

Új inkubátorház nyílt az Iparszövetség épületében



Szeptember 22-én, ünneplés keretében új inkubátorházat nyitottak meg az OKISZ székházában. A Spektrum Lap és Könyvkiadó nevében Szántai Sárközi Ambrus

beszélgetett dr. Vadász Györggyel, az OKISZ ügyvezető társelnökével.

Sz. S. A.: Szeptember 22-én nyitották meg az OKISZ székházában az inkubátorházat. Mit kínál ez a vállalkozások számára?

Dr. V. Gy.: Először érdemes megemlíteni az új kormány programjában a KKV szektorral kapcsolatos terveket. A kormány határozottan megfogalmazta, hogy valóságos versenyhelyzetet kíván teremteni a kis és közepes vállalkozások részére. Fontos elemnek látjuk, hogy nem kizárólag a honi, hanem a külföldi piacokon való megfelelésüket is segíteni kívánják. Ez természetesen a versenyképességük javításával érhető el, és ebben sok lehetősége van a kormányzati munkának is. Figyelemre méltó vállalat az egy millió munkahely tíz éven belüli megteremtésének szándéka is, hiszen ismert, hogy a foglalkoztatottak arányának a növelésére elsősorban a KKV szektoron belül mutatkozik reális lehetőség.

Sz. S. A.: Első megközelítésben ez tisztán gazdasági célnak tűnik, de kezelhetjük ezt társadalompolitikai feladatnak is?

Dr. V. Gy.: Igen, ez egy komplex feladat, amely csak abban az esetben valósulhat meg, ha a vállalkozások működését hasonló módon értékeljük és segítjük. A Magyar Iparszövetség (OKISZ) úgy látja, hogy a versenyképesség javítása, a külpiacon való eredményes megjelenés és a sikeres pályázatok segíthetik a vállalkozásokat. Ez a felismerés vezette a szervezetünket az inkubátorház megalapításának a gondolatához, majd a megvalósításhoz. A projekt 183 millió Ft, aminek a 70%-a támogatás, a többi

saját forrásból származik. Ebből biztosítottuk a ház telepítését és a szolgáltatások kialakítását.

Sz. S. A.: Mi az inkubátorház lényege, illetve miben tud segíteni a vállalkozásoknak?

Dr. V. Gy.: Az inkubátorház olyan szolgáltatásokat nyújt a vállalkozások számára, amelyek a sikeres működés elengedhetetlen feltételei. A pénzügyi és számviteli, a reklám, az ügyviteli segítség, adótanácsadás, beruházási és jogi tanácsadás, tanfolyamok szervezése, irodahasználat, a pályázatírás stb. Ez utóbbinál külön kihangsúlyoznám, hogy a vállalkozásnak csak akkor kell fizetnie, ha a pályázat sikeres! Megnyitottuk az open-office szolgáltatásunkat, amelyben teljes technikai háttérrel üzleti tárgyalási lehetőséget biztosítunk azon vállalkozóknak, akik ezt igénylik. A kezdő vállalkozások számára ez nagy segítség lehet, mert megfelelő környezetben tudják fogadni a partnereiket.

Sz. S. A.: Az elmúlt években országszerte nyíltak inkubátorházak. Az OKISZ szolgáltatásaiban mi a legfontosabb, vagyis vállalkozásoknak mit kínál ez az új inkubátorház?



Dr. V. Gy.: Említhetném a több évtizedes tapasztalatainkat és Budapest frekvenciált helyén levő, saját tulajdonú székházunkat. Ennél azonban fontosabbnak ítélem meg a szervezeti kapcsolatainkra épülő, valódi lobby tevékenységünket, illetve a hét régióval kialakított klaszterszerveződésünket. Összefogással, nagyobb erővel és sikeresebben léphetünk fel a vállalkozók érdekében, pl. a projektmenedzselésben is. A pénzügyi, számviteli, jogi, nemzetközi kapcsolatok és az oktatás, amely néhány, legfontosabb területe az együttműködésünknek. Az OKISZ területi szervezetei felváltották a koordinálási szerepet ebben a munkában, amely jó alapot ad a vállalkozások segítségére az egész ország területén.

Sz. S. A.: Melyek az inkubátorházzal kapcsolatos jövőbeli célok, illetve mikor tekinthető sikeresnek a kezdeményezésük?



Dr. V. Gy.: Azt reméljük, 2011-ben megindul a gazdaságon belüli erjedés, ami később egy érzékelhető fellendülést jelent. Ebben az esetben megélénkül a munkaerő piac is, de a belföldi piac ennek a biztosításához szűk keretekkel rendelkezik. Adódik tehát a cél: külföldi piacokra kell építeni. Az inkubátorház keretein belül azonban mi nem a pénzszerzést tartjuk az elsődlegesnek, hanem magát a vállalkozást, amelyet helyzetbe kívánunk hozni.

Sz. S. A.: A belföldi lehetőségekkel nem érdemes foglalkozni?

Dr. V. Gy.: Ellenkezőleg. Állandóan követjük a belföldi piac változó igényeit. A belső piaci bővítésére például a felnőttképzésben adunk segítséget, a hátrányos helyzetű térségekben ingyenesen szervezünk tanfolyamokat. Minden feltételünk adott, hiszen az OKISZ huszonnyolc szakmájának oktatására van akkreditációnk, természetesen minden személyi és tárgyi feltétel mellett.

Sz. S. A.: Szakmai oktatás ingyenesen? Ez túl jól hangzik.

Dr. V. Gy.: Az oktatásban részvevő számára, vagyis látszólag ingyenes, de költségeket az Iparszövetség vállalja.

Sz. S. A.: Mit kínálnak a kezdő vállalkozásoknak?

Dr. V. Gy.: Már jelenleg is 17 kezdő vállalkozónak biztosítunk igen alacsony bérleti díj ellenében működési lehetőséget annak érdekében, hogy gazdaságilag megerősödjének. De népszerűnek tűnik az open-office szolgáltatásunk is, ami teljesen ingyenes. Meggyőződésünk, hogy nemzetgazdasági szempontból is fontos a KKV szektorban működő vállalkozások segítése, hiszen pl. a magyarországi exportáló vállalkozások sektormegoszlása a nemzetközi összehasonlításokban súlyos aránytalanságot mutat. Az exportnak a KKV szektor mindössze 10% körüli részét adja, míg a magyar tulajdonú vállalatoknak nagyjából 10-20% körüli a részesedése. A hazai vállalkozások jelentős részét (60% felett) a multinacionális cégek adják!

Sz. S. A.: Ha valakinek van egy jó ötlete, netán egy találmánya, de nem képes megvalósítani, ebben is tudnak segíteni?

Dr. V. Gy.: Magyarországon hagyománya van és jelentős sikereket mutattunk fel az innováció területén. Ezért az egyik kiemelt feladatunknak tekintjük a jó ötletek, szakmai újítások megismerését és segítését.

Sz. S. A.: Igen, de azonnal előjön a legfontosabb nehézség, a tőkehiány. Ezen hogyan tudnak segíteni?

Dr. V. Gy.: Az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretén belül igen kedvező, 6,5%-os kamatozású ún. Mikrohitel program révén forgóeszköz, illetve beruházási hitelt lehet a segítségünkkel igényelni. Ezt minden 9 főnél nem nagyobb, évi 200 millió Ft-ot meg nem haladó bevételű, és köztartozással nem rendelkező vállalkozás igényelheti. A székelyországunkban működik az UNIO Garancia Szövetkezet, amelyet az OKISZ mellett további négy nagy országos vállalkozói érdekszervezet és a Gazdasági Minisztérium alapított. A hitelezés feltételeit ez is vonzóvá teszi, mert a hazai és az Európai Unió pályázatokra, valamint a mikrohitelre közvetlen garanciavállalást biztosítanak.

Sz. S. A.: Milyen egyedi vagy újdonságnak számító támogatási elképzelésük van?

Dr. V. Gy.: Ugyan nem különleges, de fontos megemlíteni, hogy díjmentes vállalkozói fórumokat, pl. adótanácsadást tartunk. Nem különleges a szakképzés és továbbképzés sem. De ezek nélkül nem lehet sikeres az a tevékenységünk, amelyet egyszerűen, de csúnya szóval ember-exportnak mondhatunk, ez valójában a jól felkészült szakemberek munkaerő kihelyezése külföldre. Másik ilyen elképzelésünkben az exportra termelő különböző területek termékeit vonnánk be az inkubátortevékenység keretén belül működő kereskedőházhoz. Ez hasonló módon üzemelhetne, mint azt régebben a külkereskedelmi vállalatok tették.

Sz. S. A.: Ez már egy kicsi túlmutat egy inkubátorház átlagos vállalásain.

Dr. V. Gy.: Az inkubátorházunkat az Iparszövetség alapította, és illetve működteti, s és mint országos gazdasági érdekképviselő a tudatos gazdaságpolitika híve és támogatója. A hazai kis és közepes vállalkozások érdeke azt kívánja, hogy a fejlődés lehetősége a saját hazájukban számukra is biztosított legyen, és legalább olyan arányban hozzáférjenek az uniós támogatásokhoz, mint a multik, amelyek jelenleg ezeknek a forrásoknak a 70%-át nyerik el. Az inkubátorház mindenre kiterjedő, komplex vállalkozásokat segítő tevékenysége meggyőződésünk szerint fontos katalizátorszerepet tölthet be a hazai KKV szektor fejlődésében.

Sz. S. A.: Az olvasóink nevében köszönöm a beszélgetést. |

Ablakpiaci trendek 2010–2011

A magyar ablakpiac helyzete és kilátásai

ABLAKPIAC 2010-BEN

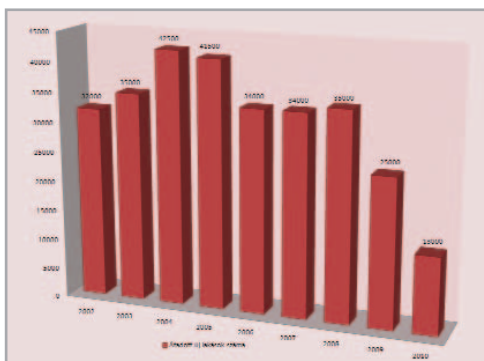
Az ablakpiac folyamatos növekedését követően 2008 második félévében sokkolta a piaci résztvevőket a kereslet jelentős visszaesése. A pénzügyi válság hatása csak erősítette a piac belső problémáit, a gyártók már régóta nem tudták kapacitásaikat kihasználni. Átmeneti válság helyett egy mostanra második éve tartó mélyrepülés tanúi vagyunk. 2010-ben az országban gyártott ablakok mennyisége tovább csökken, várhatóan a 17%-os 2009.évi csökkenést követően további 18–20%-kal.

Kevésbé vigasztaló, hogy a szomszédos országok, illetve az Unió több országának ablakpiacát is hasonló válság sújtja. Valamennyi országban hasonló a válság oka, a finanszírozási lehetőségek szigorodása miatt megtorpant a magasépítő ipar, a lakó és középület építkezések mennyisége a korábbi töredékére esett vissza. A felújítások folyamatának az állami támogatások adnak lendületet, ennek elmaradása a felújítások lefékeződéséhez vezetett. Néhány ország ablakpiaca nem csökkent, sőt a német ablakpiac például 2009-ben még nőni is tudott, ennek azonban az építőipar nagyvonalú állami támogatása áll a háttérben.

A magyar ablakpiac két pillére az új lakás és középület építés, és a felújítás. Mostanra a teljes értékesítés legalább 2/3 része biztosan a felújításban kerül beépítésre.

Az új lakás építés Magyarországon a 2004-es csúcs óta folyamatosan csökken, 2010-ben jó esetben 13 000–14 000 új lakás épül. A természetes igény 40 000–45 000 lakás lenne, az idei új építés valószínűleg történelmi mélypont. Ez a tendencia rövidtávon nem változik, lassan, a kedvezőbb hitellehetőségek, és állami támogatások adhatnak csak lendületet.

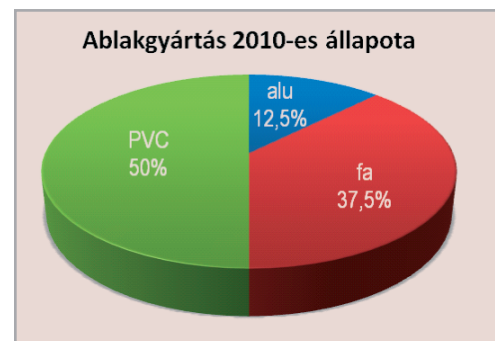
1. ábra:
Átadott lakások
darabszáma
Magyarországon



A felújítás, ami mennyiségében meghatározó, támogatással vagy önerőből folyik. A támogatott felújítás, köznapi nevén panelprogram minden hibája ellenére jól működő rendszer volt régóta. A rendszer hibái a gyártók szemszögéből inkább a lebonyolításban, a kifizetések csúszásában lelhetők fel. Az elvégzett teljesítést követően sokszor 8–10

hónap múlva történnek meg a kifizetések (állami, önkormányzati vagy önerész), ez a vállalkozásokat nehéz helyzetbe hozza, többen felhagynak a gyártással, és import ablakok forgalmazásával és beépítésével foglalkoznak inkább. Az elvégzett munka ellenőrzése nem alapos, szinte csak a benyújtott dokumentációk felületes átnézése történik meg, így nem csoda, hogy sokszor gyenge minőségű a teljesítés.

A felújítás másik szegmense, a nem támogatott, önerőből végzett felújítás, igazi állatorvosi ló. A feketén elvégzett munka, a gyenge minőségű termék és beépítés igazi táptalaja ez. A nem támogatott felújításnál legtöbbször az olcsó, sokszor import termék kerül beépítésre, ahol sok esetben mobil telefontal rendelkező ügynökök, postaládacégek szervezik az értékesítést, csökkentve a hazai gyártók piaci lehetőségeit. 2010-ben a fentiek következtében nem zárnak eredményes évet.



2. ábra:
Ablakgyártás
aránya
2010-ben

A kereslet alacsony szintjén, nyomott árakon dolgozunk, pénzügyileg kiszolgáltatva a körbetartozásoknak, a csúszó kifizetéseknek, az olcsó import PVC ablak nyomása következtében az értékesítési árak alacsonyak, a gyártók gyakran veszteséggel szállnak ki egy-egy munkából. A panelprogram a támogatások megtorpanása következtében alacsony szinten folyik, a korábbi pályázatok befejezéséhez a szakma szerint cca. 23 milliárd Ft állami támogatás hiányzik, jelenleg ennek forrása nem látszik. Az elkezdett panelfelújítások teljes kifizetésére a gyártók éveket várhatnak. Az import, elsősorban olcsó PVC ablak részaránya a teljes magyar értékesítésben becslések szerint idén meghaladja a 20%-ot, ennek egy része biztosan feketén, számla nélkül érkezik be az országba.

ABLAKPIAC 2011-BEN

A fenti problémák hatásával természetesen még hosszú ideig számolnunk kell. A következő évben a kereslet alapvetően nem változik robbanásszerűen. A növekedés lassú, a kilábalás a válságból elhúzódó, sok gyártó számára vég-

zetes lesz. Keresletélénkítő lehet önmagában a politikai stabilitás következtében élénkülő hitelezési kedv. Ez első sorban az új építés mennyiségét növelheti. Az ablakgyártók számára azonban legfontosabb a támogatási rendszerek folytatása, vagy új támogatási formák beindítása lesz.

A korábbi támogatási rendszereket (NEP, KEOP, ZBR, panelprogram) felváltja az Új Széchenyi Terv Energiahatékony Építés Programja, amely a szakmai szövetségek (MÉASZ, MATA) javaslatait beépítve, minden tekintetben megfelelő lesz egy középtávú pozitív elmozdulás vezérfonalaként. Semleges támogatási rendszerként egyformán támogatja a hagyományos családi házak, a panelépületek, a középületek felújítását, és az új építéseket. Legfőbb szempontként a

megtakarítást ösztönözve. Ez a célzottan nagy áteresztő képességű program a pályázót célozza meg, őt segítve egy létrehozandó decentralizált ügynöki hálózattal és egy non-profit Zöld Bankal, amely a forrásokat és kifizetéseket kezeli.

A lendületes program célja a következő tíz évben, évente átlagosan 80 000 otthon felújítása, és 22 000 új otthon építése, 3 200 középület felújítása mellett. A lakásokat tekintve, támogatásra jogosult lehet az ablakcsere, a homlokzati hőszigetelés, a fűtési rendszer korszerűsítése mellett pl. a megújuló energiát felhasználó berendezések telepítése, szellőzőberendezések telepítése, felújítása, de akár árnyékoló szerkezetek beépítése is. Az alaptámogatásokat bónusz pontok egészíthetik ki, pl. minőségi bónusz pont jár KIVÉT minősítésű termék beépítése esetén.

Az Energiahatékony Építési Program várható indítása 2011 elejére várható. A program eredménye sokrétű, hatása az ablakgyártó szakma számára is egyértelműen pozitív lesz. Eredményei közé számítható a foglalkoztatási helyzet javítása, a folyamat kifehérítése folytán magas áfa és SZJA bevételek, a keresletélénkítés pozitív hatása eredményeként megerősödő gyártók előnyeiről nem is beszélve. Hosszú távú hatását elsősorban az energia hatékony otthonok és középületek jelentik, ami a mostani pazarló energiafelhasználáshoz képest 50% körüli megtakarítást jelenthet.

A korábbi felújítási pályázatok kifutása a támogatásoktól függ, azonban az is lehetséges, hogy azok új formában az Új Széchenyi Terv keretén belül folytatódnak tovább, és fejlődnek be. |

3. ábra:
Műemlék
jellegű épület
felújítása
Budapest
belvárosában



Roto Assisto DVD – minden ami Roto

- Átfogó cégismertető
- A vasalat csoportok teljeskörű bemutatása
- Részletes műszaki dokumentációk
- 5 választható nyelv
- Szemléltető animációk a vasalatok működéséről

Ingyenesen megrendelhető a
roto-soe@roto-frank.com
email címen a teljes elérhetőség
(cégnév, cím) megadásával.

