tiszántúli Református Egyházkerület, a Debreceni Rotary Club, a Sesztina Galéria és Lövépetri település önkormányzatának valamint a Lövépetri Református Egyházközség képviselői – elhelyezték az emlékezés koszorúit a Sesztina síremléknél.

Petneházi Attila



MAGYAR KÉZMŰVES REMEK PÁLYÁZAT

Megjelent a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara weboldalán a Magyar Kézműves Remek 2019. évi pályázati felhívása: <https://mkik.hu/hirek/palyazati-felhivas-magyar-kezmuves-remek-2019>. A pályázat célja a kézműves értékek elismerése, bemutatása, a hazai és külföldi fogyasztók orientálása, a magyar termékek jó hírének öregbítése, a kézműves szakmák rangjának emelése, a magyar kézműves-ség turisztikai kínálatának gazdagítása, a népi kézműves mesterségek hagyományainak továbbéltetése, fejlesztése. A kézműves szakma teljes körét átfogó pályázati lehetőség értékét a szakmai elismeréssel való díjazás adja meg, marketing-, illetve megjelenési lehetőséget nyújtva az OMÉK kísérendezvényeként a Hungexpo területén megrendezésre kerülő Magyar Kézműves Remek kiállításon 2019. szeptember 27-29. között. A „Magyar Kézműves Remek” kitüntető oklevél mellett valamennyi díjazott lehetőséget kap arra, hogy használhassa a Magyar Kézműves Remek logót és termékéhez meghatározott tartalmú elismerő kártyát, termékcímkét készíthessen.

A HBKIK és a Hajdú-Bihar Megyei Népművészeti Egyesület múlt évben kötött Együttműködési Megállapodása alapján a két megyei szervezet közösen

segíti ezt az évente meghirdetett országos pályázatot. Vállalásunk, hogy fórumainkon népszerűsítjük, kommunikációs csatornáinkon közzétesszük a pályázati felhívást, a pályázók felkészülését szakmai tanácsadásokkal, majd a pályamunkák Budapestre szállításával segítjük. A Kézműves Remek pályázat történetének 18 éve során szerzett tapasztalatok birtokában, az Egyesület gazdag szakmai ismereteire és a Kamara érdekképviselői, a vállalkozások versenyképességét szakmai tanácsokkal is segítő tevékenységére alapozva a két fél tevőlegesen járul hozzá a pályázatok sikeréhez, ezzel a kézműves hagyományok éltetéséhez, fenntartásához és továbbadásához.



EGYÜTTMŰKÖDÉS

A Magyar Vöröskereszt és a HBKIK Hajdúböszörményi Területi Szervezete együttműködési megállapodást írt alá május 21-én, a „Vöröskereszt a nőkért Hajdú-Bihar megyében” projekt keretében a Család és KarrierPONT sikeres működésének elősegítése céljából. A két szervezet vállalta, hogy a jövőben szoros együttműködést valósít meg: közösen vesznek részt rendezvényeken, előadásokon, workshopokon, kerekasztal beszélgetéseken, és megjelenési felületet biztosítanak egymás számára programjaikon.

Ennek szellemében kerül sor a legújabb közös kezdeményezésre is: augusztus 2-án vradó napot szerveznek a HBKIK Hajdúböszörményi Területi Irodájában (Hajdúböszörmény, Kossuth u. 5. I/9.).



KÖZÖSEN A VÁLLALKOZÁSOK SIKERÉÉRT

A HBKIK Hajdúböszörményi Területi Szervezetének elnöksége, valamint Hajdúböszörmény Város Önkormányzatának Gazdasági, Fejlesztési és Környezetvédelmi Bizottsága június 4-én együttes, rendkívüli ülést tartott a Kamara területi szervezetének előadótértermében. Az együttes ülésen a Kamara helyi szervezetének elnöksége, a város Gazdasági Fejlesztési és Környezetvédelmi Bizottsága, a városvezetés, önkéntes tagok és érdeklődő vállalkozók képviseltették magukat.

Az ülésen több, a térség gazdaságát érintő kérdés mellett bemutatták az Önkormányzat és a Kamara további, a helyi vállalkozások fejlődésének előmozdítását célzó konkrét együttműködési elképzeléseit is. Közös cél a vállalkozások segítése, a munkaerőhiány mérséklése, a szakmatanulási hajlandóság növelése és a város infrastruktúrájának, gazdasági növekedésének és stabilitásának biztosítása.

A résztvevők érdeklődéssel fogadták a beszámolókat, tájékoztatókat és számos hozzászólás érkezett részükről az ipari parkkal, a munkaerőhiánnyal, a betelepülő vállalkozásokkal és a város infrastrukturális változásaival kapcsolatban.

TUNGSRAM: ISMÉT MAGYAR ZÁSZLÓ ALATT

RIPORT



Sörös István, Hajdúböszörmény alpolgármestere kiemelte, hogy a helyi vállalkozások a város életének a mozgatórugói. Munkahelyeket teremtenek, adóznak, és mecénási szerepet is vállalnak a közösségért.

MEGTARTANI A JÖVŐNEK

Joerg Bauer, a Tungsram Csoport elnök-vezérigazgatója azzal kezdte,

A Tungsram Csoport szerepe a térségünkben – ezzel a címmel szervezett vállalkozói találkozót a HBKIK és Hajdúböszörmény Város Önkormányzata Hajdúböszörményben a Polgármesteri Hivatal Dísztermében, ahol a helyi vállalkozók mellett a hosszú idő után ismét magyar céggént működő Tungsram Csoport topmenedzsmentje is megjelent.

KÉREK EGY TUNGSRAMOT!

Miután Dr. Skultéti Éva, a Kamara főtákará rövid áttekintést adott a Tungsram immár 123 éves múltjáról, Miklóssy Ferenc, a HBKIK elnöke arról beszélt, hogy a Tungsram – amely (főleg a két világháború között) a magyar ipar egyik zászlóshajója volt, világszintű kutatóhálózattal – egy éve ismét magyar zászló alatt „hajózik”.

– Volt idő, amikor a világszerte használt volframszálas égők 70%-át a Tungsram adta. Erre a dicső múltra nem csak hazánkban, de a világ más tájain is alapozni lehet a jövőt, hiszen vannak olyan országok, ahol a lámpaboltban a vevő csupán ennyit mond: kérek egy Tungstramot! Minden jel arra mutat, hogy ami Debrecennek a BMW, Hajdúböszörménynek az lesz a Tungsram. A nagy múltú magyar márka megmentését annak a német Joerg Bauernek köszönhetjük, aki a cégcsoport elnök-vezérigazgatójaként ma itt van közöttünk – mondta a kamarai vezető.

hogy folyamatos innovációra, megújulásra van szükség ahhoz, hogy egy olyan patinás márkát, mint a Tungsram megtarthassanak a jövőnek. „A hagyományos világítástechnika óriási átalakuláson megy keresztül. Mivel mi gyártjuk az egyik legjobb ilyen eszközöket a világon, házon belül lehetőségünk van arra, hogy más típusú technológiákat is átvegyünk és azokban is kiválóká váljunk.” – jelentette ki. Mint mondta, átvették a GE-től a regionális fényforrás- és a globális autólámpa-üzletágot valamint öt magyar gyárat. Termékeik 95%-a exportra megy, 120 országba exportálnak. Magyarország gazdasága jelentős mértékben függ a vállalatok exportképességétől, ehhez a Tungsram segítséget tud nyújtani, a széles termékportfóliójuknak köszönhetően.

BELTÉRI KERTÉSZET

„A már említett állandó útkeresés közben bukkantunk rá olyan területekre, ahol ugyancsak hasznosíthatóak az általunk használt technológiák” – folytatta az elnök-vezérigazgató. „Az egyik ilyen a beltéri kertészet. Ennek az a lényege, hogy a kertészeti növények számára pontosan azt a frekvenciájú fénysugarat tudjuk biztosítani, amire azoknak szükségük van.” A vízhiány okozta világszintű probléma ismeretében kardinális kérdés, hogy egységnyi területen mekkora terméshozamot lehet elérni – mutatott rá a szakember. Elmondta, hogy a

Tungsram további fejlődési lehetőséget lát az akkumulátor-gyártás és a világítás okosabbá tétele területén is. Mivel az emberiség már ma is több természeti erőforrást használ fel, mint amit a bolygónk biztosítani tud, a termelékenység növelésében kell jelentős ugrást elérni.

MI LEHET A MEGOLDÁS?

„A közvilágítás a jövőben az egyik leghasznosabb infrastruktúra lesz, amit más célokra is tudunk majd használni” – folytatta gondolatmenetét a szakember. „Ha LED-es technológiára cserélnénk a kültéri oszlopok lámpatesteit, eleve 50 százalék megtakarítást érünk el. Ebből lenne finanszírozható a jövőbe mutató hálózatépítés. A víziónk szerint a világítótestek egymáshoz vezeték nélküli kapcsolaton keresztül csatlakozhatnak, és sok egyéb funkcióval is ki lehetne ezeket egészíteni. Ennek a jövőbe mutató víziónak a megvalósításához keresünk hazai partnereket” – mondta Joerg Bauer.

Következő előadóként Bánhidi Viktor gyár-igazgató mutatta be részletesen a hajdúböszörményi és kisvárdai Tungsram üzemek történetét, működését és termékpalettáját, kiemelve a humán tőke, a szakemberek munkájának értékét, és hangsúlyozta azt is, hogy a beszállítóikat elsősorban partnereknek tekintik, akikkel kölcsönösségen alapuló, hosszú távú együttműködés kialakítására törekednek. A rendezvény zárásaként a meghívott vállalkozók kérdésekkel, észrevételekkel fordulhattak a Tungsram menedzsmentjéhez, majd személyes konzultációra és egyeztetésre is sor került. (Joerg Bauerrel készített interjúnkért lapozzon a 15. oldalra.)

Petneházi Attila

TANÍTSUNK MAGYARORSZÁGÉRT – A KAMARÁVAL!

PÁLYAKÉP



A „Tanítsunk Magyarorszáért” program célja a társadalmi felzárkóztatás és érzékenyítés, amely a kistélepüléseken élő 7-8. osztályos kisdíjak mentorálásán alapul – jelentették be a HBKIK rendezvényén, ahol Dr. György László, az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) államtitkára a program iránt érdeklődő vállalatvezetők kérdéseire is kendőzetlen őszinteséggel válaszolt. A megyéből mintegy 20 vállalat és 5 intézmény fogadta el az ITM és a Kamaránk meghívását, így a rendezvényen szép számmal gyűltek egybe a mentorprogram iránt érdeklődő vállalatvezetők, szakemberek. A program négy fő pilléren nyugszik: egyetemi mentorprogram, középis-kolás mentorprogram, HÖÖK mentorprogram és vállalati mentorprogram - a kamarai rendezvény fókuszában ez utóbbi állt.

Dr. Skultéti Éva, a HBKIK főtitkára bevezetőjében hangsúlyozta, hogy a Kamara hagyományosan jelentős szerepet vállal a szakképzés, a gyakorlati oktatás magasabb színvonalú megvalósításában, a pályorientációban, ezért tevőlegesen részt kíván vállalni a „Tanítsunk Magyarorszáért” program eredményes megvalósításában is.

Miklóssy Ferenc, a Kamara elnöke beszédében rámutatott arra, hogy ez a kezdeményezés egy versenyképességi programnak a

része, ami azt célozza, hogy Magyarország 2030-ra érje el az osztrák GDP hetven százalékát. – „A programnak különös aktualitást ad az a tény, hogy a gazdaság erőforrásai közül világszerte a legnagyobb hiánycikk a humán tőke, a képzett munkaerő. Ez a program éppen azokat a hátrányos helyzetű, alulszocializált fiatalokat szólítja meg, akik az ország potenciális munkaerő-tartalékát jelenthetik” – fogalmazott a kamarai vezető, üdvözölve azt, hogy ezeket a fiatalokat talán sikerül a tanulás és a jól végzett munka örömeivel is megismertetni, kenyeret adva majdan a kezükbe.

György László, az ITM államtitkára a program átfogó bemutatását követően rátért a vállalati mentorprogram ismertetésére: „Azt kérjük a cégektől, hogy nyissák meg kapukat ezek előtt a gyerekek előtt. Lesz előzetes kompetenciamérés, és segítünk abban is, hogy miként lehet élvezetesebbé, játékosabbá tenni ezeket a vállalati alkalmakat.” A vállalatok további felajánlásokkal is segíthetik a program sikerét, például a résztvevő mentorok díjazása terén. Kiss Csaba, a vállalati mentorprogram projektvezetője elmondta, hogy az általa eddig felkeresett cégek érdeklődést mutatnak a program iránt. A rendezvényen résztvevő cégvezetők üdvözölték a kezdeményezést, ugyanakkor a kételyeket is megfogalmazták: leginkább attól tartanak, hogy sikerül-e majd egy mai 13-14 éves gyerek érdeklődését felkelteni az adott szakma iránt. A konzultáció során egyetértés született a minisztériumi és vállalati szakemberek között a tekintetben is, hogy a teljes programnak vannak még kidolgozásra váró területei, melyek révén a vállalkozások számára még vonzóbbá tehetik a társadalmi szerepvállalást.

Petneházi Attila



GYAKORLATI OKTATÁS: VÁLTOZÁS SZEPTEMBERTŐL

A kamarai gyakorlati oktatói képzés és vizsga azokat a gyakorlati oktatóként alkalmazott szakembereket, szakoktatókat érinti, akik iskolán kívüli (külső) gyakorlati képzőhelyen foglalkoznak tanulóval az iskolai rendszerű szakképzésben.

A gyakorlati oktatói képzés ideje összesen 50 óra (25 óra elmélet és 25 óra tréning). A képzés keretein belül elsajátított ismeretekről vizsgán kell számot adniuk a gyakorlati oktatóknak. Sikeres vizsga esetén tanúsítványt kap a résztvevő, mely a birtokosát feljogosítja a törvényben meghatározott egyéb feltételek teljesítése mellett a gyakorlati oktatói tevékenység folytatására. Fontos tudni, hogy 2019. szeptember 1-jétől kizárólag kamarai gyakorlati oktatói tanúsítvánnyal rendelkező szakemberek foglalkozhatnak tanulóval az iskolai rendszerű szakképzésben (kivéve, ha a szakképzési törvény 31. § (3) bekezdésében leírt mentességben részesül.)

Kamaránkban idén eddig 95 fő szerzett gyakorlati oktatói tanúsítványt, egész nyáron folyamatosan indítjuk a képzéseket. Várjuk azok jelentkezését, akiknek még szükségük van a tanúsítvány megszerzéséhez ahhoz, hogy külső gyakorlati képzőhelyként tanulóképzéssel foglalkozzanak: varadi.ildiko@hbkik.hu, kerepesi.monika@hbkik.hu.

(A program a NFA-KA-ITM-4/2018/TK/09 támogatási szerződés alapján valósul meg.)



IPAR 4.0 DEBRECENBEN

A HBKIK és a nagyvállalatok az ipari fejlődésben rejlő lehetőségeket vitatták meg május 13-án, a Kölcsey Központban.

Elsőként Borbély László, az Ipar 4.0 Mintagyárak kiemelt projekt iparfejlesztési tanácsadója szólt fel. Bemutatta a termelő mikro-, kis- és középvállalkozásoknak kulcsfontosságú, gyakorlati tapasztalatokat és tudásanyagot nyújtó ingyenes pályázati programot, melynek révén a kkv-k megismerhetik az ipar 4.0 technológiákat, azok alkalmazhatóságát, ezáltal növelhetik versenyképességüket (részletek, esettanulmányok elérhetők az ipar4.hu weboldalon).

Szabó Péter, a HBKIK nagyvállalati tagozati alelnöke (képünkön) rámutatott: a cégeknek tisztában kell lenniük azzal, hogy hol tartanak most és hová akarnak fejlődni a következő öt-tíz évben. A fejlődés lépcsőfokait ugyanis nem lehet átugrani. Azt az ajánlatot fogalmazta meg a vállalatok vezetői felé, hogy – akár a Kamara segítségét kérve – merítsenek ötleteket az ilyen fejlődési célkitűzéssel rendelkező cégektől. A vállalati fejlődési stratégia kidolgozásához akár külső segítséget is igénybe lehet venni. A piac felmérésekor a gazdaságban várható folyamatokat, például a munkaerőpiaci trendeket is figyelembe kell venni, a vevői igényeket pedig maximális prioritásként kell kezelni.

Nagyon fontos, hogy fejlődjünk a technológiában, hogy minél több információt nyerjünk a folyamatokról, akár online, telefonon vagy tableteken keresztül – hangsúlyozta az alelnök, aki beszámolt arról is, miszerint Debrecenben folyamatos az ágazati tapasztalatcsere a legkorszerűbb technológiák elterjesztése érdekében.

A rendezvényen a legkorszerűbb termelési megoldások mellett az ipar technológiai forradalmának távlati lehetőségeiről is szó esett.

Forrás: dehir.hu, haon.hu



LEHETŐSÉGEK ÉS KIHÍVÁSOK

Május 16-án tartották meg Debrecenben, a Kölcsey Központban a Piac és Profit konferenciát, melynek kiemelt szakmai partnere volt a Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara.

Papp László, a város polgármestere beszédében hangsúlyozta, hogy a Debrecenbe települő nemzetközi vállalatok befektetéseinek, beszállítói programjainak köszönhetően a helyi gazdasági szereplők tovább fejlődhetnek, meg erősödhetnek, az uniós támogatási rendszer 2021-es ciklusban várható átalakulása esetén is. A helyben meglévő üzleti szférából, gazdasági környezetből adódó üzleti lehetőségeket kell kihasználni, kiaknázni, ehhez a város gazdasági stratégiája kedvező feltételeket terem.

A Kamara részéről Dr. Kiss András gazdaságfejlesztési és innovációs osztályvezető (képünkön) tartott előadást. Mint elmondta, 2 ezer milliárd forint értékű fejlesztés valósulhat meg Debrecenben és térségében 2030-ig.

Ennek 40 százalékát fordítják infrastruktúra- és intézményfejlesztésre, 60 százalékát termelő beruházásokra és szolgáltatásfejlesztésre. Azonban a helyi vállalkozásoknak fel kell készülniük a külföldi konkurens cégek megjelenésével a versenyhelyzet fokozódására is. „Mindez nemcsak lehetőséget biztosít, hanem kihívásokat is, hiszen nyitott piacon vagyunk. Az Európai Unió piacáról és a határ túoldaláról, a román térségből nagyon versenyképes kínálat jöhet ide cégek” - hangsúlyozta Kiss András.

A résztvevők a konferencián tájékoztatást kaptak a még nyitott uniós pályázati lehetőségekről, a legújabb hitelkonstrukciókról is.

Forrás: dehir.hu



KAMARÁNKBAN JÁRT A BANGLADESI NAGYKÖVET

Június 7-én a HBKIK székházában tett látogatást Öexcellenciája Mohammed Abu Zafar, a Bangladesi Népi Köztársaság bécsi nagykövete. A találkozó középpontjában a protokolláris kapcsolatfelvétel mellett a lehetséges gazdasági és kulturális együttműködések kialakításának áttekintése állt.

SOROLÓ



8. HAJDÚSÁGI EXPO: AUGUSZTUS 9-11.

A HBKIK Hajdúböszörményi Területi Szervezete is részt vesz a Széchenyi István Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Szakképző Iskola és Kollégium melletti négyhektáros kiállítási területen (Hajdúböszörmény, Radnóti Miklós utca 3.) megrendezésre kerülő expón, melynek programkínálatában traktorkarneval és traktorhúzó kupa, ipari, kereskedelmi, mezőgazdasági és erdészeti gépek kiállítása és termékbemutató is szerepel. A Kamara standjánál pályáorientációs játékokat, autófényszűrő és -festő szimulátort próbálhatnak ki az érdeklődők, egyben tájékoztatást kaphatnak a Kamara szolgáltatásairól. További információ: feher.kuhar.kitti@hbkik.hu



ÜZLETEMBER TALÁLKOZÓ A FARMER EXPO ALATT: AUGUSZTUS 16.

A HBKIK Enterprise Europe Network irodája és a CED Közép-európai

Gazdaságfejlesztési Hálózat Nonprofit Kft. üzletember találkozókat szervez az évek óta a leglátogatottabb szakmai kiállítások közé tartozó Farmer Expo szakkiallítás ideje alatt. Az elmúlt években átlagosan mintegy 30.000 érdeklődő látogatott ki a négynapos rendezvényre. Az Expo 2019-es kísérőrendezvénye a XIV. Hortico Zöldség-Gyümölcs Kertészeti Szakkiallítás.

A díjmentes, de előzetes regisztrációhoz kötött üzletember találkozón az érdeklődő vállalkozások új üzleti partnerekkel találkozhatnak, nemzetközi kapcsolatokat építhetnek. A Debreceni Egyetem Agrár- és Gazdálkodástudományok Centrumának területén található MAG Házban (Debrecen, Böszörményi út 138.) megrendezésre kerülő üzletember találkozóról további információt a korosi.vanda@hbkik.hu e-mail címen lehet kérni. A Farmer Expo weboldalán (www.farmereexpo.hu) tájékozódhatnak a jegyárakról és a kísérő rendezvényekről.



XIV. VÁLLALKOZÓI NAP HAJDÚNÁNÁSON: SZEPTEMBER 14.

A HBKIK Hajdúnánási Területi Szervezete vállalkozói napot rendez a Hajdúnánási Városi Önkormányzattal valamint a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara Hajdú-Bihar Megyei Igazgatóságával közösen. A találkozó helyszíne a Hajdúnánási Gyógyfürdő lesz. Várjuk az érdeklődő vállalkozók jelentkezését! További információ: papp.monika@hbkik.hu; hajdune.zentay.viktoria@hbkik.hu



ÜZLETI ÚT AZ EGYESÜLT ARAB EMÍRSÉGEKBE: SZEPTEMBER 30-OKTÓBER 4.

A HBKIK hat európai uniós partnerszervezet – a Londoni valamint a Brüsszeli Kereskedelmi és Iparkamara, a SICINDUSTRIA, a Litván Innovációs Ügynökség, az Észak-Görögországi Iparszövetség – együttműködésével üzleti utat szervez az Egyesült Arab Emírségekbe. Dubai regionális központ szerepet tölt be a Közép-Kelet és Afrika jelentős piaci vonatkozásában. Dubai jelentősen bővíteni kívánja nemzetközi partnereinek körét a 2020-as Dubai Expóra, így számos partnerségi lehetőség nyílik az innovatív és újabb üzleti partnereket kereső vállalkozások számára.

Az üzleti út ágazati prioritásai:

- Körforgásos gazdaság
- ICT
- Mesterséges intelligencia és robotika
- Okos városok (smart cities)
- Energia és környezetvédelem
- Élelmiszer- és csomagolóipar
- Szállítás és mobilitás
- Turizmus
- Egészségipar

Az üzletember-találkozóra a Dubai Kereskedelmi és Iparkamara szervezésében kerül sor. A programban szerepel még a Dubai Expo, a Dubai Multi Commodities Centre (Free Zone) valamint a Dubai Future Accelerators meglátogatása, illetve látogatás a Ras Al Khaimah Emírségbe.

További információ: kiss.andras@hbkik.hu

HATÁROK NÉLKÜL: KAMARÁK A PARTNERSÉGÉRT

RIPORT

„A CSEH NEM AZ A VÁLL- VEREGETŐS FAJTA”

Miklóssy Ferenc, a HBKIK elnöke és Dávidházy Marianna, a Cseh-Magyar Kereskedelmi Kamara (ČMOK) elnöke írta alá azt az együttműködési megállapodást, melynek ismertetésére a május 23-ai magyar-cseh üzleti fórum keretében került sor a HBKIK székházában.

MÁS ÚTON INDULTAK

Miklóssy Ferenc elnök köszöntőjében arról beszélt, hogy a visegrádi országok szoros együttműködése egyre inkább érezhető a gazdaság területén is, de tennivaló van még bőven. „A csehországi export közel 40 százalékát napjainkban már helyi kkv-k bonyolítják, nálunk ez a szám egyelőre csupán 10 százalék. A visegrádi országok közül a kereskedelmi forgalmunk az elmúlt öt évben Csehországgal nőtt a legjobban, tavaly már megközelítette a 10 milliárd eurót. Fontos lenne közös vállalatok létrehozása, technológiai transzferek átvétele, hogy mindkét ország termékei még versenyképesebbé váljanak a globális piaci versenyben. Ezt célozza a ma aláírandó együttműködés is” - fogalmazott.

STRATÉGIÁNK AZ OKTATÁS

Póser Zoltán, az EDC Debrecen Nonprofit Kft. ügyvezetője prezentációjában hangsúlyozta, hogy a város hatását tekintve egy 3 milliós régió potenciális központjának tekinthető, szakképzett munkaerővel, színvonalas, a piac igényeit szem előtt tartó oktatással. Tasi Sándor, a megyei önkormányzat alelnöke a megye kedvező földrajzi adottságait emelte ki, rámutatva arra is, hogy a vidéki



településeknek fel kell tudniuk zárkózni a megyeszékhelyhez, hiszen csak együtt érhetünk el számottevő sikereket.

LÁTVÁNYOS A FEJLŐDÉS

A cseh delegáció tagjaként a fórumra érkező Juraj Chmiel, a Cseh Köztársaság akkori budapesti nagykövete (aki azóta Szlovéniában teljesít szolgálatot) prezentációjában ismertette a cseh-magyar gazdasági kapcsolatok dinamikus fejlődését, eredményeit. A kamarai bilaterális megállapodás létrejöttét értékelve kiemelte, hogy a debrecenihez hasonló mikroszintű találkozók adhatnak módot a feleknek egymás jobb megismerésére, konkrét üzleti egyezségek tető alá hozására. Dávidházy Marianna bemutatta az általa vezetett ČMOK működését, a kétoldalú kapcsolatokban betöltött, egyfajta híd szerepét. Kolozsvári István, a prágai magyar nagykövetség tanácsosa néhány praktikus tudnivalót osztott meg a jelenlévő

üzletemberekkel. „A cseh ember nem az a vállvergetős, bratyizós fajta, inkább a pragmatizmus, a kimértség és a lényegre törekvés jellemzi őket. Első alkalommal cseh nyelvű bemutatkozó anyaggal javasolt kopogtatni náluk; számukra sokkal inkább a tartalom számít, mintsem a forma.” Egressy Dóra, a CsehTrade budapesti irodájának vezetője emlékeztetett arra, hogy a cseh exportlehetőségek fejlesztésén túl az ötven kirendeltségből álló hálózatuk a cseh üzleti partnerek után kutató magyar vállalkozóknak is segítségére lehet.

A rendezvényen a csehországi jogi és adózási környezetről, a cseh nemzetközi vásárokon történő bemutatkozási lehetőségekről is szó esett, melyet a cseh üzletemberekkel való konzultációs blokk követett. A fórum befejezésekként került sor a már említett együttműködési megállapodás ünnepélyes aláírására.

Petneházi Attila



KAMARAI KÉZFOGÓ A HATÁR MENTÉN

„A Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara erősíteni kívánja a 4 milliós, dinamikusan fejlődő, magyar-román határ menti térség gazdasági és innovációs együttműködését” - erről Miklóssy Ferenc, a HBKIK elnöke beszélt annak a Kamarának által kezdeményezett együttműködési megállapodásnak az ünnepélyes aláírása előtt, amit 4 magyar (Hajdú-Bihar, Békés, Csongrád és Szabolcs-Szatmár-Bereg), valamint 4 román (Arad, Temes, Szatmár és Bihar) megyei kereskedelmi és iparkamara képviselői láttak el kézjegyükkel a HBKIK székházában Debrecenben. A közös cél kapcsán a házigazda hangsúlyozta: együttes törekvésünk a térség jövedelemtermelő képességének növelése, a vállalkozások piacra jutásának, illetve harmadik piacon való kooperációjának elősegítése, hogy a két oldal vállalkozásai minél szélesebb körű üzleti kapcsolatokat alakítsanak ki, és minél több hozzáadott érték maradjon a térségben.

Dr. György László, az Innovációs és Technológiai Minisztérium államtitkára köszöntőjében hangsúlyozta, hogy a határ mindkét oldalán élő vállalkozók „helyzetbe hozásához” a közlekedési infrastruktúra fejlesztésére és a vállalkozások exportteljesítményének növelésére egyaránt szükség van.

Ezt követően Dr. Parragh László, az MKIK elnöke a kamarák szerepét, működését, eredményeit mutatta be a román vendégeknél.

Lázár János kormánybiztos beszédében a határ menti régiók együttműködésének jelentőségére, a versenyképesség fokozására helyezte a hangsúlyt, kiemelve a következő évtizedben megépülő déli vasúti projekt várható gazdaságélénkítő hatását is.

Beszédében Pajna Zoltán, a Hajdú-Bihar Megyei Önkormányzat elnöke kitért az eddigi határ menti kétoldali együttműködési megállapodásokra, majd kifejtette,

hogy a cél 2030-ra a térség természeti adottságaira alapozva olyan gazdasági övezetté fejleszteni a magyar-román határ menti régiót, amely elérheti az EU-s GDP-átlagnak legalább a 75 százalékát. Stratégiai célként említette a régió népesség-megtartó erejének a megőrzését, mint a jövőnk egyik zálogát.

Az előadásokat a résztvevő kamarák és a CED Közép-Európai Gazdaságfejlesztési Hálózat Nkft. bemutatkozása követte, majd az érintett felek áttekintették az együttműködés stratégiai és operatív kérdéseit.

Az együttműködés az alábbi területekre terjed ki:

- a magyar és a román vállalkozások üzleti kapcsolatainak elősegítése;
- közös fejlesztések támogatása;
- közös vállalatok, beruházások lehetőségeinek feltárása, ösztönzése;
- közös harmadik piacra-lépés;
- innovációs, tudományos együttműködések: egyetemek, kutató intézetek bevonásával;
- vállalkozási igények, kereslet-kínálat közvetítése;
- képzések, szakképzés;
- közös szakmai versenyek;
- tanulócsere, kölcsönös iskolai látogatások kezdeményezése;
- turizmus fejlesztése, helyi jó gyakorlatok partnerekkel való megismertetése;
- európai uniós pályázatokon közös indulás;
- adott város önkormányzatának bevonása.

A találkozó végén került sor a kamarák közötti együttműködési megállapodás ünnepélyes aláírására.

Petneházi Attila

TOVÁBB HASÍT A ZÁSZLÓSHAJÓ

INTERJÚ

Ha sikert érünk el, az a csapat sikere, ha kudarcot vallunk, akkor az az én kudarcom – mondta vezetési elveiről Janis Meiksans, a TEVA Gyógyszergyár Zrt. kereskedelmi vezérigazgatója.

TÖBB MINT HÚSZ ÉVES GYÓGYSZERIPARI TAPASZTALATTAL RENDELKEZIK, ÉS PÁLYAFUTÁSA SORÁN BEJÁRTA A RANGLÉTRA SOK FOKÁT. MELYEK VOLTAK A MAGYARORSZÁGRA VEZETŐ KARRIERÚTJÁNAK LEGFONTOSABB ÁLLOMÁSAI?

Janis Meiksans: A globalizáció korában kiemelten fontos, hogy az ember különböző kultúrákkal, gazdasági és szociális rendszerekkel ismerkedjen meg. Szerencsés vagyok, hogy egyebek mellett Kazahsztánban, Ukrajnában, Dániában, Svédországban és az utóbbi időben a Baltikum országában is tapasztalatokat szerezhettem. Ez a fajta nemzetközi tapasztalat ma már elengedhetetlen a menedzsment felső szintjein: ahhoz ugyanis hogy lokálisan sikereket érhessünk el, regionális és globális stratégiára is szükség van. Nagyon örülök, hogy Magyarország egy csodálatos állomása karrieremnek.

MEGLEHETŐSEN SZOKATLAN, HOGY TIZENNYOLC ÉVES GYERMEKSEBÉSZI PÁLYAFUTÁSÁT CSERÉLTE GYÓGYSZERIPARI KARRIERRE. MI INDÍTOTTA ERRE A MERÉSZ VÁLTÁSRA?

Janis Meiksans A gyermeksebészet a világ egyik legjobb hivatása, rengeteg örömmel jár, hiszen a legtöbbször szinte azonnal pozitív eredményeket látni. Annál pedig semmi nem lehet fontosabb, hogy



újra egészségesen mennek haza a gyerekek a kórházból. Ugyanakkor hiába dolgoztam kórházban, az egészségügynek csak egy kis szeletét ismertem meg, miközben az ágazat más területei is érdekelték. Ez motivált a váltásban, ez jelentett új kihívást.

A TEVA GYÓGYSZERGYÁR ZRT. AZ IZRAELI CÉG MAGYARORSZÁGI „ZÁSZLÓSHAJÓJA”, A VÁLLALAT EDDIG TÖBB MINT 230 MILLIÁRD FORINTOT FEKTETETT BE A HAZAI PIACON ÉS KÉTEZER EMBERNEK AD MUNKÁT. AZ ÖN FELADATA ITT IS UGYANAZ, MINT, AMI A BALTIKUMBAN VOLT: MÉG ERŐSEBBÉ, MÉG DINAMIKUSABBAN FEJLŐDŐVÉ KELL TENNI A TÁRSASÁGOT? MELY TERÜLETEKEN TERVEZ JELENTŐS VÁLTOZTATÁST?

Janis Meiksans: Ha a TEVÁ-ról beszélünk, érdemes rögtön két részre bontani a munkánkat, küldetésünket. Mindenekelőtt ugyanis kiszolgáljuk a magyar társadalmat, a hazai egészségügyet, és ez sokkal több, mint csupán gyógyszergyártás. Azt szeretnénk, hogy – miként Európa más országában –, Magyarországon is legyenek sokkal egészségesebbek az emberek. Rengeteg olyan krónikus betegség van, amelyet meg lehetne előzni, de ehhez alapvető





változásokra van szükség, egyebek mellett több sportolásra, egészségesebb és kevesebb étkezésre, nyolc óra, pihentető alvásra. Én lennék a legboldogabb ember a világon, ha nem lenne szükség gyógyszerre, mert ez azt jelentené, hogy mindenki egészséges, de sajnos még nem itt tartunk. Emiatt keményen dolgozunk, és mindig a lehető legjobb készítmények, a legideálisabb ellátási opciók kifejlesztésére törekszünk. Gyártási- és exporttevékenysége révén pedig a TEVA Gyógyszergyár Zrt. jelentősen hozzájárul a magyar GDP-hez. És ez nem is fog változni, hiszen a cég változatlanul a TEVA magyar zászlóshajója marad.

A TOPMENEDZSERI SIKEREK MÖGÖTT MILYEN ARÁNYBAN ÉRDEMES KERESNI AZ EGYÉNI VEZETŐI KVALITÁSOKAT, VALAMINT A CSAPATÉPÍTÉSRE VALÓ TUDATOS TÖREKVÉST? ELÁRULJA A SAJÁT RECEPTJÉT?

Janis Meiksans: Az az alapelvem: ha sikert érünk el, az a csapat sikere, ha kudarcot vallunk, akkor az az én kudarcom. Ami pedig a vezetői sikereimet illeti:

erről inkább az itt dolgozókat kellene majd megkérdezni, egy kis idő múlva.

A KAMARA, AZ EGYETEM ÉS A VÁROS SZIMBIÓZISÁNAK IS KÖSZÖNHETŐEN DEBRECEN MA AZ ORSZÁG TALÁN LEGDINAMIKUSABBAN IPAROSODÓ VIDÉKI VÁROSA, PEZSGŐ GAZDASÁGI-, KULTURÁLIS- ÉS SPORTÉLETTEL,



NEMZETKÖZI REPÜLŐTÉRREL ÉS ÉPÜLŐ NEMZETKÖZI ISKOLÁVAL. A KÖZEG MENNYIRE SZÁMÍT, AMIKOR EGY NEMZETKÖZI NAGYVÁLLALAT FEJLESZTÉSEKBE GONDOLKODIK?

Janis Meiksans: Messze nem mellékes a közeg, az infrastruktúra és mindaz, ami körülvesz itt minket, de ami még ennél is fontosabb, az az ember. Azok a dolgozni vágyó, jól képzett emberek számítanak igazán, akik már most is a munkatársaink, vagy pedig azok lehetnek. Az emberek nélkül nem fejlődhetünk.

AZ ÉLETRAJZÁBÓL KIDERÜL, HOGY SZENVEDÉLYE A REPÜLÉS.

Janis Meiksans: Van, aki meditál, sportol, vagy a barátaival jár el sörözni, hogy kikapcsoljon, az én meditációm a repülőgép-vezetés: maximális koncentrációt igényel, minden más gondolatot kiiktat a fejemben. Ráadásul folyamatos fejlődésre készíteti az embert. A repülőgépek ugyanis egyre komplexebbek, az én „kismadaram” például már teljesen számítógép vezérlésű, szóval a pilótáknak állandóan tanulniuk kell, ezt a fajta kihívást pedig nagyon szeretem.

Petneházi Attila

ERRE A MÁRKÁRA LEHET JÖVŐT ÉPÍTENI

INTERJÚ

Négyszemközt Joerg Bauerrel, a Tungsram Csoport elnök-vezérigazgatójával.

A General Electric (GE) korábbi magyarországi elnöke, Joerg Bauer cége vette meg a GE európai, közel-keleti, afrikai és törökországi fényforrás-üzletágát, valamint globális autólámpa-üzletágát, és a cégcsoport Tungsram Csoport néven működik tovább. A patinás magyar márka iránt elkötelezett német befektető a kamara hajdúböszörményi rendezvényén nyilatkozott az Iránytű Magazinnak.

A TUNGSRAM AZON KEVÉS MAGYARORSZÁGI MÁRKA EGYIKE, AMELYEK MÉG A KOMMUNIZMUS ÉVTIZEDEIBEN IS KÉPESEK VOLTAK JÓ HÍRÜNKET VINNI SZERTE A VILÁGBAN. AZ EBBEN REJLŐ ÜZLETI ÉRTÉK IS A MEGFONTOLÁSAI KÖZÖTT SZEREPELT, AMIKOR ÚGY DÖNTÖTT, HOGY MEGVESZI A GE REGIONÁLIS FÉNYFORRÁS-ÜZLETÁGÁT, VALAMINT A GLOBÁLIS AUTÓLÁMPA-ÜZLETÁGÁT, ÉS A CÉGET TUNGSRAM-CSOPORT NÉVEN MŰKÖDTETI TOVÁBB?

Joerg Bauer: Én először 1998-ban dolgoztam a GE-nél, azon belül is a Tungsramnál pénzügyi gyakornoki programban vettem részt. Már akkor olvastam arról, hogy olyan régi magyar márkák, mint a Rába, a Ganz, az Ikarus vagy a Tungsram igenis versenyképesnek bizonyultak szerte a világban. Ugyanakkor azt is látom, hogy ezek egy része az idők során eltűnt, noha máig vannak a világnak olyan részei, ahol például a Tungsram-márka nagyon ismert. Tehát egyrészt a történelmi örökség, másrészt pedig, hogy van egy márka, amire lehet építeni, alapozták meg a döntésemet.



AZ ADÁSVÉTEL KERETÉBEN A GE TÖBB MINT 4 EZER, DÖNTŐEN MAGYARORSZÁGI MUNKAVÁLLALÓ, ÖT MAGYARORSZÁGI GYÁR (BUDAPESTEN, NAGYKANIZSÁN, ZALAEGERSZEGEN, KISVÁRDÁN ÉS HAJDÚBÖSZÖRMÉNYBEN), ÉS RÉGIÓ SZERTE KERESKEDELMI IRODÁK CSERÉLTEK GAZDÁT. ÖNNEK HATÁROZOTT VÍZIÓJA VAN A CÉGCSOPORT JÖVŐJÉT ILLETŐEN, AMINEK A LÉNYEGE...?

Joerg Bauer: Be kellett látnunk, hogy a hagyományos világítás-technológia piaca évi 15 százalékkal csökken, tehát hiába gyártjuk mi a legjobb lámpákat, ha azokat a vevő nem akarja megvenni. Ezért szisztematikusan (gépről gépre) átnéztük a gyártási kapacitásunkat, arra fókuszálva, hogy mi másra lehet alkalmas még a nálunk meglévő technológia. Rájöttünk, hogy a csúcstechnológiát más módon is lehet használni. Ez a transzformálási folyamat

mind az öt gyárunkban most zajlik. A világ harmadik legnagyobb autólámpa-gyártójaként már-már elértük a nulla hibaszázalékot, ezért viszonylag könnyen tudtunk belépni az aviation-üzletágba. Világítás-technológiában is új utakat keresünk. Most fejlesztünk egy teljes beltéri kertészeti lámpacsaládót, amire óriási az érdeklődés világszerte. Ez azért fontos, mert miközben a hagyományos lámpák piaca évi 10-15 százalékkal csökken, ez utóbbi piac évente 25-30 százalékos növekményt produkál. Egy másik erősödő piac az akkumulátor-gyártás, illetve itt van ez a bizonyos „okos-ág”. Azt szokták mondani, hogy a jövőben az adat (mint infrastruktúra) lesz az a világgazdaságban, ami korábban volt az olaj. Például, ha értünk a növények nyelvén, akkor képesek leszünk teljesen automatizálni egy beltéri kertészetet, ahol mondjuk salátából a mostani mennyiségnek a több százszorosa állítható elő. Ez a kezdeményezésünk az agráriumban

hatalmas áttörést hozhat. Éppen ezért arra készülünk, hogy kiépítünk egy komplett ökoszisztémát (egyetemekkel, önkormányzatokkal, kkv-kal közösen), és ezen a területen a Tungsram és magyarországi partnerei a világ vezető szereplőivé válhatnak.

ÖN NYILATKOZTA VALAHOL, HOGY HA A KÖZEL-KELETEN VALAKI IZZÓT AKAR VÁSÁROLNI, AKKOR ÍGY KÉRI: ADJ NEKEM EGY TUNGSRAMOT! MIKORRA ÉRHEŐ EL, HOGY EZ A PÁRBESZÉD EGY TÁVOL-KELETI, EGY DÉLKELET-ÁZSIAI VAGY AKÁR EGY AMERIKAI SZAKÜZLETBEN IS ELHANGOZHASSON?

Joerg Bauer: Vannak régi magyar export-piacok (ilyen Argentína), ahol ismert volt számos magyar technológia (mozdonyok, generátorok, Tungsram-izzók, stb.), ezért ezeken próbáljuk erősíteni a márkát. Ezt főleg digitális marketinggel és a közösségi médiában való jelenléttel tesszük, hiszen annyi pénzünk nincs, hogy 110 országban folyamatosan tévéreklámokra költünk. Ehhez az építkezéshez persze idő kell...

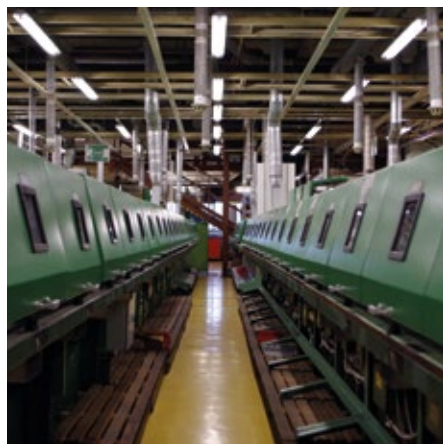
TAVALY A TUNGSRAM ÉS A MAGYAR KORMÁNY STRATÉGIAI MEGÁLLAPODÁST KÖTÖTT. A KORMÁNY SZÁMÁRA ÉRTHETŐEN FONTOS AZ, HOGY A TUNGSRAM

ISMÉT MAGYAR TULAJDONBA KERÜLT, DE MIT REMÉLNEK ÖNÖK A KORÁBBINÁL IS SZOROSABB EGYÜTTMŰKÖDÉSTŐL?

Joerg Bauer: Sok olyan ország van világszerte, ahol kormányközi kapcsolat nélkül nem lehet eladni. Egy relatíve kisebb cégre ez még hatványozottabban igaz. A kormány segít kinyitni ezeket az ajtókat, hogy magyar cégeként beléphessünk rajtuk. Aztán, hogy hogyan állunk az adott piacon helyt, az már rajtunk múlik.

A TUNGSRAMEGY MAGYAR KÖZPONTÚ MULTINACIONÁLIS VÁLLALAT, MELY A VILÁG 22 ORSZÁGÁBAN RENDELKEZIK KERESKEDELMİ KÉPVISELETTEL. VAJON MIKORRA ÉRHEŐJÜK MEG AZT, HOGY HA AZ OTTHONUNKBAN KIÉG EGY IZZÓ A LÁMPÁBAN, AKKOR A CSEREDARAB DOBOZÁN NEM A „MADE IN CHINA” FELIRAT LESZ OLVASHATÓ?

Joerg Bauer: Az autólámpák terén idehaza szerencsére jobb a helyzet. Lakossági izzót is gyártunk, de azzal az olcsó kategóriával, ami többnyire Ázsiából jön, nehéz versenyezni. Mi nem akarunk gyenge minőségű lámpákat gyártani és azokat olcsón kínálni, inkább maradunk az olyan magasabb hozzáadott értéket kívánó területeken, mint például a közvilágítási piac.



CÉGÜK A 3. LEGNAGYOBB MAGYAR TULAJDONÚ VÁLLALAT, MELY TAVALY 85 MILLIÁRD FORINT ÁRBEVÉTELT ÉRT EL ÉS A TERMÉKEI 95 SZÁZALÉKÁT EXPORTÁLJA. RÁADÁSUL EBBŐL A SIKERBŐL JUT MÁSOKNAK IS, HISZEN A TUNGSRAM 1500 BESZÁLLÍTÓJÁBÓL 750 MAGYAR KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALAT...

Joerg Bauer: A beszállítóink eddig főleg a hagyományos világítás-technológia területén álltak kapcsolatban velünk, de már az olyan új területeken, új technológiákhoz is partnereket keresünk. Több startup céggel például szerződést készítünk elő, hogy az általuk kifejlesztett prototípus termékeket mi segítünk legyártani és világszerte eladni. Ilyen például az Infratrainer nevű fogyasztó kardio eszköz, amit a Tungsram fog gyártani és értékesíteni.

A TUNGSRAM-CSOPORT KAMARAI TAG. MIÉRT FONTOS ÖNÖKNEK EZ A FAJTA ÖNKÉNTES SZEREPVÁLLALÁS?

Joerg Bauer: Mind az öt telephelyünkön (így Hajdúböszörményben is) lokálpatriótaként vagyunk jelen, hiszen a dolgozóink itt akarnak élni és boldogulni. Ehhez mi azzal tudunk hozzájárulni, hogy versenyképes munkahelyeket tartunk fenn. Ez pedig nem sikerülhet másként, mint a helyi önkormányzatokkal és a Kamarával (mint gazdasági önkormányzattal) szoros partnerségben.

Petneházi Attila



GRATULÁLUNK A DÍJAZOTTAKNAK!

BESZÁMOLÓ



DOBOGÓS HAJDÚ-BIHARIAK

A HBKIK május 28-án díjátadó ünnepségen fejezte ki elismerését a Szakma Kiváló Tanulója Versenyen (SZKTV), valamint az Országos Szakmai Tanulmányi Versenyen (OSZTV) dobogós helyezést elért, valamint kiemelkedő teljesítményt nyújtott diákok és felkészítő tanáraik számára. A díjazottak névsora weboldalunkon olvasható: www.hbkik.hu.

Az okleveleket és a vele járó jutalmakat Miklóssy Ferenc, a HBKIK elnöke adta át a díjazottaknak.



HAJDÚDOROG GAZDASÁGÁÉRT

A Város Napján, június 7-én a Helyi Gazdasági Élet Kiválósága emléklapot adott át Csige Tamás, Hajdúdorog polgármestere a Gombos és Tóth Kft. részére, a helyi gazdasági élet szereplőjeként végzett kiemelkedő teljesítményük elismeréseként, mellyel jelentős mértékben járultak hozzá a helyi munkaerőpiac kiszélesítéséhez és a település fejlődéséhez.

Az elismerést a vállalkozás ügyvezetője, Jádi Norbert vette át, aki egyben a HBKIK Hajdúdorogi Területi Szervezetének elnöke.

MIT TEGYÜNK, HOGY AZ UTAZÁS TÉNYLEG FELHŐTLEN LEGYEN?

JÓ TUDNI

A Hajdú-Bihar megyei Békéltető Testülethez érkező utazási szolgáltatással kapcsolatos panaszok jelentős része abból származik, hogy az elképzelt várakozásainknak nem felel meg a kiválasztott utazás, helyszín vagy ellátás. Tudnunk kell, hogy a jogszabályok alapján egyik fél sem jogosult elsősorban „felborítani” a szerződést, hanem a feleknek meg kell próbálni kompenzációval, a hiányosságok orvosolásával kezelni a helyzetet. Mindez persze az utas részéről is rugalmasságot kíván, nemkülönben az utazásszervező részéről.

MÁS NYELVET BESZÉLÜNK, MINT AZ UTAZÁSSZERVEZŐK

Ha a katalógusokat lapozgatjuk, akkor érdemes figyelni arra, hogy a leírások, a valóság és a tényleges elképzeléseink között igen nagy különbség lehet. Ugyanazt az „all inclusive” kifejezést használhatják 5 csillagos és három csillagos hotelek is, ebből adódóan ugyanúgy jelenthet paradicsomos tésztát minden mennyiségben, mint terüjl-terüjl asztalkámat. Éppen emiatt, bárhova is utazzunk, mérjük fel reálisan az igényeinket, és olvassuk el előzetesen a különböző értékelő oldalak ajánlásait is, ahol maguk az utasok számolnak be fényképesen a szobákról, ellátásról, tisztaságról, épületek állapotáról.

MIRE FIGYELJÜNK ODA?

Annak érdekében, hogy az utazás során ne kelljen csalódnunk, az alábbiakat érdemes végig gondolni:

- Különös figyelmet fordítsunk a prospektusok tájékoztatásainak áttanulmányozására.



- Ellenőrizzük az utazás lefoglalása előtt, hogy pontosan mit tartalmaz az ár.
- Érdeklődünk külön arról is, hogy a hirdett ár tartalmazza-e a fakultatív programok árát – amennyiben nem, a külön programok áaira is kérdezzünk rá.
- Már az utazás lefoglalásánál kérdezzük meg, hogy egyénileg lehetséges-e a látnivalók megtekintése, a programokon való részvétel.
- Kérdezzünk rá arra is, hogy körutazásnál a másik városba szervezett egész napos fakultatív kirándulás esetén a csoport viszatér-e az adott városba, vagy sem.
- Ne kerülje el a figyelmünket az sem, hogy a szállás hol helyezkedik el pontosan – több esetben a „város környéki” kifejezés egy tömegközlekedéssel nem, vagy csak nehezebben megközelíthető külvárosi részt is takarhat.

Mindenképpen érdemes ellenőrizni, vajon a döntésünk alapját képező „reklámár”, vagy „kiemelten akciós ár, mely csak korlátozott férőhely erejéig biztosított”, minden költséget tartalmaz-e, amely az utazásunk során szükségszerűen felmerül. A hirdetés alatti apró betűs részben olykor szerepelhet olyan kitétel, amely az áron felül további elengedhetetlen költséget eredményez: például a



feltüntetett ár nem tartalmazza a repülőtéri illetéket. Szintén célszerű ellenőrizni, hogy az ajánlat nem korlátozódik-e olyan feltételek teljesülésére, amely számunkra az adott áron való hozzáférhetőséget kizárja. Ilyen feltétel lehet például a meghirdetett ár meghatározott fizetési módokra, vásárlási időszakra, útirányra való korlátozása. Ezek a magatartások egyébként tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősülhetnek, hiszen ha a reklám nem észlelhetően tartalmazza a döntéshozatalhoz szükséges valamennyi lényeges információt (jelen esetben az árat módosító további tételeket), az megfosztja a fogyasztót a megfelelően megalapozott választás lehetőségétől.

MIT TEGYÜNK, HA PANASZUNK VAN?

Amennyiben az utazásszervezővel, vagy közvetlenül a szállásadóval kötött szerződésünkben leírtak nem teljesülnek maradéktalanul, akkor ezt a helyszínen haladéktalanul jelezzük írásban az idegvezetőnél (aki az utazásszervező képviselője), ennek hiányában a szálloda üzemeltetőjével, és a panaszunk másolatát juttassuk el az utazásszervezőnek is. Ha az ügyünk nem rendeződik, a kereskedelmi és iparkamarák mellett működő Békéltető Testületekhez fordulhatunk. Magyar székhelyű vállalkozás esetén akár lakóhelyünk szerint illetékes Testületnél is indíthatunk eljárást, külföldi (uniós) vállalkozás esetén a Budapesti Békéltető Testület az illetékes.

Dr. Hajnal Zsolt, elnök

Ügyintézés helyszíne:
HBKIK székháza
4025 Debrecen Vörösmarty u. 13-15.
Telefon: +36 52 500 745
Web: <https://hmbekeltetes.hu/>

MEGYEJÁRÓ

VÁLOGATÁS



05.17 Magyar-román üzlet-ember találkozó

A HBKIK Enterprise Europe Network irodája és a regionális fejlesztési központ (adr centru, románia) üzlet-ember találkozót szervezett az egészségturizmus témakörében, melynek a kamara székháza adott otthont. A szervezők lehetőséget biztosítottak cégbemutakozásokra, majd az üzleti találkozó követően beszélgetéssel zárult.



05.23 Vállalkozz Digitálisan! Nap

Hajdúböszörményben a Sillye Gábor Művelődési Központban rendezett infokommunikációs napot a HBKIK és A Modern Vállalkozások Programja „Előnyöszerzés digitális megoldásokkal: az irányításban, a kereskedelemben és a kommunikációban” címmel. Az ingyenes rendezvényen az érdeklődő vállalkozók első kézből kaptak

tájékoztatást az értékesítési folyamatok automatizálásáról, a minőségirányítási rendszerek hasznáról, a hatékonyság növeléséről, az aktuális biztonsági előírásoknak megfelelő elektronikus kommunikációról és a finanszírozási lehetőségekről. Az előadások mellett a résztvevőknek lehetőségük nyílt közös beszélgetésre, konzultációra is a szállítók, a pályázati szakemberekkel és a tanácsadókkal.



05.28 Japán üzleti kultúra workshop

Japán üzleti kultúrát bemutató workshopot rendezett a HBKIK Enterprise Europe Network irodája és az EU-Japán Központ a Kamara székházában. A rendezvény elején az EU és Japán közötti ipari együttműködés elősegítése céljával létrehozott központ működését mutatta be az előadó, majd az innomedia szakértője nyújtott betekintést a japán kulturális sajátosságokba, melyek ismerete elengedhetetlenül fontos az üzleti kommunikáció során. Végül a résztvevők tehettek fel kérdéseket a japán piacra kerülési lehetőségekről.



06.12 Exportfinanszírozási konzultáció

Az Eximbank Zrt. szakértőivel találkozhattak helyi vállalkozók a HBKIK székházában. Dr. Némedi-Varga Szilvia, az Exim igazgató-helyettese elmondta: működésük célja a magyar vállalatok külpiazi versenyképességének elősegítése a piaca jutási lehetőségeik komfortosabbá tételével, finanszírozási és biztosítási konstrukciókkal. Hangsúlyozta, hogy az Eximbank a hazai exportőr külföldi vevőjének tud segíteni az ügylet finanszírozásában, rövid lejáratú és középhosszú lejáratú hitelkonstrukciókkal. Ha például az exportőr azt szeretné, hogy a kiszállítást követően rögtön a vételárhoz jusson, de a külföldi vevőnek ehhez nincs elegendő készpénze, akkor lép be az Exim a képbe, akár rövid távú hitelnyújtással, akár két éven túli halasztott fizetési kötelezettség megvásárlásával. „A leszállítást követően okmányok ellenében azonnal fizetünk a vevő helyett, így a hazai exportőr rögtön és garantáltan a pénzéhez jut” – magyarázta a szakember. A másik fontos szegmens a biztosítási oldal, hiszen nagyon sok olyan kockázat felmerül a külpiacon,

amelyekről fontos tudni, ha valaki külkereskedelemben kezd. Ezért jól jöhet az állami tulajdonú exporthitel-biztosító, a Magyar Exporthitel Biztosító Zrt. (Mehib) segítségével, amely a nem fizető külföldi vevő kockázatát vállalja biztosítóként. A középhosszú távú hitelek és az azokhoz tartozó biztosításokat olyan szektorokban (energetika, gépgyártás, megújuló energia, erőművek, stb.) Ajánlják, amelyek nem a napi fogyasztási cikkek exportjáról szólnak. Ez utóbbiakra a rövid távú (két éven belüli futamidejű) hitelek és biztosítások szolgálnak. Minden esetben alapkövetelmény a külkereskedelmi szerződés megléte. – Fontos tudni, hogy nem „utaztatjuk” a pénzt, mi közvetlenül az exportőrnek fizetünk, a külföldi vevő felhatalmazása alapján. A középhosszú távú hiteleknel egy 15 százalékos előlegfizetési kötelezettséget írunk elő, a rövid távú kölcsönöknél ilyen kötelezettség nincs – tette hozzá dr. Némedi-Varga Szilvia. A futamidő hossza 2-től akár 18 év is lehet: attól függ, hogy mi az adott kereskedelmi szerződés tárgya. A kamat és a biztosítási díj is a két éven túli hiteleknel minimum szintre van beállítva. A rövid távú finanszírozást általában fogyasztási cikkeknel (gyorsan forgó áruknál) szoktuk ajánlani; a mezőgazdaság az egyik alapvető célpiacunk, de jelen van a gyógyszeripar, a vegyipar és a gépipar is az ügyfeleink között. Ebben az üzletágban a biztosítási tevékenység önállóan is értelmezhető, tehát nem feltétlen kötődik finanszírozáshoz – mondta a szakember. A középhosszú lejáratú üzletágban fél vagy akár egy év is eltelhet, mire a kérelemből finanszírozás lesz, ugyanez a rövid lejáratú üzletágban nagyjából 1 hónapot igényel.

PA



06.13 Szállásadóktalálkozója
A HBKIK hajdúnánási területi elnöksége szervezésében június 13-án a Gyöngyszem Szabadidő Központban hallgathattak meg a szállásadók a Nemzeti Turisztikai Adatszolgáltató Központ rendszeréről és a városi gyógyfürdő szolgáltatásairól tájékoztatót. Az NTAK rendszerről részletes információ érhető el a <https://info.ntak.hu/> weboldalon.



06.04-06.17 Széchenyi Programiroda fórumok a megyében
Az aktuális és várható uniós pályázati lehetőségekről a HBKIK helyi szervezeteinek részvételével tartott tájékoztatót a Széchenyi Programiroda június folyamán: 4-én Hajdúszoboszlón, 5-én Püspökladányban, 18-án Berettyóújfaluban Berettyóújfaluban, 24-én Hajdúdorogon és 26-án Hajdúnánáson. A rendezvényeken a Kamara adott területi szervezetének elnöke tartott megnyitó beszédet, majd a programiroda szolgáltatásait ismertették a szakértők a résztvevőkkel. A

megvalósítás alatt álló projektekkal rendelkezők számára workshopot is tartottak kifizetési kérelmekkel, szerződés-módosításokkal, szakmai beszámolók benyújtásának módjával kapcsolatban. A Széchenyi Kártya Program hitelkonstrukcióit a kamara adott területi irodájának munkatársa ismertette a résztvevőkkel.



06.13 Google Digital Workshop: Growth Hacking a Kamarában
Ingyenes gyakorlati kurzust tartott a Google szakértője a Kamara székében a *growth hacking* témában. A HBKIK idén is csatlakozott a Google Magyarország társadalmi szerepvállalási tevékenységének jegyében elindított Digital Workshop országos programsorozatához, melynek elsődleges célja a magyarországi kis- és közepes vállalkozások digitális felzárkóztatása annak érdekében, hogy bevételeiket az online területen is növelhessék. A kurzuson ismertették a *growth hacking* lényegét: ez az egyik leghatékonyabb online forgalomnövelő eszköz, mely a startupok számára is nagy lehetőségeket kínál az okos ügyfélszerzésre. Ezt követően példákön, esettanulmányokon keresztül mutatták be az alkalmazását, valamint a Google Ads és Analytics okos használatára is adtak hasznos tippeket. A gyakorlati ismereteket adó rendezvény feladatok megoldásával és a Google szakértőjével való konzultációval zárult.

BUSINESS ENGLISH: DO YOU KNOW YOUR METAPHORS? ÜZLETI ANGOL: KERESD A PÁROKAT!



NYELVI KVÍZ

Albert Bowkett and G&L Nyelvstúdió

Business English is awash with metaphors – but do you know what they mean and where they come from? Test your knowledge by matching five of the most popular business metaphors (1-5) with their meanings (A-E) below.

1. Stakeholder

This comes from the 'gold-rush' days. Prospectors in virgin territory would claim their mining spot by marking it with a wooden sign mounted on a wooden pole driven into the ground.

2. Marquee investor

Many large stadiums and hotels have a 'marquee' or tent-like entrance above which headline acts and performers are advertised.

3. Hawks and Doves

Used by John F. Kennedy to make a point about foreign policy options during the Cuban missile crisis.

4. Bulls and Bears

Bearskin dealers would speculate on the future price of skins, hoping the price would drop. Bulls were chosen as a suitable alter-ego.

5. Flagship

The biggest or fastest ship in a naval group, usually captained by the commanding officer and flying the flag of the state or monarch to which the fleet belongs.

- A) A major investor, famous enough to attract other investors.
- B) Someone who will share in the profit (or loss) from an enterprise.
- C) Those who bet on growth and those who bet on decline.
- D) Usually the largest store in a retail chain or the most important policy in a manifesto.
- E) Warlike players and peaceful players.

Albert Bowkett és G&L Nyelvstúdió

Az angol üzleti nyelvben lépten-nyomon találkozunk különösnek tűnő kifejezésekkel, metaforákkal. Nyelvi kvízünkben ezúttal jelentésüket és eredetüket vesszük górcső alá. Összeállítottunk egy listát az üzleti angolban gyakran használt metaforákból (1-5) és azok jelentéseiből (A-E) – kérjük, hogy párosítsák őket!

1. Stakeholder

Ez a kifejezés az aranyláz idejére nyúlik vissza. A szerencsevadászok egyre távolabbi területeket hódítottak meg újabb és újabb aranylőhelyek reményében. Ezeket a területeket fából készült cölöpökre (stakes) szerelt fatáblákkal jelölték ki, hogy a betolakodók számára világos legyen, hogy kinek a területe.

2. Marquee investor

Sok stadion, koncertterem, hotel kapui vagy főbejárata előtt láthatunk kifeszített, sátorzerű építményeket (marquee), melyeket reklámfelületként használnak – az előadásokat és a művészeket népszerűsítik.

3. Hawks and Doves – Héják és Galambok

Ezt a kifejezést John F. Kennedy használta a kubai rakétaválság idején, amikor is a Fehér Ház külügyi képviselőinek egy része Kuba azonnali bombázását, másik része a tárgyalásokat javasolta.

4. Bulls and Bears – Bikák és Medvék

A kifejezés a medvebőr-kereskedőtől ered, amikor is a vadászoktól még meg nem vásárolt medvebőrök jövőbeli árával spekuláltak, várva azt, hogy az ár csökkenni fog. A bikák kifejezést pedig az ellentétes piaci mozgásra, az emelkedő árakra használják.

5. Flagship – Zászlóshajó

A flotta legnagyobb és leggyorsabb hajója. A hajó kapitánya a flottában a legmagasabb katonai fokozattal rendelkezik. A hajó árbocán lobog az állam vagy az uralkodó lobogója.

- A) Nagybefektető, aki elég közismert ahhoz, hogy más kisebb befektetők kövessék.
- B) Valaki, aki érdekelt, így osztozik egy vállalkozás nyereségében (vagy esetleges veszteségében).
- C) Akik az egyes termékek, nyersanyagok jövőbeli árának növekedésével vagy csökkenésével spekulálnak.
- D) Általában egy üzletlánc legnagyobb, legprominensebb üzlete, vagy egy politikai manifesztum legjelentősebb, lényegi része.
- E) Olyan politikai vagy gazdasági résztvevők, akik vagy agresszív, támadó, vagy békés megoldást alkalmaznak.

Correction Game! Hibajavító

Kérjük, írják meg a helyes megoldásokat (a szám és a betűjel párosítását) a kommunikacio@hbkik.hu e-mail címre, a „Hibajavító” jelige feltüntetésével. Beküldési határidő: 2019. augusztus 31. A helyes megfejtést beküldők között 5 db, kamarai logóval ellátott ajándécsomagot sorsolunk ki, melyet a nyertes személyesen vehet át az otthonához legközelebb eső HBKIK ügyfélszolgálati irodában. Ügyfélszolgálati irodáink címe és nyitva tartási ideje, valamint a „Hibajavító” Rejtvény promóciós játékszabályzata a www.hbkik.hu honlapon található meg.

PASSZOLD VISSZA TESÓ!

KAMPÁNY

A Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara társadalmi felelősség-vállalási tevékenységének részeként csatlakozott a Jane Goodall Intézet, az Afrikáért Alapítvány és a Védegylet Egyesület PASSZOLD VISSZA TESÓ! elnevezésű kampányához, melynek célja a használaton kívülre került, működésképtelen mobiltelefonok visszagyűjtése majd újrahasznosítása, ezáltal környezetünk védelme, a fenntarthatóság szolgálata.

A működésképtelen, elavult mobiltelefon készülékeket az emberek gyakran félreteszik, elpakolják a fiók mélyére vagy a padláson felejtett dobozokba, ahol aztán évekig lapulnak, míg a végén, lomtalanításnál a szemétkerékbe kerülnek. Pedig ezek a régi mobilok valódi kincseket rejtene!

Minden mobiltelefonban mintegy 60féle nyersanyag található, kis mennyiségben olyan értékes fémek is, mint az arany, az ezüst, a réz, a kobalt vagy a palládium. Azonban a mobiltelefonokban a legnagyobb értéket a bennük található tantál képviseli. A tantál igen keresett, mivel ellenáll a savkorróziónak, és csupán igen magas hőmérsékleten olvad. Stratégiai fontosságú ásvány, világszerte használják, főképp elektronikai eszközökben. A tantált koltánból, a kolombitból és a tantalitból álló úgynevezett „szürke aranyból”, egy kékesfekete, vagy vörösesbarna anyagból vonják ki.

A koltán ércet Afrikában veszélyeztetett állatfajok, köztük emberszabású majmok, így gorillák és csimpánzok élőhelyén bányásszák, kiirtják az őserdőket



és elpusztítják az ott élő veszélyeztetett állatfajokat: elefánt-populációk tűnnek el, és emberszabású majmok, így csimpánzok és gorillák számtalan további fajjal együtt a kihalás szélére kerülnek. A bányászati tevékenységet a környezet, az élővilág pusztítása mellett sok esetben a helyi közösségek kizsákmányolása, a gyermekmunka, az erőszak és a modern rabszolgasorba taszítás jellemzi. Ennek a környezetpusztító folyamatnak a megfékezéséért tűzte ki célul a Jane Goodall Intézet, ezért elhatározta, hogy a használt mobilokat újrahasznosítás céljából összegyűjti. A zárt dobozokban összegyűlt használt mobiltelefonokat az Intézet partnere, az Inter-Metal Recycling Kft. veszi át újrahasznosításra, ahol a készülékek egy zárt láncolatban keresztül kerülnek feldolgozásra, vagyis nem fogja tudni senki eltulajdonítani a készülékeket, vagy az abban lévő adatokhoz hozzáférni. Kamaránk, egyetértve a kezdeményezés célkitűzéseivel, csatlakozott az országos kampányhoz.



„MINDEN EGYES CSELEKEDET SZÁMÍT. MINDEN NAP, MINDEN EMBER TEHET A VÁLTOZÁSÉRT!”
DR. JANE GOODALL



A régi, megunt mobiltelefonokat ezentúl a Kamara debreceni ügyfélszolgálatán (Nonprofit Gazdaságfejlesztő Szervezetek Háza, 4025 Debrecen, Vörösmarty u. 13-15.) és öt területi irodájában (Berettyóújfalú,



Hajdúböszörmény, Hajdúnánás, Hajdúszoboszló és Püspökladány) is le lehet adni, bedobva az ott kihelyezett, zárt gyűjtődobozokba.

Terveink szerint szeptemberben versenyt hirdetünk a megye általános iskolái között – a legtöbb használt mobiltelefon leadó osztály kirándulást nyer! A verseny részleteit hamarosan közzé tesszük weboldalunkon: www.hbkik.hu

ÜZLETI AJÁNLATOK

VÁLOGATÁS

Jelentkezés és további ajánlatok:
www.enterpriseurope.hu
pintye.alexandra@hbkk.hu



Genetikai és mikrobiológiai vizsgálatokat folytató orosz cég szolgáltatási megállapodás keretében partnert keres. **BORU20190316015**



Papírból készült csomagolóanyagok gyártásával foglalkozó lengyel cég kartonpapír gyártókat vagy beszállítókat keres. **BRPL20190510002**



Kozmetikai termékek, parfümök, bőr és hajápolási termékek nagykereskedelmét bonyolító litván cég új beszállítókat keres. **BRLT20190626001**



Szoftverfejlesztő partnert keres hulladékhasznosítási megoldáshoz egy brit cég. **BRUK20190517001**



Optikai kábelek gyártásával foglalkozó orosz cég kereskedelmi megállapodás keretében keres partnert. **BORU20190315008**



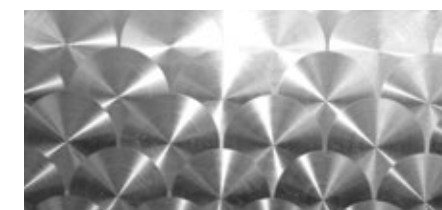
Virágkereskedelemmel foglalkozó román cég beszállítókat keres. **BRRO20180627001**



Rehabilitációs eszközök gyártását végző orosz cég disztribútorokat és ügynököket keres. **BORU20190311002**



Bútorok gyártásával foglalkozó boszniai cég nyersanyag és alkatrész beszállítókat keres. **BRBA20170825001**



Alkatrészgyártáshoz keres partnereket egy dán tervező. **BRDK20190529001**

A képek illusztrációk.



A **Teva** a világ legnagyobb generikus gyógyszergyártója, mely több mint **100 éves tapasztalatával** fejleszti, gyártja és értékesíti termékeit. Portfóliójába - a generikus gyógyszerek mellett - számos originális termék, vény nélkül kapható gyógyszer, élelmiszer kiegészítő és gyógyászati segédeszköz is tartozik. Termékeivel több, mint 100 országban kezelik a betegeket.

Magyarországon a Teva több mint 25 éve van jelen. **Debreceni és sajóbábonyi üzemében** a **kutatás-fejlesztési** tevékenységtől az **alapanyag-gyártáson** keresztül a **kész gyógyszergyártásig** és törzskönyvezésig számos tevékenység folyik. A magyarországi gyártóüzemeiből európai, amerikai és más piacokra is exportál.

A Teva a hazai gyógyszerpiac egyik vezető vállalata, mely **2018-ban a legtöbb doboz gyógyszert forgalmazta** Magyarországon.* A Teva elkötelezett a minőség iránt, magas minőségű termékei betegek százezreinek jelentenek javulást, gyógyulást és tesznek lehetővé jobb életminőséget.



*Forrás: IQVIA adatbázis 2019. március.