




## Dorogi Ipartestület 2020/15. sz. hírlevele

### Kedves Vállalkozó Társunk!

Az Dorogi Ipartestület legújabb hírlevelében az alábbi témákról szeretnénk tájékoztatást adni:

1. Súlyos üzenet a hazai kézműveseknek: ha lenne önértékelésük, a biznissz is menne
2. Szakemberhiánnyal és a megrendelések elmaradásával küzdenek az építőipari cégek
3. 42 000 forintos nyugdíjuk lesz a KATÁS vállalkozóknak
4. OTP Bank: újabb támogatott hitelek a vállalkozásoknak
5. Kell az utánpótlás, mesterekből nagy a hiány
6. Az egyszerűség minden cég számára alapvető fontossággal bír

Dorog, 2020. október 19.

Üdvözlettel:   
Szűcs György  
Elnök  
Dorogi Ipartestület

---

## Súlyos üzenet a hazai kézműveseknek: ha lenne önértékelésük, a biznissz is menne

hellovidek.hu

**A középkorosztály gyerekkorát idézi alkotásaival a SmudyLand megálmodója Kissné Kocsis Zsuzsanna. Bajai lakosként kozmetikus szakmát szerzett, majd 2003-ban üvegfestéssel kezdte kézműveskedést, ma pedig újrahasznosított anyagok felhasználásával valósítja meg a mesevilág különböző jeleneteit. A HelloVidék most megkereste, mert kíváncsi volt rá, hogy mitől különlegeseek a termékei és miért rajonganak érte országosan.**

### Hogy indult útnak a Smudyland?

Eredeti szakmám kozmetikus, de mindig meghatározó volt számomra a művészet. Az édesapám ágáról örököltem a kézügyességet, ő szépen festett, a nagypapám pedig gyönyörűen faragott. Mikor gyermek voltam, akkor az apukám és nagypapám összefogtak és elkészítet-

ték a Hófehérke és a 7 törpét házastól, mindenestől. Én ezzel játszottam gyerekkoromban. Valószínű innen ered, hogy szeretek apró mesevilágok készítésével foglalkozni.

*2003 óta vagyok üvegfestő, amit tanítok is. Nagyobb munkáim között templomablak rekonstrukciók, freskók is készültek, és pár éve erről tértem át a diorámákra, lámpásvilágokra, figurákra. 1 évvel ezelőtt indítottam el a Smudy Landet, a kezdetekhez képest már sokkal összetettebb látványvilágú roomboxokkal, mesebőröndökkel, stb.*

### **Honnan merítesz ötleteket?**

Nagyon sokat böngészek az interneten és Facebook-on is benne vagyok pár makettes csoportban, így az ottani tagok alkotásaiból is ötleteket nyerek. A srácok tündérik, nagyon sokat segítenek, hogyan tudom az egyszerűbb dolgokat pl. a fákat, mohákat, havat élethűbben elkészíteni és díszítésként felhasználni. Minden olyan eszközt elrakok, amiben látok fantáziát. Nagyon sok dolgot újra hasznosítok, különböző fóliákat, műanyag kupakokat, húsos tálcákat, amivel például az épített tereptárgyak alapját alakítom ki.

### **Van olyan kézműves termék, ami a kedvenced?**

A kedvenceim a roomboxok, de szeretem a lámpásokat és kisebb mesebőröndöket is készítek újabban. Jelenleg épp egy könyvet csinállok, ami valójában egy ajándékdoz, amiben kompletten egy manólakos meseképet fogok „életre kelteni”.

### **Mennyire lehetnek károsak az újrahasznosított anyagból készült ajándéktárgyak az egészségre?**

Semennyire. Nemrég megcsináltam egy havas, téli tájat, melybe saját magam által készített figurát tettem Mr. Tumnust, a Narnia krónikáiból. Gondolkodtam, hogy a lámpást miből lehetne elkészíteni. Magához a lámpa felső részéhez, egy műanyag fagyis kelyhet használtam, mert olyan alakja volt, mint egy lámpásnak. A felső csúcspdísz kupakokból, meg itthoni kisebb kacatokból raktam össze, a szárát pedig alufólia papírhengeréből, szörpös üveg kiöntőjéből, záró szalagokból. Teljesen egyszerűen ragasztó pisztollyal.

### **Mi a legnehezebb a kézműves szakmában?**

A legnehezebb azon kívül, hogy az ember marketinget és értékesítést tanul, hogy megtalálja saját magát és az, hogy a termékeit hova pozícionálja. Sokan alulárassák magukat, mert nem hiszik el, hogy magasabb áron is megvennék amit készítenek.

Szerintem az önértékelést kellene helyre tenni önmagukban és akkor sikeresebbek lehetnek az értékesítésben is.

### **Melyik korosztály vásárolja leginkább a termékeidet?**

Túlnyomórészt a középkorosztály vásárolja a termékeimet, mert számukra fontos a nosztalgia, a régi időkre való emlékezés. Sokan a tündéreket saját maguknak veszik, hogy újra felfedezzék önmagukban a kisgyermeket. Sokszor írták nekem, hogy mikor ránéznek a meseképeimre, akkor 1 pillanatra megszűnik a valóság és megmelegszik a szívük a hétköznapi rohanásában. A 40-es korosztály szereti a régi, klasszikus gyermekkori meséket, most is pl a Kis Herceg lesz a következő szobrom, amit elkészíték.

## **Van-e olyan vásárlói történet, ami mély nyomott hagyott benned?**

Mivel régóta foglalkozom kézművességgel, így több vásárlás is van, amire szívesen emlékszem vissza. Nemrég volt egy emlékezetes roombox rendelésem. Csináltam egy szobabelsőt, ahol nyuszipapa mesét olvas a kislányának. Ezt meglátta az oldalamon egy hölgy és szeretett volna egy nyuszimamás verziót, ahol nyuszimama átöleli a kislányát. Megosztotta velem, hogy nemsokára lesz az esküvője és anyukáját szeretné meglepni vele. Nehezen, de végül találtam figurákat, amiket átalakítottam és megvalósítottam az elképzelését. Csavar a történetben, hogy a menyasszony, mikor otthon egy beszélgetésük során megemlítette, hogy mit látott az oldalamon, akkor az anyuka megvette a nyuszipapás verziót a lányának. Nem semmi logisztika volt az üzenetváltásoknál, hogy ne leplezzem le egyiküket sem... Végül a menyasszonyt be kellett avatni, hogy anyukájától mit fog kapni, de így is hatalmas öröm volt mindkettőjük számára a jeles alkalomkor.

## **Az internetes vásárlás eléggé felkapott. Tervezed-e kibővíteni a vállalkozásodat?**

Igen, előbb utóbb szeretnék egy webáruházat, de mivel annyira egyediek, és változatosak a munkáim, nem lehet egységes árlistát készíteni hozzájuk. Etsy-re is szeretnék felkerülni, mert azt látom, hogy itthon van ugyan rá kereslet, de sajnos külföldön 3-szor annyit is kiadnak ugyanazért a kézműves alkotásért.

*Ez a vírus helyzet annyiban volt jó, hogy sokan indítottak a hazai művészek, alkotók megsegítésére, portékáik bemutatására különböző fórumokat, és azt látom ezzel egyre inkább felvirágzóban van itthon is a kézművesség, nő a kereslet az egyedi, és igényes munkák iránt.*

---

## **Szakemberhiánnyal és a megrendelések elmaradásával küzdenek az építőipari cégek**

kisalfold.hu

Az építőipari cégek 60 százaléka a szakemberhiányt, 41 százaléka pedig a megrendelések hiányát tartja üzleti tevékenysége legfőbb akadályának – derült ki az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetségének (ÉVOSZ) felméréséből.

A megkérdezett 400 építőipari kivitelező, tervező vállalkozás 48 százaléka számolt be arról, hogy árbevételük csökkent az első fél évben az előző hat hónaphoz képest, míg 23 százalékuk stagnálást, 29 százalékuk pedig növekedést jelzett – számol be az MTI.

A szokásos évközi konjunktúra felmérést szeptemberben a koronavírus okozta helyzetértékelő kérdésekkel is kiegészítették. Ezek alapján megállapították, hogy az ágazatban elvétve előfordulnak járványos megbetegedések, a vírus terjedése azonban a tervezési és kivitelezési munkát nem akadályozta.

A kivitelezéseken foglalkoztatott külföldi munkavállalók a járvány első lefutását követően visszajöttek Magyarországra és szeptemberben is folytatták a munkát. A magyar munkavállalók külföldi elhelyezkedése miatt azonban az ÉVOSZ szerint az építőiparban továbbra is szakmunkás- és mérnökhány van.

Az is problémát jelent, hogy az építési-beruházási közbeszerzési piacon 2020 első nyolc

hónapjában a közbeszerzések száma az előző évi 57 százalékára esett vissza, értékben pedig csak a 76 százalékát éri el.

Hozzá tették, hogy nyáron tovább lassult a teljesítésigazolások kiadása és a számlabefogadásoké, mindez az állami, az önkormányzati és a magánmegrendelői körben végzett munkáknál is jellemző volt. Szeptemberben romlott a vállalkozások likviditási helyzete: a mikro- és kisvállalkozói körben nőtt azoknak a száma, akik nem képesek a munkák előfinanszírozására.

Ezért az ÉVOSZ továbbra is azt kéri, hogy az állami és önkormányzati szerződéseknél az államkincstár 15 munkanapon belül fizesse ki a számlákat.

Nehezíti a helyzetet, hogy az egészségügyi intézkedések, szervezési költségek növekedése és a verseny erősödése miatt romlott a vállalkozások árbevételarányos jövedelmezősége is.

Az ÉVOSZ szerint a járvány két hulláma között megélénkült a lakásépítés és a lakásfelújítás részpiac. A szerződéskötés nélküli munkavégzés továbbra is utóbbinál fordul elő legtöbbször, ezért az ÉVOSZ még mindig szorgalmazza, hogy a lakásfelújításoknál a megrendelő kapjon áfa-visszaigénylési lehetőséget, a felújítási számlák áfatartalmának 50 százalékára, maximum 3 millió forintig. Ez szerintük a piac tisztulását, a tisztességes verseny erősödését is szolgálja egyben.

---

## 42 000 forintos nyugdíjuk lesz a katás vállalkozóknak!

bankmonitor.hu

**2021-től várhatóan jelentősen szigorodnak a kata-adózás feltételei, ezért manapság sokat hallani erről az adónemről. Arról viszont kevesebb szó esik, hogy mennyi állami nyugdíjra számíthatnak azok a vállalkozók, akik ezt a kedvező adózási formát választják. Ebből a cikkből kiderül, hogy hivatalosan hogyan számítják majd a katások nyugdíját, és ez pontosan mekkora nyugdíjvárományt helyez számukra kilátásba. Továbbá megmutatjuk, mit tehetnek azok a vállalkozók, akik várhatóan nem lennének elégedettek az időskori ellátásuk összegével.**

### Mi a lényege a kata-adózásnak?

A „kata” elnevezés a kisadózó vállalkozások tételes adóját takarja. Ennek lényege kissé leegyszerűsítve: **a katás vállalkozók havi 50 000 forint befizetésével eleget tehetnek** szinte minden adófizetési kötelezettségüknek, amennyiben az éves bevételük nem haladja meg a 12 millió forintot. Ráadásul a katások adminisztratív terhei is nagyon egyszerűek, így érthető, hogy a kata az egyéni vállalkozók kedvenc adózási formája lett. Mostanra már 400 000 fölé kúszott azoknak a száma, akik katásként végzik üzleti tevékenységüket.

### Mi a kata legfőbb hátránya?

Látszik, hogy a kata-adózás rövid távon rendkívül kedvező, azonban **a gyors haszonért cserébe hosszú távon komoly áldozatokat kell vállalni.** A katások jelenleg akár jóval magasabb nettó jövedelmet is elérhetnek ahhoz képest, mintha ugyanazt a munkát munkaviszony keretein belül végeznék. (Ennek oka, hogy az alkalmazotti bérekre sokkal magasabb közterhek rakódnak.) Azonban **a mai aktívak leendő nyugdíjának megállapításakor** már azok

lesznek előnyben, akik alkalmazottként kapták a fizetésüket. Ugyanis a nyugdíj kiszámítása olyan tényezők alapján történik, melyek szempontjából a katasok duplán is nehéz helyzetbe kerülnek.

### **Hogyan történik a nyugdíjak kiszámítása?**

A probléma megértéséhez **a nyugdíjak kiszámításának módját kell szemügyre venni**. A magyar nyugdíjképlet egyik legfontosabb tényezője – közérthető megfogalmazásban – a „nettósított átlagfizetés”. Ennek kiszámítása az életpálya során megkeresett jövedelmek bonyolult módszertanú átlagolásával történik. (Tehát az elterjedt tévhittel ellentétben nem csak az utolsó 5 évben megszerzett jövedelmek számítanak!) A másik, ugyancsak kulcsfontosságú elem a szolgálati idő: ez – szintén leegyszerűsítve – az egész élet során ledolgozott évek számát mutatja. Ha valaki a teljes aktív karrierjét alkalmazottként töltötte, akkor ez a két mérőszám többé-kevésbé a valóságot fogja tükrözni.

**A katas vállalkozók azonban mindkét szempontból hátrányosabb helyzetben vannak.** Egyrészt az ő esetükben a figyelembe vett járulékalap nem függ a valós bevételeiktől, hanem törvényileg egységesen van lerögzítve. 2020. július 1. óta ez havi 102 000 forintnak felel meg, azaz kevesebb, mint az aktuális bruttó minimálbér (161 000 forint) kétharmada! Természetes, hogy a nagyon alacsony elismert jövedelem csak nagyon alacsony nyugdíjat tesz majd elérhetővé a katasok számára.

Másrészt olyan kikötés is létezik, hogy amennyiben az adóalany valamikor a minimálbérnél kevesebbet keresett, akkor azt az adott időszakot csak arányosan csökkentve lehet figyelembe venni a nyugdíj összegét befolyásoló szolgálati idő kiszámításakor. (Egészen pontosan olyan arányban, ahogyan az akkori jövedelme viszonyult a minimálbérhez.) **Eszerint a katasok nem csupán alacsony jövedelmüként kerülnek be ebbe a rendszerbe, hanem a szolgálati idejük is jóval rövidebb lesz** a valójában ledolgozott éveknél. Például 2020-ban a katasok szolgálati ideje kevesebb mint kétharmada lesz egy teljes évnek!

Az így keletkező alacsony szolgálati idő pedig a „nyugdíjszoróra” lesz majd kedvezőtlen hatással. **A nyugdíjszoró azt határozza meg, hogy az életpálya során elért nettósított átlagfizetés hány százaléka lesz az induló nyugdíj.** Például 40 évnyi munkaviszonyhoz jelenleg 80%-os nyugdíjszoró tartozik. De 40 évnyi katas a fentebb bemutatott okokból kifolyólag csak kb. 25 évnyi szolgálati időt eredményezne, a 25 teljes évhez tartozó nyugdíjszoró pedig jelenleg mindössze 63%. Azaz a katasok nagyon alacsony elismert átlagjövedelmét ezzel a szintén nagyon alacsony értékkel fogják megszorozni...

### **Mennyi nyugdíja lesz így egy katasnak?**

Erre pontos értéket nehéz lenne mondani, hiszen a számításhoz szükséges értékek folyton változnak. Azonban lehet készíteni egy becslést, a jelenlegi állapotok alapján. **Hasonlítsuk össze például egy átlagbéres alkalmazott, egy minimálbéres alkalmazott és egy katas vállalkozó várható nyugdíját.**

Az egyszerűség kedvéért **feltételezzük, hogy a kata adózás mindvégig fennmarad, és a legfontosabb tényezők is változatlanok maradnak.** Azaz a kata a jövőben is ugyanúgy fog aránylani a minimálbérhez, ahogyan most, és a nyugdíjszorók sem fognak érdemben változni. Továbbá tegyük fel, hogy az alkalmazotti bért keresők akkora (mai értékű) nettósított

átlagkeresetre tennének szert az életpályájuk során, amely megegyezne a mostani nettó bérük összegével.

A minimálbéresnek 40 teljes évnél szolgálati idő után a 80%-os nyugdíjszorzó alkalmazásával 85 600 forint lenne az induló nyugdíja. Ehhez képest **egy 40 évig katázó egyéni vállalkozó (havi 50 000 forint befizetése esetén) csak 67 800 forintos nettó átlagkeresetet tudna felmutatni. A nyugdíjszorzó pedig az ő esetében a rövidebb szolgálati idő miatt 40 év után is csak 63% lenne, azaz mindössze 42 700 forint körüli induló nyugdíjat kapna!** Aki pedig mai értéken a jelenlegi magyar átlagbérhez közeli, kb. 267 000 forintos elismert nettó átlagkeresettel rendelkezik majd, ő 40 évnél munkaviszony után (ugyancsak a 80%-os szorzót alkalmazva) 213 600 forintos induló nyugdíjra lesz jogosult.

Láthatjuk tehát, hogy bár a katások rövid távon igen kedvező adózásra jogosultak, de cserébe [nyugdíjasként sokkal nehezebb helyzetben lesznek](#) a volt alkalmazottakhoz képest. Hiszen a katások aktív korukban kevésbé járultak hozzá a közterhek viseléséhez, **emiat az állami ellátásra is csak jóval kisebb mértékben lesznek jogosultak.** (Fontos, hogy a fenti becslések csak abban az esetben állják meg a helyüket, ha sem a nyugdíjszorzók, sem más tényezők nem változnak kedvezőtlenül a következő évtizedekben.)

### **Mit tehet egy katás vállalkozó a saját érdekében?**

Biztosan kijelenthető, hogy **a hosszú ideig katázó vállalkozók állami nyugdíja nagyon alacsony lesz.** Ebből nem lesznek képesek finanszírozni a korábban megszokott életszínvonalukat, így kénytelenek lesznek más jövedelemforrást teremteni maguknak. A legkézenfekvőbb (ha nem az egyetlen) alternatíva az öngondoskodás: [az aktív korokban megszerzett jövedelmükből takarékoskodniuk kell.](#) Ezt pedig könnyebben is megtehetik, mint a hasonló mértékű bruttó jövedelmű alkalmazottak, hiszen jóval magasabb havi összeg marad a zsebükből. (Gyakran felmerülő kérdés, hogy megéri-e a 75 000 forintos katas fizetését választani, de erre általában a nemleges válasz a helyes. Egyéni kalkulációt ugyanakkor érdemes lehet elvégezni.)

Az alábbi példákban **azt feltételezzük, hogy minden katás vállalkozó 65 éves korban szeretne nyugdíjba menni.** A legfrissebb statisztikák szerint [akár 20 évet is eltölthetnek nyugdíjban,](#) ezért ezzel számolunk. A katas-adózást 2013-ban vezették be, így a különböző életkorú vállalkozók eltérő ideig lehettek csak katások. A rövidebb időszaki katázás pedig kevésbé rontja a nyugdíjjogosultságot, ezért a nyugdíjkiegészítés célzott összege legyen életkortól függő.

[A mai 25 évesek számára legyen havi 200 000 forintos állandó nyugdíjkiegészítés a cél:](#) ehhez 48 millió forintos vagyon felhalmozása szükséges. A **ma 35 évesek** havi 175 000 forintnyi plusz jövedelmet célozzanak meg, ami 42 millió forintos nyugdíjcélú megtakarítást kíván. **A mai 45 évesek** célja legyen havi plusz 150 000 forint: ehhez 36 millió forintos tőke kell. **A ma 55 éves katások** célja pedig legyen havi 125 000 forintos kiegészítő jövedelem, így 30 millió forintos vagyonra törekedjenek. A lenti ábra azt szemlélteti, hogy ezeknek a céloknak az eléréséhez kinek mekkora havi összegű nyugdíjcélú megtakarítás elindítása szükséges.

Fontos megemlíteni, hogy [a katás vállalkozók nem tudnak SZJA-visszatérítést igényelni](#) a nyugdíj-előtakarékosságuk jogcímén. Ezt is figyelembe véve, **25 éves korban** 52 000 forint

már elég lehet a cél eléréséhez, **35 éves korban** kezdve viszont 72 000 forint szükséges. A **45 éves kor** egyfajta vízválasztónak tekinthető: ekkor katásként még lehetséges havi kb. 100 000 forint megtakarítása. **55 éves kortól** azonban szinte lehetetlen erőfeszítést igényelnie a havonta 200 000 forintnál is több pénz megtakarítása. Most is igaz tehát, hogy minél fiatalabb korban kezdi valaki a nyugdíjcélú megtakarítást, annál könnyebb dolga van. Hiszen a kamatos kamat jótékony hatásának köszönhetően kisebb havi összegek is elegendők a megtakarítási cél eléréséhez.

---

## **OTP Bank: újabb támogatott hitelek a vállalkozásoknak**

azenpenzem.hu

Már igényelhető az OTB Banktól a Széchenyi Turisztikai Kártya Folyószámlahitel és az Agrár Széchenyi Beruházási Hitel Plusz konstrukció. Mindkettőhöz a Magyar Nemzeti Bank biztosít refinanszírozási forrást az NHP Hajrá keretében.

A koronavírus-járvány okozta bizonytalanságok a gazdaság minden szektorát érintették, de leginkább a turizmus és a vendéglátás területén szembesülnek kihívásokkal a cégek. Az érintett vállalkozások likviditási nehézségeinek leküzdésében komoly segítséget jelent az OTP Banknál már igényelhető Széchenyi Turisztikai Kártya, ami az állami támogatásnak köszönhetően kamatmentesen és kezelési költség nélkül kínál hitelt a vállalkozásoknak.

A kezességi díjhoz, valamint a bírálati díjhoz is teljes mértékű díjtámogatás jár. A konstrukció keretében maximum 250 millió forint hitel igényelhető, akár ingatlanfedezet nélkül. Az 1, 2 vagy 3 éves futamidőre igényelhető folyószámlahitel szabad felhasználású. Az OTP Bank arra számít, hogy már az első napokban hatalmas lesz az érdeklődés iránta – mondta Dancsné Engler Bernadett, az OTP Bank Mikro- és Kisvállalkozási Főosztályának vezetője.

Segítség az agrárvállalkozásoknak is

A járvány miatti bizonytalanságok, munkaerőhiány, valamint a tavaszi aszály és a fagykarok után az agráriumnak is nehéz év a 2020-as. A pandémia miatti új kihívásokra az OTP Bank gyorsan reagált, elsőik között tette elérhetővé a különböző gazdaságélénkítő programokra épülő hitelkonstrukciókat az ágazatban tevékenykedő vállalkozásoknak. Ezek közül most újabb érhető el a hitelintézetnél szeptember 28-tól.

Az Agrár Széchenyi Beruházási Hitel Plusz széles körben felhasználható, 6 éves futamidőre igényelhető hitel az ágazati beruházási hitelcélok, illetve hozzá kapcsolódó forgóeszköz-beszerzés, valamint hitelkiváltás finanszírozására használható fel – ismertette a konstrukciót Szabó István, az OTP Agrár ügyvezető igazgatója. A Beruházási Hitel Plusz konstrukció az agrárvállalkozások fejlesztési elképzeléseinek megvalósítását segítheti, így különösen a meglévő kapacitások bővítését, az új kapacitások kiépítésének finanszírozását.

A konstrukciókhoz a Magyar Nemzeti Bank biztosít refinanszírozási forrást a Növekedési Hitelprogram Hajrá keretében. A program lebonyolításában a bankok mellett a Magyar Turisztikai Ügynökség és a KAVOSZ vesz részt.

---

# Kell az utánpótlás, mesterekből nagy a hiány

kisalfold.hu

A jó fizetés és a lehetőségek széles tárháza csábítóvá teszi a fiatalok előtt a szakmunkát. Az új szakképzési modell növelheti a kedvet. Kell az utánpótlás, mesterekből nagy a hiány.

Két éve 218, idén 178 szakmunkástanuló vesz részt gyakorlati képzésen megyei cégeknél. Ez 20 százalékkal kevesebb három év alatt. Kőművesből, ácsból például alig a fele, de visszaesés van a festőknél és a villanszerelőknél is. Az okok szerteágazóak, de az tudható, hogy hiányszakmákról beszélünk. Hogyan áll az utánpótlásképzés?

## Van helyük a fiataloknak

– A képzéssel foglalkozó cégek, vállalkozások több tanulót fel tudnának venni szakmai gyakorlatra. Bízunk benne, hogy az idei tanévben kezdődött új szakképzési modell, a Szakképzés 4.0 és a hozzá tartozó kedvező finanszírozás, így az ösztöndíj, pályakezdési juttatás, jó tanulmányi eredmény után pályázati úton nyújtott havi támogatás, a szakképzési munkaszerződés alapján járó bér egyaránt növeli a fiatalok kedvét a szakképzésbe való bekapcsolódásra – mondta Pális Ferenc, a megyei kereskedelmi és iparkamara szakképzési vezetője.

## Nagy a lemorzsolódás

Harmincnégy, többnyire villamosipari tanuló gyakorlati képzését látja el tanműhelyében és munkaterületen a győri Engineerinstruments Kft. Sarkadi-Nagy Péter oktatási vezető hangsúlyozta: a végzős villanszerelő szakmunkások nagy része nem a szakmájában helyezkedik el, hiszen amikor 14 évesen beiratkoznak az iskolába a tanulók, még többségük kiforratlan jövőképpel rendelkezik. Ő azt reméli, hogy a nála tanulók legalább ötven százaléka villanszerelőként keresi majd meg a kenyerét. Persze nagy a lemorzsolódás: a 16–20 éves fiatalok többsége előbb érettségizik, utána dönt jövőjéről. Az oktatási vezető szerint az új oktatási rendszer nagyban segíti majd a pályán maradáást.

– Tavaly több tanulónk volt, mert ettől a tanévtől a kilencedik évfolyamot az iskolában oktatják. Az új oktatási rendszer miatt jövőre a tizedik osztálytól várjuk a diákokat. Az én tanulóimat azzal bátorítom, hogy a legjobb helyen vannak, mert manapság minden villannyal működik, tehát mindenhez villanszerelő kell. Az építkezéseknek, üzemeknek, gyáraknak és a háztartásoknak szükségük van a villamos szakemberekre, így nagyon nagy a hiány belőlük, bizony érdemes megtanulni ezt a szakmát – tájékoztatott Sarkadi-Nagy Péter.

## A világ a lábai előtt hever

A győri Nagy Roland a Kossuth-iskola 11. osztályába jár. Választásának okáról szólva azt felelte, hogy mivel kevés a villanszerelő az országban, ha alaposan elsajátítja a mesterség fogásait, úgy érzi, egy életre biztosított a jövője. Az érettségit mindenképpen leteszi, de jó, ha előtte van már egy szakmája. Száva Levente, a Pattantyús-iskola tanulója tudja, hogy a villanszerelő-szakma nagyon szerteágazó, nem veszélytelen, ezért kell jól elsajátítani. Arra, hogy miért ezt a szakmát választotta, azt válaszolja: egy irodai munkával szemben villanszerelőként minden nap más, és ha úgy adódik, világot láthat: külföldön ugyancsak el tud

helyezkedni. Jó, ha tudjuk: Magyarországon a kezdő villanyszerelő óradíja 1500 forint, a tapasztalt mester nettó 250–300 ezer forintot keres meg havonta.

---

## **Az egyszerűség minden cég számára alapvető fontossággal bír**

pecsinapilap.hu

**A vállalkozás elindítása nem egyszerű és könnyű feladat, de a sikeres vállalkozások idővel növekedésnek indulnak. Azonban a növekvő vállalkozások gyakran figyelmen kívül hagyják az induláskor alkalmazott egyszerűség elvét, ez azonban elvonja a figyelmet a vállalkozás céljáról és küldetéséről.**

A sikeres cégekre tehát jellemző a növekedés, azonban ez nem csak a terjeszkedést, vagy nem csak a bevételek növekedését jelenti, hanem a hátráltató tényezők, a bonyolult lépések és dolgok megszüntetését is. A cégek az egyszerűség szem előtt tartásával biztosítják, hogy ne pazaroljanak se időt, se energiát semmi másra, csakis az üzlet fejlesztésére törekedjenek.

A vállalkozás elindítása nem olyan egyszerű, éppen ezért szükségünk lehet némi segítségre. A [www.cegalapitaspecs.hu](http://www.cegalapitaspecs.hu) lehet az egyik megoldás, akik jogi és gazdasági háttérrel biztosítanak a cég sikeres elindításához, de akkor is számíthatunk rájuk, ha székhelyszolgáltatóra van szükségünk. Illetve a Logosz a segítségünkre lehet cégmódosításban, cég adásvételben és bélyegzőkészítésben is.

Egy – egy terjeszkedő vállalkozás ott hibázik, hogy a vezetők és az alkalmazottak is túl sok feladatot szeretnének egyszerre elvégezni. A cégek ettől olyannyira megzavarodnak, hogy elvész a fontossági sorrend elve és ezzel akár a vállalat sikerességét is kockáztatják. A cikkben 3 olyan stratégiáról lesz szó, amelyek egyszerűek, és elősegítik, hogy maga a cég, a vállalat is egyszerűen, mégis hatékonyan működjön.

### **1. A célok meghatározása**

Minden cégnek, aki az egyszerűség elvét szeretné alkalmazni, elsősorban a cég céljait kell meghatároznia. A célok sok mindenben alapulhatnak. Például az eladások növelésén, az elavult rendszerek felszámolásán, az új ügyfelek megszerzésén vagy éppen a pazarlás csökkentésén.

A célok listája lehetőleg egyszerű, könnyen megérthető és rövid legyen. Fontos, hogy a cég azoknak a területeknek a fejlesztésére koncentráljon, amelyek profitot termelnek. Ha egyszerre csak kevés projektre kell összpontosítani, biztos, hogy a cég sokkal eredményesebben fog működni.

### **2. A gátló tényezők feltárása**

Amikor a cég meghatározta a céljait, azt is le kell írni, hogy melyek azok a gátló tényezők, amelyek a fejlődését nehezítik, vagy gátolják meg. A cégvezető feladata az, hogy ezeket

rögzítse, elemezze és dokumentálja. Az egyszerűség fejlesztéséhez az is hozzátartozik, hogy a cégvezető elgondolkodjon azokon a tényezőkön, amelyek nem működnek megfelelően, hiszen ez is csak belezavar az egyszerűség elvébe.

### **3. A célok elérését segítő stratégiák**

Nem csak a célokat kell meghatározni, hanem lépéseket is kell tenni, hogy ezek a célok meg is valósuljanak. Meg kell határozni a cég előtt álló kihívásokat, majd ehhez választani kell eszközt, folyamatot vagy technológiát, amelyek segítik ezeknek a bizonyos céloknak az elérését. Ehhez azonban erő is szükséges. Az erő pedig lehetővé teszi a cégek számára, hogy a jövőben is egyetlen célra koncentráljanak.

---