Közgazdász Fórum
Forum on Economics and Business
18 (124), 103–117.
2015/3

RMKT-hírek

ORSZÁGOS RMKT

XXIV. Közgazdász Vándorgyűlés

„Tudás, megújulás, jövő" – ez volt a mottója a XXIV. Közgazdász Vándorgyűlésnek, amelyre október 9–11. között került sor Marosvásárhelyen. A kétnapos találkozó alatt két plenáris és öt szekcióülés keretén belül, 270 fő részvételével zajlottak a szakmai programok. A három helyszínen – a Kultúrpalotában, a Sapientia kampuszán és a President Hotel konferenciatermében – megszervezett rendezvényen 24 előadó segítségével térképezték fel a kis- és középvállalkozások versenyképességét a globalizált világban. „Sikerként könyvelhetjük el, hogy előadóink többsége erdélyi vállalkozó és egyetemi tanár volt, illetve hogy sikerült minden erdélyi magyar egyetemről – a Babeş–Bolyai Tudományegyetemről, a Partiumi Keresztény Egyetemről és intézményi partnerünktől, a Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetemről – előadókat felkérnünk" – emelte ki Szécsi Kálmán RMKT-elnök. „Az egyik legnagyobb, kézzelfogható eredménye a konferenciának, hogy sikerült megmozgatni a helyi közgazdászokat és vállalkozókat, nem csak támogatások, de aktív részvétel szintjén is" – emelte ki Zólyomi Erika, az RMKT marosvásárhelyi tagszervezetének elnöke. „Fontos eredménynek tartom emellett, hogy számos kapcsolat épült a találkozó alatt mind a helyi és régióbeli, mind a külországi résztvevők között. Ugyanakkor a konferencia a helyi szervezetet is erősebbé tette, és segített abban, hogy felhívjuk magunkra a térség vállalkozóinak figyelmét is."

„Ha Románia az elkövetkező időszakban az eurózóna tagja akar lenni, akkor ezt egy életképes gazdasággal kell megtennie, mely fundamentumában kiegyensúlyozott költségvetést, versenyképességet jelent a strukturális reformok végrehajtásán keresztül. Ezek a reformok a pénzügyi stabilitást is konszolidáni fogják" – nyitotta meg a Vándorgyűlés plenáris ülését dr. Nagy Ágnes, a Román Nemzeti Bank igazgatótanácsi tagja és a BBTE Közgazdasági és Gazdálkodástudományi Karának egyetemi docense. Előadásában a növekedést támogató hitelezés feltételeit taglalta, kitérve

Kiadó: Romániai Magyar Közgazdász Társaság és a Babeș–Bolyai Tudományegyetem
Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Karának Magyar Intézete
ISSN: 1582-1986 www.econ.ubbcluj.ro/kozgazdaszforum

arra is, hogy miért van szüksége a reálgazdaságnak pénzügyi stabilitásra és mi újat hoz a makroprudenciális politika, illetve hogy a pénzügyi stabilitás miként segíti hozzá a gazdaságot a versenyképesség növeléséhez.

Dr. Czakó Erzsébet, a Budapesti Corvinus Egyetem előadótanára elemezte a versenyképesség fogalmát, és kiemelte azt a négy pontot, amely szerinte meghatározza ezt a jelenlegi európai gazdasági társadalomban (nemzetközivé válás, innováció, képességek és menedzsment, valamint tanulás), hozzátéve, hogy a gazdaság hosszú távú stabilitásának megalapozásához minden régiónak nagy hangsúlyt kell fektetnie az iparfejlesztésre és az újraiparosításra. A folyamatosan felmerülő probléma, a szakemberek hiánya vagy nem megfelelő képzettsége kapcsán elmondta, „nem várhatjuk el az egyetemektől, hogy minden helyzetre felkészült szakembereket képezzenek ki, ugyanakkor a felsőoktatás sem várhatja el tőlünk, hogy alapszintű ismeretekkel sem rendelkező hallgatókat alkalmazzunk. Jobban össze kellene hangolni a piac igényeit az egyetemi oktatással, és mindkét félnek nagyobb rugalmasságról kellene tanúbizonyságot tennie".

Papp Szentannai György, a Medline Kft. tulajdonosa a hazai kis- és középvállalkozások egyik „mumusáról", az innovációról, illetve annak hiányáról beszélt. Tapasztalatai szerint a helyi vállalkozások nem igazán gondolkodnak újításokban, inkább maradnak a jól bevált módszereknél, még akkor is, ha ez keresletcsökkenést okoz számukra. Saját cége, a Medline takarítóvállalat fejlődésén keresztül mutatta be, hogy mennyire fontos a helyzethez való alkalmazkodás és a gyors reagálás képessége a fennmaradás szempontjából is.

Dr. Lázár Ede, a Sapientia EMTE csíkszeredai karának oktatója egy olyan termékstratégia-modellezési rendszert mutatott be, amely nagyban segíthetné a vállalkozások piaci jelenlétét is, viszont egyelőre – talán az újítástól való félelem miatt – még nincs rá kereslet. „A tudás meglenne, csak merni kellene felhasználni" – fogalmazott, majd hozzátette: „az üzleti intelligenciát nem csak a multik számára lehet használni, sőt, nagyon fontos lenne a KKV-k számára is".

A szekcióülések alatt nagyon komoly műhelymunka folyt, az öt szekció igyekezett minél jobban lefedni az erdélyi közgazdasági fejlődést érintő legfontosabb kérdéseket.

„Olyan szekciót is létrehoztunk, amely most először szerepelt a Vándorgyűlés programjában, ez volt a »Vállalatok életciklusa« szekció. Úgy tapasztaljuk, hogy nagyon sok '90 után alakult vállalat új helyzetbe került azáltal, hogy a vezetésben generációváltás szüksége merült föl, amit minél zökkenőmentesebben kellene végrehajtani. Emellett vannak olyan vállalatok, amelyek elérték azt a szintet, amikor szükségessé válik egy nagyobb mérvű fejlesztés, új szakmai területek lefedése. Ezek fontos lépések, melyeket a közgazdászoknak elő kell készíteniük" – mondta el a szekcióról Szécsi Kálmán.

„Egy vállalkozás három fő stabilizáló elve hosszú távon: magas minőségű termék, magas szintű szolgáltatás, folyamatos megújulás" – mondta Varga-Pál-Petry Zsolt, a Petry termelésért és fejlesztésért felelős ügyvezetője *Stagnálás helyett fejlődés* című előadásában. Értékelése szerint ezt a három elvet folyamatosan szem előtt tartva megoldható a zökkenőmentes és építő jellegű generációváltás, anélkül, hogy ez a termék vagy szolgáltatás rovására menne.

Andrásy Zsolt, a Perpetuum Rt. kereskedelmi igazgatója megemlített néhány klasszikus vállalkozásvezetési hibát: ha az ötlet csak ötlet marad, ha elmaradnak a szabályok vagy pont ellenkezőleg, túlszabályozzák a vállalkozást, vagy ha megoldáskeresés helyett csak az egymásra mutogatás működik. Jelezte, hogy ezek a hibák jellemzően a vállalatok életciklusához, aktuális „életkorához" kötődnek: míg a vállalati anarchia vagy a túlszabályozás általában a fiatal cégekre jellemző, az egymásra mutogatás leginkább „időskori" hiba a vállalatvezetésben.

A cégek életciklusa nem csak a leggyakoribb vállalatvezetési hibákat, de a vállalkozás pénzügyi helyzetét is jó eséllyel megjósolhatja. „Az Apple, a Facebook és a Nu Skin cégek készpénzáramlásának elemzéséből kiderült, hogy a cégek működésből származó készpénzáramlása nagy bizonyossággal behatárolható a cég életciklusa alapján" – fejtette ki Bitai László pénzügyi elemző, a Magyar Mágnás Klub és a Mikó Befektetői Klub ötletgazdája és szakmai koordinátora.

A „Marketing a vállalati vezetésben" szekció négy előadója azt igyekezett érzékeltetni, hogy mennyire megváltozott és megnőtt a szerepe a marketingnek a vállalatok életében az adatbőség és az adatok elérhető-

sége folytán. „A marketing szakma egyre inkább adatelemzésből áll" – jelentette ki előadásában Seer László, a Magnum Opus Marketing&Communication cég tulajdonosa és a Babeş–Bolyai Tudományegyetem Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar Magyar Intézetének oktatója, majd hozzátette: „vegyük komolyan az információkat, építsük fel vállalatunk marketing információs rendszerét, és szerezzünk friss, megbízható, rendszeres, minőségi adatokat". Sike Csanád, a ToyCenter.ro és BugetMedical.ro webáruházak üzemeltetője az online csatornák széles választékát mutatta be hallgatóinak, de felhívta a figyelmet arra is, hogy milyen problémákkal kell szembenézni az online világban, pont az adatsűrűség és a változó minőség miatt. Birtha Attila online marketing specialista és tréner ezzel kapcsolatban arra hívta fel a figyelmet, hogy az online világ általános reakciói ugyan megjósolhatóak, de ez a felület képes nagy meglepetéseket is okozni. Sok vállalkozás épp azon bukik el, hogy kisebbre becsüli az online megjelenés jelentőségét, nem készül fel kellőképpen, és a váratlan siker túlterheli a termelőképességét.

Az „Innováció és gazdaság – IoT, az eszközök hálózata" szekció arra világított rá, hogy mennyi új termék, technológia és módszer jelenik meg folyamatosan a piacon. Ezek az újítások nagyon gyorsan követik egymást, és most már könnyen elérhetőek a kis- és középvállalatok számára is. „A 4.0-ás ipari forradalom összeköti a már meglévő puzzle-darabokat, a különálló rendszereket a hatékonyság növekedésének céljából. Hiszen ma a világ nagy kérdése az, hogy tud-e a cégünk olyan hatékony lenni, hogy fennmaradjon a piacon" – mondta el Juhos Tamás IT-projektkoordinátor előadásában. Hozzátette, nagyon fontos egyrészt az, hogy fölismerjük a piacon létező változásokat, másrészt hogy módot találjunk ezen változások beépítésére a vállalatunk életébe.

A HR, vagyis a „Munkaerő megnyerése" szekció felhívta a figyelmet arra, hogy a kellőképpen motivált és a vállalat mellett elkötelezett alkalmazottak képezik a cégek legfontosabb erőforrását, és jelentősen javíthatják a vállalatok teljesítményét. Ennek a szerepe felértékelődik abban a kontextusban, hogy a vállalatok egyre nehezebben szereznek megfelelő képzettségű és tehetségű munkaerőt. Andrásy Boglárka, a Bosch Románia humánerőforrás-menedzsere *A szervezet legfőbb értéke az*

EMBER címmel tartott előadást a Bosch által alkalmazott motivációs eszközökről. Kánya Hajnalka (egyetemi adjunktus, tanszékvezető, Partiumi Keresztény Egyetem) az érzelmi kompetenciák fejlesztésének hasznosságáról beszélt, és Szécsi Gyöngyike, a Coats Odorhei Kft. igazgatója a vállalatvezetés szerepét emelte ki az alkalmazotti elkötelezettség kialakításában.

A vállalatok pénzügyi helyzetét és a tőkebevonás alternatíváit elemezte a „Vállalatok finanszírozása" szekció. Lányi Ádám, a Feel Flux társalapítója bemutatta, hogyan lehet kihasználni a közösségi erőforrásokat. „A közösségi finanszírozás lényege, hogy a kreatív ötlet megvalósításához szükséges finanszírozást az ötletgazda számára ismeretlen magánszemélyektől szerzi be, az interneten keresztül. A legismertebb ilyen oldal a Kickstarter, ahol ez évben 270 000 projekt valósult meg és 1996 millió dollárnyi támogatási összeg gyűlt össze" – mondta el előadásában.

Juhász Jácint, a BBTE Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Karának adjunktusa és a Bibas cégcsoport ügyvezető igazgatója kiemelte, hogy „a cégek pénzügyi tervezését úgy kell felépítenünk, hogy magába foglalja a vállalat operatív tevékenységeinek analitikus adatait, ugyanakkor alátámassza és támogassa a vállalati stratégiát". Emellett azt is hangsúlyozta, hogy a pénzügyi tervezés nagyon fontos lépés egy vállalat tervezésében, így mindenképpen érdemes kellő időt és energiát fordítani rá, lehetőleg szakemberek bevonásával.

Szávics Petra, az Északnyugati Régió Fejlesztési Ügynökségének szakértője az Európai Unió vállalkozásoknak szóló pályázati kiírásairól tartott előadást, felhívva a figyelmet arra, hogy változtak az elbírálási kritériumok a 2014–2020-as programozási időszakban. Jelezte ugyanakkor azt is, hogy érdemes hosszabb távon gondolkodni, folyamatosan követve a tervbe vett finanszírozási kereteket is, hiszen lehet, hogy néhány év múlva egy olyan területre helyeződik át a hangsúly, ami a vállalatunk fejlődése szempontjából fontos lehet.

„Kritikusan gondolkodni annyit tesz, hogy képesek vagyunk megérteni, miért úgy állnak a dolgok, ahogy állnak, és mi a kapcsolat ezek között" – fogalmazott Peter Frank író, publicista és üzleti tanácsadó

Critical Thinking in Business – Why It's Needed Now More Than Ever in Romania című előadásában. Szerinte az egyik legfontosabb lépés a fejlődésben az lenne, ha képesek lennénk helyesen elemezni a körülöttünk zajló történéseket, és egy ezekre alapozott stratégiát készítenénk.

„Nem mérjük fel, hogy mekkora hatása van a szolgáltatásoknak a piacra, pedig most már lassan minden szolgáltatás" – mondta Gabriela Stănciulescu, a Bukaresti Közgazdasági Akadémia Turizmus és Szolgáltatások Karának előadótanára. Elmondása szerint nagyon gyakran találkozik azzal a problémával, hogy egy induló vállalkozás nem fektet elegendő hangsúlyt arra, hogy miként érje el a célközönségét. Nem elég egy termék eladására koncentrálni, hanem nagyon oda kell figyelni arra, hogy minél teljesebb körű szolgáltatást nyújtsunk: ha egy autót adunk el, eladjuk vele együtt a márkát, a márkaszervízt, a szervízben dolgozó szakemberek professzionalitását is – és csak akkor leszünk sikeresek, ha bárhol, ahol találkozunk a klienssel, minőséget tudunk nyújtani.

„Erdély egy dinamikusan fejlődő része Romániának, viszont nagyon nagy különbségek vannak a különböző kisrégiók között. Vannak nagyon erős központok, amelyek eredményesen fejlődnek – ilyen Temesvár, Kolozsvár, Brassó, Szeben –, és ezeknek a központoknak a fejlődését a jövőre tervezett autópálya-hálózat megépülése vélhetően fel fogja gyorsítani, ezért is várható, hogy Dél- és Közép-Erdély gyorsabban fog fejlődni, mint Észak- és Kelet-Erdély" – mondta el Szécsi Kálmán az erdélyi gazdaság fejlődési irányairól szóló előadásában, majd hozzátette: „a lemaradt régiók fejlesztéséhez fontos lenne kidolgozni egy régiós stratégiát, figyelembe véve, hogy a régióhatárok nem mindig egyeznek meg a megyékkel, tehát egy megyék közti együttműködésre is szükség lenne. Ezt megfogalmazni nem csupán pénzkérdés, hanem stratégiai tervezés kérdése is". Példaként a Székelyföldet hozta fel, kiemelve, hogy meglenne a fejlesztés lehetősége, de hiányzik az egységes, legalább három megyét átfogó stratégia. Bár a térségnek jó idegenforgalmi adottságai vannak, ez főleg a tömegturizmusra épült, a magyarországi látogatókra alapozva, láthatóan tévesen. Ezzel szemben egy réspiaci stratégia kidolgozását javasolta, amely kiemeli a térség kulturális sajátosságait, és erőteljesebben nyit a román, illetve a külföldi látogatók felé

is, jobban megkímélve a természeti adottságokat. Szerinte adottak mind a tudásbeli, mind az infrastrukturális lehetőségek arra, hogy Kolozsvár mellett kisebb IT-központok szülessenek, ehhez kezdeményező fiatalokon kívül befektetni, kockáztatni hajlandó vállalkozókra volna szükség, és nem utolsósorban ezt a lehetőséget felismerő helyi vezetőkre. Szécsi Kálmán kiemelte annak a fontosságát, hogy a tőkével rendelkező helyi szervezetek és vállalkozók fölismerjék: az itthonmaradáshoz a képzett munkaerőnek munkalehetőségre van szüksége. Ezért ma nem lehet fontosabb cél, mint a helyi gazdaságfejlesztő projektek lehetőségének fölismerése, ebbe helyi tőke befektetése és európai alapok, illetve külföldi tőke bevonása. „Tudatosan cselekvő önkormányzatokra és befektetőkre van szükség, a cselekvés halogatására pedig már nincs idő" – fogalmazott az elnök.

BRASSÓ

Könyvelő Klub

A júniusban beindult Könyvelő Klub második találkozójára szeptember 15-én került sor, ahol az 1802-es pénzügyminiszteri rendelet által bevezetett fontosabb változások megvitatása volt a cél. A könyvvizsgáló kollégák hasznos tanácsokkal látták el a résztvevőket más témákban is, és a számviteli és adóügyi gyakorlatban felmerült egyes kérdések is válaszra leltek. A novemberi találkozón az adótörvénykönyv egyes módosításai kerültek megbeszélésre. Mivel – becslések szerint – több mint 30 magyar könyvelési szakértő és könyvelő dolgozik Brassóban és Négyfaluban, a klub bővíteni szeretné tagjainak körét.

BUKAREST

Befektetési Klub

Az RMKT Bukarest október 21-én alapította meg a Befektetési Klubját azzal a céllal, hogy elérhetővé tegye az érdeklődők számára azt a pénzügyi tudást, ami a sikeres befektetésekhez szükséges. A klub nagy hangsúlyt fektet az elméleti tudás gyakorlatba ültetésére, ezért a tagjai az aktuális gazdasági helyzet és különböző befektetési lehetőségek elemzése után szavazással döntik el, hogy hova fektetik be a klub tag-

ságdíját. A döntésekben és az alapvető tudás elsajátításában Bálint Csaba makrogazdasági elemző, RMKT-tag segít. Az alakuló ülés nagy sikernek örvendett, 17 személy vált klubtaggá, súrolva a klub maximális tagszámát. A tagok elfogadták az alapszabályzatot, majd Bálint Csaba előadását követően szavaztak a klub portfóliójának befektetéséről.

A december 16-i Befektetési Klub fő témája a Fed és az Európai Központi Bank kapcsolata volt, melyről Bálint Csaba makrogazdasági elemző tartott előadást. Ezt követte a klub portfóliójának elemzése, ami után a tagok szavaztak a további stratégiáról. Az első találkozás óta a klub portfóliója gyarapodni tudott a bukaresti tőzsde gyengébb teljesítményének ellenére is, ami a tagok számának növekedésében is meglátszott.

„Start-up, don't stop" konferencia

Manapság sok konferencia szól arról, hogyan indítsuk be vállalkozásunkat, de ritkán hallhatunk tanácsokat arról, hogyan ne legyünk tagja annak a 70%-nak, aki csődöt mond az első évben. Erről is szólt az RMKT Bukarest 2015. november 13-i szakmai konferenciája, amelyre az OTP Consulting által vezetett *Vállalkozó: sikeres üzleti ötletek és a vállalkozások fejlesztése a Bukarest, Ilfov és Délnyugat-Olténia régiókban* nevű európai uniós pályázat záróeseményének részeként került sor. Az angol, illetve román nyelven tartott konferencia 100 résztvevője között voltak azon 40 csapat tagjai, akik a fent említett pályázaton 10 000 euró kezdőtőkét nyertek, illetve az ország különböző részéről érkező RMKT-tagok.

A résztvevőket Răzvan Daraban, a Román Innovációs Központ vezetője és Olti Ágoston, az OTP Consulting Románia vezérigazgatója köszöntötte, majd a projekt felelőseinek beszámolója következett. A bevezetőt egy gyakorlati útmutató követte, ahol Roxana Memetea (DDB Románia) a sikeres brandépítésről, Raisa Zarvă (Google) az online marketingről, Sánta Edit (Big Print) a pénzügyi csapdákról beszélt, majd Marius Dan (Tudor Personal Tailors) saját tanácsait osztotta meg arról, hogyan bukott el kétszer és állt fel harmadjára egy rendkívül sikeres résvállalkozás megalapítására. Ezt egy panelbeszélgetés követte a start-up világáról Rácz Attila IT-tanácsadó, start-upper vezénylésével. Vendégei

olyan sikeres vállalkozók voltak, akik akár a résztvevők példaképévé is válhattak, mint például a 29 éves Septimiu Pop (IT pénzügyi konzultáns, a világszintű Citi Bank Mobile Challenge finalistája), Răzvan Pascu (a Travel Communications Romania igazgatója, híres utazási blogger) és Damokos Csaba (szabadúszó designer). Elmondásaikból beleláthattunk a start-upperek izgalmas, folyton változó életébe, a hétköznapjaik kihívásaiba, sőt megosztották velünk a műhelytitkaikat is.

A pénteki konferenciát David Trayford (a Singularity University követe) és Liciniu Jurcan (a fogyatékkal élő emberek követe, motivációs speaker, Traian Băsescu tanácsadója) zárta, motiválva a közönséget a munka örömére, és kiemelve az ember és az élet értékét.

Az estét közös vacsorával zártuk, majd az RMKT tagjai díszvendégként vehettek részt a Bukaresti Magyar Diákszövetség gólyabálján.

Add el magad!

A 2015. november 14-i interaktív értékesítési képzés, az RMKT Bukarest önálló rendezvénye magyar nyelven folyt és főként az önértékesítésről szólt. Az első előadó, Kovács Kristóf arra vonatkozóan adott tanácsot, hogyan változzunk alkalmazottból vállalkozóvá a lehető legmagasabb hatásfokon. Ezután a LinkedIn-szakértő Bánki Tamás a LinkedIn-profil elkészítésének trükkjeit mutatta be. A képzést látogatás követte a Tudor Personal Tailors legújabb bemutató üzletébe, ahol Marius Dan megmutathatta, hogy miről beszélt a november 13-i konferencián, majd a résztvevők egy menekülőszobában vezethették le a két nap fáradalmait.

Film- és kvízklub

A 2015. november 25-i Filmklub az adatbiztonság témájára épült. Ennek alapjául az amerikai NSA (National Security Agency) botrányt kirobbantó eseményekről szóló *Citizenfour* dokumentumfilm szolgált. Az Oscar-díjas alkotás érdekessége, hogy a történet valós események, eredeti híradók és interjúk montázsa, az autenticitás érzése a 25 résztvevőt is magával ragadta.

A filmklubot követően ugyancsak az adatvédelem témára épülő

kvízest következett, melynek során a négy csapat 14 kérdés megválaszolásával bizonyíthatta be tudását és figyelmét. A nyertesek ingyenesen élvezhették a diadal ízét, egy pizzát (természetesen a többi csapat is csatlakozott hozzájuk).

Ozosep gasztrokulturális vásár

Új helyszín, újragondolt arculat, újdonságok és siker. Ezek a jellemzői a december 12–13. között immár kilencedik alkalommal megszervezett, a székely kistermelők üzletét erősítő Ozosep gasztrokulturális vásárnak. A legnagyobb változtatást a Cărtureşti könyváruházlánc központi épületének udvarába való költözés jelentette, mely az elmúlt években Bukarest egyik ismert kulturális színterévé vált. A könyváruház nem csupán a helyszínt biztosította, hanem partner is volt a promoválásban, hiszen a vásár előtti héten több mint 6000 kedvezményes vouchert osztott szét a vásárlói közt. Az érdeklődők száma a második nap végére elérte a rekordnak számító 5000 főt. Ennek eredményeképpen több termelőnknek is sikerült már néhány órával zárás előtt eladnia minden portékáját. Újdonságnak számított a lángos (melyért folyamatosan sorban álltak az ínyencek), a székely kézművesek egyesülete és a természetes alapanyagokból készített kenőcsök.

Most sem maradhatott el a magyar kultúra ízelítője sem, melyhez a borszéki *DNS Coffee Project* együttes, illetve a csíkszeredai *My creative place* és a bukaresti Ady Endre iskola gyerekfoglalkozásai jártultak hozzá. Azon látogatók, akik a helyszínen osztották meg a vásárt a facebookon, egy-egy „like" formájú mézeskalácsot kaptak ajándékba. Természetesen mindez nem jöhetett volna létre a 26 termelő, a Hargita Megyei Tanács Agrár Kamarája és az önkéntescsapat töretlen munkája nélkül.

KOLOZSVÁR

Könyvelő Klub

A rengeteg változásra való tekintettel, melyek 2016-tól az új adótörvénykönyv érvénybe lépésével várhatóak, a Könyvelő Klub nagy fába vágta a fejszéjét. Fekete Szilveszter javaslatára a tagok segítségével szeretnének minél több változást feltérképezni, átbeszélni, amit elsősorban gyakoribb találkozók által próbálnak megvalósítani. A nyári szünet utá-

ni első találkozóra október 14-én került sor, a meghatározások és a nyereségadó átnézése témában, Vass Attila vezetésével. Mivel a találkozó időtartama nem volt elég ezek átvizsgálására, ezért a témát november 23-án Fekete Szilveszter vezetésével tovább elemezték, kiegészítve a mikrovállalati, valamint helyi adókkal. A december 8-i találkozón a helyi adók átbeszélése mellett a jövedelemadó és az egészségügyi járulék volt terítéken.

Közgazdász Borklub

A novemberi Közgazdász Borklub előadója Andrásy Zsolt, a Perpetuum Kft. kereskedelmi igazgatója volt, előadásának címe *A vállalkozások életének szakaszai és azok kihívásai*. Zsolt az „Adizes modellre" alapozva mutatta be egy vállalkozás életében megjelenő fejlődési szakaszokat és ezek jellemzőit, majd a későbbiekben személyes tapasztalatait felhasználva kitért azokra a külső hatásokra és pénzügyi, vállalatvezetési, HR-hibákra, melyek a cégek hanyatlását idézhetik elő. Az est második felében a Corcova Catleya pincészet borait Laurent Pfeffer francia borász mutatta be, aki egyben a pincészet tulajdonosa is.

MAROSVÁSÁRHELY

Tisztújítás a marosvásárhelyi szervezet élén

A 2015. november 25-én megrendezett közgyűlés alkalmával megválasztották a marosvásárhelyi RMKT új elnökségét (elnök – Zólyomi Erika, választott elnök – Lorenzovici László, leköszönő elnök – Valkai Ferenc, alelnökök – Gyepesi Deák Erika, Kacsó Sándor és Mészáros Oszkár, pénztáros – Horváth Annamária). A közgyűlésen az Országos RMKT elnöksége részéről részt vett Ciotlaus Pál. A választások után sor került egy beszélgetésre a szervezet jövőjéről és a jövőbeli teendőkről: célok megfogalmazása és programterv kialakítása a következő évre, az utánpótlás kérdése (vásárhelyi RIF felélesztése/megalakítása), kapcsolatfelvétel az RMÜE-vel (egymás értesítése a tervezett programokról, kapcsolattartás), LinkedIn csoport létrehozása/működtetése, illetve a szervezet kiépítése.

SEPSISZENTGYÖRGY/KOVÁSZNA

Az épülő gazdaság nyomában

Ipari park, óriás fűrészüzem, korszerű hulladéklerakó és sörmanufaktúra. Székelyföldön több tízmillió euróból épülnek köz- és magánbefektetések. Tanulságos üzleti utat szervezett az RMKT Kovászna megyei szervezete, hogy kilépve a konferenciák kereteiből, gyakorlatban is bemutassák a székelyföldi gazdaság épülő zászlóshajóit. 23 egyetemista, egyetemi tanár, vállalkozó, könyvelő, közgazdász és újságíró gyűlt össze 2015. augusztus 7-én a Babeş–Bolyai Tudományegyetem sepsiszentgyörgyi fiókja előtt, ahol rövid ismerkedés után Kelemen Szilárd, a Közgazdász Társaság háromszéki alelnöke, a rendezvény szervezője terelte fel a társaságot az autóbuszba, amely a szépmezői ipari parkhoz vitte a csoportot. A 2008-tól tervezett befektető-csalogató létesítményt 2015 őszén átadják az önkormányzatnak. A korszerű irodaházat, egy színházi kellékek gyártására használatos termelőcsarnokot és a befektetők számára közművesített 16 hektáros területet Kisgyörgy Lajos fiatal építésvezető mutatta be. Az épületben 24 irodahelyiséget és 5 tárgyalót kínálnak majd. A 24,6 millió lejből épülő ipari parkba az önkormányzat tervei szerint 8–12 közepes vállalkozást telepítenek be. Második állomás a rétyi Holzindustrie Schweighofer fűrésztelepe volt, ahol Vucic Zsigmond, az osztrák befektető megbízottja vezette körbe a csoportot a 150 millió euróból épített, legmodernebb technológiával felszerelt 70 hektáros létesítményen. A harmadik állomás a Maksa és Lécfalva között épülő hulladéklerakó volt, ahol Ambrus József, a megyei hulladékgazdálkodási egyesület vezetője mutatta be a háromszékiek által termelt hulladékot a következő 40 évben befogadni képes létesítményt.

Ezután a csíkszentsimoni Csíki Sör Manufaktúra következett, ahol dr. Salamon Rozália mutatta be, hogyan készül a székelyek kedvenc söre. Elmondta, hogy a cég több perben is érintett, de amint azoknak végére járnak, jelentős fejlesztéseket terveznek, hiszen óriási az igény termékeik iránt. A megtekintett létesítmények közös vonása, hogy mindegyiket fiatal szakemberek irányítják, a különbség pedig, hogy míg a magánbefektetések esetében csak elhatározás és pénz kell a ma-

gas minőségű munkálatok kivitelezéséhez, addig a közberuházások évekig a bürokrácia útvesztőiben bolyonganak, és esetenként alacsonyabb minőségben valósulnak meg.

Szabadidős programok

Az RMKT Kovászna megyei fiókszervezete 2015. szeptember 30-án Sepsiszentgyörgyön, a Bobowling sportcenter székhelyén pizzázással egybekötött bowlingozást és asztaliteniszezést szervezett, melynek keretén belül többek között sor került a Közgazdász Vándorgyűlésen való részvétel megbeszélésére, a résztvevők listájának véglegesítésére is. A szabadidős tevékenységen szép számban jelentek meg az RMKT Kovászna, valamint a JBC tagjai is, összesen 35 személy.

SZÉKELYUDVARHELY

November 20-án az RMKT vendége volt Csák János gazdasági szakember, a Matáv egykori pénzügyi igazgatója, a MOL Rt. volt elnöke. A vezetéstechnikai módszerek bemutatása mellett olyan társadalmi kérdések is felvetődtek, amelyek a székelyföldi régió gazdasági és politikai fejlődése szempontjából megkerülhetetlenek. Az előadó arra biztatta a közgazdászokat, hogy ne féljenek saját bajnokokat választani, mert minden közösségnek szüksége van olyan példaképekre, akik előreviszik ügyeit és erőt adnak mindenkinek. Együtt keresték Székelyföld esetében az aspirációt, hiszen nem egyértelműek a székely-magyar közösségek törekvései és céljai.

RIF

Új elnökség a RIF élén!

Új elnökséget választottak az RMKT Ifjúsági Frakciójának (RIF) élére. A RIF tisztújító közgyűlésére 2015. szeptember 26-án került sor, az elmúlt két év kiértékelése, illetve a következő két év megalapozása jegyében. A jövőbeli projektek és programok ismertetése mellett a közgyűlés megszavazta az új elnökséget: Erős Lóránt (elnök), Szilveszter Norbert, Márkos Apollónia, Tamás Réka, Kozma Dávid, Mikó Gergő és Bekő Levente (elnökségi tagok).

M&M Klub

Szeptember 30-án szervezett újra előadást az M&M klub *Egy önkéntes vállalkozás* címmel, ahol Halmen Balázs szociális vállalkozó és egyben a „Van egy téglám Kenyában" projekt kezdeményezője beszélt arról, hogyan vágott bele az önkéntes munkába.

A novemberi M&M Klub meghívottja Mikó Zsuzsanna, a kolozsvári Mikó Óvoda megálmodója és alapítója volt, aki elmondta, mennyire fontos, hogy tisztában legyünk a céljainkkal, mert minden egyes akadályt le lehet küzdeni, csak kitartás kell hozzá.

Kudarckonferencia

Mit jelent az, hogy kudarc? Szükséges-e a sikerhez? Hogyan tovább, ha találkozunk vele? Hogyan éljük meg? Ezek azok a kérdések, amelyekre választ kerestek a november 7-i Kudarckonferencián. Tizenegy előadó mesélt az érdeklődőknek személyes tapasztalatairól, hogy miként élték meg a kudarcot és hogyan tudták azt később sikerré formálni. Kozma Dávid főszervező köszöntőjével vette kezdetét a konferencia, ezután Erős Lóránt RIF-elnök köszöntötte a résztvevőket. Kiemelte, hogy reméli, mindenki legalább néhány új ötlettel, gondolattal gazdagabban fog hazamenni. Szécsi Kálmán, az RMKT elnöke megemlítette azt is, hogy lassan kinőtte a találkozó a „minikonferencia" nevet, hiszen egyrészt a látogatók száma, másrészt az előadások színvonala is folyamatosan nőtt az elmúlt négy év alatt. A találkozón körülbelül 150 fő vett részt, nagyrészt egyetemisták és pályakezdő fiatalok. A kötetlen hangulatban zajló konferencián nagyon sok élettörténet és jótanács hangzott el, lehetetlen lenne mindent visszaadni egy beszámolóban. Néhány kulcsmondatot emelnénk ki előadóinktól, a teljesség igénye nélkül.

Gellai Richárd – a magyarországi kudarckonferencia társalapítója: „Maradjatok kíváncsiak, kísérletezzetek, próbálkozzatok, és osszátok meg a tapasztalataitokat másokkal."

Székely Szabolcs – Halcyol Mobile társalapítója: „Fontos: fókuszálj arra, amit csinálsz, határozd meg, hogy NEKED mi a siker, és szánj rá elég időt, mert a jó dolgokhoz idő kell."

Gorbai Attila – Tenrom RO és HU alapító, managing partner: „Ahhoz, hogy jobb légy, nem csak kitartás és akarat kell, de rengeteg tanulás is szükséges."

Visky Sarolta – a Talentum Református Iskola menedzsere: „Nagyon emberi dolog a kudarc, velünk jár. Ezért nagyon fontosnak tartom, hogy jó csapatunk legyen, mert akkor egymást is tudjuk segíteni."

Kereszturi Zsolt – OTP Bank, branch menedzser: „Vannak olyan tényezők, amik nem tőlünk függnek, és ezeken bukhatunk el. De ettől még merjünk vállalkozni, mert mindenből csak tanulhatunk."

Muharrem Ünver: „Rálátni, ambíciósnak lenni, becsületesnek maradni, egy dologra koncentrálni, célokat kitűzni, álmodni, hinni és minél többet tudni – ezek kellenek ahhoz, hogy akármilyen mélyről fel tudjunk állni."

Vrabie Zsolt – a Pista Bá' megálmodója: „Tudj örülni a kis sikereknek, ne azt nézd, hogy milyen messze van a végcél, hanem hogy már eddig is elértél valamit."

Makai Zoltán – a Kay Consulting tulajdonosa: „Ismerd az igényeid, ne félj az újtól, fogadd el a valóságot és küzdd le a félelmeid."

Farkas Levente – Marketingiskola.ro alapítója: „Ha van egy olyan számodra igaz, reális és őszinte cél, amiért az életedet is odaadnád, jöhetnek a kisebb-nagyobb problémák, nem tud olyan tényleges kudarcélmény érni, hogy az akár csak belassíthatna is."

Károlyi Antal – üzleti angyal és Traction Tribe partner: „Ahhoz, hogy kudarc érjen, ki kell lépned a komfortzónádból, ami pedig már egy jó eredmény. Kerüljünk abba szituációba, hogy kudarc érhessen – aztán nagyon gyorsan másszunk ki belőle."

Schleer Tamás – a Ntice, Everrip és Ususty alapítója: „Kudarc van. Van olyan pont, ami elkerülhetetlenül bekövetkezik, és nem lehet kivédeni. De próbáljunk meg felkészülni rá, és gondolkozzunk el előre azon, hogyan tudunk átadni vagy átvenni értékeket, amíg lehetőségünk van rá."