

# Kamarai információs napok

Elindult a Postapartner Program harmadik üteme

**Szakmai képzés megszerzése, közbeszerzési tanácsadás, támogatási és hitellehetőségek – ezek voltak a legfontosabb kérdések a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara információs napjain.**

Az érdekvédelmi szervezet azért látta fontosnak a kilenc megyét érintő eseménysorozat megrendezését, mert a Magyar Posta elindította modernizációs programjának harmadik ütemét. A kamara már tavaly, az első ütem startja előtt komoly lehetőséget látott a postai szolgáltatás vállalkozásba adásában, ezért együttműködési megállapodást írt alá a Magyar Postával. Azóta sok érdeklődő kereste meg a megyei kirendeltségeket, és szakembereik azoknak is segítettek, akik nem is tagjai a szervezetnek.

A Postapartner Program első és második ütemének tapasztalatai birtokában szervezte meg a kamara Kis- és Középvállalkozás-fejlesztési Kollégiuma az információs napot Bács-Kiskun, Békés, Hajdú-Bihar, Jász-Nagykun-Szolnok, Pest, Tolna, Vas, Heves és Somogy megyében. A szervezet alelnöke, egyben a kollégium elnöke rendkívül hasznosnak nevezte a programsorozatot. *Vereczkey Zoltán* szerint az már első pillanatban jól látható volt, hogy a nemzeti társaságnak kevésbé gazdaságos postahelyeken a szol-

gáltatás átadása jól jövedelmező ágazata lehet a kistelepülések vállalkozóinak. Például a kereskedelmi és vendéglátó helyek forgalma megnövekedhet – csakúgy, mint bevételük. A kollégium elnöke úgy fogalmazott, a kamara időben felismerte, hogy jó ügyet szolgál, amikor a kapcsolatok létrehozásában katalizátorként működik. *Vereczkey Zoltán* hangsúlyozta, céljuk volt az is, hogy minden kistelepülésen úgy éljék meg az emberek a változást, hogy valamivel gazdagabb lett a közösség. Korábbi elképzeléseik valóra is váltak. A Postapartner Program első ütemének lezárásával beindult 31 új postapartner már gazdagabb kínálattal várja a helybelieket. A legtöbb helyen módosult a nyitvatartási rend. A lakók igényeinek megfelelően sokszor már reggel hatkor nyit a posta, és a munkából hazatérők este hatig, hétig is feladhatják leveleiket, befizethetik csekkjeiket.

A kamara már az első két ütemben is jelentős segítséget nyújtott a leendő postapartnereknek. Egy vállalkozás elindításánál vagy bővítésénél jó, ha tapasztalt szakértőhöz lehet fordulni. A megyei kamaráknál a

pályázati kiírás értelmezésében, a szükséges nyomtatványok kitöltésében, igény esetén a pályázat elkészítésében, sőt közbeszerzési tanácsadással is tudnak segíteni.

A mostani információs napok mintegy 220 résztvevőjének körülbelül 60 százaléka a vállalkozói körből került ki, míg 40 százaléka – körülbelül azonos arányban – postai alkalmazottak, önkormányzati képviselők, illetve már most is postapartnerként működők voltak. Ebből is egyértelműen látszik, hogy a Postapartner Program céljához képest kevés önkormányzat ismerte fel a szolgáltatás átvételének jelentőségét. Kérdéseikből is az derült ki, hogy nem igen látják azt, milyen előnye származna egy önkormányzatnak abból, ha csatlakozna a programhoz, holott az európai gyakorlat éppen ennek az ellenkezője. Az emberek szeretik, ha egy számukra megbízható helyen intézhetik minden ügyes-bajos dolgukat, az önkormányzat pedig bevételhez jut.

A vállalkozók leggyakoribb kérdése arra vonatkozott, hogy hol és hogyan lehet azt a minimális szakmai képzést megszerez-

ni, ami ehhez a szolgáltatáshoz szükséges. A szakértők elmondták, hogy rövid, a munkaügyi központok által támogatott tanfolyam keretében megszerezhetik a szükséges ismereteket. Többen érdeklődtek a postai ingatlan megvásárlása iránt. Válaszként elhangzott, hogy ez is a közbeszerzési pályázat része, és a részleteket az eljárás későbbi szakaszában lehet tisztázni. A Magyar Posta nyitott a megegyezésre, és a Magyar Fejlesztési Bank programhoz társított Új Magyarország Kisvállalkozói Hitele igen kedvező lehetőségeket kínál a pályázóknak.

Ma nagyon sokan mondanak előrejelzéseket a hazai és a világgazdaság alakulásáról. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara vezetői úgy látják, hogy ezután is ugyanazokat az eszközöket kell a vállalkozóknak alkalmazni a talpon maradáshoz és a fejlődéshez, mint eddig. Nem szabad lemondani a fejlesztésekről, a költségcsökkentésről és lehetőség szerint a piaci bővülésről. Ez utóbbinak lehet egyik eszköze a postai szolgáltatások átvétele. A program sikerét nagyban befolyásolhatja, hogy az információk milyen széles körben válnak ismertté a kisvállalkozói és önkormányzati világban. Ezt szolgálták az információs napok is – tette hozzá *Vereczkey Zoltán*.

László Márta