

Kamarai Futár

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara lapja

» Sürgős intézkedéseket javasol a kamara – súlyos terhet jelent a vállalkozásoknak az energiaárak emelkedése (2. o.)

» Forrást segítő kamarai szolgáltatások (3–4. o.)

» 33 mestert avattunk a kamarában (5. o.)

» Változások az adózásban – év közben és 2023-ban (8–9. o.)

» Céglátogatás a 30 éves Váll-Ker Kft.-nél (10–12. o.)

» Generációváltók – Calendulától a Parasztlázáig (13. o.)

» 40 éves a Kalmár Motor (15. o.)

» Csillag Autósiskola – a szimulátor megmondja, ki a jó sofőr (16. o.)

» Szabados Ágnes a Női Vezetői Klubban – tíz családnak gyűjtöttek ajándékot (18. o.)

» Közlekedési konferencia – Fejlesztések és innováció a közforgalmú közlekedésben (20. o.)



Több mint 2000 cégnek
segíthettünk a forrásszerzésben

Kutatás igazolja: súlyos terhet jelent a vállalkozásoknak az energiaárak emelkedése

Sürgős intézkedéseket javasol a kamara

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a területi kamarák kiemelt figyelmet fordítanak arra, hogy a hazai vállalkozói szféra problémáiról és az azokhoz kapcsolódó megoldási javaslatokról azonnal tájékoztassa a kormányzati szereplőket. Annak érdekében, hogy ez hiteles és megalapozott legyen, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara az MKIK GVI Nonprofit Kft. és a Pricewaterhouse Coopers Magyarország Kft. bevonásával egy széles körű, online kérdőíves, valamint mélyinterjú kutatáson alapuló elemzés készült az energia- és üzemanyagár-emelkedés gazdasági szereplőkre gyakorolt hatásairól. A kutatásban a területi kamarák is részt vettek, Kamaránk 5 mélyinterjút készített, és 74 megyei vállalkozás véleményét mérte fel kérdőív segítségével. Az elemzés legfontosabb eredményei, tanulságai következnek.

A vállalkozásoknak nagyon jelentős problémát jelent az energiaár emelkedése, aminek – ha nincs megfelelő állami beavatkozás – komoly nemzetgazdasági kihatásai lesznek.

- A felmérésben részt vevő társaságok 81%-a tervezi az emelkedő energiaárakat a fogyasztói ára áthárítani további energiaár-emelkedés esetén; ugyanakkor 92%-a szerint ez nem lehetséges teljes mértékben
- A társaságok 48%-a a bérek befagyasztásával kompenzálja az áremelkedést
- A társaságok 41%-a elbocsátásokat is tervez
- A társaságok 53%-a halaszthatja el a beruházásait
- Állami beavatkozás nélkül a társaságok fele kevesebb, mint 6 hónapig tudja fenntartani normál működését

A vizsgált európai országok a lakosság terheinek kompenzálása mellett kiemelt figyelmet fordítanak a vállalkozások helyzetének a kezelésére is

Tipikus eszközök az energiahatékonysági beruházási támogatások, az áfa csökkentése, ársapka bevezetése, az energiatámogatások közvetlen állami támogatása

A meglévő hazai támogatások nem elégségesek a kkv-k terheinek enyhítésére

Vannak jó programok (pl. nagyvállalati Gyármentő Program, Feldolgozóipari Kkv Energiaköltség és Beruházás Támogatási Program), de ezek támogatottai köre túl szűk, csak pályázati alapon érhető el, és a támogatási intenzitás sem kellően magas.

A negatív nemzetgazdasági hatások elkerülése érdekében számos további intézkedés javasolható

- A Kkv Energiaköltség és Beruházás Támogatási Program kiterjesztése a nem feldolgozóipari szektorra, elsősorban az energiatámogatás kapcsán
- A beruházás-támogatási intenzitás (15%) emelése
- A pályázati feltételek könnyítése (pl. foglalkoztatási kötelezettség könnyítése) és adott esetben akár a pályázati köztételség felülvizsgálata, pl. a német minta alapján, ahol az állam alanyi jogon kifizeti a kkv-k decemberi energiaszámláit
- Az energia (villamos energia és földgáz) áfájának csökkentése; vagy ha ez nem lehetséges, akkor az áfa-visszaigénylés gyorsítása.
- Anaperómű-engedélyezés szélesebb körű lehetővé tétele az adminisztráció felygyorsítása (a hálózati szűk keresztmetszetek figyelembevétele mellett)
- A már elkészült napelemek bekapcsolását az elosztói engedélyes kezelje prioritásként.
- Fizetése késedelem esetén az azonnali energia-kereskedői felmondási lehetőség tiltása és pl. egy kéthetes „türelmi idő” definiálása
- Az energiakereskedők szorosabb fogyasztóvédelmi felügyelete a visszaélészerű szerződés módosítási gyakorlatok elkerülése érdekében
- Ha a villamosenergia-kereskedők 2022 novemberében és decemberében nem képesek az elvárható gyorsasággal ajánlatot adni az ügyfeleknek, akkor 2023 januárjára átmeneti rendelkezések, hogy a vállalatok ne a jelenlegi eljárásrend szerinti, viszonylag magas áron jussanak villamos energiához
- Egyeztetés az energiapiac működtetőivel, hogy van-e lehetőség az energiakereskedők bizonyos garanciális kötelezettségeinek enyhítésére pl. egy

állami garanciavállalás mellett, ezáltal csökkentve az ő finanszírozási terheiket, és lehetőséget teremtve a kedvezőbb ajánlatadásra.

Az MKIK elnökének prezentációja, mely a kutatás eredményeit mutatja be, [ITT](#) érhető el.



Pályázati figyelő

December 26-áig igényelhető támogatás a Feldolgozóipari Kkv Energiaköltség és Beruházás Támogatási Program keretében

Azok a vállalkozások, akik december 15-éig sikeresen regisztráltak a programban 2022. december 26-áig igényelhetnek vissza nem térítendő közvetlen támogatást a 2022. október, november, december havi energiatámogatás-növekmények fedezésére. A pályázat másik komponense vissza nem térítendő közvetlen támogatást biztosít energiahatékonysági beruházás hitellel érintett elszámolható összköltségen belüli önerő kiegészítéséhez.

Januárra várható a kisboltok támogatási programja, és a Gyármentő Garancia- és Hitelprogram

Kistélephelyek boltjainak támogatására 8 milliárd forint keretösszeggel indul pályázat a Magyar Falu Program keretében. A lehetőséggel minden olyan kisbolt élhet majd, amely 2000-nél kevesebb lakosú településen működik. Az elnyert összegek bérköltségre, rezsiköltségre számolhatók el. A támogatási program várhatóan 2023-ban indul és a Bethlen Gábor Alapkezelő [oldalán](#) jelenik majd meg.

2023. január 1-jén indul 200 milliárd forintos keretösszeggel a Gyármentő Garancia- és Hitelprogram, melyben termelő közép-, és nagyvállalkozások pályázhatnak támogatásra. A program egyik elemeként a Magyar Fejlesztési Bank Zrt. 100 milliárd forint keretösszegű Gyármentő Likviditási Garanciaprogramot indít a nagy- és középvállalkozások számára, amelyben az MFB állami kezességet, illetve garanciát vállal a forogésközhitelek, folyószámlahitelek, illetve a működést finanszírozó hitelek biztosítékaként.

A program másik elemeként az Eximbank Zrt. 100 milliárd forint keretösszegű Gyármentő Beruházási Hitelprogramot indít, amelyben az EXIM államilag támogatott, rendkívül kedvezményes és futamidő végéig fix kamatozású beruházási hiteleket nyújt a hazai termelő közép- és nagyvállalatok energiahatékonysági, illetve megújuló energiatermelő beruházásaihoz. A kamat maximális mértéke a forintbitelek esetén 5%, az euró alapú hitel esetében pedig 3,5 % lehet.

Áprilisig még lehet támogatást igényelni munkahelyi képzésekhez

2022 februárjában indult el A munkavállalók és vállalatok alkalmazkodóképességének és termelékenységének javítása a munkaerő fejlesztésén keresztül című GINOP-PLUSZ program második szakasza, melynek célja a termelékenység növelését elősegítő képzések támogatása, a képzés idejére kieső munkavállalók bértámogatásával.

Támogatott képzési típusok:

- Szakmai ismeretre irányuló képzés
- Soft skill képzés
- Információs és kommunikációs (IKT) technológiákra irányuló képzés

• Nyelvi képzés

Ígényelhető támogatás:

Az egy vállalkozás részére nyújtható támogatás maximális összege vállalkozásméret függvényében 50-70%-os támogatási mértékkel:

- mikro-, kis és középvállalkozás 75 millió Ft
- nagyvállalat 150 millió Ft

2023. április 30-áig nyújtható be támogatási kérelem a Csongrád-Csanád Megyei Kormányhivatalhoz. További részletek a pályázatról [ITT](#) érhetőek el.

Forrásszerzést segítő kamarai szolgáltatások

Kamaránk számos területen igyekszik támogatni a vállalkozásokat fejlesztési céljaik elérésében, pénzügyi problémáik megoldásában. Több olyan szolgáltatással is rendelkezünk, amely a gazdálkodó szervezetek forrásszerzésében segít, legyen szó likviditási kérdésekről, fejlesztésekről, eszközbeszerzésről, vagy éppen innovációról. Az alábbi lehetőségek nyújtanak támogatást a Csongrád-Csanád megyei vállalkozásoknak:

- Folyamatosan közzéteszük honlapunkon a vállalkozásokat érintő pályázati és egyéb forrásszerzési lehetőségeket. [Aktuális kiírásokért kattintson ide.](#)

- Feliratkozhat ingyenes forrásszerzési híreket tartalmazó hírlevelünkre. [FELIRATKOZÁS](#)

- Rendszeresen szervezünk tájékoztató előadásokat az aktuális lehetőségekről.

- Díjmentesen személyre szabott forrásszerzési információkat kérhet kollégáinktól céljai eléréséhez. Amennyiben érdekli a lehetőség, [erre a linkre kattintva](#) jelentkezhet.

- Önkéntes tagjaink jogosultak kamatmentes, visszatérítendő támogatásra pályázni a Kamarai Pénzügyi Alapokból. A 2023. évi kiírás várhatóan január végén fog megjelenni. Aktuális kiírás [ezen a linken](#) érhető el.



- Kamaránk ügyfélszolgálatain tájékozódhat, illetve benyújthatja kérelmét a Széchenyi Kártya Program konstrukcióira vonatkozóan. Bővebb tájékoztatás [ide kattintva](#) érhető el.

A Kamarai Pénzügyi Alapból 2022-ben támogatott vállalkozások

2022-ben a Kamarai Pénzügyi Alapokból két célra nyújthattak be pályázatot a kamarai tag vállalkozások: egyrészt gazdaságfejlesztési célra, másrészt a Covid járvány okozta nehézségek leküzdésére.

Gazdaságfejlesztési témában összesen 30 pályázat érkezett, melyből a kamara



elnöksége 27 pályázatot bíralt el pozitívan. A 27 vállalkozás összesen 152,7 millió forint visszatérítendő kamatmentes támogatásban részesült. A Covid-19 járvány okozta nehézségek leküzdésére kiírt pályázatokra ez évben csak 1 vállalkozás nyújtott be pályázatot, amely 1 M Ft szabadfelhasználású, visszatérítendő kamatmentes támogatásban részesült.

A gazdaságfejlesztési pályázatunk keretében elnyert támogatást elsősorban telephelyfejlesztésre, eszközök beszerzésére, valamint készletfinanszírozásra használták fel a támogatott vállalkozások. A maximálisan igényelhető támogatási összeg 3 évnél régebbi kamarai tagjaink számára 10 M Ft, ennél rövidebb visszamenőleges tagsági idővel rendelkező vállalkozásainknak 5 M Ft volt. A támogatás kamatmentesen, 5 éves futamidővel kell visszatörleszteni.

Támogatott vállalkozások:

Cégnév	Város	Támogatott fejlesztés
Calendula Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	Szeged	Calendula Kft dorozsmai telephelyének felújítása
CREANTEX Kft.	Mórahalom	Turisztikai tevékenység bővítése szálláshely kialakítással
CreatIT Solutions Kft.	Szeged	IT-eszközök beszerzése, üzletember-találkozókon való részvétel, tanulmánykészítés, promóciós anyagok készítése
Dajka Lajosné e.v.	Szeged	Készletfinanszírozás
Daru Árpád e.v.	Hódmezővásárhely	Vendéglátó egység infrastrukturális fejlesztése, készletfinanszírozás
Decorworldstore Kft.	Szeged	Leendő új telephelyen nyílászárók és garázsajtó cseréje, készletfinanszírozás
Dezsőné Olasz Ágnes e.v.	Hódmezővásárhely	Telephelyvásárlás
Global Key Kft.	Hódmezővásárhely	Műszaki eszközök beszerzése, készletfinanszírozás,
Gyurcsikné Molnár Noémi Anita e.v.	Szeged	Telephelyvásárlás
Head Gift Kft.	Újlengyel	Készletfinanszírozás
HELP DENT Bt.	Szeged	Fogászati kezelőegység beszerzése
Hód-Plant Bt.	Hódmezővásárhely	Iroda konténer és targonca beszerzés
Informedia Marketing Tanácsadó Kft.	Szeged	Személygépjármű vásárlás
Kereskedő 2002. Kft.	Felgyő	Napelemes rendszer telepítés
Kócos P&F Kft.	Szentes	Árubeszerzés finanszírozása újonnan nyíló kereskedelmi egységbe Hódmezővásárhelyen
Központ-Bau Kft.	Hódmezővásárhely	Vállalkozás új székhelyén napelemes rendszer telepítése
Litofilm Kft.	Szeged	Kapacitásnövelő eszközfejlesztés és készletfinanszírozás
Marótiné Bodor Mónika e.v.	Szeged	Fodrászüzlet felújítása
PAAM Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	Szentes	Covid pályázat – a járvány okozta nehézségek áthidalása
PIKNIK Ker. és Vendéglátóipari Kft.	Kistelek	Cukrászda tetőterének cukrászműhellyé való átalakítása
Profil-Copy Iroda és Másolótechnikai Kft.	Szeged	Telephely felújítása
RANORBAU Kft.	Szeged	Mini kotrógép vásárlása
Rockwood Quantum Kft.	Szeged	Személygépjármű vásárlása
Szá-Ép Bau Kft.	Szeged	Személygépjármű vásárlása
Szamosközi Anikó e.v.	Szentes	Telephely burkolatának cseréje, és fűtőtestek korszerűsítése, cseréje
Szörfi és Társa Kft.	Szentes	faipari élzárógép beszerzése a hozzá szükséges elszívó berendezéssel
TSG-SZER Kft.	Mórahalom	Raktárvásárlás és készletfinanszírozás
Vap Rent Kft.	Szeged	9 személyes kisbusz beszerzése

Kamaránk 2023 januárjában ismét meghirdeti pályázati lehetőségeit, melyet a kamara honlapján teszünk majd közzé.

Pénz-pénz-pénz

Széchenyi Kártya Program: közel 1800 megyei cégnek segítettük a forráshoz jutását idén

2022-ben a Széchenyi Kártya Program keretében kollégáink 2700 hiteligénylést közel 1800 vállalkozástól vettek be, és továbbították a bankoknak. Az

igényelt hitelösszeg több mint 90 milliárd forint volt, ez az összeg 2,5-szerese az előző évinek. Legtöbbször a Széchenyi Kártya Folyószámla-

hitel MAX konstrukcióját és a Széchenyi Kártya Újraindítási Folyószámlahitelt igényelték. A hitelkérelmek 60%-át Szegeden, 16%-át Szentesen és Csongrádon, 14%-át Hódmezővásárhelyen, 10%-át Makón adták be a vállalkozók. Vidéken az agrártermékek iránt nagy volt az érdeklődés.

A több mint ezer önkéntes tagunk negyedét segítettük a forrásszerzésben és közel száz cég ezen szolgáltatásunk miatt lépett be önkéntes tagként 2022-ben a CSMKIK-ba.



Sikertörténet a Mikrohitel programmal

Mert nagyot álmodni

Az elmúlt években a korábbiaknál is többen igényelték a Széchenyi Kártya Program hiteleit a kamaránknál. Így volt ezzel a független biztosítási és pénzügyi szakértőként dolgozó Várhelyi Kornélia is, aki a Széchenyi Mikrohitelnek köszönhetően tudta megnyitni irodáját Szegeden. Most az ő történetét ismerhetik meg röviden.

Kornélia – sokakhoz hasonlóan – alkalmazotti jogviszonyból lépett ki és indított saját vállalkozást. 21 évet töltött multinacionális cégeknél vezető beosztásban, itt elsajátította az értékesítés, szegmentált ügyfélkezelés, konfliktuskezelés és a magas szintű üzleti kommunikáció minden területét. Kezdetben egyedül dolgozott, majd vezetőként csapatot toborzott és irodát bérlet, ám a bérlemények felújításába nagyon befáradt.

2021. év azonban nagy fordulatot hozott, ekkor ugyanis saját irodát nyitott a Széchenyi Mikrohitel segítségével Szegeden, szinte a belvárosban. Mint vallja, az értékteremtéshez hozzátartozik az infrastruktúra is, ezért az volt a célja, hogy olyan környezetben tudja fogadni az ügyfeleket és tárgyalópartnereit, ami egy exkluzív minőséggel párosul. Az új irodában ügyfeleit minőségi környezetben prémium szolgáltatásokkal és egyedi előnyökkel tudja kiszolgálni banki és biztosítási területen.

Kimondhatatlanul büszke és boldogsággal tölti el a saját új iroda és az, hogy a következő szintre léphetett a vállalkozása. Éppen ezért ajánlja a Széchenyi Mikrohitel konstrukciót beruházási célra, 2022-ben már egy kicsit módosult feltételekkel. Mottója: Merj nagyot álmodni!



A kamaránkban is igényelhető Széchenyi Kártya Program részleteiről kamaránk honlapján tájékozódhat bővebben, további információért hívja a +36 62 554 264-es számot.

Miben tudunk segíteni önkéntes tagjainknak?

- Szerezzon forrást vállalkozása működésére, fejlesztésére kamaránk segítségével! A **finanszírozási lehetőségek** között szerepel országosan egyedülálló pályázati lehetőségünk a Kamarai Pénzügyi Alapok, mellyel akár 10 millió forint kamatmentes forráshoz is juthat. Kamarai tagunkként pedig ingyenes Széchenyi Kártya ügyintézésrel várjuk (a 17 000 Ft-os regisztrációs díj alól mentesülnek tagjaink).

- Jusson **pályázati információk**hoz ingyenes személyes konzultációnk segítségével!
- Kérjen személyre szabott **üzletfejlesztési konzultációt**, ha szeretne fejlődni, de egy külső szakértő véleményére is kíváncsi!
- Bővítse ügyfeleit, partnereit belföldi üzleti partnerkeresési szolgáltatásunkkal! (Kedvezményes címszolgáltatás kamarai nyilvántartásból, promóciós lehetőségek stb...)

- Lépjen hatékonyan külfiacra a kamarával! Okmányhitelesítéssel, külföldi cégellenőrzéssel, valamint ingyenes személyes konzultációval várjuk a külföldi kapcsolatépítéshez.

- Hitelesíttesse tagunkként térítésmentesen a **közbeszerzési eljárásban benyújtandó nyilatkozatát**!

- Találkozzon más vállalkozókkal, teremtsen kapcsolatokat a kamarai közösségben: részt vehet **szakmai klubjaink rendezvényein**, bekerülhet gazdasági önkormányzatunk döntéshozó testületébe.

- Olvassa a legfontosabb gazdasági információkat, rendezvény-beszámolókat, interjúkat, üzleti ajánlatokat a **Kamarai Futár**ban! A Futár a kamara digitális gazdasági és közéleti havilapja, melyet tagjainknak feliratkozás nélkül automatikusan elküldünk.

- Vegyen részt ingyen, vagy jelentős kedvezményrel szakmai rendezvényeinken! Programjaink mind vállalkozásának működését és fejlődését segítik aktuális témák bemutatásával, továbbá képzésekkel, konzultációkkal.

Szolgáltatásainkról bővebben a www.csmkik.hu honlapon, a Szolgáltatások menüpont alatt olvashatnak.





Harminchárom mestert avattak a kamarában

Mestereket és mesterelnököket avatott a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara december 5-én, Szegeden. Összesen 33-an vettek át mesterlevelet a gazdasági önkormányzat támogatott mesterképzéseinek elvégzése után. Autószerelő, festő, mázoló és tapétázó, fodrász, valamint karosszérialakatos szakmában szereztek mesterlevelet a képzés résztvevői. Mellettük átvették kinevezéseiket a mestervizsgák lebonyolításában részt vevő mesterelnökök is.

Dr. Kőkuti Attila, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke köszöntőjében elmondta, a kamara célja, hogy a megye számára fontos, hozzáadott értéket képviselő és kreatív szakmákat jól képzett, hozzáértő munkavállalók végezzék, mind a szolgáltatás, mind az ipar és a javítás terén. Törekvés továbbá a mesteri cím régi tekintélyének visszaállítása, amely a munkaerő megbízhatóságáról biztosít garanciát a vállalkozók számára, ez pedig kezdetek óta minden szempontból nélkülözhetetlen volt. A gazdasági önkormányzat elnöke azt is hozzátette, hogy az oktatásban is kiemelt szerep jut a mestereknek mind a példamutatás terén, mind abban a tekintetben, hogy csak mestervizsgával rendelkezők vehetnek részt a gyakorlati szakképzésben.

A most avatott mesterek a szakmák legalább öt éves szakmai gyakorlattal rendelkező képviselői közül kerültek ki. A vizsgát egy 180 órás képzés előzte meg, amely elméleti és gyakorlati elemekből állt. A kamara képzéseinek a szakmákban országosan ismert és elismert oktatóktól szerezhettek magas szintű, új szakmai tartalommal megtöltött tudást a résztvevők. Azonban nem csak emiatt voltak vonzóak a képzések, hiszen a kamara anyagilag is támogatta a mesterképzést: a teljes, több mint fél millió forintos képzésnek kevesebb, mint 20 százalékát kell kifizetniük részvételi díjként a mesterjelölteknek. Ráadásul a mes-

terlevelet szerző szakemberek a szakmát tanuló fiatalok gyakorlati oktatásába is bekapcsolódhatnak, akiknek naprakész, modern tudást tudnak átadni a jövőben.

A rendezvényen vehette át újabb 4 éves ciklusra szóló kinevezését 17 mesterelnök is. Ők szakmájukban elismert, és aktívan tevékenykedő, mestercímmel és több évtizedes szakmai gyakorlattal rendelkező, erkölcsileg is feghthetetlen szakemberek, akik a mestervizsgák lebonyolításában való részvételükkel garantálják, hogy a mesterjelöltek a szakmák területén a lehető legmagasabb színvonalú és presztízsu végzettséget szerezzenek.

Az ünnepségen avatott mesterek:

Autószerelő mesterek:

Balázs János
Beke Zsolt
Faragó Attila
Forgó Szabolcs
Forrai Szabolcs
Holman János
Kádár Gábor
Kajti Gábor
Kerekes Attila
Kómár Zoltán
Losonczy László
Szűcs László
Vass Gábor Ferenc
Vérő György
Festő, mázoló és tapétázó mesterek:
Bodnár Antal
Csáki Valter
Darabos Marcell

Dömsödi Péter

Landler Csaba
Ökrös Sándor
Pintér Csaba
Pozsár Gábor Lajos
Remzso Zsolt

Fodrász mesterek:

Bugyi Bence
Bódi Tünde
Mészáros-Mező Mária Tünde
Szabó Melinda

Karosszéria-lakatos mesterek:

Hegyközi Ferenc
Karancsi Szabolcs Lajos
Kősasvári Ernő
Oláh Zoltán
Zelei György
Zónai Sándor

A projekt az Innovációs Technológiai Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Gazdaság-újraindítási Foglalkoztatási

Alap képzési alaprész terhére, a projekt, illetve a támogatási szerződés száma: GFA-KAITM-12/2021/TK/05.

Tizenhét mesterelnök is most vette át kinevezését



Bálint Ferenc
Bozó Tamás
Dobó István
Erdélyi Attila
Farkas Márton
Kapás Edit
Krucsó László
Megyeri László
Ormándi Zoltán
Ormay Éva
Presztőczki Veronika
Remzsoné Rádóczy Éva Szilvia
Rocskár György
Süli Sándor
Szebenyi Mihály
Sákovics József
Tombáczné Szemerédi Zsuzsanna

Szakképzés

Ismét mesterképzéseket indítunk

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara folyamatosan várja a mesterképzésre való jelentkezéseket, kiemelten az alábbi szakmákban:

- Autóelektronikai műszerész,
- bútorasztalos,
- gázfogyasztóberendezés- és csőhálózat-szerelő,
- kereskedő,
- kőműves,
- szakács,
- villanyszerelő.

A hatályos mestervizsgakövetelményeket [itt, az MKIK honlapján érheti el](#).

A mestervizsga célja, hogy a szakemberek számára biztosítsa a szakmai fejlődés és egzisztenciális életpálya modell, karrier kialakításának lehetőségét, valamint a tanulóképzéshez és vállalkozásvezetéshez szükséges ismeretek elsajátítását. Kamaránk várja a jelentkezéseket azon szakmákra is, melyekre rendeletben írták elő a mestervizsga megletétét.

Bővebb információt ITT olvashat.

Előzetes jelentkezését ezen az oldalunkon keresztül tudja hozzánk elküldeni.

A képzés indulásának várható időpontja 2023 március.



További információ Kopasz Évánál kérhető a 62/554-263-as és a 30/455-1436-es számon, vagy emailben: felnottkepzes@csmkik.hu címen.

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara nyilvántartott, a 2013. évi LXXVII. törvény 2. A és B §-ában meghatározott felnőttképzési engedéllyel rendelkező intézmény. Felnőttképzési engedélyszám: E/2020/000429.

Felnőttképzési nyilvántartás szám: B/2020/001775

Fórumot tartott a Csongrád-Csanád Megyei Egyeztető Kerekasztal

Sokszereplőssé tennék az együttműködést

December 8-án tartották a Csongrád-Csanád Megyei Egyeztető Kerekasztal fórumát. Az eseményen a munkaerőpiac és a szakképzés összhangjának különböző aspektusait vizsgálták a résztvevők.

A megye gazdasága számokban

Milyen jellemzőkkel bír a megye gazdasága – erre a kérdésre dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna, kamaránk titkára adott számokkal alátámasztott áttekintést. Felhívta a figyelmet a megye vállalkozásainak elaprózott méretstruktúrájára, amely hasonló ugyan az országoshoz, de nagyon magas arányt, 98 %-ot képviselnek a 10 fő alatti foglalkoztatók. Összehasonlításképpen: Németországban ez a hatékonyság, termelékenység szempontjából is kedvezőbb arány 83%. Az 50-249 fős vállalkozások száma 158, a legalább 250 fővel regisztráltak száma mindössze 22. A megye járásai közül Szegeden működik a vállalkozások közel 50%-a.

Szereposztás a foglalkoztatásban

Jól jelzi a megye gazdasági szerkezetét az egyes ágazatokban foglalkoztatottak aránya: Legmagasabb a feldolgozóipar (ezen belül az élelmiszeripar) alkalmazotti létszámából való részesedése, de jelentős az oktatás, az egészségügy, és a kereskedelem foglalkoztatási aránya is.

Az élelmiszeripar meghatározó szerepét mutatja a megyében, hogy a legnagyobb 5 árbevételű vállalkozásból 3 élelmiszer-ipari profilú. Kiemelte még a titkár aszszony, hogy a versenyszféra mellett meghatározó a nonbusiness szféra foglalkoztatási szerepe.

Nagy kérdés, hogy ha változik a világ, az Ipar 4.0, Szakképzés 4.0 tükrében milyen változások várhatók a szakképzésben, hogyan alakul a munkaerőpiacra belépők száma, lesz-e utánpótlás a nyugdíjazások pótlására csökkenő tanulói létszám mellett.

A kamara sokat tesz azért, hogy bevonja a gazdálkodó szervezeteket a duális képzésbe.

Ahol jó élni...

Még 2018-ban kezdődött egy közös gondolkodás a megyei gazdasági jövőképe. Azonosítottak

megyei húzóágazatokat, így az élelmiszeripart és kereskedelmet, az infokommunikációs és technológiai szektort, a zöldgazdaságot, az egészségipart, a tudásipart, a programturizmust és kreatív ipart. Most kezdődik ezen koncepció felülvizsgálata. A kamara szeretne sok szereplőt bevonni, az együttműködést kínálja a fórum résztvevőinek is. Olyan környezet kialakítására, közös építésére buzdít, ahol jó élni, ahol a fiatalok jól érzik magukat és minél több munkavállaló marad a megyében.

Nincs elegendő és megfelelő munkaerő

Bacsák Dániel, az MKIK Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézetének elemzője makrogazdasági

A szakképzettek munkaerő-piaci helyzetének kutatása során vizsgálták a fluktuációt. A magas bérigények a munkaerőmozgásban mintegy 60 %-ban, a személyes okok 35%-ban, a külföldi munkalehetőség 28%-ban játszanak szerepet. Kiugró adat, hogy a gépészekből van a legnagyobb hiány a munkaerőpiacon.

Alátámasztotta kamarai tapasztalatainkat is az az arány, hogy a vállalatok 66%-a nem vesz részt a pályaaorientációban.

Érdekes eredményt hozott a kompetenciavizsgálat tématerület. A cégek leginkább elégedettek munkavállalóik állóképességével, együttműködési készségével, legkevésbé elégedettek az önfejlesztési iránti igény, informatikai ismeretek, idegen nyelvtudás kompetenciákkal.



kitekintésében összehasonlította a Covid előtti, alatti és a járvány utáni, energiaválság elején jellemző munkanélküliségi rátákat. A korábban növekvő, majd a járvány idején hullámszerű foglalkoztatottság a vállalkozásoktól érkező válaszok szerint most növekvő munkanélküliségi rátát, recessziót vetít előre. Az idei létszámváltozások és a jövő évi tervek legkedvezőbben a szakképzett fizikai és a diplomás szellemi munkakörökben jelenthetnek a felmérés szerint a foglalkoztatásban keresletnövekedést.

A GVI felméréséből az is kiderül, hogy a tartósan betöltetlen állás-helyeknek az az oka, hogy nincs elegendő és megfelelő munkaerő a piacon. Természetesen a vállalati oldalt érintő tényezők (bér, munkarend, munkakörülmények) is szerepet játszanak. Ugyanakkor a vállalati intézkedések között alacsony az atipikus foglalkoztatás lehetősége.

Működik a szakképzési monitoring

Siposné Magony Mária kamarai munkatárs prezentációjában a 2 éve bevezetett új szakképzési törvény ágazati szakképzési monitoringjának fő megállapításait mutatta be. A fókuszvizsgálat 4 területet elemzett. A pályaaorientáció, a szakmaválasztást megelőző ágazati alapoktatás és alapvizsga, a szakirányú oktatást biztosító duális képzés és a szakmai vizsga részletes vizsgálatával elkészült helyzetelemzés a következő évekre előrevetítheti a cégeknek, a szakképzés fenntartóinak, intézményeinek, a kamarának és valamennyi partnerszervezetnek a feladatait is.

A projekt az Innovációs Technológiai Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Gazdaság-újraindítási Foglalkoztatási Alap képzési alaprész terhére, a projekt, illetve a támogatási szerződés száma: GFA-KA-ITM-12/2021/TK/05.

Válaszolt a Kulturális és Innovációs Minisztérium, valamint a Saldo

Munkajogi kérdések a szakirányú oktatásról

Az elmúlt időszakban több szakmai kérdésünkre is választ kaptunk a Kulturális és Innovációs Minisztériumtól (KIM) és a Saldo tanácsadó cégtől. A témakörök és az ezekkel kapcsolatos minisztériumi információk összefoglalóan a következők:

1. Foglalkozásokról való igazolt mulasztások: tisztázandó kérdés volt, hogy mi számít (igazolt) mulasztásnak az Szkr. 227. § rendelkezéseinek megfelelően.

1. Jogalkotói szempontból vizsgálva beleszámít az Szkr. szerint meghatározott igazolt mulasztásokba az Mt. szerint meghatározott távollét, amennyiben az a munkáltató, azaz a duális képzőhely felé szükség esetén igazolásra került (pl. keresőképtelenség esetén táppénz papíros igazolása).

2. Bár az Szkr. 252/B. § a) pontjában ismertetett mentesség is távollétnek számít, az nem tekinthető igazolt mulasztásnak, hiszen a szakképző intézmény általi oktatáson vesz részt a tanuló, illetve a képzésben részt vevő személy.

2. Saját dolgozó módosított munkaszerződésének felmondása:

1. A megszűnés, illetve a megszüntetés során is az Szkt. rendelkezései irányadóak.

2. Amennyiben megszüntetés aktuális kérdéssé válik, a módosított munkaszerződés nem automatikusan válik ismét munkaszerződéssé, hanem arról a feleknek közösen szükséges rendelkezniük.

3. Az indokolási kötelezettségre vonatkozóan is azt kell szem előtt tartani, hogy azon szabályokat, amelyek tekintetében az Szkt. nem rendelkezik másként, az Mt. alapján szükséges alkalmazni.

4. Előfordulhat olyan eset, amikor a szakképzési munkaszerződés alapján járhat végkielégítés, és ilyenkor a felek eltérő megállapodása hiányában az Mt.-ben foglaltak alapján kell majd eljárni. Nem kizárt az sem, hogy a felek megállapodása a végkielégítésre jogosultság vonatkozásában a törvényben szabályozottakhoz képest a munkavállalóra kedvezőbb kikötés megállapításával eltérjen.

Az elmúlt időszakban több kérdés is felmerült a szakképzési munkaszerződéssel rendelkező szakmát tanulók **táppénzével** kapcsolatban, különösen a betegséget megelőzően a szakirányú oktatásban extrém rövid időt eltöltők esetére vonatkozóan. A következő kérdések merültek fel:

- Milyen szabályok szerint jár a táppénz, mi a jogosultság feltétele?

- Egy korábban munkaviszonyban nem álló tanuló esetében, akadály lehet-e a jogosultságnak, hogy előtte nem volt a Tbj. 6. §-a szerinti biztosított, csak egészségügyi szolgáltatásra jogosult?

- A duális képzőhely mint munkáltató olyan esetben is köteles a táppénz-hozzájárulásra, ha a tanuló egyetlen napot sem dolgozott a képzőhelyen és a szakmát tanulónak még egyetlen bérkifizetése sem volt?

A Saldo ezen témakörben adott válaszána lényege a következő:

1. Táppénzre akkor jogosult a magánszemély, ha a keresőképtelenség fennállásának időtartama alatt biztosított jogviszonyban áll.

2. A 18 év alatti tanuló, illetve az a 18 éven felüli, akinek a szakképzési munkaszerződés megkötése előtt 180 napon belül szűnt meg az iskolai tanulmánya, a keresőképtelenségnek a betegszabadság lejártát követő teljes időtartamára, maximum 1 évig jogosult táppénzellátásra. Ezen magánszemélyek esetében a **táppénzre jogosultság időtartamát nem befolyásolja az a tény, hogy a munkaviszony létrejötté előtt nem álltak biztosított jogviszonyban.**

3. A vonatkozó jogszabályi rendelkezések alapján a foglalkoztatónak a táppénzkiadásokhoz hozzá kell járulnia, azaz a betegséggel miatti keresőképtelenség, illetve a kórházi ápolás időtartamára folyósított táppénz 1/3-át kell hozzájárulásként megfizetni. Ez alól a **fizetési kötelezettség alól nincs mentesítés, a munkáltatónak abban az esetben is meg kell fizetnie, amennyiben a munkavállaló az első munkanapján válik keresőképtelenné.**

A projekt az Innovációs Technológiai Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Gazdaság-újraindítási Foglalkoztatási Alap képzési alaprésze terhére, a projekt, illetve a támogatási szerződés száma: GFA-KA-ITM-12/2021/TK/05.

LEGO We-Do, és Spyke készleteket használtak a foglalkozásokon

69 diák járt a kamara robotikaszakköreire

K a m a - r á n k b a n idén is nagy hangsúlyt fektettünk a robotikához kapcsolódóan az általános iskolai gyerekek képességeinek, tudásának, ismereteinek fejlesztésére. A 2019-ben megkezdett munkát to-

vább folytattuk, az idei évben LEGO robotikai készleteket, laptopokat szereztünk be, és egy „Robotika sarkot” alakítottunk ki a kamarai székházban. Ebben az évben tavasszal és ősszel szerveztünk az általános iskolás gyerekeknek robotika szakköröket. A 6-9 hetes ingyenes szakkörökön a gyerekek LEGO We-Do, és Spyke készleteket használva ismerkedtek a robotika vilá-

gával, csoportmunka keretében, projektfeladatokat oldottak meg. A szakmai munkát három elhivatott pedagógus, Özvegy Judit, Rozgonyi-Borus Ferenc és Farkas Zsuzsanna segítette. Az idei évben a kamarai forrásból támogatott szakköri foglalkozásokon 62, a robotika iránt érdeklődő gyerek vehetett részt.

Önkéntes kamarai tagjaink figyelemre méltó véleménye szerint a robot eszköz, ami „benne



van”, az meg gondolkodásmód, amit már az óvodától el kell kezdeni tudatosan kialakítani, fejleszteni. Ebben nyújt segítő, támogató szerepet kamaránk a jövőben is. A szakkörök során szerzett tapasztalatokat felhasználva már a jövőre készülünk, hogy további érdeklődő gyerekek számára is elérhetővé tegyük ezt a varázslatos világot.

Szabályozták az elektromos és a hibridautók üzemanyag-elszámolását

Változások az adózásban – év közben és 2023-ban

A kamara idén is megrendezte hagyományos éves adótájékoztatóját december 6-án, amelyen Horváthné Huszka Bernadett, a NAV szakértője tartott előadást a legfontosabb évközi adóváltozásokról, a 2023-as adócsomagról, kitért az elektromos, hibrid- és autógázos gépjárművek üzemanyag-elszámolására és kérdésekre is válaszolt. Az eseményt online és személyesen is követhették az érdeklődők.

Mozgalmass volt az év adóváltozások szempontjából is, hiszen amellett, hogy módosították a kátát, ott volt a hatósági üzemanyagár, az extraprofitadós-törvény, megjelent egy évközi adómódosító csomag is. Kijött egy nagy adómódosító csomag az év végén is, ami elsősorban közérzetjavító rendelkezéseket tartalmaz.

Kemény dió a társasági adó

Horváthné Huszka Bernadett a társasági adóval kezdett, mert mint fogalmazott, az a legkeményebb. Első körben a tulajdoni részesedés értékesítéséről volt szó, eddig is volt adóalap-korrekciós tétel, amihez most újak jöttek. Ezek egyike, hogy az adózó döntése szerint is számolhat el adóalap-növelő tételt, illetve a könyvekből való kivezetéskor alapcsökkentő tételként leírhatja a maradékot. Ezt már az idei adóévi kötelezettség elszámolásakor is lehet alkalmazni. Az IFRS adóalap-korrekcióra áttérőknek érdekes lehet, amikor a magyar számviteli szabályokról nemzetközi számviteli standardokra áttér egy adózó, meg kell állapítani a korrekciós tételeket. Gyakorlatilag azt kell kiszámolni, hogy ha nem tért volna át, mennyi lett volna az eredménye, illetve, ha áttért, akkor mennyi. A különbséget felhasználja korrekcióként az adóalapához.

Transzferár másképp

Változások vannak a szokásos piaci ár, más néven transzferár megállapításával kapcsolatban is. Akkor beszélünk egyébként ilyen jellegű árról, ha az adózó és kapcsolt vállalkozásai egymással nem a szokásos piaci áron üzemelnek. Az előadó részletesen ismertette a szabályozással kapcsolatos változásokat, amelyek az adóalap megállapítását jelentősen érintik. Az új szabályokat a jövőre benyújtandó, vagyis idénre szóló tao-bevallásnál már alkalmazni kellene. A transzferárral kapcsolatos másik fontos kötelezettség, hogy a társasági adóbevallásban adatot kell szolgáltatni. Amit érdemes komolyan venni már csak azért is, mert mulasztási bírságot is jelentősen felemelték, 2-ről 5 millióra.

Különbség az MRP és a KMRP között

Az eddig ismert MRP (munkavállalói rész tulajdonosi program) mellett idén júliustól van KMRP (különleges munkavállalói rész tulajdonosi



program) is, mint a munkavállalók ösztönzésének egyik eszköze. Az a közös bennük, hogy tulajdonosi részesedéssel ösztönzik a munkavállalót. 15% szja-t visel, és a vagyoni részesedésük 5%-a erejéig bele is szólhatnak a döntésekbe, szavazati joguk van. A kétféle munkavállalói rész tulajdonosi program között azonban számos különbség is van: az MRP-t legalább 6 hónapra kell alapítani, a KMRP-t legalább 10 évre; az MRP-t csak részvénytársaság alapíthat, KMRP-t kft. is; az MRP-ben tulajdoni részt nem lehetséges eladni (pénzre váltani ugyan lehet valamilyen szinten, de csak 24 hónap után). A KMRP-ben sokkal rugalmasabbak a szabályok, az alapításhoz minimum 10 fő kell (a létszám később nem növelhető), továbbá, vagyonkezelésbe is kiadhatják a részesedéseket, és még hitelt is vehetnek fel rá. A KMRP szervezetnél a ráfordítás adóalap-csökkentő tételnek minősül, ha ebből költenek. A KMRP szervezet esetében nem képez adóalapot a vagyoni értékelésből, pénzre váltásából, kiadásból (tagi részesedés bevonása) származó eredmény.

Adózás devizában, sporttámogatás, válságkezelő keret

Devizában lehet fizetni a társasági adót USD vagy EUR, de csak 2022. december 31-ét követően. Aki naptári éves és 2023-ra már első

alkalommal szeretné választani, annak már december 1-jéig nyilatkoznia kellett volna. Egyébként HIPA-t, vagyis a helyi iparüzési adót is lehet így fizetni.

Változtak a szabályok a látvány-csapatsport támogatási igazolásával kapcsolatban is. Az egyik a Sberbank végelszámolásához kapcsolódik. A másik, a szakmai program jogcímét elvileg nem lehet módosítani három ponton: a legnagyobb értéket nem lehet növelni, az összes támogatást nem lehet növelni (néhány kivételtől eltekintve), a határozatban nem szereplő jogcím nem változtatható (átmentileg lehetséges a háborús veszélyeztetet miatt).

Az Európai Unió Bizottsága válságközleményt adott ki márciusban, amit azóta kétszer is módosítottak, egyrészt felemelték az értékhatárokat, másrészt meghosszabbították 2023. december 31-éig. Arról az ideiglenes válságkezelési keretről van szó, amit azoknak találtak ki, akiket a háború gazdasági hatásai hátrányosan érintenek és erről a bevallásban nyilatkoznak, legalábbis TAO szempontjából. Ennek felső határa általános esetben 2 millió euró, mezőgazdasági ágazatban 250 ezer, halászat-aquakultúra területén 300 ezer. A felhasználást illetően többféle támogatási forma létezik.

Fontos változás, hogy a beépített új ingatlanok tekintetében két plusz esettel kibővül az új ingatlan fogalma, a meglévő három kategória mellé két plusz jött be, ezek kulcsszavai: engedély, tudomásulvétel, és bejelentés.

Hogyan számoljuk az elektromos, a hibrid-, és gázos autó fogyasztását?

Az üzemanyag-fogyasztás szabályai is változtak, hiánypótló rendelkezésekről van szó, norma eddig nem volt hibridkocsira, elektromos autóra, hanem jobb híján egy 92-es szabály alapján azt vették figyelembe, amit a gyártó, műszaki szakértő mondott. A tölthető hib- ➤

➤ ridnél a kormányrendeletben egy bizonyos táblázatból kell köbcenti alapján kikeresni üzemanyag-fogyasztási normát, és ennek kell venni a 70%-át. A tisztán elektromos meghajtású járműnél meg fixen 3 liternek tekintik a fogyasztást 100 km-en, és a 95-ös ölmotatlan benzin NAV-üzemanyagárával tudnak számolni. Mindez nem alkalmazható, ha valaki áfát von le – figyelmeztetett az előadó. És persze továbbra is megvan a lehetőség, hogy bizonylat alapján történjen a költségelszámolás. Erre is hoz új szabályt az szja-törvény, hibridnél a jármű költségelszámolásánál az üzemanyagszámla mellett az elektromos töltés számlájára is szükség van, míg a tisztán elektromos meghajtású jármű esetén az elektromos töltés számlájára van szükség. Amire még figyelni kell, a mennyiség, ugyanis a számla alapján figyelembe vett üzemanyag-mennyiség nem lehet több, mint a normával számított mennyiség (liter, kg). Elektromos töltésnél természetesen ezzel nem kell foglalkozni.

És még valami, kérdéses volt, hogy az úgynevezett öntöltő hibridjárműveknél (ami nem azonos a kívülről tölthető hibriddel) hogyan történjék az elszámolás, erre ugyanis nincsen külön norma. A NAV-nál az az állásfoglalás született, hogy ezeket tekintsék úgy, mintha tisztán benzines vagy dízel jármű lenne.

A másik változás, hogy CNG autógáz üzemanyagár korábban nem volt, decembertől már ez is van.

Átalányadó – rugalmasabb szabályok

Az átalányadónál kétfajta jogosító értékhatár van, a bemeneti, meg a kimeneti. Az egyik változás, hogy a belépési feltételt eltörlik, a kilépésnél pedig addig alkalmazhatja, amíg az adott évi minimálbér 10/50 szeresét nem lépi túl. A másik változás, hogy míg korábban, ha valaki kiesett az átalányadózásból 4 évig nem jöhetett vissza, a módosítás szerint, a káthoz hasonlóan, az adott évre és az azt követő 12 hónapra nem jöhet vissza. Vagyis sokkal hamarabb választhat valaki újból átalányadózást, mint korábban. A bevételi értékhatár év közbeni arányosítására született egy szabály, amely a korábbi kezdő, szünetelő, megszüntető címek mellett bevezette a „közvetlenül előtte katás volt” kategóriát is.

Átalányadózó egyéni vállalkozók számára negyedéves járulékbemutató lesz 2023-tól. Negyedéves göngyöltés szabályt vezetnek be a járulékoszocho kiszámításához a főfoglalkozású egyéni vállalkozók részére. A számítás módját az előadó részletesen, táblázatokkal, gyakorlati példán keresztül is bemutatta hallgatóságának.

Egyébként, aki nem átalányadózó, annak marad a havi bevallás; attól, viszont, hogy valaki nem főfoglalkozású átalányadózó (másodállású), még fennáll a negyedéves bevallási kötelezettsége, de nem kell göngyölnie; a nyugdíjasnak pedig alaptól nincsen bevallási kötelezettsége.

Az adótájékoztató teljes terjedelmében itt nézhető vissza.

§ Jogszábafigyelő

Veszélyhelyzeti ellátás az áramszerszöddessel nem rendelkező kis cégeknek

Veszélyhelyzeti ellátást kapnak azok a kis cégek, amelyeknek eddig nem volt 2023-tól élő áramszerszöddése, és akiknek a 2022-es éves tényfogyasztása nem haladja meg a 2 GWh mennyiséget. A jogosultsághoz december 19-éig kellett az MVM Next-nél nyilatkozatot tenni.

A rendeletet megelőzően több területi kamara levélben fordult a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarához jelezvén, hogy az alacsony fogyasztású versenypiaci ügyfelekkel nem kötnék szerződést az energiaszolgáltatók. Éppen ezért az MKIK jelezte a problémát Lantos Csaba, energiaügyi miniszter felé, kérve, hogy ne csak az egyetemes szolgáltatásra jogosultak számára legyen kijelölve végső menedékes szolgáltató.

A rendelet értelmében 2023. január 1-jétől a villamosenergia-kereskedő és a nyilatkozatot tett felhasználó között határozatlan időtartamra villamosenergia-vásárlási szerződés jön létre a villamosenergia-kereskedő üzletszabályzatában meghatározott **mintaszerszöddés** szerinti tartalommal.

Változások az hatósági árak területén

December 6-ától kivezették az üzemanyagokra vonatkozó hatósági árakat. Az élelmiszerek esetében 2023. április 30-áig meghosszabbították az árstopot, ami már a tyúktöjásra és az étkezési burgonyára is vonatkozik, miközben a korábban megjelölt termékekre is változatlanul érvényes. Az árszabályozással kapcsolatos tájékoztatást a kereskedőknek ki kell függeszteniük az üzletek bejáratánál jól látható helyen. A szabályok betartását az általános fogyasztóvédelmi hatóság ellenőrzi.

Az érintett kiskereskedők egy részének segítséget jelenthet, hogy a kistelepülések boltjainak

támogatására várhatóan januártól pályázat indul a Magyar Falu Program keretében. A lehetőséggel minden olyan kisbirt élhet, amely 2000-nél kevesebb lakosú településen működik. Az elnyert összegek bérköltségre, rezsiköltségre számolhatók el.

Elfogadta a Parlament a Munka törvénykönyvének a módosítását

Novemberben nyújtották be a Munka törvénykönyvének módosítására vonatkozó javaslatot, amit a Parlament december 7-én el is fogadott. A módosítás célja volt, eleget tenni két fontos uniós irányelv törvénybe iktatásának.

Az egyik irányelv lényege az, hogy a munkavállalók az ediginél sokkal részletesebb és mielőbbi tájékoztatást kaphassanak a munkafeltételeikről. A másik uniós irányelv pedig új szabadságformákat vezet be.

Az átlátható és kiszámítható munkafeltételekről szóló irányelv átültetésével a munkáltatóknak rövidebb idő áll majd rendelkezésre bővebb információ nyújtására. A foglalkoztatás feltételeit tartalmazó tájékoztatót 7 napon belül át kell majd adniuk a munkavállaló részére, az esetleges változásról pedig legkésőbb annak napján értesíteniük kell a munkavállalót.

A munka és a magánélet egyensúlyáról szóló irányelv nemzeti jogba való átültetésével duplájára emelkedik az „apanapok” száma. A jelenleg kivehető 10 munkanap helyett gyermekük 3 éves koráig ezentúl 44 kivehető szülői szabadságnap járhat. Átültetésre került a gondozói szabadság, így akinek hozzátartozója, vagy a vele egy háztartásban élő személy súlyos egészségi okokból gondozásra szorul, legfeljebb 5 munkanapra mentesülhet a rendelkezésre állási és munkavégzési kötelezettsége alól.

Östermelők adózási kérdései a Számviteli Klubban



2021 januárjában kezdett el kamaránk Számviteli Klubja foglalkozni az östermelők adózási változásával kapcsolatos kérdésekkel. Mivel azóta számos gyakorlati tapasztalat és kérdés gyűlt össze a számviteli szakemberek, valamint az adóhatóság részéről, ezért december 6-án a

klub ismét kerekasztal-beszélgetésre invitálta a téma iránt érdeklődő vállalkozásokat. A vita-indító előadást Híres-Pestuka Gabriella, a NAV ügyfélszolgálati osztály vezetője tartotta, az azt követő beszélgetést pedig Ficsór Mónika, a CSMKIK Számviteli Klubjának vezetője moderálta.

Üzleti közösséget épít a kamara

Céglátogatás a 30 éves Váll-Ker Kft.-nél

Üzleti közösségépítő szándékkal indította el a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara azt a programsorozatot, melynek keretében sikeresen működő vállalatok céglátogatásra hívják a környékbeli, illetve az adott cég tevékenysége iránt érdeklődő vállalkozások vezetőit. Ezek a programok egyre népszerűbbek, mivel a tapasztalatszerzés és a kapcsolatépítés rendre ideális terepeinek bizonyulnak. Ezúttal makói önkéntes kamarai tagunk, a Váll-Ker Kft volt a rendezvény házigazdája.

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna, kamaránk titkára köszöntőjében elmondta, az üzleti közösségépítő programok egymást erősítik a kamarában, gondoljunk csak a RILIAM I-4.0 projekt keretében szerveződött technológialátogatások közösségére, vagy az I3 Klub hasonló célú szolgáló rendezvényeire. Emlékeztetett, hogy a céglátogatások sora a vásárhelyi Güttler Kft.-nél kezdődött, aztán folytatódott a szegedi Naturtex Kft.-nél, majd a szentesi Legrand Zrt.-nél, ezúttal, december 1-jén pedig a makói Váll-Ker Kft.-nél. A mostani program szervezésében a CSMKIK Makói



Zentai István

Térségi Szervezete, a Maros-menti Vállalkozók Szövetsége, valamint az Enterprise Europe Network szegedi irodája működött közre.

A céglátogatásra érkezőket Zentai István, a Váll-Ker Kft. tulajdonos-ügyvezetője fogadta, aki a cég bemutatása után, kollégáival üzemlátogatásra invitálta vendégeit.

13 ezer tonna lemez

A Váll-Ker Kft. bemutatását Zentai István a következő mondatokkal kezdte: „Társaságunk a kandallógyártó iparág meghatározó szereplője. Büszkék vagyunk rá, hogy cégünk 100 százalékban magyar tulajdonú vállalkozásként az emberek mindennapi életét kiszolgáló, kimagasló minőségű termékeivel járulhat hozzá az otthon melegéhez.” A társaságot egyébként 30 éve alapították, 18-an kezdtek, ma több mint 400 – családtagnak tekintett – kollégának biztosítanak munkát. Termékeik 98 százalékát exportálják, német, dán és angol megrendelőknél. 150-féle kandallócsaládot gyártanak, 250-féle kivitelben, évente 30-35 ezer darabot értékesítenek. A magyar piacon – amit egyébként bővíteni szeretnének – rendkívül népszerűek a cég kerti kemencéi és grillsütői is. Meghökkenítő számok: 1992 óta közel 650 ezer család melegszik kandallóiknál, amikhez 13 ezer tonna lemezt használtak fel.

6 milliárdos árbevétel

A folyamatos fejlődés eredményeként 2020-ban két új csarnokot avattak, amivel az ipar 4.0 követelményeinek megfelelő technológiákat ➤



Munkában a festőrobot



➤ vezettek be a vállalatnál, megjelentek a gesztő, festő illetve AGV- robotok, lézergépek. A teljes kapacitással működő új üzem plusz 16 ezer terméket hozott a vállalkozásnak, és három hétről egy hétre csökkentette az átfutási időt. A bővülésnek, illetve innovációnak köszönhetően a cég nettó árbevétele 2021-ben meghaladta a 6 milliárd forintot. A kandallók iránti igény tovább nőtt, olyannyira, hogy már nem győzték kapacitással, így 2022-ben újabb beruházásba fogtak, a magyar multiprogram keretében közel 6000 négyzetméteres komplex gyártócsarnok építésébe fogtak, ahol az összes gyártási művelet egy helyen zajlik majd. Az épület már áll, az ipar 4.0 követelményeinek megfelelő technológiai eszközpark beszerelése is elkezdődött, amit az üzemlátogatás résztvevői is megtekinthettek. A közel 3 és fél milliárdos beruházással 150 új munkahelyet is teremtenek. A beruházás azért is mérföldkő a Váll-Ker Kft. életében, mert ezzel nagyvállalattá válik.



Az új csarnok kívülről



Már szerelik a gépeket az új csarnokban



Kerekasztal a növekedésről – Exportra buzdítanak a cégvezetők

Minden kiút a fejlesztéseken át vezet

A céglátogatás programja kerekasztal-beszélgetéssel folytatódott, amelyen a házigazda, Zentai István mellett Maurer Csaba, a Maurer-Gép Kft. tulajdonos-ügyvezetője és Szabó Géza, az Euro-Unior Fűtéstechnikai Kft. tulajdonos-ügyvezetője, a Békés Megyei Kereskedelmi és Iparkamara alelnöke vett részt. A beszélgetést Szil Zsolt, a Prominent Szeged Kft. tulajdonos-ügyvezetője vezette, aki a növekedést állította a beszélgetés fókuszába. Beszélgetőpartnerei egyetértettek abban, hogy nincs az a válságos helyzet, amiből ne az innováción, a fejlesztéseken keresztül vezetne a kiút. Arra is buzdították a vállalkozások vezetőit, hogy bátran próbálkozzanak exporttal is, és higgyék el, hogy a magyar termékek igenis versenyképesek a külföldi piacokon.

Nyitó körében Szil Zsolt rövid bemutatkozásra kérte beszélgetőpartnereit, arra volt kíváncsi, hogyan kezdődött, kiből, miből mi lett?

Hőskorszakok dióhéjban

Zentai István stílszerűen a kályhától indított, arról a 18 bátor kollégáról emlékezett meg, akik mertek nagyot álmodni, és 1992. augusztus 2-án megalakították a Váll-Ker, Kft-t. Korábban a Makói Vas- és Fémipari Szövetkezetnél dolgoztak valamennyien, a vállalkozásban mindenki megtartotta a saját szakterületét, a mostani ügyvezető igazgató akkor éppen elhajlító volt. Volt pár darab kandallótípusuk, azokat kezdték el gyártani – egyébként 16, kandallót gyártó cég működött akkor az országban. Mint később kiderült, a németek figyelték valamennyit, elkezdtek minőség alapján osztályozni őket, és a makóiak belekerültek az első legjobb háromba. Meghívták őket Németországba, bemutatták, mit szeretnének, majd árajánlatot is kértek tőlük. Ezzel indult a Váll-Ker Kft. karrierje.

Szabó Gézáék cége, az orosházi Euro-Unior Fűtéstechnikai Kft. 65 éves múltra tekint vissza, 1957-ben alakult az ipari szövetkezet, amely 1992-ben átalakult kft-vé. Kezdetben kifeje-

zetten szolgáltatással foglalkoztak, szinte az összes városi szolgáltatást összefogták. A nagy változást a gázprogram hozta, kazángyártásba kezdtek, ugyanis nem volt elég a piacon. Orsháza egyébként a hazai kazángyártás bölcsője volt, az első ÉTI-kazánok ott készültek, Szabó Géza maga is ott dolgozott. Ezen a bázison fejlesztették ki aztán új terméküket, az alumínium öntvény hőcserélővel ellátott gázkazánt, amiből aztán több tízezer darabot gyártottak. Később elkezdtek vegyes tüzelésű kazánokat is gyártani.

Maurer Csabáék a Maurer Holding Zrt.-be csoportosították a cég öt kft-jét. Gyártás, fejlesztés, szolgáltatás, kereskedelem. Az ő történetük más, mint beszélgetőtársaiké, Csaba Németországból költözött haza, nem nagyon ismerte a magyar piacot. Zavaros, körbetartozós világot tapasztalt akkor Magyarországon, amibe nem akart belekeveredni, ezért eleve úgy építette fel a vállalkozásait, hogy elsősorban exportra termeljen. Bevételek 80-85%-a ma is exportból származik. Az élelmiszer-ipari gépgyártás a fő tevékenysége a Maurer-Gép Kft.-nek, kis- és nagyvállalkozásokat egyaránt kiszolgálhatnak gyümölcsfeldolgozás területén. Legyen az otthoni termelő, aki aszalni

szeretne, gyümölcslejt, lekvárt vagy éppen pálinkát készítené, de a Rauch vagy a Zwack is az ő gépeikkel dolgozik. Átlagosan 50-60 fővel működnek, az idei évben várhatóan 3 milliárdos nettó forgalmat tudnak elérni. A Maurer cég is családi vállalkozás.

Nincs megállás a fejlesztésekben

A növekedés nem természetes folyamat, nagy adag hitnek, akaratnak és tudatos lépések sorozatának az eredménye, a moderátor kíváncsi is volt ezekre a lépésekre mindhárom cég életében.

Szabó Géza arról beszélt, hogy növekedésük utolsó három évében azt tapasztalták, hogy kicsi számukra a hazai piac. „Külföldi ajánlatokat tettünk, kiállításokon vettünk részt, kapcsolatokat építettünk, beléptek a nyelvet tudó kollégáink, és elindultuk az export irányába. Bennünket is bevizsgáltak, aminek eredményeként nagyon komoly üzleti, piaci ajánlatokat kaptunk, ez hozta a növekedést. 2020-ban 40%-os növekedést értünk el, 2021-ben – kifizítve belső és külső kapacitásainkat – 230%-ot, amire az idén még rátettünk 25%-ot. Ez azt jelenti, hogy a 35 fős céggel egymilliárdosok leszünk. Az exporton múlik minden, árbevételünk több mint 90%-a ebből származik. A cég ma már teljes egészében családi vállalkozásként működik.

Zentai István több évtizedes Váll-Ker-es tapasztalattal a háta mögött állítja, hogy „amikor fejlesztésről beszélünk, nem kell mindig feltétlenül nagy dolgokra gondolni, az apróságokra is oda kell figyelni, hiszen ha csak a zárszerkezeten tudunk valamit is fejleszteni, harminc-negyvenezer kandallónál az a kicsi ➤

Krónika

A beszélgetés résztvevői: Szabó Géza, Zentai István, Maurer Csaba és a moderátor, Szili Zsolt



„is sokat számíthat.” Nem véletlenül mondják és vallják: „Mindennap jobbnak kell lenni, mint tegnap voltunk!” A Váll-Ker ügyvezetője jó tanácsként azt javasolta másoknak is, ne engedjék, hogy a gyár vezetői csak üljének az irodáikban, mozogjanak a terepen, legyenek ott a termelés közelében.

Maurer Csaba is tudatos lépések sorozatáról, folyamatos fejlődésről, innovációról beszélt, és kategorikusan fogalmazott: „Ha megállunk, nem fejlesztünk, akkor hamarosan mindennek vége. Fejlesztések, vállalatirányítási rendszerek, ipar 4.0, infrastrukturális

beruházások, amikkel ezt meg lehet előzni. A piacot meg kell próbálni uralni – Európában, de világszinten is ott vagyunk a topon. Közel 70 országba szállítjuk termékeinket, minden kontinensen jelen vannak a gépeink. Amire viszont nagyon felhívnam a cégtársak figyelmét: A magyar termékek már vannak annyira elismertek, hogy megállják a helyüket mind a nyugati, mind keleti piacokon. Igaz, nyugaton kicsit keletinek tartanak bennünket, a keleti országokhoz képest viszont nagyon nyugatiak vagyunk. Márciusban éppen Üzbegisztánba megyünk egy kiállításra.”

Minőség és láthatóság

A moderátor tovább feszegette azt a kérdést, hogy mi minden játszott még szerepet abban, hogy az asztal körül ülők cégei minden nehézség ellenére képesek növekedni és sikeresek.

Szabó Géza új szempontot hozott be: „Meg kell felelni a piac által elvárt minőségnek. Tudunk egy szintet, de folyamatosan dolgozunk rajta, hogy meg tudjuk haladni. Konkrétan, ha legyártok ezer kazánt, abból hány fog ereszteni. Odáig jutottunk, hogy a nyomástartó edények bevizsgálásánál sikerült olyan technológiát kitalálnunk, ami még a multikat is meglepte, ugyanis szinte nincs hiba termékeinkben, alig van reklamáció. Mi van mögötte? Emberi és eszközoldalról is áldoztunk rá. Képzéssel, fejlesztésekkel, most is új csarnokot építünk, lézergépeket, robothegesztőket vásárolunk. Nagyon jó mérnök gárdánk van.”

Maurer Csaba arra hívta fel a figyelmet, hogy ha fejlődni akar valaki, láthatóvá kell tennie magát. „Azt szokták mondani, a világ két legnehezebb dolga gyereket jól nevelni és vállalkozást felépíteni. Mindegyik nagy felelősséggel jár, és csak akkor fog működni, ha jól csináljuk. Marketingre az utóbbi években évről évre többet fordítunk, most is kiállításra készülünk, hogy megmutassuk termékeinket és további potenciális partnereket találjunk. Ezek a vásárok nemcsak azért fontosak, hogy megismertessük magunkat a piaccal, hanem fordítva, mi is látjuk, hol tart a konkurencia. Növekedés csak az újításokból, a fejlesztésekből tud jönni.” És még valami: „Olyan kaliberű, nyelveket beszélő szakemberekkel vegyük magunkat körül, akiktől akár mi is tanulhatunk, hiszen ahogy a mondás tartja: A sasok között repülni, a csirkék között csak kapirgálni tanulunk meg.”

Vállalkozói fórum Makón

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (CSMKIK) Makó Térségi Szervezete és a Marosmenti Vállalkozók Szövetsége (MMVSZ) december 16-án tartotta közös Vállalkozói Fórumát és Üzleti Estjét a makói Korona Étteremben.

A rendezvény megnyitóján dr. Kókuti Attila, kamaránk elnöke, Gergely Gábor, a CSMKIK Makó térségi szervezetének elnöke, valamint Molnár Viktor, az MMVSZ elnökségi tagja köszöntötte a megjelenteket. Ezt követően adták át a CSMKIK Makó Térségéért elismerő oklevelet, melyet Szabó Sándor egyéni vállalkozó, a makói Autós Csárda tulajdonosa vehetett át feleségével, Szabó Sándornéval közösen. 1986-ban alkalmazottként kezdtek el dolgozni az akkor megnyitott Autós Csárdában. A rendszerváltás előtt felajánlották számukra megvételre az egységet, mellyel élt is a család. A la Carte étterem, menü és rendezvények kiszolgálása a mai napig a fő tevékenységük.

A díjátadót követően energetikai innovációs lehetőségekről hallhattak a jelenlévők



előadást Szügyi György és Fritz Péter energetikai szakértőktől, az Archenerg Klaszter képviselőjében, majd a kamaránál elérhető finanszírozási lehetőségekről tartott rövid tájékoztatót Horváth-Triznyai Ágnes, a CSMKIK munkatársa.

A szakmai programot követően kapcsolatépítő programmal várták a térség és megye vállalkozásait, ahol a Vylyan Pincészet repertoárjával borkóstoló, majd vacsora és zene kíséretében találkozhattak a helyi üzleti élet szereplői.

Horváth Miklós és fia, Horváth Gábor: Tisztességesnek lenni hosszú távon is érdemes

Generációváltás: Calendulától a Parasztplázáig

A Calendula Kft. 30 éve alakult Szegeden. A cég többségi tulajdonosa, ügyvezetője, Horváth Miklós, illetve fia, Horváth Gábor. Az ikonikus belvárosi Vetőmagboltot Miklós viszi, a Vásárhelyi Pál utcai Kertészeti Áruházat és a hozzá tartozó Parasztpláza webáruházat Gábor, és hozzájuk tartozik a dorozsmai Mezőgazdasági bolt is. A generációváltás a maga természetességével már megkezdődött kettőjük között, Miklós ugyan korát meghazudtolóan ma is aktív, de amellett, hogy tapasztalataival, kincset érő kapcsolataival és a tisztességes üzleti magatartás példájával kezdettől fogva segíti Gábort munkájában, most fokozatosan a cég vezetését és többségi tulajdonrészét is átadja fiának. A Calendula Kft. alapító tagja kamaránknak.

Boltkeringők a rendszerváltásban

A rendszerváltás évében vagyunk, izzott a levegő a kereskedelemben is. Horváth Miklós túl volt a Szatmazi Áfészén, a Zöldértéknél osztályvezetői állást kínáltak neki, ő boltot kért, a Bartók téri Vetőmagboltot.

1990. január elsején át is vehette az üzletet, az akkoriban jellemző jóvedelemérdeklőségi formában. A következő évben megháromszorozta a bolt forgalmát, pechjére, mert ehhez emelték a következő évi, szinte már teljesíthetetlen feltételeket. A jóvedelemérdeklőségi rendszer egyébként úgy működött, hogy volt egy elvárt nyereség, és ami afölött volt, annak is elvitték 70%-át.

Közben a dorozsmai mezőgazdasági boltot már a sokkal kedvezőbb bérleti viszonytal kínálták, Miklós élt is a lehetőséggel. Ekkor döntött úgy, hogy most már céget kellene alapítani, a névre öt javaslatuk volt. – Eppen autóban ültem, amikor felhívott az ügyvédünk a cégbírásról, hogy mondjak már egy új nevet, mert az ötből már mindegyik foglalt. Annak idején volt népszerűsége csúcson Maria Treben gyógynövényes könyve, mindenki körömvirágmagot, latin nevén Calendulát szeretett volna venni – ez a név csegett a fülemben az autóban is, így bementem: Calendula. Ez 30 éve volt, 1992. április 2-án – emlékezett Miklós. Egyébként öten alapították a céget, mára két család maradt, Horváthék a többségi tulajdonosok.

Gábor közben felcseperedett, talán a sors keze is benne van, hogy első körben nem vették fel az állattenyésztési főiskolára, második kör meg már nem volt, és nemcsak azért, mert az apja azt mondta, dolgozni kellene valamit, és beszervezte különböző boltokba raktárosnak, eladónak, bárminek, hanem mert közben meg is szerette a kereskedelmet. Így aztán munka mellett tanult tovább, levelezőn elvégezte a gazdasági-mémőki főiskolát Gyöngyösön, másoddiplomaként pedig növényvédelmi szakmémőki képesítést szerzett.

Visszatérve Miklós történetéhez, amikor a Zöldértéket szétszedték, a belvárosi Vetőmagbolt a

Dél-Tisza menti Áfészhez került, ők viszont akkor már tiszta élelmiszerprofilal dolgoztak, így eladásra kínálták a bérleti jogot. Miklós álma teljesült, Szeged ikonikus Vetőmagboltja – ami olyan, mint vasáruban a Bruckner – a Calendula Kft. érdeklőségébe került. A Kertészeti Áruházat 2007-ben sikerült megvásárolni.

Mind a három bolt más

Miklós és Gábor együtt magyarázza, mi a különbség a három boltjuk között. Mert állítják, mindegyik más. A dorozsmai üzlet olyan, mint egy falusi bolt, ahová a helyiek beugranak pár csavarért, marék 100-as szegért, zárt szelvényért, amire éppen szükségük van az otthoni munkálatok során. A Vetőmagbolt pedig belvárosi üzlet lett teljesen, számít a Mars téri piac közelsége, de ebédidőben a környékbeli irodaházakból is többen beszaladnak az üzletbe. A profil annyiban változott, hogy a vetőmag és a kisebb kerti szerszámok mellett konyhafelszerelést, fonott árut, kosarakat, ajándékcikket is behoztak a kínálatba. A nagyobb méretű és volumenű termékek, egy kerti gépet, talicskát vagy kukát már a Kertészeti Áruházban kell keresni, ahol ráadásul a parkolással sincs gond. Jelenleg 12 ezer cikk van az áruházban. Szókat is mondani az emberek viccesen, ami ott nincs, az nem is létezik. Az idők folyamán a vevőkör is változott, a nagyobb termelőket a kisebb, lakossági vásárlók, hobbi kertészek váltották fel.

A Calendula üzleteiben híre van a retro hangulatnak. A zsúfoltságot ugyan a helyhiány, a kényszer szüli, de igen sokan jelzik, hogy azt a jó kis retro hangulatot hagyják meg a vásárlóknak – és ez nemcsak az áruházra igaz, a Vetőmagbolt parkettája például 50 éves. Miklós meséli, egyik alkalommal fiatal emberek vásároltak a boltban, beszédbe elegyedtek, szóba hozta, hogy ráférne



Horváth Gábor és Horváth Miklós Szeged ikonikus Vetőmagboltja előtt.

már egy kis felújítás az üzletre, mire a fiatal emberek: „A világért hozzá ne tessék nyúlni, ennek ez a feeling a lényege.”

Határok és határtalanságok

2016 nyarán jutott el oda a Calendula Kft., hogy informatikai fejlesztésbe fogjanak. Szegedi cég szállította a vállalatirányítási rendszert, amihez pályázati lehetőséget is találtak. Felmerült a webáruház ötlete is, ezt is beleírták a pályázatba, ha nyer, lesz, ha nem, nem. Nyertek. 2017. január elsejével elindult a vállalatirányítási rendszer, előbb az áruházban, később a dorozsmai és a belvárosi boltban is. Felvinni, bekódolni a meglévő készletet, ez volt a legnagyobb falat.

– A webáruházal 2019 nyarán tudtunk elindulni, amit istenigazából az én javaslatomra kereszteltük el parasztplaza.hu-ra – mondja Gábor. – Nem lett bántó a név, elfogadták, sőt megkedvelték a vevők, láttam már szelfizőket a felirattal, és sokan már az áruházat is Paraszt Plázának hívják. A webáruházat nevezhetjük a negyedik boltunknak is, ahonnan már az ország minden tájáról vannak vevőink. Jelenleg 3000 cikk van fön, de folyamatosan bővítjük a kínálatot, és egyre több információt, tájékoztató anyagot is talál a vásárló az áruház kínálatáról. Dinamikus nő a forgalmunk.

– Jó hogy így van, mert az áruházat már rég kinőttük, de a Vásárhelyi Pál utcán nincs ➤



Generációváltók

➤ mód a bővítésre – árulta el Gábor, hol szorít leginkább a cipő. – Hetente jelentkeznek olyan partnerek, akik szívesen állítanának fel nálunk termékfalat, de el kell utasítanom, mert nem tudjuk hová tenni. Ugyanakkor nagyon jó, frekvenciát helyen vagyunk. Ettől még folyamatosan keressük a lehetőséget a bővítésre. Úgyhogy, ha valaki tud egy jó megoldást, szóljon!

Az elégedett vásárló visszajön

Mindenkinek vannak jó és rossz tapasztalatai arról, hogy milyenek az eladók. Az a ritkább, amikor nemcsak kedves és segítőkész az eladó, de tud is segíteni.

– Szeretem használni azt a régi kifejezést, hogy szatócsbolt, valahol mi is azok vagyunk – szögezi le Gábor. – Abban az értelemben legálábbis, hogy mindenre igyekszünk megoldást találni. Az egy jó érzés, amikor odajön a vevő és elmondja, annak ellenére, hogy amikor bejött a boltba még fogalma sem volt, hogyan oldjon meg mondjuk egy vízszelést, kerttechnikai, vagy éppen fűápolási problémát, kollégáink eligazították tanácsaikkal. Ehhez persze felkészültség is kell, rendszeresen képezzük dolgozóinkat, az új belépőket mentorok segítik. Kommunikációs tréningeket is tartunk, azt próbáljuk a kollégáknak megtanítani, hogy minden problémával annyit foglalkozzanak, amennyit ér, és tanulják meg jó kérdésekkel segíteni a vevőt, hogy mit, hogyan és mire használjanak és mire ne.

Miklós hozzászól: – Azt szoktam mondani a kollégáknak, hogy nekünk annyival többet kell adnunk, mint a multi, hogy mi a vevőt kiszolgáljuk, foglalkozunk vele. Engem annak idején arra tanítottak, hogy csak az a vevő jön vissza, amelyik megelégedett.

Ehhez kapcsolódnak Gábor vezérmondatai is: – A vevő két dolgot jegyez meg: a nagyon jót és nagyon rosszat, a többi természetes neki. Mondok egy példát, ha nincs nálunk valami, amit a vevő keres, nem vagyok rest felhívni a konkurenciát, és megkérdezem, hogy tudtok-e segíteni. Ha igen, jó szívvel odairányítom a vásárlót. Örülök, ha segíthetek, ráadásul a legjobb vevőm lesz, hiszen az esetet biztosan megjegyzi. A kollégákkal kapcsolatban meg azt gondolom, hogy nekem akkor jó, ha a dolgozónak is jó. Magasabb létszámmal is dolgozunk, 30 főnél járunk, azért is, hogy a szabadságokat, szabadnapokat rendben ki tudjuk adni, mert hiszem, hogy a pihent dolgozó a jó dolgozó. És akkor van ideje és türelme, a vevőkkel foglalkozni.

A jó pap is holtig tanul

A kereskedelem sem különbözik más gazdasági ágaktól abban, hogy állandóan változik valami. Az alkalmazkodás alapfeltételének tartja Gábor, hogy

nyitott szemmel járjon az ember a világban, idehaza is, és ha lehetőség van rá, külföldön is. A Calendula Kft. alapító tagja a kamarának, kezdetben Miklóst lehetett látni a különböző rendezvényeken, tanulmányutakon, aztán ahogy felnőtt, feltűnt Gábor is. Ahogy fogalmaz, bármennyire nincs is ideje, igyekszik részt venni minél több eseményen. Legyen az egy Top 100 gazdasági konferencia, vagy Vállalkozói nap, gyárlátogatások, klubrendezvények. Telefonjában gyűjti a jó mondatokat, hasznos tanácsokat, tanulságos eseteket. Örülök, hogy a kamara a közösségépítést, a kapcsolat erősítését ennyire preferálja, szeretném, ha így is maradna, sőt erősödne a jövőben, mert a személyes kapcsolatoknál aligha vannak értékesebb elemek egy vállalkozás életében – jelentette ki Gábor.

Jó kereskedőnek több a szerencséje

És persze, ahogy az üzleti életben általában létezik az intuíció, a megérzés, a szimat, az üzleti érzék is, és a jó kereskedőnek valahogy több szerencséje is van.

Miklós olyan eseményekre emlékszik, mint például amikor a délszláv válság idején egy nap alatt eladtak az utcáról egy pótkocsis IFA bálakötőt, vagy amikor az Alba Regia paprika vetőmagjáért ljubljanai kocsik álltak sorba a Bartók téren, vagy, hogy 3 csomag holland vetőmagból hogyan nőtték ki magukat rövid időn belül az ország legnagyobb forgalmazójává.

Gábor egy friss példát említ: – Pár évvel ezelőtt kezdtünk el papírbrikettálókat árusítani, ezekkel az egyszerű és olcsó prés-szerkezetekkel újságokból lehet téglá formájú tüzelőanyagot előállítani. Nem volt komoly érdeklődés, inkább a webáruházban ment el pár darab, idén júliusban viszont berobbant a piac, onnantól kezdve százas nagyságrendben adunk el, alig győzzük utánnrendelni. Szerencsére a beszállítóink bírja az iramot, valószínű nála is komoly raktárkészletek halmozódtak fel a korábbi években. Ilyen a piac.

Alma a fájától

Többgenerációs családi vállalkozásoknál mindig izgalmas kérdés, hogy a fiú hogyan látja az édesapját, és fordítva, az apa a fiát.

Gábor édesapjáról: – Amikor valaki nem ismeri és bemutatom, el szoktam mondani, hogy ő az apám, a cégtársam, a kollégám, a mentorom és a



szomszédom, mert még egymás mellett is lakunk. Apám egy vérbeli kereskedő, aki 60 éve van a szakmában, soha nem szégyellt tanulni, másoktól sem, a változásokhoz mindig tudott alkalmazkodni. Folyamatos fejlesztés, investálás, amit csak lehetett visszaforgatni a vállalkozásba – ez volt az elve. Ment előre, mint egy buldózer, és törte az utat énelöttem is, mindig véghez vitte, amit akart. Egyébként mindkettőnknek jó természete van, ha megsértődünk, vagy kiakadunk valamin, tart maximum egy napig, és máris a következő feladatainkkal foglalkozunk.

Miklós fiáról: – Amikor én indultam inasként, a Kiszombori Áfésznél kezdtem, vegyes szakon szabadultam, onnantól nem volt megállás, a kereskedelem minden szegletét megismertem, és megjártam, rengeteg tapasztalatot és kapcsolatot szereztem. Ezeket próbáltam átadni fiamnak, sokszor talán keményebben, mint kellett volna, elég sokat követeltem, de azt mondtam, hogy ha ő is megszerzi az alapokat, megismeri a szakma minden csínját-bínját, biztosan meg fogja állni a helyét. A lépéseket felfelé mindig az alsó létrafoknál kell kezdeni! Eljött aztán az idő, amikor már elkezdtünk együtt dolgozni, Gábor előbb boltvezető lett Dorozsmán, aztán onnét ment át a Kertészeti Áruháza. Mindenhol megálta a helyét, 78 évesen nyugodt szívvel adom át neki a cég vezetését, és a tulajdoni részem is, mert tudom, hogy biztos kezekbe kerül. Elmondom a véleményemet továbbra is, de már ő dönt, és tudom, hogy jól dönt. Mindketten azt valljuk, hogy tisztességesnek lenni hosszú távon is érdemes. Volt egy főnököm az Élikernél, idős volt már, sírva mondta nekem: Nehéz tisztességesen élni, de jó! Szóval csak azt akartam mondani, hogy a generációváltás nálunk békésen és természetes módon megy végbe.

Beköszönt a harmadik generáció

Miklós és Gábor között a generációváltás tehát már megoldott. Pikantériája beszélgetésünknek, hogy az ötvenedik évében járó Gábor már az ő következő generációváltására is gondol. Édesapjával együtt szép reményekkel figyeli Marci fia fejlődését, aki a Körösybe jár, rendkívüli módon érdekli az üzlet, közgazdásznak készül, és éppen most nyerte meg az ország közgazdasági iskolái között rendezett preziolimpiát. Miklós meg azt meséli, hogy a kis unoka figyelni szokta, mit beszélnek az apjával, és időnként előáll saját üzleti tervével is. Ilyen párbeszédnek szoktak elhangozni: „– Tata, ezt gondoltam ki, mi a véleményed róla? – Marcikám, amit elmondtál az jó, de mikor akarod megvalósítani? – Olyan tíz év múlva. – Akkor viszont már lehet, hogy nem lesz annyira jó az elgondolásod.” – Annak örülök, hogy jó srófra jár az agya, olyan dolgokon töri a fejét, ami előreviszi – jegyzi meg a nagyapa.

Nincs is annál szebb egy családban, pláne egy családi vállalkozásban, amikor három generáció összehajol!

Örfi Ferenc



A családi vállalkozás sikerének egyik titka a köré épült közösség

40 éves a Kalmár Motor Kft.



Idén 40 éve, hogy útjára indult kamaránk önkéntes tagja, a Kalmár Motor Kft. története. A szegedi vállalkozás hosszú utat tett meg az 1982-es megalakulása óta, napjainkban pedig nem csak a földön, hanem a vízen közlekedő ügyfeleiket is a legmodernebb járművekkel szolgálják ki.

Három márka képviseletét látják el

A Kalmár Motor Kft. 1992-ben vált Yamaha képviseletté, jelenleg pedig további két márkaképviseletet is ellát, így a Yamaha mellett a Suzuki, valamint a Kawasaki termékek forgalmazását és márkaszervizelését is végzik. A Yamaha teljes termékínát forgalmazzák, beleértve a vízi (csónakmotor, jet-ski, hajótest), ATV (quad, gumikerekes kistraktor) és a kétkerekű motorkerékpárokat. Széles választékban forgalmaznak motoros ruházati és műszaki kiegészítőket is, Délmagyarország egyik legnagyobb motoros áruházát működtetik. A családi vállalkozásból kinőtt Kalmár Motor Kft. büszke arra, hogy dolgozóik is magukénak érzik a vállalkozást, így rájuk is a család tagjaiként tekintenek.

Új csarnok várja az autósokat

A motorosok mellett az autósok is fontos ügyfeleik, hiszen a márkafüggetlen autószervizükön kívül, a Nemzeti Közlekedési Hatóság szerződéses partnereiként a gépjárművek vizsgáztatását, és eredetvizsgálását is végzik. Utóbbi feladatok ellátására, nemrégiben egy grandiózus projektet is indítottak: új csarnokot építettek, amely a lehető legmodernebb technikát alkalmazva minden igényt kielégítve, modern körülmények között várja majd az ügyfelek járműveit.

Fontos a közösség és a folyamatos innováció

A Kalmár Motor Kft. sikerének egyik titka a köré épült közösség. Nem feledkeznek meg sem a visszatérő sem az új vásárlóikról, akiket mindig barátságos hangulattal várnak, sőt időről-időre programokat is szerveznek

Kalmár Szilvia biztosan ül a nyeregben.



– mondta el lapunknak Kalmár Szilvia, a cég ügyvezetője. Rendszeresen a motoros túrák, ahol a többnapos felfedezések mellett, jut idő a baráti beszélgetésekre is.

A jövőre is gondolnak, melyben szintén meghatározó szerepe van a fantáziának és az élményeknek: egy lélegzetelállító, modern, vízen úszó felépítményt hoztak létre. A cég-

vezető elárulta, hogy a tervek szerint többfunkciós szerepet tölt majd be a létesítmény, mivel azt egyszerre használják majd irodának és vízi showroom-nak, amely a Yamaha Marine teljes termékínát fogja képviselni a Tisza szegedi szakaszán.

Aktívak a kamarában is

A Kalmár Motor Kft. aktív kamarai tagként is sokat tesz azért, hogy sikeres maradjon, hiszen rendszeresen ott vannak gazdasági önkormányzatunk szemléletformáló rendezvényein, képzésein és tréningjein is. Emellett pedig már évekkel ezelőtt bekapcsolódtak a gyakorlati szakképzésbe, melynek keretében autó- és motorszerelőket oktatnak. A fejlesztéseikhez megragadták a lehetőséget, és pályáztak a kamara visszatérítendő, kamatmentes forrására, a Kamarai Pénzügyi Alapokra. Ennek köszönhetően telephelyfejlesztést valósítottak meg, 10 millió forintos támogatással. Egyebek mellett megújult az Algyői úti szalonjuk belső tere és elektromos hálózata, kapubejárója, valamint térburkolást is végeztek.



Új csarnokot építettek.

Ügyfélorientált szemlélet a Csillag Autósiskolában

A szimulátor megmondja, ki a jó sofőr

Új célt tűzött ki maga elé dr. Pataki Gergely. A Csillag Autósiskola ügyvezetője hamarosan vezetéstechnikai tréningeket indít gyakorlott sofőröknek, nem is akárhogyan. Tudomása szerint nemhogy Szegeden, még a megyében sincs másutt B kategóriás szimulátor, amely életszerű szituációkon keresztül alaposan teszteli a sofőrt. 10-ből 9-en azt gondolják magukról, biztonságosan vezetnek. De a legtöbben megbuknak. És nem a virtuális vaddisznó miatt.

A ténylegesnél sokkal több magabiztos sofőr száguld az utakon – egyrészt ezt bizonyítja a szimulátor. A tavasszal vásárolt eszközük a forgalmi oktatás előtt álló tanulókat is segíti: stresszmentesen gyakorolhatják a vezetést 4-6 órában 180 fokos kijelző előtt a pedálokkal, kézifékkal, lámpákkal, műszerfallal felszerelt „autóban”. A feladatokat virtuális instruktor adja, a cél a technikai alapok elsajátítása; de az újrakezdő sofőröknek is jól jön. Persze nem csak ettől megy a szekér az autósiskolában...

Első az ügyfél

Az 1989 óta működő Csillag Autósiskola sikerének titka az ügyfélorientált szemlélet. A családi vállalkozást néhány éve vette át édesapjától dr. Pataki Gergely, aki multiszemlélettel – leginkább a customer first elvét szem előtt tartva – fogta meg a munka végét.

No de ki számít itt ügyfélnek? A tanuló és az oktató egyaránt. A cégkohézió éppen ettől annyira erős. Az alá-fölé rendeltségi viszony helyett a partneri viszony kialakítása a cél az alvállalkozókkal és az oktatókkal szemben; ez is kellett az egyedi receptúrához – meséli az ügyviteli feladatok felelőse, Pataki Gergő, aki szerint édesapja, Pataki Bálint sem húzódott teljesen a háttérbe, továbbra is ő a szakmai irányítója az autósiskolának. Nem tagadja, hogy nehézségektől sem mentes, 8-10 évig tartó generációváltáson vannak túl. Azonban az ifjabbik Pataki szerencsésnek érzi magát: karakán édesapja kevés embernek fogadja meg a tanácsát, az övé viszont közöttük van. Az iskolavezetői képzése folyamatban; mondhatni, sokakhoz képest időben lépett: az elmúlt 10-15 évben a szakoktató és autósiskola-vezető szakmákat a kiöregedés szele országos szinten csapta meg, a generációváltásra kevesen gondoltak időben.

Jó megélhetés, nehezített pálya

Nagyjából 8 évig szakoktató-képzést sem hirdettek az országban – ez is oka a drága jogsinak –, pár éve azonban ismét beindult a gépezet, napjainkban sok fiatal oktató ül a volán jobb oldalán. Nem csoda, mert anyagilag vonzó, de azért a jó idegrendszer itt alap. Első ránézésre könnyű kereset, nem is érti az egyszeri ember – aki gyakran maga a szülő –, régen miért ment át a tanuló egyből a forgalmin, biztosan az oktató miatt kell repetáznia. Pedig nem: több és bonyolultabb forgalmi helyzettel küzd ma meg a tanuló, több az autós, felgyorsult az élet az utakon is. Ráadásul a mai Z generáció szeme a 3D-s virtualitáshoz szokott, sokan nem képesek

négy dimenzióban is gyorsan reagálni, ezért nem tud jól vezetni a fiatal.

A piac dönt

Vitán felüli, hogy a régi világ KRESZ-oktatása hatékonyabb volt a személyes jelenlétet mellőző online tanfolyamnál; a vizsgán is nehezebben ment át a tanuló, a mai teszt sor könnyebben begyakorolható. A fagy persze később vissza-

jelentkeznek KRESZ-vizsgára. Igény még mindig van jogsira, sőt, egyre nagyobb. A jelentkezők egyik típusa nagyon akar jogsit, a másiknál csak a szülő. A harmadik csoportba a hamarosan munkaerőpiacra kerülő fiatalok tartoznak.

30 óra? Kevés.

Bizony, a kötelező, forgalomban töltött 30 óra kevés lesz a sikeres B kategóriás jogsíhoz: a kötelező kilométerfutás értelmében a tanuló minimum 580 kilométert vezet a vizsgáig, de 30 óra mellett nem jön ki a matek.... Azért vannak kivételek. Amelyik oktatóval elégedett a tanuló, az roppant népszerű lesz, a sorban állás nála garantált. Ennél jobb reklám egyik autósiskolának sem kell... Ha rajtuk múlik, fél

Dr. Pataki Gergely bemutatja a szimulátort.

Fotó: Karnok Csaba



Céginfó

A Csillag Autós és Motoros Iskola több mint 30 éve van jelen a gépjárművezető-oktatás piacán. 1989 óta egy kisvárosnyi lakosságnak megfelelő tanuló szerzett náluk autóvezetői, motoros-, vagy teherautó-vezetői jogosítványt. A két tulajdonost jegyző családi vállalkozás Szeged legrégebbi és egyik legstabilabban működő autósiskolája.

nyalhat: a szakoktató sokszor az autóban is oktat egy kis KRESZ-t. Azonban világtrendek ellen nincs orvosság, a digitalizáció irányába haladunk. Amelyik autósiskola kimarad az online oktatásból, az nem elégíti ki a tanulói igényeket, márpedig 75-25 százalékarányban az e-learning a nyerő. Az elmúlt években egyre többen jelentkeztek a Csillag Autósiskolába, a Covid idején az online oktatás kapóra is jött. Tavaly csúcsot dőngettek, 1600 tanulóval dolgoztak. És benzinárváltozás ide vagy oda, egyelőre náluk nincs visszaesés az érdeklődőből. Annak ellenére sem, hogy országos kimutatás igazolja, egyre kevesebben

év alatt Patakiéknál biztosan meglesz a jogosítvány. Persze ettől még nem tud az illető vezetni. Ha 3-4 éven át 50-100 ezer kilométert levezet, no, akkor már jó eséllyel tud balesetmentesen közlekedni. A nők is. Oktatói visszajelzés szerint a hölgyek jobban tudnak koncentrálni egyszerre több dologra is, könnyebb őket tanítani.

Szabadidős kommandós

Dr. Pataki Gergely élete sem csak a gépjárművezetés elmélete és gyakorlata körül forog. Ő a szegedi Mosolykommandó Közhazsnú Alapítvány létrehozója Csatai Gergő nemzetközi hírlufihajtogatóval, bohócdoktorral együtt. A szegedi gyermekklinika osztályaira szívesen kíséri el a szakavatott bohócdoktorokat, akik igyekeznek felvidítani a kis betegeket. Nem is olyan egyszerű ügyesen „bohóckodni” – meséli a lassan kétszeres családapa, aki fotósként is részt vesz a csapat életében.

– Olyan zárt világ ez, amely kizökönt a hétköznapiakból, más megvilágításba helyezi a saját életünket, és megtanít hálásnak lenni mindazért, ami megadatott – mondja az ügyvezető, aki a családi vállalkozáson keresztül a rászoruló családok támogatásáról sem feledkezik meg.

Jótekonysági rendezvény a Női Vezetői Klubban

Szabados Ágnes: Siker, ha harmóniát tudunk teremteni magunkban és magunk körül

A kamara Női Vezetői Klubja Van időnk egymásra! címmel szervezte meg december 8-án hagyományos jótekonysági rendezvényét. Idén is hívtak vendéget a programra, ezúttal a médiaszemélyiségből vállalkozóvá lett, Szegedhez sok szállal kötődő Szabados Ágnest, akivel Novák Anna klubvezető beszélgetett.

Szabados Ágnes a közelmúltban nyitotta meg a budapesti után Szegeden is könyvesboltját, ahol saját kiadója könyveit, valamint az általa válogatott olvasmányokat kínálja közönsége számára. A Nincs időm olvasni kihívás Facebook csoportjának 50 ezres tagsága minden hónapban más és más izgalmas témában olvas el egy-egy könyvet, közösen.

Hobbiból üzletasszony

Ha valaki még emlékszik rá, nagyjából fél éve azt mondtam egy interjúban, hogy nem szeretnék választani a két feladatom között és a tévés szereplést is megtartanám, legfeljebb nem ebben a formában – kezdte Szabados Ágnes, aki nyolc és fél éven át köszönt be minden este a háztartásokba, mint az RTL híradósa. A dolgok szerencsésen alakultak – tévés is maradtam és a vállalkozásomat is tudtam fejleszteni, mert a csatornától egy viszonylag kevésbé megterhelő, és időben jobban az üzletemhez illeszthető feladatot kaptam: a reggeli műsorban vállaltam szereplést. Az „üzletasszonyságom” két éve keletkezett, és egy hobbiból nőtt ki: imádtam olvasni és az olvasást ahol csak lehet, népszerűsíteni. Így keletkezett a mozgalmam, a „Nincs időm olvasni” és ennek olyan sikere volt, hogy úgy éreztem, érdemes belevágni valamilyen könyvvel kapcsolatos vállalkozásba. Ez kezdetben könyvkiadó volt – majd eljött a saját könyvesbolt nyitásának ötlete és pont két éve megnyitottam az első Libertine-t Budapesten, majd szeptember 27-én a másodikat, Szegeden, a Kölcsey utcában.

A vállalkozásban két mottóm is volt: „Nem érdemes úgy élni, hogy ne férjen bele napi fél óra olvasás” és „Nem magányos az, aki olvas”.

Élményvásárlás emberléptékben

Az persze jó kérdés, hogy hogyan akartam versenyezni a manapság úton-útfélen föllelhető hatalmas könyváruházakkal, plázákkal, de a válasz egyszerű: nem akartam versenytársuk lenni. Én hiszem azt, hogy abban a hatalmas kínálatban, ami ezeket jellemzi, már képtelenség eligazodni, és az eladók sem tudnak érdemben olvasnivalót ajánlani a vevőknek. Az én boltjaim emberléptékűek, áttekinthetők, és megnyitáskor azt a célt tűztem ki magamnak, hogy az úgynevezett „élményvásárlást” szolgálják. Ezért van az egyedi dizájn, ezért szól a zene, ezért van fotel, kanapé – mintha az ember valakinek a nappalijába lépne be. És ezért elvárás a munkatársaimtól, hogy képesek legyenek segíteni az olvasókat, szolgálják ki őket információkkal



Szabados Ági
Fotó: Frank Yvette

ne csak abban, hogy mit hol találunk, hanem tudjanak tanácsot adni a választáshoz is.

Nem baj, hogy aki ide betér, nem feltétlenül vásárol. Betérhet a hangulat kedvéért, a környezet arra inspirálja, hogy szóba elegyedjen más vevőkkel, tehát kialakuljon egy barátságos közösségi tér, ami egy Libri méretű plázában elképzelhetetlen.

Volt ötlete és nagyon hitt benne

Azt azért tudni kell, hogy én vállalkozási alapismereteket soha nem tanultam, gyakorlatilag hályogkovácsként, intuícióból vágtam bele – de persze nem restelltem tanácsot kérni azoktól, akik ebben segíthettek és segítettek is. Az én ugródeszkám az volt, hogy volt egy ötletem és nagyon hittem benne. Ennyi volt az „üzleti

stratégiám”. Persze kár lenne véka alá rejtini, hogy a kezdeti sikerben szerepet játszott a tévés ismertségem is – de ha nem csinálom jól a dolgom, ez előbb-utóbb kifulladás volna.

Amire viszont támaszkodhattam: gyakorlatilag 16 éves korom óta dolgozom. Megtanultam szervezni, következetesnek, fegyelmezetten lenni, megtanultam a pénzzel bántani. És alighanem van valami a génjeimben is, hiszen középiskolás voltam, amikor már egy iskolai újságot kezdtem szerkeszteni – mégpedig a „teljes vertikumával”. Magam verbuváltam a szerkesztőséget, kerestem nyomdát, szponzort, sőt megszerveztam a terjesztést, az eladást is.

Megtalálta a helyét

Nos, annyit már tudok, hogy a munkatársaim iránti bizalom mellett nagyon fontos az állandó visszajelzés. Én híradósként nyolc és fél évig zéró visszajelzést kaptam, és tapasztalatból tudom, hogy ez milyen kegyetlenül tud hiányozni az embernek. Arról nem beszélve, hogy ebben a műfajban már-már kötelező, hogy az embernek ne legyen véleménye, vagy legalábbis az ne legyen érzékelhető. Ezért is vettem bele szenvedélyesen magam valami másba és ezért tudok szenvedélyesen beszélni a könyvekről, mert itt végre lehet véleményem, sőt, fontos is, hogy legyen. Ezzel értem el sikert – ami számomra abban mérhető, hogy megtaláltam a helyemet, jól érzem magam a bőrömben, hogy ki tudtam találni valamit, ami működik, és egyelőre mind jobb lesz. Hiszek abban, hogy amibe belevágtam, segít az embereknek, hatása lehet másokra. Szerintem siker, ha harmóniát tudunk teremteni magunkban és magunk körül, és nem hagyjuk, hogy a boldogságunkat a tőlünk független körülmények alakítsák. Én az első boltomat a Covid idején, a másodikat a háború árnyékában nyitottam. Ha a félelmeim ➤

➤ vezetnék, soha nem tettem volna ilyet. Eleget hallottam híradóként a rossz híreket, napi negyven percig sorolhattam, milyen borzalmas a világ. Most már szeretnék ezzel szembe menni és remélem, nem fogok csalódni.

Könyvvel lehet a legjobban kikapcsolódni

A közélet, a hétköznapi hírei persze, most is foglalkoztatnak – de a könyvek, az olvasás átlépés egy másik dimenzióba. Gondolkodott-e valaki már azon, hogy miért nem képes kipihenni magát egy nehéz nap után? Tegyük fel, hogy leül, megnéz a tévében egy könnyednek szánt sorozatot. Azonban biztos, hogy ezenközben eszik vagy iszik, ránéz a telefonjára, kimegy a konyhába valamiért – egyszóval százfelé fordul a figyelme. Sajnos, én is észreveszem magamon, hogy miközben reggel lefő a kávé, gyorsan megnézem a telefonomon a híreket, hogy a villamoson rápillantok az Instagramra, értékelem az újdonságokat – miközben arra is figyelnem kellene, hogy bele ne lépjek egy gödörbe vagy el ne gázoljon valami. Erre a figyelemzavarra pedig a legjobb megoldás: az olvasás. Ha könyvet veszünk a kezünkbe, belemélyedünk, ráfókuszálunk, nem tudunk mással foglalkozni – valóban kikapcsolódunk. Ebben a pörgős világban, információdömpingben pedig erre van talán a legnagyobb szükség.

Nos, erre lehetnek jók a Libertine könyvesboltok! – ajánlotta magát és vállalkozását zárzóként hallgatói figyelmébe Szabados Ágnes.

Vécsey Ágnes

Tíz családnak gyűjtöttünk



Gyűlnek az ajándékok.

Az előző évekhez hasonlóan a karácsonyi programhoz idén is társult kézművesvásár és jótékonyági akció, ezúttal 10 rászoruló család számára fogadtuk a felajánlásokat. A családok kiválasztásában a Szegedi Tudományegyetem Szent-Györgyi Albert Klinikai Központ Szülészeti és Nőgyógyászati Klinika Védőnői Alapellátási Egysége volt a segítségünkre. Olyan támogatásokat gyűjtöttünk, amelyekre valós igény jelentkezett, így a rendezvényre érkezők jelentős mennyiségű tartós élelmiszerral, tisztítószerrel, ruhákkal, játékokkal járultak hozzá a családok szebb karácsonyához, de van olyan klubtagunk, aki tűzfával segít a karitatív akció keretében.

Múltidézés a Somogyi-könyvtárral

Hasított a Szegedi Cipőgyár kéreghasító gépe

A Somogyi-könyvtár helyismereti részlegén fellelt kincseken keresztül invitáljuk időutazásra olvasóinkat, amely során a helyi kereskedelem és kézművesség kulisszái mögé nyújtunk betekintést hónapról hónapra.

„A cipődivat éppúgy az érdeklődés központjában van, mint a ruha. A divatszalonok még ugyan nem tudtak megegyezni abban,

hogy a cipő anyaga vagy díszítése legyen-e a pompás, az azonban már leszögeződött, hogy az elegáns bálicipő csak a ruha anyagából lehet, vagy legalább is e hatásban kell maradnia. Elűtő cipők már régi divatuk. Nagy újdonság a cipőkön alkalmazott nagy kövek, a cipő anyagának árnyalatában. Fekete zsettet tesznek sötét selyempipőkre, imitált thopázt sárgás model-

lekre, imitált saphirt kékre vagy brokátra és smaragdszínű köveket zöld selyem cipőkre. Fémgolyók is láthatók cipőkön. Aranygolyók aranybrokát cipőn, rezgolyók bronz-cipőkön” – olvasható a Délmagyarország 1929. január 20-ai lapszámában.

A szegedi bőripar múltja visszanyúl a középkorig, a gyári jellegű bőrkikészítés a XIX. század második felében jelent meg a térségben. A bőriparhoz tartoztak a szegedi cipőgyárak és papucskészítő üzemek, amelyek közül 1935-ben jött létre az Első Szegedi Cipő- és Bőripari Vállalat jogutódjaként az Első Szegedi Cipőgyár Kft. A bőr-, cipő- és papucskészítő üzemekben közel ezer munkás dolgozott. „Az Első Szegedi Cipőgyárban működő komplex-brigád jól végzi munkáját. Alig pár hete alakult meg a brigád, máris országos viszonylatban is hatalmas eredményt ért el. (...) Összeültek, megtárgyalták, hogy mit kell csinálni. Szabó István szabász felvetette, hogy egy olyan gépet kellene szerkeszteni, mely a kérget alávágja. 30 százalékos anyag megtakarítást érnének el ezáltal (...) A gépet azonban alkalmazni lehet az ország valamennyi cipőgyárában, tehát hozzávetőleges számítások szerint az Első Szegedi Cipőgyár komplex-brigádja a kéreghasító gép megszerkesztésével évente 3-3 és félmillió forint értékű kéreganyagot takarít meg országos viszonylatban” – írta a Délmagyarország 1949. december 15-én.



Sikerrel zárult a kamara úttörő kezdeményezésű programja

Mentorálással segítették a fenntarthatósági szemléletváltást



Közel háromszáz hazai kkv és nagyvállalat vett részt a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara úttörő kezdeményezésében, amely a vállalkozások fenntarthatósági szemléletformálását tűzte ki célul, egyedi mentorálási program formájában. A projekt záróeseményét december 7-én tartották, ahol az elért eredményeket a program vezetője, dr. Mezösi Balázs ismertette. A zárórendezvényen jelen volt a program mentora, Kaszás Anikó, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara önkéntes kamarai tagja is, a SolvElectric Technológiás Kft. ügyvezető tulajdonosa, aki a rendezvény keretében kerekasztal-beszélgetésen is részt vett.

Dr. Mezösi Balázs, a program szakmai vezetője a program záróeseményén az eredményeket ismertető előadásában elmondta, a hazai vállalkozások 99,9%-a tartozik a kkv-k közé, nemzetgazdasági hozzájárulásuk és munkaadói szerepük ezáltal jóval magasabb a vélté. A program szemléletbeli és eszközbeli segítséget egyaránt nyújtott a résztvevőknek: kézikönyv, szakmai csoportos mentorálások, céglátogatások, akciótervek és aktív mentori segítségnyújtás formájában.

A záróeseményen a mentorok és a mentoráltak is felszólaltak szakmai kerekasztal-beszélgetések formájában. A mentorok tapasztalata szerint a fenntarthatósági szemlélet beépítése a mindennapi gyakorlatba a közvélekedéssel

Az Országos Vállalkozói Mentorprogramról

A kamara közel öt éve indította útjára a hazai kkv-kat támogató Országos Vállalkozói Mentorprogramját. A projekt keretében mintegy három ezer vállalkozás cserélt tudást és tapasztalatot a beszállítóvá válás, a külpiacon lépés, az üzleti, pénzügyi fejlődés, illetve az utóbbi fél évben a fenntartható működés terén. A program célja az volt, hogy mentorálás útján olyan fenntarthatósági ismereteket adjon át a résztvevő kis- és középvállalkozásoknak, amely által érvényesülhetnek a fenntarthatósági szempontok a működésük során, és amelyek új elemekkel gazdagíthatják a tudatos döntéshozatalt.

szemben nem kerül feltétlenül plusz pénzbe. A szemlélet, hogy fenntartható módon tervezik a termékeket és szolgáltatásokat, megtérül, így maguk is bátorítják a kkv-kat a megszerzett tudás használatára. A mentoráltak véleménye szerint pedig példaértékű megoldásokat láttak a nagyvállalatoknál, ami a hulladékhasznosítást, energetikai megoldásokat, gyártásoptimalizációt, vagy akár a munkavállalók szemléletformálását illeti.

Nemzetközi üzletember-találkozók

Továbbra is zajlanak a nemzetközi üzletember-találkozók, amelyekre személyes, online vagy hibrid formában is várják az érdeklődő vállalkozásokat. Vegyen részt Ön is az Enterprise Europe Network által szervezett nemzetközi partnerkereső rendezvényeken, és találjon cégének új üzleti partnereket!

1. A Horizon Europe program 2023–24. évi egészségügyi és rák missziós felhívásaihoz kapcsolódóan online partnerkövetítő rendezvényt szervez a Health NCP hálózat (HNN3.2 és NCP_Widera) és az Enterprise Europe Network. A Cluster Health – Horizon Europe B2B 2023 a január 19-ei Cluster 1 Health információs naphoz kapcsolódik.

Időpont: 2023. január 20.

Helyszín: online esemény

2. Az Amsterdam Divathét keretében szervez támogatott nemzetközi üzletember-találkozót az Enterprise Europe Network hálózata. A 2023-ban személyes jelenléttel, fizikai formában szervezett tárgyalásokra az EU Fashion Match 12.0 platformon lehet regisztrálni.

Időpont: 2022. január 22–23.

Helyszín: Modfabriek at Amsterdam RAI, Europaplein 8, 1078 GZ – Amsterdam.

3. A Forniture Offresi gépészeti szakkiallást 2009-ben indították azzal a céllal, hogy a helyi mérnöki közösség számára lehetővé tegye a szorosabb kapcsolatok kiépítését. Az esemény évről évre hasznos eszköznek bizonyult a piacokat sújtó negatív gazdasági helyzet kezelésére.

Időpont: 2023. február 9–11.

Helyszín: Olaszország, Viale Resegone 22036 ERBA

4. Immár hetedik alkalommal rendezik meg a Brno Ipar 4.0 nemzetközi konferencia és üzleti találkozót a csehországi Brnóban. Az esemény középpontjában a digitalizált gyártás és az intelligens ipari technológiák állnak.

Helyszíni részvétel (konferencia és B2B): 2023. február 15.

Online részvétel (B2B): 2023. február 16.

Amennyiben felkeltette érdeklődését valamelyik rendezvényünk, kérjük részvételi szándékát a hivatalos regisztráción túl, felénk is jelezze az eenszeged@csmkik.hu e-mail címen. További találkozókat honlapunkon talál: <https://csmkik.hu/een/esemenyek>



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

Önbizalomról a Humán Klubban

A Humán Klub ez évi utolsó programján, december 12-én, különleges lehetőségben volt része a jelenlévőknek. Önbizalom kontra bizalom, elismerés volt a téma. A jelenlévők több szempontból kaphattak új gondolatokat, több közös gyakorlat is szerepelt a másfél órás programban.

A jelenlévők karácsonyi ajándéknak tekintették a tréninget Princz Katitól. Az önbizalom az alapja az életünknek, gyerekkortól végigkísér bennünket. A megfelelő önbizalom, önértékelés segít valódi felnőtté válni, segít tudatosan élni a pillanatokat, segít kérdezni megtanulni, segít

megfelelő válaszokat kapni, segít elengedni, segít megbocsátani, segít önmagunk maradni. Segít fölismerni: kik is vagyunk. Ha akarunk. De dönthetünk másként is. De ezzel is tisztában kell lennünk.

A Humán Klub csodákkal teli, boldog ünnepet kíván mindenkinek!

XXIII. Nemzetközi Közlekedési Konferencia Szegeden

Fejlesztések és innováció a közforgalmú közlekedésben

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara és az Enterprise Europe Network–Szeged a Közlekedéstudományi Egyesület együttműködésével és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara támogatásával november 24–25-én immár 23. alkalommal szervezett Szegeden Nemzetközi Közlekedési Konferenciát, ezúttal a Fejlesztések és innováció a közforgalmú közlekedésben címmel. A rendezvényt megelőzően – a korábbi évek hagyományait követve – november 23-án ugyancsak Szegeden tartotta kihelyezett ülését az MKIK Közlekedési és Logisztikai Kollégiumának Taxi és Személygépkocsi Személyszállító Tagozata.

Az alábbiakban az eseményen elhangzott előadások prezentációit találják:

- Nagy Sándor, Szeged Megyei Jogú Város városfejlesztési alpolgármestere – [Szegei mikromobilitásról](#)
- Virág Álmos, Közlekedéstudományi Intézet, szenior kutató – [Fenntartható mobilitástervezés a budapesti agglomerációban](#)
- Ács Balázs, Szegedi Tudományegyetem, Közgazdaságtani Doktori Iskola, PhD-hallgató; KTE



Gépjárműközlekedési Tagozat, Személyszállítási Szakosztály, elnökségi tag – [Versenyhelyzetek a tömegközlekedésben](#)

- Dr. Tóth János, a Közlekedéstudományi Egyesület főtitkára, a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem tanszékvezetője – [Igényvezérelt közösségi közlekedés szervezés lehetőségei](#)
- Rajna Botond, Közlekedéstudományi Intézet, osztályvezető – [Közösségi és igényvezérelt közlekedés: nemzetközi kitekintés](#)

- Dr. Denke Zolt, Budapesti Közlekedési Központ, mobilitás menedzsment szakértő – [Közösségi közlekedési együttműködések a budapesti agglomerációban](#)
- Libor László, Nagyváradai Közlekedési Társaság, Románia, informatikai részlegvezető – [Városi közösségi közlekedés a krízishelyzetek után: Mire érdemes figyelni a következő években?](#)

[közlekedés a krízishelyzetek után: Mire érdemes figyelni a következő években?](#)

- Chris Cuckson, Transport Modeller City of York, UK és Verebélyi Bence, RelativeGAP, igazgató – [Integrated Offline and Real-time Modelling in York, United Kingdom / Integrált offline és valós idejű modellezés Yorkban, UK](#)
- Dr. Berki Zsolt, FÖMTERV Zrt., forgalomtechnikai irodavezető – [A 2019–2022 között tervezett infrastruktúra fejlesztések forgalmi modellezésének tapasztalatai](#)

[A 2019–2022 között tervezett infrastruktúra fejlesztések forgalmi modellezésének tapasztalatai](#)

- Dr. Bói Loránd, MÁV Zrt., integrációs igazgató – [A MÁV–VOLÁN csoport a Dél-Alföldön](#)
- Takács Ádám, a GYSEV, személyszállítási igazgató – [Személyszállítási szolgáltatás fejlesztés a GYSEV hálózatán](#)

[Személyszállítási szolgáltatás fejlesztés a GYSEV hálózatán](#)

- Knezevics Viktor, az SZKT ügyvezető igazgatója és Dr. Majó-Petri Zoltán, az SZTE docense, volt SZKT igazgató – [Fenntartható városi közösségi közlekedés: kihívások, modellek, megoldások és dilemmák](#)
- Dr. Szeri István, az MKIK Közlekedési és Logisztikai Kollégiumának elnöke – [Lehet-e a taxis és személygépkocsi személyszállítás a közlekedési közszolgáltatás része?](#)

[Lehet-e a taxis és személygépkocsi személyszállítás a közlekedési közszolgáltatás része?](#)



Vállalkozói bankszámla: az ideális és egyben a legolcsóbb megoldás

Kire bízuk a pénzünket? – erre a kérdésre érdemes jól válaszolni, ha cégvezetőként bankszámla nyitását tervezzük, vagy bankváltáson gondolkodunk.

A bankköltség messze nem a legnagyobb kiadása egy vállalkozásnak, a pénzügyi folyamatok gyors, biztonságos, átlátható lebonyolítása viszont mindenre kihat. A kiinduló pont ezért, ha az ideális banki partnert keressük az, hogy pontosan tudjuk, milyen szolgáltatásra van szükségünk. (A témáról készült [részletes összefoglalóban](#) felsoroltuk azokat a kérdéseket is, amire mindenképpen érdemes válaszolnod ennek vizsgálata során.)

A vállalkozói bankszámlák kínálata széles, sok olyan terméket találsz majd, amely közelíti az igényeid, a költségekben jelentős eltérések

lehetnek azonban. Cégmérettől, tevékenységtől függően éves viszonylatban akár milliós tételek is jelenthet egy rossz vagy jó döntés.

Vannak valóban attraktív és egyben olcsó megoldások. Sőt, a vállalkozói bankszámlák kínálatában is vannak nullás ajánlatok, ilyen például az év végéig a [Raiffeisen Bank több számlacsomagja](#). Fontos azonban figyelned arra, hogy pontosan milyen tételeknél nem számít fel díjat a bank.

Induló vállalkozások, illetve egyes szakmák képviselői (jogászok, orvosok, gyógyszerészek) sok banknál találkozhatnak nekik szóló speciális ajánlatokkal. Ezek is típustermékek azonban, célszerű alaposan megvizsgálni itt is azt, hogy mit kap a cég, mennyiért és megfelelő-e azoknak az igényeknek a szolgáltatás, amit az



előbb felsorolt kérdések megválaszolásával feltérképezett a cég.

Másik oldalról jó tudni azt is, hogy nagyobb pénzforgalommal rendelkező vállalkozások adott esetben egyedi ajánlatra is számíthatnak. Minden banknál más forgalmi szinthez kötött azonban ennek feltételrendszere – ilyen esetben mindenképp érdemes szakértőhöz fordulni.

Cégünk folyamatosan fejlődik, reagál a változásokra. Terveink, stratégiánk alakításának fontos részévé érdemes tenni banki kapcsolataink karbantartását is. Legalább egy-két évente érdemes ránézni erre a területre is.

enterprise
europe
network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

Vegye igénybe az Enterprise Europe Network díjmentes szolgáltatásait!

Az Európai Bizottság vállalkozás-fejlesztési hálózata, az **Enterprise Europe Network** kiemelt figyelmet fordít a nemzetközi együttműködések elősegítésére.

Adatbázisainkban közel **6000 nemzetközi üzleti ajánlatot** találhat.

Kiemelt ajánlataink:

KERESKEDELMI PARTNERKERESÉSEK

Élelmiszeripari, mezőgazdasági termékek

Egy lengyel nagyvállalat baromfitenyésztőket keres, hogy szállítói szerződés alapján állatokat vásároljon. A cég saját flottával bír, amely rendelkezik az állatok itatásának lehetőségével, ezért képes az állatokat távolabbi helyekről is elszállítani. (BRPL20221202010)

Forgalmazási, vagy kereskedelmi ügynöki megállapodásokat kötne egy Portugália középső régiójában tevékenykedő, egészséges és 100%-ban természetes termékek gyártója és előállítója. A cég biztonságos és fenntartható árukat kínál, például gyümölcs- és zöldségfalatkákat, száraz, előre elkészített ételeket, száraz leveleseket. Olyan termékeket fejlesztenek az élelmiszeripar számára, mint a gyümölcs- és gluténmentes zöldségporok; vegán és bioárúk. (BRPT20221121008)

Egy szlovák ipari pékség, amely édes és sós töltelékkel készült fagyasztott sütemények gyártására összpontosít, élelmiszer-alapanyagok (fagyasztott gyümölcsök és zöldségek, olaj, pizzatészta, paradicsompaszta, töltelékek) uniós beszállítóit keresi. (BRSK20221108024)

ÜZLETI AJÁNLATOK –
2022. december

Elektromos és elektronikai termékek

Elektromos berendezések litván gyártója és nagykereskedője beszállítókat keres a következő termékek vonatkozásában: kapcsolók, aljzatok, szerelési anyagok, vezetékek és kábelek, lámpák és világítóberendezések valamint a villamosenergia-iparban megjelenő innovatív termékek iránt is érdeklődnek. (BRLT20221206010)

Bővítené kínálatát, ezért beszállítókat keres egy, az Egyesült Királyságban működő, Európában és az Egyesült Államokban irodákkal és raktárakkal rendelkező vállalkozás, amely dekorációs és újszerű LED-es világítástechnikai termékek online kiskereskedőjeként tevékenykedik. (BRGB20221205020)

Építőipar, építőipari termékek, alapanyagok

Frissítene portfólióját egy romániai fa-, építőanyag- és szaniterárú nagykereskedő, a cég építőanyagokat keres értékesítési vonalához. Az építőipari termékek nemzetközi gyártóival kereskedelmi megállapodások keretében működne együtt. (BRRO20221207022)

Faipar, fa- és bútorigipari termékek, lakberendezés

Egy svéd vállalat Gusztáv-stílusú fabútorok új sorozatát tervezték. Kiszervezési megállapodás keretében olyan európai gyártókat keres, akiknek fejlett megmunkáló parkjuk van, beleértve a CNC-szerszámgépet is. (BRSE20221103008)

Textilipari és ruházati cikkek

Egy romániai cég magas színvonalú, egyedi és kisszéziás női ruhákat gyárt a cég eredeti tervei alapján. A termékek fenntartható technológiákkal és természetes

anyagok felhasználásával készülnek a következő kategóriákban: ingek, nadrágok, kabátok, szoknyák és ruhák. A vállalat új beszállítókat felkutatásában érdekelt, ökológiai minősítésű kender-, len- és gyapjúszövetek vonatkozásában. (BRRO20221125007)

Orvosi, gyógyászati termékek, eszközök

Partnereket keres egy tapasztalt máltai forgalmazó és értékesítő vállalat, amely gyógyszerek, orvostechnikai eszközök, orvosi fogyóeszközök, generikumok, étrend-kiegészítők, injekciós készítmények, vakcinák és bio-utántáplálék széles és változatos portfólióját kezeli, népszerűsíti, értékesíti és forgalmazza. A vállalat ügynökként vagy forgalmazóként kínálja ügyfélhálózatát az érdeklődő gyártóknak. (BRMT20221205010)

Egyéb

Az ipari szektorban tevékenykedő lengyel vállalat forgalmazási szolgáltatásokat kínál a lengyel piacra belépni kívánó európai gyártóknak. A vállalatot 2010-ben alapították, válaszul azon vállalatok igényeire, amelyek átfogó ipari tanácsadást és segítséget keresnek az üzleti és fejlesztési tevékenységükhöz. (BRPL20221116014)

Az ajánlatokhoz tartozó cégalapítványokkal kapcsolatban az Ön vállalkozásadatainak megadásával (cégnév, cím, kapcsolattartó neve, telefon, e-mail cím, weboldal elérhetősége) bővebb információ kérhető az **een-szeged@csmkik.hu** e-mail címen vagy a 62/554-253-as telefonszámon.

TECHNOLÓGIAI ÉS K+F PARTNERKERESÉSEK

Megoldáskeresés digitális tanúsítványok létrehozására blokklánc-technológiával

Spanyol nyelviskola gyerekeknek egyéves kortól, differenciált és innovatív módszertan alapján, olyan blokklánc-technológiát keres, amely képes megvalósítani a digitális angol nyelvtanúsítványok generálására alkalmas rendszert. (TRES20221202024)

Holland ékszerárka körkörös, újrahaznosítható megoldást

keres rozsdamentes acél ékszerek számára

Egy holland vállalkozás, amely évente több mint 100 000 prémium, rozsdamentes acél ékszert tervez és értékesít, fenntartható lehetőséget keres az ékszerek újrahaznosítására. Bár a cég a régi ékszereket szeretné újjá varázsolni, tény, hogy az olvadó anyagnak meg kell felelnie az európai minőségi szabványoknak ahhoz, hogy újrafelhasználható/újrahaznosítható legyen. A környezeti hatások csökkentése érdekében a kkv jelenleg hosszú távú helyi (európai) partnert keres fenntartható megoldások kidolgozására. (TRNL20221212007)

Egy kanadai kkv olyan egyszerű digitális diagnosztikai eszközöket keres az alapelállításban dolgozók számára, amelyek segítségével digitális betegadatokat gyűjthetnek (pl. kardiológia, bőrgyógyászat, vérnyomás stb.)

A kanadai kkv olyan egyszerű digitális diagnosztikai eszközöket keres az alapelállításban dolgozók számára, amelyek segítségével digitális betegadatokat gyűjthetnek, akár technikai segítségnyújtással, akár kutatási és fejlesztési együttműködési megállapodás formájában. (TRCA20221109024)

Biopesticidekkel foglalkozó holland kkv partnereket



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

keres EUROSARS/EUREKA projektjavaslathoz

Egy szinergikus biopeszticidekkel foglalkozó holland kis- és középvállalkozás EUROSARS pályázatot készít, és partnereket keres konzorcium létrehozásához (a felhívás határideje március 9.). A projekt célja egy enzimen alapuló növényvédő szer kifejlesztése a gomba (Botrytis) elleni védekezésre bizonyos (meghatározásra kerülő) kultúrnövényekben. A szándéknyilatkozatok beküldésének határideje 2023. január 18. (DRNL20221201010)

Érje el költséghatékonyan a megye vállalkozóit! Hirdessen Ön is a Kamarai Futárban!

Kamaránk havilapját, a Kamarai Futárt igényes tartalommal, színes formában juttatjuk el olvasóinkhoz, kamarai tagjainkhoz.

Lapunkban lehetőséget biztosítunk a vállalkozásokat érintő hirdetések, információk kedvezményes elhelyezésére is, így 1/16 oldalas hirdetési felületünket a regisztrált vállalkozások 11 500 Ft+áfa áron, kamarai tagjaink pedig már 8000 Ft+áfa áron igénybe vehetik.

Többszöri megjelenés esetén további kedvezményeket biztosítunk.

Kérjen árajánlatot a futar@csmkik.hu címen!

Apropó

Kanadai üzleti szeminárium a kamarában

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, az Enterprise Europe Network dél-alföldi regionális irodája a Kanadai Nagykövetséggel, valamint a Kanadai-Magyar Kereskedelmi Kamarával közösen üzleti szemináriumot szervez Szegeden Doing Business with Canada, the CETA information seminar” címmel **január 18-án**, 14–17 óráig a kamara székházában.

Az esemény célja a Kanada és Magyarország közötti kereskedelmi kapcsolatok és a CETA-egyezmény megismertetése, illetve a kanadai-magyar gazdasági kapcsolatok bővítése. A résztvevők betekintést nyerhetnek a Kanadai-Magyar Kereskedelmi Kamara tevékenységébe, valamint hasznos információkkal, tanácsokkal gazdagodhatnak a külföldi beruházások védelméről és garanciáiról, a gyorsan változó kereskedelmi környezet által generált logisztikai kihívásokról.

A fórum munkanyelve: angol és magyar
Az angol nyelvű előadáshoz szükség esetén konzultatív tolmácsolást biztosítunk.

A rendezvényen való részvétel díjmentes, de előzetes regisztrációhoz kötött.

Jelentkezési határidő: 2023. január 10.

Program, további információ

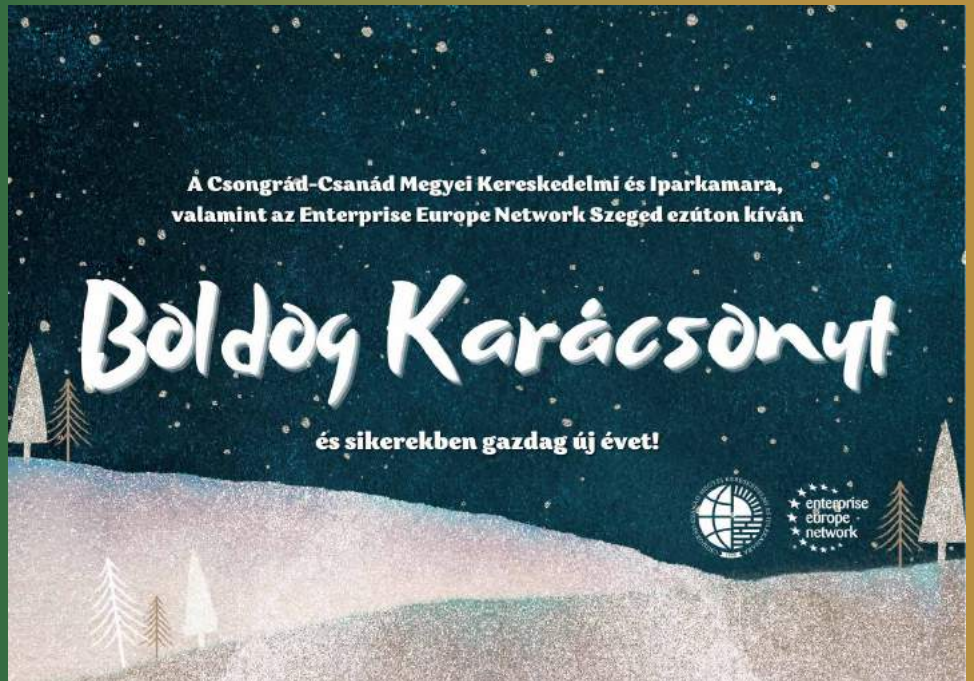
Köszöntjük új tagjainkat!

Ambrus Daniella e.v. – Szeged
Kecskeméti Ernő Zsolt e.v. – Hódmezővásárhely

OTC Medical Kft. – Szeged

PMT Szerszámgép Zrt. – Csongrád

Qualitas T&G Kft. – Szeged



Ünnepi nyitvatartás

Kamaránk szegedi és térségi irodái 2022. december 27-e és 2023. január 6-a között zárva tartanak. Utolsó ügyfélfogadási nap 2022-ben december 23-a, első ügyfélfogadási nap 2023-ban január 9-e. Ebben az időszakban a személyes, telefonos és e-mailes ügyintézés is szünetel.

2023. január 2-a és 6-a között előre egyeztetett időpontban ügyeleti jelleggel okmányhitelesítési ügyintézésre van lehetőség. Időpont-egyeztetésre az [ezen a linken](#) található elérhetőségeken van lehetőség.

Kiadó iroda a kamarai székházban

Kiadó egy 26 négyzetméteres, nagy ablakkal rendelkező, világos, földszinti iroda kamaránk székházában, Szegeden, a Párizsi krt. 8–12. szám alatt. Az épület teljesen akadálymentesített. Lift, udvari, ingyenes parkolási lehetőség, frissen cserélt nyílászárók várják az iroda új bérlijét. A kamarai székház tömegközlekedéssel is kiválóan megközelíthető, a trolis- és villamosmegálló, valamint a Mars tér is néhány perces sétátávolságban van. Érdeklődni a +36308947003-as számon.

Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei

Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei:

Szeged, Párizsi krt. 8–12.

62/554-250

info@csmkik.hu

Hétfő-péntek: 9:00–12:00

Hétfő és szerda: 13:00–16:00

Hódmezővásárhely, Lánca utca 7.

62/653-742

hmvhely@csmkik.hu

Hétfő, szerda: 9:00–12:00, 13:00–16:00

Péntek: 9:00–12:00

Szentes, Budai Nagy Antal utca 6.

30/388-7429

szentes@csmkik.hu

Hétfő, szerda: 9:00–12:00, 13:00–16:00

Péntek: 9:00–12:00

Makó, Deák Ferenc utca 29., fsz. 7.

(bejárat a Pulitzer sétány felől)

30/534-0821

mako@csmkik.hu

Kedd, csütörtök:

13:00–16:00

Péntek: 10:00–12:00

Csongrád, Fő utca 19–21. • 30/388-7429

csongrad@csmkik.hu

Kedd: 9:00–12:00

Csütörtök: 9:00–12:00 13:00–16:00

Mórahalm, István király út 1. 30/792-3897

morahalom@csmkik.hu

Hétfő: 9:00–12:00, 13:00–16:00

Csütörtök: 9:00–11:30

Az ügyfélfogadási rend a meghirdetettől eltérhet. Személyes megkeresés előtt aktuális



információkról legyenek szívesek tájékozódni a csmkik.hu/kapcsolat oldalon, vagy keresse kollégánkat e-mailben vagy telefonon.

Az alábbi esetekben kérjük, továbbra is elsősorban telefonon, vagy e-mailben keressék munkatársainkat:

Járványügyi kérdések: jarvany@csmkik.hu, 62/554-250/9-es hívószám

Egyéni vállalkozók tájékoztatása: tajekoztatasa@csmkik.hu, 62/554-250/3-as hívószám

Kamarai nyilvántartásba vétel: regisztracio@csmkik.hu, 62/554-250/2-es hívószám

Kérjük Ügyfeleinket, hogy kizárólag egészséges és tünetmentes állapotban látogassák Kamaránk szegedi és képviselői irodáit. Az ügyfélfogadási terekben az aktuális járványügyi szabályokat betartva lehet tartózkodni.