



## Határok nélkül

Konferenciával zárult a BEE-Student projekt másfél éves programsorozata

# Közös munkában a vállalkozások és az egyetem

Április 5-én tartották a 18 hónappal ezelőtt indult BEE-Student Vállalkozói ökoszisztéma képzése – Hallgatói vállalkozások határok nélkül című projekt záró konferenciáját. A rendezvényen kiemelt szerepet kapott az együttműködés a vállalkozások és az egyetemi szféra között. Az előadók változatos módon, elméleti, tapasztalati és gyakorlati megközelítésben igyekeztek körbejárni a témát. Az Újvidéki Egyetem Technológiai Kara és a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara közös projektjének sikerességével kapcsolatban talán mindennél beszédesebb, hogy mind a programban résztvevő hallgatók, mind az őket ösztöndíjasként fogadó vállalkozások meglepedettséggel és lelkesen beszéltek közös munkájukról.

## Dr. Kőkuti Attila: Élénküljön az együttműködés a vállalkozások és az egyetemi szféra között!

Dr. Kőkuti Attila, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke bevezető előadásában arról beszélt, hogy a gazdasági önkormányzatban hogyan is látják a vállalkozások és az egyetemi kutatóhelyek együttműködésének helyzetét. Ideális esetben azt gondoljuk, hogy a legfontosabb kapcsolódási pont talán a K+F – és az így megszülető, és jó esetben értékesítésre is kerülő eredmények. Egy másik nagy területe a kapcsolatépítésnek a hallgatók megjelenése a vállalkozásoknál, nagy lehetősége ez a kölcsönös ismerkedésnek. Az egyetemi világ közelebb kerül a vállalkozásokhoz, és fordítva, a vállalkozói szemlélet megjelenik a kutatóhelyek működésében.

### Kulcs a hozzáadott érték

Kamaránk elnöke megállapította, hogy Magyarországon – és ebben Csongrád-Csanád megye sem kivétel – a kkv-szektor számosságában igen jelentős, de az egyetemi kapcsolatai messze nem olyan erősek, mint, ami kívánatos lenne. A nagyvállalati szektor, illetve a multik ebben előbbre tartanak. Fordulatot az jelentene, ha a kis- és középvállalati szektorban is egyre több olyan cég lenne, ahol hozzáadott értéket teremtenek. Mert ahol igen, ott fejlesztés is van, ami viszont indukálja a kapcsolatot az egyetemi kutatóhelyekkel, és igény lesz a diplomáját használni tudó szakemberre is. Enélkül ma már elképzelhetetlen megfelelő jövedelemtermelő képesség, sem komolyabb termékfejlesztés, sem színvonalas pályázati képesség. Az elnök szerint a 20 és 50 fő közötti létszámot foglalkoztató vállalkozásoknál már elvárható lenne, hogy elinduljanak ezek a folyamatok. A képet szerkezeti problémák is rontják, ugyanis míg a nagyobb vállalkozások száma rendkívül alacsony a kkv-szektorban, a kicsi, mikrovállalkozások aránya viszont irreálisan magas.



## Diplomás szakembert keresnek, tudományos fokozattal

Ami a K+F kiadásokat illeti, a GDP 1,3-1,5%-át teszik ki Magyarországon, ezzel a globális innovációs indexet tekintve a nemzetközi mezőnyben közepesen, a 41. helyen vagyunk, az egyetemi–ipari együttműködésben pedig a 60. helyen – ezek a számok viszonylag jók, de önmagukban nem mutatják az egyébként meglévő alapvető hiányosságokat – jegyezte meg a CSMKIK elnöke. Említett is egy újabbat ezek közül, nevezetesen, hogy rendkívül szerény mértékű a munkaerő-áramlás a vál-

tapasztalat szükségeltetik” – mert nagyot álmodni dr. Kőkuti Attila.

A BEE-Student programmal kapcsolatban arra hívta fel a figyelmet kamaránk elnöke, hogy hasonló a helyzet a szerb–magyar határ mindkét oldalán. A cél éppen ezért az, hogy emeljük az együttműködést a vállalkozások és az egyetemi kutatóhelyek között itt is és ott is. A projekt ereje éppen abban van, hogy több szerb hallgató jutott el magyar vállalkozásokhoz, és folytathott bele az ott folyó munkába, és fordítva, magyar hallgatók szegődhettek el szerbiai cégekhez. A CSMKIK vezetőjének is meggyőződése, hogy az ilyen típusú kapcsolódások hatása messze túlmutat a mostani projekten.



Dr. Kőkuti Attila

lalkozói szféra és az egyetemi-kutatói szektor közötti – és ez oda-vissza, mindkét irányban igaz. A vállalkozói oldal feladatát e téren abban látja, hogy olyan gazdasági környezetet tudjon kialakítani, amely alkalmas arra, hogy a képzett, diplomás munkaerő megtalálja benne a számítását. „És egyszer majd eljutunk odáig, hogy megjelenik egy olyan álláshirdetés, amelyben diplomás szakembert keresnek, lehetőleg tudományos fokozattal, mert olyan innovációs feladat előtt áll a cég, ahová ez a tudás, rálátás, olvasottság, nemzetközi

## Boško Vučurević: Hidakat építünk a két ország között

A program életszerűségére mi sem jellemzőbb, mint hogy Boško Vučurević a Vajdasági Kereskedelmi és Iparkamara elnöke mondanivalóját azzal kezdte, hogy ő is házigazdának érzi magát ezen a szegedi rendezvényen. És tudja, ugyanígy érzik magukat a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara képviselői is, amikor hozzájuk mennek. Emlékeztetett, a vajdasági kamarában minden évben rendeznek olyan kiállítást, amely a kutatóintézetek és a vállalkozói szféra együttműködéséről szól. Náluk is a kis- és középvállalkozások vannak a legtöbben, és támogatni kell őket abban, hogy együtt tudjanak működni az egyetemekkel. Hiszen náluk is a vállalkozások termelékenységének növelése, technológiai szintjük emelése a cél. Az egyetemek követik a nemzetközi trendeket, tudnak is nekik segíteni. A cél a piacra lépés, s mivel hatalmas a konkurencia, főleg a nyugati és globális piacokon, csak úgy tudjuk pozícióinkat biztosítani, és magasabb szintre emelni, ha jó minőségű, versenyképes termékeket állítunk elő. ➤



➤ A vajdasági kamarai elnök már egy következő eseményre, az Újvidéki Mezőgazdasági Kiállításra is felhívta a figyelmet, reméli hasznos lesz a magyarországi vállalkozások számára is. Szeretnének egy nagyszabású üzleti fórumot is szervezni, amelyen Magyarország, benne több térségi kamara, így a Csongrád-Csanád megyei is házigazda lesz.

Az elnök megosztott néhány makrogazdasági számot is a jelenlévőkkel. Úgy fogalmazott, hogy ahogy a politikai, úgy a gazdasági kapcsolatok is egyre magasabb szintre emelkednek a két ország között. Ha csak a Vajdasági Autonóm Tartományt nézzük, 1 milliárd euróról beszélhetünk, ami 30 százalékos növekedést mutat most már évről évre.

A két ország közötti együttműködés 600 milliárd eurós bevételt generált, ezzel Magyarország a második legjelentősebb kereskedelmi partnere Szerbiának Németország után.

Befejező mondatát a programban részt vevő hallgatónak szánta: Tudnotok kell, hogy a két kamara mindig a rendelkezésükre áll.

## Szabó Gábor: Ki kell használni a hallgatók vállalkozói potenciálját!

Szabó Gábor, a Szegei Tudományegyetem kuratóriumának elnöke, az ELI-ALPS ügyvezetője tényyszerűen állapította meg, hogy nem sorakoznak az olyan projektek, melyek arról szólnának, hogy a helyi vállalkozások micsoda intenzív együttműködésben vannak egyetemmel. Pedig az egyik fő csapásirányának ennek kell lennie. A professzor ebbe az irányba tett fontos bevezető lépésnek nevezte a duális képzést, ami már valamennyire összehozza a vállalkozói és az egyetemi szférát, még akkor is, ha ez nem elsősorban a kutatás-fejlesztésre irányul. A találkozásnak, a kapcsolatnak, a kommunikációnak kell először felállnia – jegyezte meg.

Az egyetemeknek ezen túlmenően ki kell használni azt a potenciált, ami a hallgatók vállalkozói képességéből és kedvéből adódik – ami tulajdonképpen a BEE-Student projekteknek is egyik célja volt. És ez nemcsak Magyarországon, de még Európában sincs kellőképpen kihasználva – jegyezte meg a professzor. Egy felmérést említett, amely szerint a híres MIT (Massachusetts Institute of Technology) hallgatóinak 20 százaléka gondolta úgy, hogy olyan helyen fog dolgozni majd, amelyet ő teremt magának. Az erre vonatkozó számok Európában az 5%-ot is ritkán szokták elérni, de még ez is egy olyan potenciál, ami óriási gazdasági fejlődési lehetőségeket rejt magában. Egy 15 évvel ezelőtti konferencián találkozott egy svéd programmal, ahol megnézte a házigazda egyetem honlapján a hallgatók vállalkozás-fejlesztési programját és azt találta, hogy 500, főként a hallgatók, kisebb részben az oktatók által indított projektet jegyezték, amiből 250 érte el azt a szintet, hogy pár éven belül vállalkozások születtek belőlük, és végeredményben a projekt nagyjából tízezer munkahelyet hozott létre abban a régióban. Ez az egyetem hasonló méretű, mint a Szegei Tudományegyetem, vagyis összehasonlítha-



tók vagyunk, abban sajnos viszont nem, hogy mekkora gazdasági potenciált jelentünk a környezetünkre – tette hozzá Szabó Gábor. Van hova fejlődni, és reményét fejezte ki, hogy ez a mostani projekt is hozzájárul ehhez.

### Új fogalommal ismerkedhetünk: multidiszciplináris

Egy, idehaza még kevésbé ismert fogalmat is behozott előadásába Szabó Gábor, amiről

gyűjtik be az összes tudományos kompetenciát. Vagyis nem arról van szó, hogy különböző szakterületek képviselői összeállnak és kutatni fognak valamit, hanem a probléma konkrét megoldására kompetenciát. És még egy nagyon fontos eleme van a multidiszciplináris kutatás definíciójának, az hogy ilyenkor a problémamegoldásban folyamatosan támaszkodni kell a gazdasági partnerekre, hiszen társadalmi-szociális probléma megoldása nélkülük aligha fog működni. Ezt a megközelítést az egész világ egyelőre tanulja, de azért a Szegei Tudományegyetem jól teszi, ha ebbe az irányba minél hamarabb elindul, és vannak is már jó kezdeményezések – jegyezte meg az SZTE kuratóriumának elnöke.

### Hogy jó legyen itt élni

A konferencia témájához is kapcsolódva, Szabó Gábor is úgy látja, hogy az Újvidéki Egyetem és a Szegei Tudományegyetem közötti együttműködés felfutóban van. Nemrég járt Újvidéken, a rektorral is találkozott, ahol az is szóba került, hogy az Újvidéki



Szabó Gábor: Azért kell együttműködni, hogy az itt élő embereknek jobb legyen

nemzetközi fórumokon viszont egyre többet beszélnek, és sorra születnek a tanulmányok, az OECD-ben is. Arra a kérdésre ugyanis, hogy a következő időszakban milyen módon tud a felsőoktatás a legnagyobb mértékben hozzájárulni a társadalom fejlődéséhez, egyre gyakrabban használják a multidiszciplináris kutatás kifejezést. Ennek definíciója nem azonos interdiszciplináris kutatással. Problémaorientált kutatásról van szó, kissé már elkopott példa erre a Pandémia, ami egy alapvető problémaként jelent meg a társadalom előtt, megoldásához ezernyi aspektusból a legkülönbözőbb fajta kompetenciára volt szükség. Egy multidiszciplináris csapat úgy áll föl, hogy a probléma megoldásához

Egyetem második körben csatlakozhat ahhoz az európai egyetemi hálózathoz, amelynek a Szegei Tudományegyetem is része. A professzor nem kis malíciával jegyezte meg, hogy: „Ezen a környéken nagy baj, hogy komolyan vesszük a határokat, remélem, hogy pár éven belül örökre el tudjuk felejtetni.” Együtt kell működünk, az egyetemeknek és vállalkozásoknak is ahhoz, hogy az embereknek jó legyen itt élni ebben a térségben. Az SZTE kuratóriumi elnöke végül annak a reményének adott hangot, hogy ehhez a most záruló BEE-Student program is hozzá tudott járulni. Azt kívánta a résztvevőknek, hogy legyenek sikeresek abban, hogy a lehetőségeket kihasználják. ➤

## Határok nélkül

### Dr. Biljana Pajin: A diploma megszerzése után indítsanak saját vállalkozást!



Dr. Biljana Pajin

➤ Dr. Biljana Pajin, az Újvidéki Egyetem Technológiai Karának dékánja Szerbia és a régió egyik legkiválóbb oktatási és tudományos kutatóhelyének nevezte intézményüket, de nemcsak a mérnöki kar, hanem és a BEE-Student határon túli csapata nevében is köszöntötte a záró konferencia résztvevőit. Az intézményt bemutatva elmondta, hogy küldetésük diplomás mérnökök képzése élelmiszer-ipari, gyógyszerészeti, vegyészeti, anyagmérnöki és biotechnológiai területen. A hat évtizedes múltra visszatekintő intézmény fennállása alatt több mint 5200 diplomás mérnök végzett. Ami a mérnöki kart megkülönbözteti másoktól, az a rendkívül magas szintű tudományos munka. A kar fejlesztési stratégiájának célja az ország és a régió különböző intézményeivel és a vállalkozói

szektor szereplőivel való kapcsolatteremtés az oktatási folyamat és a tudományos tevékenység javítása érdekében. A mostani, határon átnyúló együttműködési projekttel kapcsolatban emlékeztetett, amellett, hogy élelmiszer-ipari hallgatók lehetőséget kaptak, hogy a hallgatói vállalkozási központ keretein belül különböző képzéseken vegyenek részt, és laboratóriumi körülmények között fejlesszenek termékeket, a legfontosabb, hogy szegedi kis- és középvállalkozásoknál ösztöndíjként bekapcsolódhattak az ott folyó munkákba. Mindezt azért, hogy bátorítsuk őket: a diploma megszerzése után próbáljanak meg saját vállalkozást indítani. A dékán asszony végül köszönetet mondott mindenkinek, akik segítették a program sikeres megvalósítását.

### Bíró István: Engedd, hogy csináljam, és megértem!

A Szegedi Tudományegyetem Mérnöki Kara és a vállalatok közötti együttműködésekéről Bíró István dékán tartott prezentációt. Érdekes, hogy a szegedi Mérnöki Kar hasonló korú, mint az újvidéki, 60 éves. Az intézmény jelenlegi szakstruktúrájában gépészmérnököket, mechatronika mérnököket, műszaki menedzsereket, mezőgazdasági és élelmiszer-ipari gépészmérnököket és élelmiszer-mérnököket képeznek. Ebben az évben indul az ipari termék- és formatervező mérnök képzés, míg 2024-ben tervezik a logisztikai, az egészségügyi, a jármű- és a táplálkozástudományi képzés bevezetését.

Ami a vállalati együttműködésekkel ilgili, jellemzően a duális és kooperatív képzésekre, gyakornoki programokra, kötelező szakmai gyakorlatokra, közös projektekre, műszaki, technológiai fejlesztésekre kell gondolnunk. Amikor a dékán kivetítette a Mérnöki Kar duális és kooperatív partnervállalatainak



Bíró István

logóit, sokan meglepődtek a gazdagságon, több mint félszáz cég színesítette a palettát. A duális képzés lényegét aligha fogalmazhatta volna meg világosabban Bíró István, mint a következő szlogennel: Mondd el, és elfelejtem; mutasd meg, és megjegyzem; engedd, hogy csináljam, és megértem! A duális képzés keretében tényleg megnő a gyakorlati képzés jelentősége, valóságos feladatokkal találkozhatnak a hallgatók, valóságos munkahelyi környezetben, így mire végeznek, már szakmai tapasztalattal is rendelkeznek, és szerencsés esetben a céghez való kötődés is kialakulhat. A tapasztalatok igen jók, nem véletlenül egyre elfogadottabb és egyre népszerűbb a duális képzési forma mind a hallgatók, mind a vállalkozások körében – hangsúlyozta a Mérnöki Kar dékánja. És végül néhány számadat a 2021-es esztendőről: duális és kooperatív vállalatok száma 455; duális hallgatók száma: aktív 78, végzett 18; kooperatív hallgatók száma: aktív 18, végzett 11.

## Fejlesztéseikhez a tudományt hívják segítségül

A zárókonferencián olyan jó gyakorlatokat is megismerhettünk, ahol már élő valóság a vállalkozás és az egyetemi kutatóhelyek közötti kapcsolat, és fejlesztéseikhez elengedhetetlenek tartják a tudományos megoldásokat.

### Fornetti: Egy ötlettől a nemzetközi cégig

A Fornetti sikertörténetét – Egy ötlettől a nemzetközi cégig – Németh Ferenc fejlesztési igazgató mutatta be. A Fornetti alapszámai: 15 ország, 18 hálózat, több mint 8000 sütési pont. A vállalati sikerességhez a következő összetevőket gyűjtötte csokorba a cég fejlesztési igazgatója: piac folyamatos monitorozása; piaci rés felismerése; folyamatos fejlesztés; trendeket nem követni kell, hanem diktálni; hatékonyság (kapacitás, a gépek optimális használata, a lehető legkisebb selejt); munkavállaló, mint a siker kulcsa; együttműködés a partnerekkel. A túléléshez az alkalmazkodást tartja a legfontosabbnak.



Németh Ferenc

### A PICK szalámi örök... de mi megváltoztatjuk!

A fenti címmel mutatta be Dr. Hodúr Cecília a Szegedi Tudományegyetem Mérnöki Karának intézetvezető egyetemi tanára az SZTE és a Pick Szeged Zrt. közös kutatásfejlesztési projektjét. A GINOP-pályázat segítségével megvalósuló program a hagyományos PICK-termékek ver-

senyképességének javítására irányult az élelmiszerlánc különböző lépéseinél. A hét alprojekt a megfelelő nyersanyag biztosításától kezdve a füstölési eljárás optimalizációján, a penész-kultúra reorganizációján át az automatizálásig, a csomagolásfejlesztésig és a termékfejlesztésig ölelt fel tudományos vizsgálatokat, kísérleteket, koncepciókat, koncepciókat. Az intézetvezető asszony a legnagyobb sikernek magát az együttműködést, az együttgondolkodást tartja, mely fényesen igazolta a vállalkozások és a tudományos szféra összefogásának eredményességét a gazdaságfejlesztésben.

### Tanítottak és maguk is tanultak a Rubinnál

A Rubin Szegedi Paprikafeldolgozó Kft. is bekapcsolódott a BEE-Student programba. Dr. Konksek Arnold minőségügyi vezető mutatta be a nemzetközileg is elismert cégüket és számolt be tapasztalataikról. A Rubinról sokat elmond, hogy partnerei között olyan piacvezető ➤





Dr. Hodúr Cecília példásnak nevezte a Pick Szeged Zrt. és az egyetem közös kutatásfejlesztési projektjét.

➤ élelmiszer-ipari nagyvállalatok vannak, mint a Pick Zrt., a Profood Zrt., a Sam Spice (Chio chips), a Hela Gewürzwerk (a legnagyobb német fűszerkeverék- és ketchupgyártó) vagy éppen a Nestlé. A Rubin a hazai fűszerpaprika vertikum meghatározó szereplője (1200 tonna/év, egyéb fűszerek 70 tonna/év), az árbevétel 60-70 százaléka exportból származik.

A cég rendszeresen részt vesz tudományos kutatási-fejlesztési projekteken, hallgatókat fogad, nemzetközi tudományos publikációik vannak. Folyamatosan fejlesztenek, kilenc mérnök dolgozik náluk. A BEE-Student projekthez is tudatosan csatlakoztak, egyrészt a kapcsolatépítési lehetőség miatt, másrészt, a program fejleszti a saját szakterületi vezetőik – mint mentorok – kapcsolatteremtő, vezetői, tudásmegosztó és kommunikációs készségeit. A foglalkoztatás során mindvégig előtérbe helyezték a mentoráltak igényeit, szakmai érdeklődését. És hogy milyen speciális feladatokkal foglalkoztak a fiatalok a Rubinnál töltött időszak alatt? Például: élelmiszer-biztonsági kultúrával kapcsolatos képzési anyagok kidolgozásával, feldolgozási folyamatok elemzésével, mikrobiológiai validálással, színelemzéssel, termékhamisítási kockázatok elemzésével, a bio termékgyártás speciális feltételeivel, vagy éppen gépbeszerzési források felkutatásával.

A Rubinnál nagyon jók a tapasztalataik a programot illetően, Koncsek Arnold szerint a mentoráltak érdeklődéssel, aktívan vettek részt a napi munkában, a projektfeladatokat színvonalasan, precízen, határidőre teljesítették, kiválóan együttműködtek a szakterületi vezetőkkel és valóban segítséget jelentettek a feladatokban. A Mérnöki Kar és a kamara is dicséretet kapott, mert csekély adminisztrációs feladatot róttak rájuk, és a kollégák segítőkészek, gyorsak voltak az ügyintézésen.

A tapasztalataik bizonyították a fenntartásaik, éppen ellenkezőleg a tapasztalataik: kiderült, mekkora bizonyítási vágy van ezekben a fiatalokban. „Ha lesz ilyen program a jövőben, máris jelentkezem, számíthatnak ránk!” – adott nyomatékot az előbbi véleményének a cég vezetője. A Geneza Kft. egyébként Magyarokánban működik immáron 28 éve családi vállalkozásként, élelmiszer-alapanyagok importjával, a zöldségfélék és fűszernövények szárításával foglalkozik. Technológiájuk leveles és gyökeres növények szárítására egyaránt alkalmas. Közel 15 ezer tonna nyers zöldséget és fűszernövényt dolgoznak fel évente, ami körülbelül 2 ezer tonna szárítmánynak felel meg. Termékeik 85%-át külföldi piacokon értékesítik, négy kontinensre szállítanak, a legnagyobb nemzetközi cégeket tudhatják a vevők között.



Szecsei Klára



Koncsek Arnold: A Rubinnál nagyon elégedettek vagyunk a hallgatókkal.

### Geneza – Világhíres szárítmányok Magyarokánról

A Bee-Student ösztöndíjprogram szerbiai tapasztalatairól Szecsei Klára, a közel száz főt foglalkoztató Geneza Kft. ügyvezetője számolt be. Öszintén elmondta, hogy kollégáival először tartottak tőle, hogy nem lesz-e terhükre, ha egy ismeretlen hallgató egy hónapon át ott „léblabol” körülöttük, és még foglalkozni is kell vele.

Folyamatosan fejlesztenek, jelenleg is bővítéseket terveznek. És végül, melyek a jellemző termékeik? A szárított petrezselyem, kapor, korianderlevél, spenót, paszternák, sárgarépa, cékla, és mint hallottuk, az utóbbi két évben már zöldborsót és zöldbabot is szárítanak. A Geneza Kft. közel száz főt foglalkoztat.

A konferencián elhangzottakkal kapcsolatban Szecsei Klára elmondta, ők is abban érdekeltek, hogy legyen valamiféle összefonódás az egyetemi és a vállalkozói szféra között. Ahogy fogalmazott, érdeklődéssel hallgatta a duális képzéssel kapcsolatos magyar eredményeket, szorgalmazni is fogja a rendszer elterjesztését a Vajdaságban is.

## A hallgatók sem hallgattak élményeikről

A BEE-Student zárókonferenciáján egy magyar és egy szerb hallgató is beszámolt az őket fogadó cégeknél szerzett élményeiről, tapasztalatairól.

### Vivien a fagyasztott termékek gyártásában szerzett jártasságot

Boros Gyevi Vivien, a Szegei Tudományegyetem Mérnöki Karának III. évfolyamos élelmiszer-mérnök szakos hallgatója kooperatív képzésen vett részt a vajdasági Aretol Vállalatnál. Eleve azért jelentkezett a programba, mert az lebeg a szeme előtt, hogy majd ő is



Boros Gyevi Vivien

szeretne önálló vállalkozást alapítani. Nála tényleg nem egyszerű ábrándozásról van szó, hiszen ahogy elmondta, odahaza a családban is vállalkozói környezetben nőtt fel. A tapasztalatszerzés, a szakmai fejlődés és elméleti tudásának gyakorlati hasznosítása késztette arra, hogy részt vegyen a projektben. Vivien profi módon, prezentációval mutatta be az őt fogadó céget, amely 25 éve van a piacon fagyasztott, sterilizált, pasztörizált zöldségeivel és gyümölcszeivel. A családi vállalkozásként indult cég ma több mint 200 állandó és szezonális dolgozót foglalkoztat. Hét ➤



## Határok nélkül

➤ vajdasági telephellyel működnek, más és más fő profillal. A cég fő központja Újvidéken van. Az élelmiszermérnök szakos lány hosszasan sorolta, mi mindenbe láthatott bele ottléte során. Vivien amellet, hogy rendkívüli tapasztalatokkal lett gazdagabb, elmondta, hogy bővült az elméleti és gyakorlati tudása, fejlődött a szervezőkészsége, tárgyalóképessége, kommunikációja, önállóbb lett, és erősödött a problémamegoldó képessége is.

### Jelena el tudja adni a Falusi csirkét

Jelena Šurlan az Újvidéki Egyetem Technológiai Karán tanul, most viszont a Bee-Student ösztöndíjas hallgatójaként a Szögedi Csirke Kft.-nél tölthetett el három hónapot. Motivációja hasonló volt, mint Viviennek, azért jelentkezett a programba, mert egyrészt szakmai tapasztalatokat akart szerezni, másrészt arra is kíváncsi volt, hogyan működik egy vállalkozás az Európai Unióban Szerbiához képest. Maga a baromfiipar is érdekelte, a technológiák, a fejlesztések, de



Jelena Šurlan

a munkaszervezési módszerek is. A gyakorlat után most úgy érzi, felkészültebb a jövőre, és bátrabban gondol a diploma megszerzése utáni vállalkozás-alapításra is.

Jelena a programban kapott munkájáról is beszélt, amellet, hogy részt vett a gyártási folyamat minden részében, a baromfiiparra vonatkozó mikrobiológiai követelményekkel és a csirkehús minőség-ellenőrzésével is megismerkedhetett, sőt menedzsment- és



Dr. Seres Zita sok-sok szorgos méhecskével találkozott

Dr. Seres Zita, az Újvidéki Egyetem Technológiai Karának, a projekt- menedzsere, egyetemi tanára a Bee-Student projekt zárása kapcsán fogalmazta meg gondolatait. Emléztetett, hogy a projekt frappáns megnevezésében a bee szócska méhet jelent, és örömmel jelentheti, hogy a programban részt vevő hallgatók valóban a méhecskék szorgalmával vettek részt a közös munkában. A projekt másfél évét áttekintve, felidézte, hogy első lépésben egy hallgatói vállalkozási központot hoztak létre az Újvidéki Egyetemen, az élelmiszer-ipari tudástranszferre összpontosítva. A projektben egyébként négy képzést indítottak, két workshopot szerveztek, és folyamatos kutatólaboratóriumi munka is zajlott. De legfontosabbnak persze ő is azt tartja, hogy sikerült 35 hónappal ösztöndíjat adni magyarországi és szerbiai hallgatóknak, és hogy a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi

és Iparkamarával együtt több vállalkozást is sikerült megszólítani, akik szívesen fogadták a hallgatókat.

A projektben részt vevő hallgatók munkába állásuk előtt felkészítő tréningeken vettek részt, hogy betekintésük legyen a vállalkozásalapítás feltételeibe, jogi hátterébe nemzetközi szinten is. A projektben öt hallgató Magyarországról került szerbiai, 10 hallgató pedig Szerbiából magyarországi kis- és középvállalkozásokhoz. A laboratóriumi foglalkozásokon pedig piacképes termékek fejlesztése volt a feladat, amihez a projekt a szükséges berendezéseket és az alpanyagokat is biztosította. Ahogy a program menedzsere fogalmazott, ugyan a projekt most lezárult, de mindenki abban bíz, hogy a BEE-Student szelleme tovább él, és lendülete valamilyen formában folytatódni fog. Dr. Seres Zita végül a projekt valamennyi résztvevőjének, partnerének, segítőjének megköszönte a munkát!

marketing- ismereteket is szerzett. Így nem csoda, hogy komplett kis előadást tartott a csirkehúsról, mint az emberi táplálkozás fontos részéről. Azt is elmondta, hogy a Szögedi Csirke Kft.-nél a falusi csirkék hagyományos tartásmódban nevelkednek. A hosszú nevelési

idő és a természetes fény mind hozzájárul a Falusi csirke néven ismert termékeik kiemelkedő minőségű és zamatos húshoz. Jelena marketingből is jelesre vizsgázott.



A projekt az Európai Unió társfinanszírozásával valósul meg

Interreg - IPA CBC Magyarország - Szerbia



Tájékozódjon a KAVIR-ban!

## Már elérhető a Kamarai Vállalkozói Információs Rendszer

2020. július 1. után a gazdasági kamarák nyújtanak tájékoztatást az egyéni vállalkozáshoz szükséges általános információkról, valamint a képzéshez, illetve a hatósági engedélyhez, vagy bejelentéshez kötött gazdasági tevékenységekről (korábban a Kormányablakok feladata volt az ilyenfajta tájékoztatás). A területi kamarák az e-TUS néven ismert program segítségével kezdték meg feladatuk ellátását, amely szűkített tartalommal 2021 augusztusáig a vállalkozások számára is elérhető volt.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara és a területi kamarák részben a 2021. szeptember 1-jén hatályba lépő 34/2021. (VII. 26.) ITM rendelet miatt úgy döntöttek, hogy aktualizált tartalommal az első egy- éves tapasztalatok alapján kialakított igényekkel egy új, a vállalkozások számára is szinte teljes tartalommal elérhető adatbázis kerüljön kifejlesztésre. Az elmúlt fél éves munka eredményeként megszületett a KAVIR, vagyis a Kamarai Vállalkozói Információs Rendszer, amely 2022. márciusa óta érhető el az érdeklődők számára. További információk az adatbázisról és használatáról



KAMARAI VÁLLALKOZÓI  
INFORMÁCIÓS RENDSZER

IDE KATTINTVA érhető el, vagy keresse kollégáinkat a [tajekoztatas@csmkik.hu](mailto:tajekoztatas@csmkik.hu) e-mail címen.

Felhívjuk a figyelmét, hogy a KAVIR-ban feltehető információk tájékoztató jellegűek, azok hatályos állapota az irányadó jogszabályokban ellenőrizendő, amelynek elvégzése az Ön felelőssége, és minden esetben ajánlott.



Magyar és szerb cégek a szegedi Vajdasági Üzleti Fórumon

# Az együttműködés lehetőségeit keresték

Üzleti fórumra várta a magyar és szerb vállalkozásokat a Vajdasági Kereskedelmi és Iparkamara, az újvidéki Energiahatékonysági Klaszter, az ArchEnerg Klaszter, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara és az Enterprise Europe Network. Az április 12-ei rendezvényen az energiahatékonyság és a megújuló energiaforrások alkalmazásának népszerűsítése állt a fókuszban, és a részt vevő közel 20 cég és szervezet képviselői kétoldali megbeszéléseket is folytathattak.

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara titkára szerint a rendezvény közös szervezése is jó példa arra, hogy a vállalati kérdésekben a különböző partnerek együttműködve, hálózatként tudják segíteni a cégeket. Megnyitójában kiemelte az Enterprise Europe Network nemzetközi kapcsolatépítő tevékenységét, és a határ menti magyar-szerb projekteket, ahol szintén fontos hangsúlyt kapnak a fenn tartható energetikai megoldások.



Az ArchEnerg Klaszter társelnöke, Lakatosné dr. Nemes Sarolta arról számolt be, hogy egyre intenzívebben vesznek részt a külföldi kapcsolatok építésében, hangsúlyozva a nyitást India, Üzbegisztán és Kirgizisztán irányába, illetve a hatékony együttműködést a Duna Menti



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

Kereskedelmi Kamarák Szövetségével.

A plenáris szekció további felszólalói Milan Stojanov, a Vajdasági Kereskedelmi és Iparkamara elnöki kabinetvezetője, Zavarzó Zoltán, az ENEF Klaszter („Energiahatékonysági Klaszter Egyesület”) elnöke, és Lőrincze Péter, a

Duna Menti Kereskedelmi Kamarák Szövetsége (DCCF) főtitkára a közös eredményeket emelte ki, megerősítve a vállalkozásokat abban, hogy a jövőben is hasonló rendezvényekkel segítik a cégek fejlődését. A köszöntőket követően a témában érintett szerb cégek mutatták be tevé-

kenységüket, így kondenzációs, ipari hőszivattyúk, valamint nagy hatékonyságú biomassza tüzelésű kazánok gyártóival, illetve napelemes technológiájával és élelmiszer-csomagolás eltávolítására alkalmas gépekkel foglalkozó cégekkel is megismerkedhettek a részvevő magyar vállalkozások.

A program részeként a tapasztalatcsere, a piacbővítés, valamint a közös projekt- és befektetési lehetőségek feltérképezésének elősegítéséért, az eseményhez csatlakozó cégek és szervezetek kétoldali üzletemertalálkozó keretében személyes tárgyalásokat is folytattak.



## Látogatás a ZalaZONE-ban

A Dél-alföldi kereskedelmi és iparkamarák, illetve a Dél-alföldi Gazdaságfejlesztési Zóna vezetése szakmai látogatást tett március elején Zalaegerszegen. A delegáció tagjai először a Zala Megyei Kereskedelmi és Iparkamara szervezésében a Zalaegerszegi Duális Képző Központban tettek látogatást, ahol Nagy András ügyvezető és kollégái mutatták be a Magyarországon egyedülálló, német mintára továbbfejlesztett, nyolc zalaegerszegi és környékbeli kis- és középvállalkozás közreműködésével létrejött pilot üzemcsarnokot, amely a középfokú gépészeti oktatás mellett



teret enged az egyetemisták képzésének is. Ezt követően a tesztpálya projektet, a K+I tevékenységet, egyetemi együttműködések és a gazdasági és ipari ökoszisztémát, tudományos és technológiai

parkot mutatták be előadások keretében az Autóipari Próbapálya Zala Kft., a K+I Autóipari Próbapálya Zala Kft. és a ZalaZONE Ipari Park Zrt. vezetői. A napot a tesztpálya bejárása zárta.



Rendezvények a Dél-alföldi technológiaváltók közösségével

# Folyamatfejlesztés vagy technológiai újítás

Saját technológiai folyamatok részletes megismerése, feltérképezése és az abban rejlő lehetőségek kiaknázása után érdemes egy beruházással, gépvásárlással új technológiát bevezetni – jutottak közös megállapításra a Dél-alföldi technológiaváltók üzleti közösségének résztvevői a negyedik klubtalálkozón, április 21-én.

Szakmai előadónk *Katona László*, a Leanadat Kft. ügyvezetőjének megfogalmazásában a lean menedzsment így értelmezhető: „A lean menedzsment és a lean vállalat szemlélet célja az értékteremtő tevékenységek áramlását akadályozó tényezők láthatóvá tétele és azok minél tökéletesebb lebontása”

Előadásának egyik, többeket meglepő adata, hogy a Modern Mintaüzem Program felmérése szerint egy átlagos munkaszervezésű termelési folyamat teljes átfutási idejének ritkán több mint 5%-át töltik ki a tisztán értékteremtő műveletek, amiért a vevő fizet.

A megjelent vállalkozások közösen értelmezték a felvezetőben elhangzottakat, majd saját tevékenységükre vetítve csoportokban dolgozva határozták meg cégükre vonatkoztatva, hogy mikor van létjogosultsága a folyamatfejlesztésnek és mikor egy beruházásnak. Egy nagyobb gépvásárlás, beruházás meglévő technológia esetén – amit egyébként a pályázati rendszer támogat – átgondolatlanul, alapos előkészítés nélkül, akár veszteséget is okozhat, és nem hozza meg a várt eredményt.

Kérdések merültek fel a résztvevőkben, hogy a lean módszer milyen területeken alkalmazható igazán, egyedi gyártás esetén hogyan értelmezhető. Mennyi energiát fektet egy-egy vállalkozás az ajánlatadásba, milyen arányban lesz megrendelés, üzletkötés ezekből az ajánlatokból, ez mennyi mérnőkorát jelent a cégnél, és hogyan mérhető? Az esemény izgalmas beszélgetésekkel, egymás tapasztalatainak megismerésével zárult.

**Az eseményt az Ipar és az Üzlet 4.0 témakörében felmerülő vállalati problémákra alapozva szerveztük, a RILIAM I-4.0 projekt (HUSRB/1903/43/0051) keretében.**



Interreg - IPA CBC  
Magyarország - Szerbia

A projekt az Európai Unió  
társfinanszírozásával valósul meg



## További rendezvények a RILIAM-projekt keretében

### Digitális és robotshow technológiaváltó cégek vezetőinek

A határon átnyúló RILIAM-program keretében kvv-konferenciát szervezünk **május 18-án Léptékváltás** címmel, ahol a technológiaváltást különböző megközelítésekkel kívánjuk bemutatni a plenáris részben:

- **Összehazalozva: beszélgetés vállalatirányításról és Ipar 4.0-ről.** Vállalatirányítás rendszer oldaláról, SAP szakértő előadó segít rálátást biztosítani, hogyan tud támogatni kisebb cégeket is a nagyvállalatok által már jól ismert és alkalmazott módszer

- **Beszállítói bravúrok és korlátok – Új technológiák, új eredmények**

- **Lehet ezt jól csinálni? – Receptek léptékváltóknak.** A RILIAM Ipar 4.0 projekt tavalyi indulása óta összegyűjtött jó gyakorlatok megosztása

- **Az oktatás vége? Robotika és projektmenedzsment összefüggései**

A konferencia további részében a résztvevők csoportokat alkotva World Café módszertanával osztják meg tudásukat, véleményüket a fenti négy területről.

A konferencia célja:

Hazai cégeink sokaságát érinti a technológiaváltás. De vajon hogyan lehet a fejlesztéseket olajozottan, minél kisebb fájdalommal és beruházással véghez vinni? Egyáltalán: mikor kell váltani? Kísérleti terepen mozgunk, így a kérdésre nincs univerzálisan jó válasz. Vannak viszont már megvalósult beruházások, vállalati tapasztalatok és jó gyakorlatok. A kiállítással

összekötött interaktív konferencia fő célja mindezekről őszintén beszélni és beszélgetni.

### „Ipar 4.0 szomszédolás” harmadik állomása a Legrand-nál

A Dél-alföldi technológiaváltók üzleti közössége által szervezett „Ipar 4.0 szomszédolás” programsorozatának célja, hogy a technológiaváltást az eredeti, céges környezetben mutassa be. „Szomszédolás”, mert jól működő vállalatok hiteles cégvezetői hívják meg a térségből vállalatvezető társaikat az adott cég székelyére, egy üzemlátogatással összekötött műhelymunkára, hogy valódi példákon, dilemmákon és az aktív párbeszéd keretében fejtsék meg együtt a jó gyakorlatok kulisszatitkait, egymást inspirálva és támogatva. Az esemény május 30-án, 14:30-kor kezdődik Szentesen, a Legrand Zrt. székelyén (Ipartelepi út 14.)

A vállalatlátogatást követő beszélgetés témája a karbonsemlegesség és károsanyag-kibocsátás csökkentése, valamint ennek a teljes szállítói láncra gyakorolt hatása lesz.

### Vállalati kulisszatitkok

A kamarai klub június 14-én, 13:30-kor kezdődő műhelybeszélgetésén cégvezetők személyes beszámolóin keresztül a technológiaváltás kezelésének legjobb gyakorlatait és az oda vezető út tanulságait osztják meg egymással a résztvevők.

A programok az Interreg IPA-CBC Magyarország-Szerbia Program által finanszírozott RILIAM I-4.0 (HUSRB/1903/43/0051) projekt keretében kerülnek megrendezésre.



SENIMA: Kamaránk is részt vesz az egyik legújabb Erasmus+ projektben

## Képbe hozzák a társadalmi vállalkozási formát

2022. április 11–12-én Nicosiában tartotta projektindító értekezletét a SENIMA, amelynek elsődleges célja a társadalmi vállalkozás, mint hibrid vállalkozási forma népszerűsítése. A projekt megvalósítását elnyerő konzorcium Ciprus, Görögország, Lengyelország, Magyarország és Olaszország hat különböző partnerszervezetét tömöríti. A projektpartnerek között felsőoktatási intézmény (Uniwersytet Lodzki), akkreditációval és tanúsítással foglalkozó szervezet (Eurocert), webfejlesztő cég (PCX Computers & Information Systems Ltd.), vállalatirányítással foglalkozó szervezet (LT Synergy Ltd.), nonprofit társadalmi vállalkozás (PRISM Impresa Sociale S.R.L.), valamint kereskedelmi és iparkamara (CSMKIK) is képviselték magukat.

A SENIMA projekt célja, hogy a társadalmi vállalkozások szereplőit olyan ismeretekkel, készségekkel és eszközökkel lássa el, amelyek szükségesek a vállalkozás kialakításához és irányításához, és támogatják vállalkozások fejlődését.

A SENIMA projekt keretén belül kidolgozásra kerül egy 4 modul tananyag (SENIMA Syllabus), amely az alábbi témákban tartalmazza majd az alapvető ismereteket:

1. Társadalmi vállalkozások üzleti modelljei és jogi formái
2. Innováció a szociális szektorban



3. Társadalmi vállalkozások pénzügyi menedzsmentje
4. Társadalmi vállalkozások irányítása

A SENIMA projekt weboldala (SENIMA e-platform) angol nyelv mellett a partnerországok nyelvein (görög, lengyel, magyar és olasz) is elérhető lesz. A weboldal tartalmazza majd a SENIMA-tananyagot minden olyan eszközzel és forrással együtt, amely a tanulási folyamatot támogatja. Az eszköztár és alkalmazott esettanulmányok (SENIMA Toolkit and Applied Case Study) segítségével a projekt célcsoportjai hiteles és könnyen adaptálható ismereteket és módszereket szerezhetnek a társadalmi vállalkozásokról. A programban résztvevők a tananyag sikeres elsajátítását a SENIMA tanúsítvánnyal (SENIMA Certification) is igazolhatják.

A projekt célcsoportjai elsősorban a kis- és középvállalkozások, startupok és a társadalmi vállalkozási formában érdekelt vállalkozók; de a program hasznos lehet vállalatulajdonosoknak a vállalat alapítási és fejlesztési szakaszaiban; vállalatirányítási és



üzleti tanácsadóknak célcsoportjaik támogatására; szakképzési szolgáltatóknak, trénereknek; kereskedelmi és iparkamaráknak programkínálatuk bővítésére; valamint EU-hálózatok tagjainak és egyéb szakpolitikai szereplőknek is.

A 2023. novemberéig futó projekt az Európai Bizottság Erasmus+

Program társfinanszírozásával valósul meg, és összhangban áll a Bizottság által meghirdetett „Vállalkozás 2020” Cselekvési tervvel, amely kiemeli a vállalkozói ismeretek oktatásának fontosságát, valamint olyan környezet kialakításának szükségességét, amelyben a vállalkozók növekedhetnek és fejlődhetnek.



## Könyvbemutató a Női Vezetői Klubban Milyenek a női karrierutak?

Könyvbemutatóval várta a klubtagokat és az érdeklődő vállalkozásokat a kamara Női Vezetői Klubja április 6-án. A vendég Joó Zsuzsanna, karrier-tanácsadó, coach, A nők és a karrierpara című könyv szerzője volt, aki elsősorban arra a kérdésre kereste a választ, hogy mennyiben másabb a női karrierút, mint a férfiaké? Joó Zsuzsanna az elmúlt 30 évben ötször váltott foglalko-



zást: magyar-történelem szakos tanárként kezdte, volt üzletk-

tő, marketingkoordinátor, egy élelmiszer-kereskedelmi szaklap

ügyvezető-főszerkesztője, majd 45 évesen alapította meg saját, karrier-tanácsadóval foglalkozó cégét. A szerző a klubvezető Novákné Halász Anna kérdéseire válaszolva megosztotta személyes motivációit és tapasztalatait, de az ügyfeleknél felmerülő gyakorlati kihívások, megoldási lehetőségek is teretkaptak. A női vállalkozói léttel kapcsolatban olyan területekről beszélgettek a résztvevők, mint üzleti stratégia, marketing, tervezés, magánélet-munka egyensúlya, az egy életen át tartó tanulás, vagy hogy mi szól a női vállalkozás mellett?



## A siker kovácsai

Molnár Csaba: Nem elszaladni kell a változás elől, hanem konfrontálódni vele

# Mozgásban a Moltech

Három évtizeddel ezelőtt egyéni vállalkozásként kezdődött a röszkei Moltech AH Kft. története, amely ma már az egyedi tervezésű, kis- és közepes sorozatú ékszíjak, hevederek, alkatrészek, berendezések gyártásával meghatározó szereplő a professzionális anyagmozgatásban és hajtástechnikában. Hogy mitől sikeresek? Molnár Csaba, a cég ügyvezető igazgatója egy mondatba sűrítve is meg tudja fogalmazni: „Azért mert sosem adtuk fel, azért mert a válság idején tanultunk és beruháztunk.” A Moltech AH Kft. önkéntes tagja a kamarának – az ügyvezető a legjobb kamarai programok közé sorolta azokat a rendezvényeket, ahol vállalkozó társak osztják meg egymással problémáikat, tapasztalataikat.

### Gyerekkorban kezdődött

Mielőtt a Moltech történetébe belekezdünk volna, arra kértem az ügyvezető igazgatót, hogy menjünk vissza az időben kicsit korábbra, hogyan lett Molnár Csabából vállalkozó. Meghatározó élményeként elmesélte, hogy 1990-ben főiskolai hallgatóként lehetősége nyílt néhány hónapot külföldön dolgozni. Ahogy fogalmazott, „kulturális sokk” érte, alig húszévesen. Ugyanakkor „az is tudatosult bennem, hogy én itthon szeretnék élni.” Szülei – az akkor elterjedt kisvállalkozási formában –, háztáji gazdaságában paprikát, fokhagymát termesztettek, sertést neveltek. Ő és lánytestvére ebben nőttek fel – természetes dolog volt számukra, hogy értéket állítsanak elő, és az más számára is értékes. Egyfajta mikrovállalkozás volt ez már akkor, csak persze még nem így hívták. Így nem csoda, hogy Molnár Csaba 1992-ben kiváltotta a vállalkozói engedélyét – jó szemmel vette észre, hogy hiány van műszaki gumiáru termékekből – elkezdett hát kereskedni vele. Közben kiderült, keresik a szállítószalagokat is, így az ékszíjakhoz kapcsolódóan elkezdtek ezeket is árusítani. A vállalkozást 1996-ban jogutódlással korlátozott felelősségű társasággá alakították. A cég alapításától kezdve magyar magánüzemeltetők tulajdonában van, akik mind a mai napig részt vesznek a napi operatív munkában.

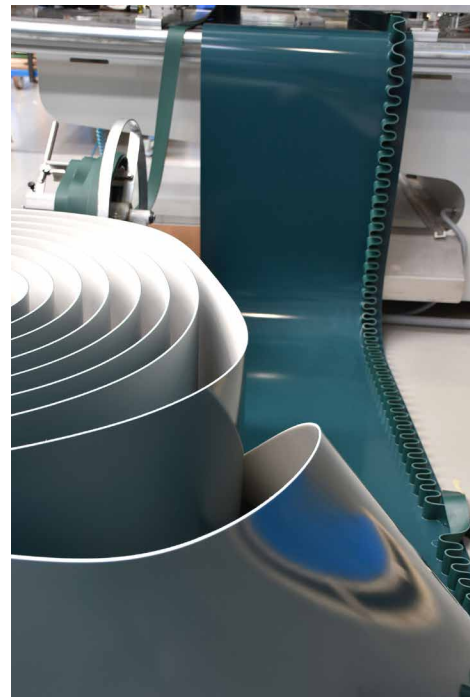
### Átalakítani, plusz értéket hozzáadni

Molnár Csaba nem lenne Molnár Csaba, ha itt megállt volna – nála ugyanis a hozzáadott érték nem valamilyen elvont közgazdasági fogalom, hanem maga a napi gyakorlat – állandóan ebben gondolkodik. De folytassa ő a három évtizedes cégtörténetet:

### Mint a szabók

Molnár Csaba egy szabó munkájához hasonlította tevékenységüket, akinek megvannak a szövetei, a gombjai, és a hozzáadott értéke is azzal, hogy méretet vesz, a legkevesebb hulladék mellett kiszabja, megvarrja, ráigazítja az ügyfélre a készruhát. És akinek talán az anyagon is van egy kis haszna, de mindenképpen a saját munkáját, tudását, tapasztalatát, vagyis a saját hozzáadott értékeit belerakva készített és adott el valakinek hasznos terméket.

– Már kezdetben, amikor még csak az ékszíjak, szállítószalagok, görgők importjával és belföldi kereskedelmével foglalkoztunk, gondolkodtunk azon, hogy ezeket a termékeket hogyan lehetne gyártani. Valami módon átalakítani, plusz értéket hozzájuk adni. A szállítószalagokkal kapcsolatos szolgáltatásokkal kezdtünk, aztán ahogy műhelyünk lett, onnantól kezdve tényleg az a cél vezetett bennünket, hogy minél több



Molnár Csaba: Soha nem adtuk fel

olyan terméket tudjunk eladni, amit már mi gyártunk. A 2000-es évek elejétől szépen sorban kezdtük kiépíteni a gyártókapacitásainkat, és bevételeink 80 százaléka ma már a saját gyártású termékeinkből származik. Büszkék vagyunk arra, hogy termékeink a külföldön is megállják a helyüket. Árbevételünk 20 százaléka származik exportból. Áruinkat 25 országba exportáljuk rendszeresen.

### Válság közben is tanultak, beruháztak

Egy életerős vállalkozásban aligha létezik statikus állapot, dinamika van folyamatosan – a Moltechnél is. A szlogenjük is ezt sugallja: Mozgásban tartjuk! Molnár Csaba azt mondja „nem elszaladni kell a változás elől, hanem konfrontálódni vele.” Talán nem véletlen, hogy a válságokból is megerősödve szoktak kijönni.

– Eddig legalábbis így volt – teszi hozzá Molnár Csaba. – A Covid bennünket is érzékenyen érintett, hiszen a hazai partnereink zöme megállította, vagy teljesen elvetette az előkészítés alatt álló beruházásait. Mi viszont abból élünk – akkor igazán eredményes az üzleti évünk, ha beszállítani tudunk ezekben a beruházásokba. Ha nem, akkor jön

a szűk esztendő vagy esztendő, melyekben bizony, jócskán fel is éltük a tartalékainkat. A karbantartásokhoz kapcsolódó termékeink, szolgáltatásaink biztosították a túlélés felvételeit. De sosem adtuk fel! A járvány ideje alatt is beruháztunk, rengeteget tanultunk. És ne felejtjük, az is egyfajta beruházás, ha nem küldöm el az embereket. Büszke vagyok rá, hogy a csapatot sikerült egyben tartani. Nagy a felelősségünk, közel ötven környékbeli család megélhetéséhez járunk hozzá. Persze mindig abban reménykedtünk, hogy csak egy fél évet kell kibírni, aztán megint jó lesz – két év lett a félévekből. Volt közben egy folyamatban lévő

komplex ingatlan- és technológiai beruházásunk, amit végigcsináltunk, ennek keretében lecsereeltük a gépészeti tervező szoftvereinket is, erre most volt is időnk... Közben nagyon sok belső oktatást szerveztünk, és amire normál üzemmenetben sosem volt idő, most mind az ékszíj- mind a hevedergyártó műhelyben elkészítettük azokat a belső oktató anyagokat, amelyek segítségével például a betanítási időt lényegesen le tudjuk rövidíteni. A gépépítő mérnökeink energiáit belső fejlesztésekre fordítottuk. Szóval, sok tekintetben tényleg erősebbek vagyunk, mint a járvány előtt voltunk.

### Covid után háború

Alig hogy a Covid-hullámok elcsitulnak, a szomszédokban zajló háború miatt újabb válsággal kell szembenéznie a Moltech AH Kft.-nek is.

– Talaly augusztus vége felé kezdett élenkülönni a beruházási kedv, aminek köszönhetően egészen jó kilátásokkal futottunk neki a 2022-nek, egészen február 24-éig nagyon jól is éreztük magunkat. Ekkor kitört az orosz-ukrán háború, ami teljesen kiszámíthatatlanná tette már az alapanyag-beszállításainkat is, hiszen van, amit a nagy ukrán acélgyárakban állítottak elő. Van is már olyan termékünk, amelyet éppen ➤



## A siker kovácsai

➤ emiatt már ki is kellett vezetnünk a piacról. Szóval megint válság van, és fogalmunk sincs, hogy mit hoznak a következő hónapok. De megint abban reménykedünk, hogy fél évnél nem tart tovább.

### Használható tudást!

Molnár Csaba jó véleménnyel van a duális képzésről, hiszen úgy látja, évtizedek rossz gyakorlatát sikerül ezzel a rendszerrel megváltoztatni. A Moltech Kft. gyakorlati helyként be is kapcsolódott mind a középfokú mind a felsőfokú duális képzésbe. Az általános iskolásokat pedig a pályaválasztásban próbálják segíteni.

– Számos pályakezdővel volt dolgunk régebben is, igen rossz tapasztalataink voltak a bizonyítványaik értékét illetően, hiszen még legalább egy-két évre volt szükség, hogy felépítsük, kiképezzük őket. Tulajdonképpen most is ez történik, csak hogy az az egy-két év, éppen a gyakorlati képzésnek köszönhetően, beleszűszik a tényleges tanulóévekbe. Így az a mérnök vagy szakmát tanuló diák, aki duális képzésben részesült, ahogy megkapja a diplomáját vagy a szakképesítését, biztosan hadra fogható lesz – azok legalábbis mindenképpen, akik nálunk szereztek gyakorlatot. De bárhol álljanak is munkába ezek a fiatalok, a cégspecifikus feladatokra is néhány hónap alatt meg lehet őket tanítani. Vagyis a duális képzésnek köszönhetően sokkal gyorsabban válhatnak belőlük teljes értékű szakemberek.

– Nagyon jó dolognak tartom, hogy a kamarákomoly szerepet kapott a szakképzésben. Hasznosak a pályaeorientációs programok is,



hiszen valóban érdemes már általános iskolás korban közelebb hozni a diákokat az különféle szakmákhoz. Annyi megjegyzésem van az ilyen eseményekhez, hogy a gyerekek mellett én a szüleiket gyakrabban elvinném ezekre, hiszen sokszor ők döntenek a gyerekek helyett, nem mindig jól, és nem mindig a helyes ismeretek birtokában. Évtizedekig tartotta magát az a szemlélet is, hogy mindegy, hogy milyen, csak diplomája legyen a gyerekeknek, és akkor már minden problémája meg van oldva. Nincs megoldva. Egy a lényeg: használható tudása legyen a gyerekeknek, amivel boldogulni tud! És az már majdnem mindegy, hogy egy ilyen eladható szakmát egyetemen, technikumban, vagy szakmunkás tanulóként szerez meg valaki.

### Van kivel és hol megbeszélni a problémákat

Molnár Csaba, illetve a Moltech AH Kft. nem csak a szakképzés által került közelebb a kama-

rához, azokat a rendezvényeket is kedveli, ahol vállalkozók találkoznak egymással.

– Hasznos programjai vannak a kamarának, jó például találkozni olyan vállalkozó társaimmal, akik bár lehet, hogy teljesen más területen tevékenykednek, a problémáik nagyon hasonlóak. Kaptam is jó ötleteket, különféle megközelítésekkel, amelyek segítettek egy-egy kérdés megválaszolásában. Hajlamos az ember azt hinni, hogy bizonyos problémák csak vele fordulhatnak elő, aztán kiderül, hasonló gondokkal küszködnek azok is, akiről nem is feltételeznénk. Ha látja az ember, hogy nincs egyedül a problémájával, más is megküzd vele, akkor az megerősít, hogy valószínű én is meg tudok birkózni vele. És tényleg olyan közösségre találtam, ahol mindenki nyíltan elmondja, hogy mit, hogyan próbált megoldani. Kibeszéljük magunkat, és igen sokat tanulunk egymás tapasztalataiból.

Órfi Ferenc



## Rozsdamentes élelmiszer-ipari gépeik hozzáadott értéket biztosítanak a termelőknek Európai béreket fizetnek a Doma-Ker-nél

Nemrégiben az élelmiszer-ipari feldolgozáshoz gépeket gyártó Doma-Ker 2011 Kft. is önkéntes és aktív tagja lett a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamarának. A Domaszék határában működő, a Maurer Holdinghoz tartozó cég értékesítési vezetőjével, Őze Péterrel a vállalkozás történetéről és mindennapjairól beszélgettünk, benne a járvánnyal, a háborúval és a jövővel.

– A járvány alatt egy kicsit még nőttünk is, mert élelmiszer-ipari feldolgozó gépekkel foglalkozunk, és az abban az időszakban prioritást élvezett. Ugyanakkor a nyersanyagárak és a szállítási határidők is nőttek, és ezek nehézségeket okoztak az üzletmenetben – mondta Őze Péter.



### A háború hatása Domaszékig ér

Megtudtuk, ennél is nagyobb problémát jelentett nekik az, hogy a járvány idején elma-

radtak a nemzetközi szakkiallítások, ezek ugyanis meghatározóak a cég értékesítésében. A számos ágazatot sújtó chiphiányt ők nem igazából érezték meg, az általuk használt ipari elektronikába nem kell olyan sok belőle.

Az ukrajnai háború viszont, mint oly sok vállalkozást, a domaszéki céget is érinti. – Az elmúlt 3 évben aktívan építettük a kapcsolatokat az oroszokkal, a belaruszokkal és az ukránokkal. E három országból az igény töretlen, de a logisztika szinte megoldhatatlan – mondta a szakember, hozzátéve, az acélpár

áremelkedéssel reagált az ukrajnai háborúra, különösen a rozsdamentes acél és ennek alkotóelemei, a nikkel és a vas drágultak. Nincs ➤



## A siker kovácsai

➤ érdemi hiány, de két-, háromszorosra nőtt a szállítási idő.

### Nem elmennek, jönnek hozzájuk a kollégák

A Maurer Holding Zrt., vagyis a cégcsoport 50 embert foglalkoztat a gépgyártáson belül. Érdemi szakembergondjaik nincsenek, ami annak köszönhető, hogy európai béreket tudnak fizetni. – Akad kolléga, aki Németországból, és olyan is, aki Norvégiából jött haza, hogy nálunk dolgozzon, és nem bánta meg – érvelt Óze Péter.

Összesített árbevételük közelít a 2 milliárd forinthez, forgalmuk 85 százaléka export, legfontosabbak a németajkú piacok, vagyis Ausztria, Németország és Svájc. Sorban utánuk a kivitelben Románia következik.

A hazai értékesítés 15 százaléka több jól ismert céget jelent, régi partnerük például a Zwack és a Rauch is. Egyedi leparlótechnikájukat alkalmazza a Gong pálinka mellett világszínvonalú gint is készítő, jó nevű deszki cég.

Legerősebbek a zöldség- és gyümölcsfeldolgozó gépekben, a hőkezelő berendezésekben és az egyéb rozsdamentes és élelmiszer-ipari technológiában. A paprikamalomtól a sajtorrázóig, a pálinkafőzőtől a gyümölcslékészítőig sok minden készül Domaszéken. És ami még fontosabb, egyedi gépgyártásban tudnak alternatívát kínálni Kanadától Dél-Koreáig.

### Válságban születtek

A cégcsoport lényegében a 2008-as válságban született, előtte csupán kisebb létszámmal dolgoztak az alapító, Maurer Csaba vezetésével. A cég haszongépjármű felépítmények gyártásával foglalkozott, amikor a válság hatására az élelmiszer-ipari gépek gyártásába kezdtek.

– Volt egy másik tevékenységük is, a bérpálinkafőzés, saját gyártású géppel. Szerettek



Óze Péter értékesítési vezető az üzemben

volna egy szimpla magozógépet, hogy ne kézzel kelljen dolgozni, de legközelebb csak külföldön találtak, ráadásul megfizethetetlenül drágán. A fémiparban jártasak voltak, úgy gondolták, ennél jobbat is tudnak gyártani, és mindenképpen olcsóbban – mesélt a kezdetekről Óze Péter.

Találtak egy résziacot, és ezen szépen el tudtak indulni. 2017-ben jutottunk el odáig, hogy tudtuk szállítani a teljes technológiát, kis- és nagyüzemek számára –, mondta a szakember.

### Jó tapasztalataik vannak a kamarában

Azért léptek be a megyei kamarába, mert jó tapasztalataik vannak az ilyen és ehhez hasonló szervezetekkel. Óze Péter a pozitív példák között említi a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség Nonprofit Zrt. és a CED Közép-európai Gazdaságfejlesztési Hálózat Nonprofit Kft. támogatását.

Logikus volt, hogy a kamara is tud nekik segíteni, illetve ők is képesek a hozzájuk hasonló vállalkozásokat támogatni, azokkal együttműködni. Mindenre nyitottak, amit az is jelez, hogy

fontolgtatják a csatlakozást egy profilukba vágó klaszterbe.

### Nemzetközi kiállításra készülnek

Megtudtuk, a terveik között szerepel – és erre van egy elnyert pályázatuk is – a gépbeszerzés, az energetikai korszerűsítés és egy új csarnok építése. Nem elhanyagolva a hazai piacot, de az eddiginél még erősebb exportot, terjeszkedést szeretnének külföldön.

– A járvány enyhülésével számos nemzetközi kiállításra szeretnének eljutni. Számos vásárlónk gazda, vagy primer feldolgozó, ők szeretnek személyesen meggyőződni a gépek minőségéről és az újdonságokról – avat be a napi eladási gyakorlat egy érdekes részletébe Óze Péter.

– Cégünk hozzáadott értéket biztosít a termelő számára a gépeink által. Ha egy adott esztendőben alacsony a piaci ár, akkor a terméke érték növelő feldolgozáson tud átesni, levet, gyümölcsvelőt, lekvárt vagy aszalványt készíten belőle. És nem kényszerül arra, hogy elfogadja a multi környezet alacsony árajánlatát, ami erősíti a gazda, a termelő szabadságát – hangsúlyozza a szakember.

Domaszéki üzemeletogatásunk során kóstoltunk is egy almalevet, amit gépsorukkal készített el az egyik partnerük. Az egyik végén bement az alma, a másik végén kijött a dobozos, hosszú eltarthatóságú, 100 százalékos gyümölcsstartalmú almale. Vagy éppen bébiétel. Mert ha megnyitnak egy 100 tonnás hűtőházat, de csak a 80 százaléka van piac, akkor nem az egyetlen út a maradék hasznosítására a pálinka...

Mobil lékészítő kisüzemet is készítenek Domaszéken.



## A Pickbe látogattak a HR-vezetői klub tagjai

A szokásos havi találkozóját áprilisban rendhagyó helyszínen és keretek között tartotta a CSMKIK megyei nagyvállalatok HR-vezetőiből álló klubja. A Pick Szeged Zrt. humán erőforrás vezetője, Bessenyei

Zsolt – aki egyben a klub elnöke is – saját cégénél látta vendégül a klubtagokat. Egy üzemeletogatás keretében mutatta be a helyi vállalati sajátosságokat mind a fizikai, mind a szellemi foglalkoztatást tekintve. Heltai

Lajos termelési igazgató üzembemutatóját követően a klubtagok megtartották szokásos ülésüket, amelyen a helyi sajátosságok mellett az aktuális HR- témák is napirendre kerültek.



Fontos előrelépéseket értünk el a vállalkozások szemléletformálásában

# Mérlegen a kamara 2021-es munkája



Az év kiemelkedő eseménye volt a TOP100 Gazdasági Konferencia

2021. évre elfogadott üzleti terv szerint a kamarai munka céljai a taglétszám stabilizálása, a tagok gazdasági súlyának növelése és a kamara megítélésének javítása volt. Annak tudatosítása, hogy minden kamarai tevékenység fókuszában a kamarai tagság és a megyei vállalkozások igényei vannak.

Mindezt egy speciális helyzetben kell megtenni, ahol a COVID 19 vírus okozta gazdasági válság súlyosan érinti a megyei vállalkozásait és egyes ágazatokban komoly nehézségekbe ütközik az újraindulás.

A kamarai tevékenység során is, többször újra kellett tervezni a feladatokat. Az év elején az üzleti tervben megfogalmazott elképzeléseket sajnos ebben a helyzetben nem tudtuk maradéktalanul megvalósítani. A járványhelyzet miatt a kamarai szakmai feladatok, rendezvények egy részét a szokásos formában nem tudtuk megszervezni, a tervezett céglátogatásokat nem tudtuk lebonyolítani. A kamarai küldöttgyűlést nyáron, a vállalkozásfejlesztési jelentős rendezvényeket ősszel tudtuk csak megtartani. Az új

tisztségviselők beintegrálása a kamarai üzleti közösségbe késéssel kezdődhetett csak meg.

Ebben az időben sem vettük le a fókuszot egy pillanatra sem a modernizációról, az innovációról, az Ipar 4.0 minden elemére igyekeztünk felhívni a vállalkozások figyelmét. Fontos előrelépést tettünk a szemléletformálásban.

Sikerült olyan színvonalas rendezvényeket szervezni, amelyek tényleg megmozgatták a gazdasági szereplők fantáziáját, rengeteg új és exkluzív információval, értékes kapcsolatokkal lettek gazdagabbak azok, akik részt vettek ezeken az üzleti közösségépítő eseményeken (TOP 100 Gazdasági Konferencia, Vállalkozói Nap, Innovációs konferencia). A sok-sok pozitív visszajelzés is azt igazolja, hogy ezek a rendezvények jelentős mértékben emelték a kamara presztízsét. Az országban elsőként újra kiadtuk a megyei TOP 100 kiadványt, amely gazdasági elemzéseken túl, szubjektív értékeléseket is tartalmazott.

A kamarai tagság csökkenését megállítottuk, bár közel 8%-os volt a tagság fluktuációja.

A Kamarai Pénzügyi Alapok és a Széchenyi Kártya Program eszközrendszerével segítettük a vállalkozásokat a forráshoz jutásban. Közel kétezer hitelkérelem befogadása révén 38,4 milliárd Ft hiteligényt továbbítottunk, és a kamarai pénzügyi forrásokból 22 kamarai tagvállalat több mint 170 millió Ft fejlesztést valósíthatott meg.

A kamara 2021-ben 566 millió Ft árbevételt ért el, ez az előző évihez képest közel 71 millió Ft növekedés. Mivel a kiadásoknál 4,15%-os megtakarítás mutatkozik, 2021. év végén 65,8 millió Ft eredményt mutattunk ki, amelyet a következő években vállalkozásfejlesztésre fordítunk.

Az év során nevünk Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamarára változott. A Kamarai Önkormányzati Szabályzat tartalma integrálásra került az Alapszabályba, a kamarai osztályok megszüntetésre kerültek, de a tagozat vezetésében továbbra is minden ágazatcsoport képviselteti magát. Szabályzat készült a CSMKIK testületi szerveinek online tanácskozására és döntéshozatali eljárására.

## A megye gazdasága számokban

A gazdasági-társadalmi folyamatokat 2021-ben is meghatározta a koronavírus okozta járvánnyal kapcsolatos intézkedések a megyénkben is. Ezt a KSH és a kamarai nyilvántartási rendszer adatai is bizonyítják.

Folytatódott a vállalkozások aprózódása, hiszen a társas vállalkozások 91%-a legfeljebb 9 főt foglalkoztatott és a 20 fő feletti foglalkoztató vállalkozások száma 26-tal csökkent (jelenleg 617 ilyen cég van a megyében). Az építőipari társas vállalkozások száma 9,1%-kal, az egyéni vállalkozások száma közel 18%-kal nőtt.

22%-os volt a növekedés a szállítással, raktározással foglalkozó önálló vállalkozók számában. A foglalkoztatottak száma a hazai növekedést meghaladó ütemben bővült (6,0%-kal), a foglalkoztatási arány (65,0%) nagyobb volt az országos átlagnál, a munkanélküliségi ráta (1,1%) az országban nálunk a legalacsonyabb. A teljes munkaidőben alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete 10%-kal magasabb volt, mint egy évvel korábban, de az alkalmazottak 15%-kal kevesebbet kerestek az országos átlagnál. A telephelyi adatok alapján az ipar 2021. évi

teljesítménye 12%-kal meghaladta az előző évit. A megyei székhelyű építőipari szervezetek termelése 29%-kal bővült, de a beruházások volumene 6,8%-kal elmaradt az egy évvel korábbtól. A Csongrád-Csanád megyei székhelyű gazdasági szervezetek 2021. évi 186 milliárd forint értékű új beruházása összehasonlításon 6,8%-kal alulmaradt az egy évvel korábbtól. A beruházások negyzedét a legalább 50 főt foglalkoztató vállalkozások realizálták. A fejlesztési források 24%-át a feldolgozóiparban, 13%-át az energiaiparban, 11%-át a mezőgazdaságban használták fel.

Az energiaipar beruházásainak volumene 23%-kal zsugorodott, az agráriumé 6,3, a feldolgozóiparé 3,5%-kal bővült. Csongrád-Csanád megyében a 4 főnél többet foglalkoztató ipari vállalkozások telephelyeinek kibocsátása 12%-kal bővült 2021-ben. A termelési érték 1 ezer milliárd forint volt, egy lakosra jutó összege (2,5 millió forint) a hazai átlag hattedzetét érte el. Az ipari értékesítés árbevételének 56%-a külföldről származott.

A 2021. évi feladatokról szóló részletes beszámoló elérhető a [www.csmkik.hu](http://www.csmkik.hu) honlapon.



## Szakképzés

## 9-en jutottak tovább az országos döntőbe

Összesen 9-en jutottak tovább Csongrád-Csanád megyéből a SZKTV (Szakma Kiváló Tanulója) és OSZTV (Országos Szakmai Tanulmányi Verseny) februári-márciusi válogató versenyekről, ahol gyakorlati és szóbeli versenyteljesítményt, vagy projektfeladatokat kellett megvalósítani, illetve megoldani. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) által

kiírt két országos verseny döntőjét április 25–27. között rendezik meg a 15. Szakma Sztár Fesztivált keretében Budapesten, a HungExpo-n.

A kiemelkedő eredményt elérő versenyzőket az MKIK meghívja a WorldSkills és a EuroSkills nemzetközi versenyek hazai válogató versenyére, amelynek győzteséből kerülnek ki azok a fiatal szakem-

berek, akik képviselhetik Magyarországot a nemzetközi szakmai versenyeken.

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**.

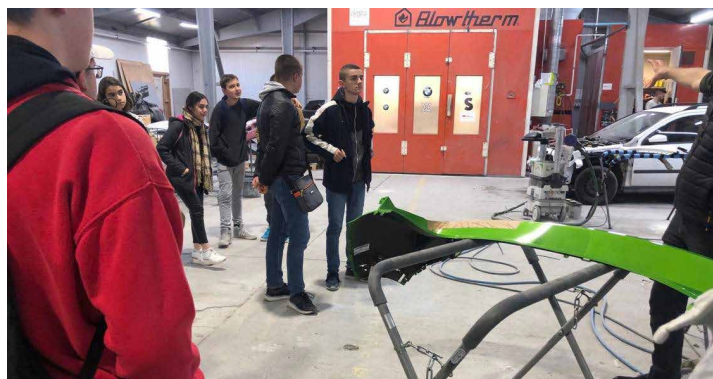
Versenyző neve	Szakképesítés neve	Elméleti oktatást végző (tag)iskola neve	Gyakorlati képzőhely neve
Zámbó Nándor	Automatikai technikus autópálya és gyártástechnika szakmairány	Szegedi SZC Déri Miksa Műszaki Technikum	Szegedi Szakképzési Centrum
Czékus Gábor	Hegesztő	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Birsch Construct Kft.
Felvidéki Ákos	Hűtő-és légtechnikai rendszerszerelő	Hódmezővásárhelyi SZC Csongrádi Sággy Mihály Technikum, Szakképző Iskola és Kollégium	Sinus-Vill Kft.
Szőri Virág Alexandra	Kozmetikus technikus	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Forgó Erika e.v.
Varga Judit	Kozmetikus technikus	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Ludányi Olga e.v.
Nagy Gergő	Mechatronikai technikus	Szegedi SZC Déri Miksa Műszaki Technikum	Szegedi Szakképzési Centrum
Dezső Botond	Vendéglátás-szervező	Szegedi SZC Krúdy Gyula Szakképző Iskola	Szegedi Szakképzési Centrum
Hajdú Botond Xenosz	Vendéglátás-szervező	Szegedi SZC Krúdy Gyula Szakképző Iskola	Szegedi Szakképzési Centrum
Szántó Edvin	Kőműves	Hódmezővásárhelyi SZC Corvin Mátyás Technikum és Szakképző Iskola Kalmár Zsigmond Szakképző Iskola Intézményegysége	NITE BAU Építőipari Bt.

Szülői értekezletek, Cégek piaca, üzemlátogatások, Szakma Sztár Fesztivál  
Tavaszi zsongás a pályaorientációban

A tavaszi időszakban kamaránk új programokkal gazdagította kínálatát a pályaorientáció terén.

A továbbtanulással kapcsolatos megfelelő döntés előkészítése érdekében szülői értekezleteket szerveztünk, amelyre az általános iskolák 6. és 7. osztályos tanulóinak szüleit hívtuk meg. A rendezvényeken a továbbtanulással kapcsolatos információk mellett az egyes szakmák képviselői közvetlenül is bemutatták életútjukat, saját tapasztalataikat, az adott ágazatban rejlő lehetőségeket és kihívásokat. Eddig két szülői értekezletet tartottunk: március 24-én az informatika és az építőipar ágazatokat mutattuk be 27 szülőnek, míg március 31-én a vendéglátás és a gépészet területeket ismertettük meg 30 résztvevővel.

Újdonságnak számít részvételünk a Karolina Általános Iskola és Gimnázium Karrier Börzéjén is, ahol standdal



jelentünk meg. 39 diák és pedagógus fordult hozzánk szakképzésben való továbbtanulással kapcsolatos kérdéseivel.

Két alkalommal részt vettünk a „Cégek piaca” rendezvényen, amelyet április 11-én Szentesen, április 13-án pedig Hódmezővásárhelyen rendeztek. Az

utóbbi eseményre 35 diák szállítását oldottuk meg kistérségi általános iskolákból. A „Cégek piacán” összesen 82 tanuló fordult hozzánk információért.

A tavaszi üzemlátogatási időszak április végéig zajlik, összesen 23 alkalommal, 14 különböző helyszínen. A

## Felhívás kamarai gyakorlati oktatói továbbképzésre!

Idén is lehetőség nyílik a kamarai gyakorlati oktatói képzés és vizsgázás keretében belül önkéntesen bekapcsolódni a **Gyakorlati Oktatói Készségfejlesztő továbbképzésbe** azoknak a gyakorlati oktatóknak, akik már megszerezték a tanúsítványukat.

A képzés célja, hogy a duális képzésben részt vevő tanulókkal foglalkozó, kamarai gyakorlati oktatói vizsgával, vagy mester-vizsgával rendelkező oktatóknak továbbfejlesztési lehetőséget biztosítson az ön- és társismeret, az együttműködés, a kommunikáció, a sztereotípiák leküzdése, a konfliktuskezelés és a Z generáció teljesítménymotivációs módszereinek megismerése területén.

A továbbképzés 16 óras (két napos) tréning, amelynek elméleti tananyagrésze beépült a tréningbe, és 12 fős csoportokban lesz megtartva. A képzés nagymértékben támogatott, **a jelentkezőknek bruttó 5000 Ft önrészt kell befizetnie** a képzést szervező területi kamaránál.

**A tréning tervezett időpontja: június 8–9.**

Felnőttképzési engedélyszám: **E/2020/000429**.

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**.

**Bővebb információ:**

**Dankó Viktória: 62/549-394, 30/455-1494; felnottkepzes@csmkik.hu**

legnépszerűbb jelenleg a turizmus-vendéglátás ágazat.

Összesítő 2022-ben eddig 9 osztályfőnöki órát tartottunk, 6 különböző pályaorientációs rendezvényen vettünk részt, 2 szülői értekezletet tartottunk, összesen 15 iskolát látogattunk meg, valamint 23 üzemlátogatást szerveztünk meg.

2022. január 1. és április 20. között osztályfőnöki órákon 170, pályaorientációs rendezvényeken 176, míg üzemlátogatásokon 315 tanulót, szülői értekezleteken pedig 57 főt értünk el. Már lezajlott a Szakma Sztár Fesztivál iránt érdeklődő tanulók és pedagógusok utazásának a szervezése. Előreláthatólag 8 buszon 415 diák foglalhat helyet, lesznek közöttük tanulók Szegedről, a megye kisebb városaiából és kistérségi iskoláiból is, ahogy szakképzési centrumok tagintézményeiből, általános iskolákból 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**.



## Q Pályázati figyelő

### Energiahatékonysági pályázat indul májusban

A GINOP-4.1.5-22 felhívás a Közép-Magyarországi Régió területén kívül működő, azon kettős könyvvitelt vezető mikro-, kis- és középvállalkozások számára nyújt támogatást energiahatékonyság-növelést biztosító épületenergetikai fejlesztések céljából, amelyek legalább három lezárt üzleti évvel és 1 fős átlagos statisztikai állományi létszámmal rendelkeznek.

A támogatható tevékenységek:

- Energiahatékonyság javítása
- Épületek fűtési, hűtési és használati melegvíz-rendszereinek korszerűsítése
- Meglévő beltéri világítási rendszerek energiatakarékos átalakítása

Az igényelhető támogatás összege **75 millió – 500 millió Ft**, és maximum **90%-os** támogatási intenzitás érhető el.

A támogatási kérelmek benyújtása **2022. május 11. és június 10.** között lehetséges.

### Megjelent a GINOP-6.1.9-18-2018-00001 Közlekedési képzési és vizsgacentrum kialakítása című pályázat

A Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Hivatal és a KTI Közlekedéstudományi Intézet Nonprofit Kft. által alkotott konzorcium valósítja meg a GINOP-6.1.9-18 Közlekedési Képzési és Vizsgacentrum kialakítása c. projektet, amelynek célja támogatott képzések megvalósítása a közlekedési és kapcsolódó ágazatok vállalatai, vállalkozásai részére. Előírás, hogy a képzésben részt vevő munkavállalók munkaszerződése szerinti munkavégzés helye a kevésbé fejlett régiókban lehet: Észak-Magyarország, Észak-Alföld, Dél-Alföld, Dél-Dunántúl, Nyugat-Dunántúl vagy Közép-Dunántúl.

A képzések támogatására összesen 1,0 milliárd Ft keretösszeg áll rendelkezésre.

A program keretében nem került meghatározásra sem létszámkorlát, sem maximális támogatási összeg, a képzési költségek azonban nem haladhatják meg átlagosan a képzésben résztvevőnkénti 580 000

Ft/fő költséget, illetve a 125 000 Ft/fő átlagos támogatási összeget.

A képzések megvalósításának határideje: 2023. március 31.

### Ukrajna területéről érkezett ukrán állampolgársággal rendelkező személyek munkavállalásának támogatása

A Kormány újabb intézkedése keretében az Ukrajnában kialakult fegyveres konfliktus elől menekülő, Ukrajna területéről 2022. február 24-én, vagy azt követően Magyarország területére érkezett, ukrán állampolgársággal, vagy ukrán–magyar kettős állampolgársággal rendelkező személy Magyarországon történő foglalkoztatásának elősegítése érdekében a munkáltató kérelmére támogatási lehetőséget biztosít.

A támogatás a munkaadó részére havonta utólag kerül folyósításra, amelyet a munkaadó a munkavállaló lakhatási és utazási költségeinek biztosítására köteles fordítani.

A támogatás iránti kérelmet a munkavállaló foglalkoztatási helye szerint illetékes kormányhivatalnál kell előterjeszteni.

### Elindult a Vidékfejlesztési Tőkealap

Finanszírozó célja többszöri elszámolást választó olyan beruházások átmeneti tőkeági finanszírozása, amelyek forráshiány miatt az uniós támogatás előfinanszírozására nem jogosultak.

A Vidékfejlesztési Tőkealap igénybevétele olyan vállalkozások számára lehetséges, amelyek korlátolt felelősségű társasági vagy részvénytársasági formában működnek, valamint a kérelmező vállalkozás rendelkezzen a Vidékfejlesztési Program valamely beruházási típusú intézkedésében támogatói okirattal.

A Vidékfejlesztési Tőkealap tőkebefektetések útján helyez ki forrásokat. Az igényelhető összeg 5 milliótól akár 1,2 milliárd Ft-ig is terjedhet, a tőkebefektetés éves kamata 6,5%, mindemellett az európai uniós támogatási összegének akár a 100 %-a is finanszírozható.

A finanszírozás igénybeviteléhez nincs szükség kezességre, pénzügyi garancia vállalására vagy ingatlan fedezetre.

## S Jogszabályfigyelő

### Az orosz–ukrán háborúval kapcsolatos vállalkozói információk

Az orosz–ukrán háborúval összefüggésben elrendelt uniós szankciók az érintett területek bontásában, valamint a kapcsolódó hasznos információk, linkek, háttéranyagok és segédletek a következő linken érhetők el: [NAV tájékoztatás az uniós szankciókról](#)

Az uniós korlátozó intézkedések az alábbi honlapon is elérhetők: [sanctionsmap.eu](#)

### Hol kérhető hivatalos állásfoglalás?

A szankciós rendeletek hatálya alá tartozó termékek tilalmával, engedélykötelezettségével kapcsolatos kérdések esetén a BFKH Kereskedelmi, Haditechnikai, Exportellenőrzési és Nemesfémhitelesítési Főosztály **Exportellenőrzési Osztálya** a következő elérhetőségeken ad felvilágosítást:

- cím: 1124, Budapest, Németvölgyi út 37–39.
- e-mail: [exportcontrol@bfkh.gov.hu](mailto:exportcontrol@bfkh.gov.hu)

- telefon: +36 1 458 5577, +36 1 458 5599, +36 1 458 5879

A BFKH tájékoztatója a nemzetközi, köztük az Oroszország, Belarusz, valamint Ukrajna Luhanszk és Donyeck régióra vonatkozó szankciókról [ITT](#) érhető el.

Pénzügyi és vagyoni korlátozó intézkedésekkel kapcsolatos kérdések vonatkozásában a Nemzeti Adó- és Vámhivatal Központi Irányítási **Pénzmosás Elleni Információs Irodája** az eljáró hatóság:

- cím: 1033 Budapest, Huszti út 42.,
- e-mail: [fiu@nav.gov.hu](mailto:fiu@nav.gov.hu)
- telefon: +36 1 430-94-66

### Vis maior igazolás a kamarától

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara látja el a vis maior hivatkozások érvényesítésének igazolására irányuló tevékenységét. A vis maior fogalmából következő, körülhatárolt feltételek alapján vis maior-nak minősülő nyomatékos teljesítési akadályok felmerülésekor vis maior igazolást adnak ki az erre hivatkozó fél jogérvényesítésének, bizonyításának alátámasztására.

Mi számít vis maior-nak?

„Vis maior” teljesítés-gátló oknak minősülnek a szerződés megkötése után felmerülő, rendkívüli,

kivételes jellegű és előre nem látható, elháríthatatlan, a feleknek fel nem róható, általuk nem kalkulálható, nem ellenőrizhető azon külső körülmények és események, amelyek nem tartoznak a vis maior-ra hivatkozó fél rendes üzleti kockázatának körébe.

A kérelem benyújtásának feltételeiről, és folyamataról [ITT](#) érhető el bővebb információ.

### Milyen ellenőrzésekre számíthatnak a vállalkozások?

**Megjelent a NAV 2022-es ellenőrzési terve**

Megjelent a NAV 2022-es ellenőrzési terve, ami alapján ellenőrzésre számíthatnak többek között a webhelyeken, portálokon értékesítők, az élelmiszeriparral, mezőgazdasággal összefüggő árukat, terményeket forgalmazó adózók, valamint az élelmiszer-ipari termékek előállítói, és az építőipari, valamint építőanyag-kereskedelmi tevékenységet folytatók,

**Próbavásárlással is ellenőrzik a használtautó-kereskedéseket**

Márciustól szeptemberig vizsgálja a fogyasztóvédelmi rendelkezések betartását a használtautó-kereskedésekben a szakhatóság. Az ellenőrzések a fogyasztói panaszokban is jelzett problémák feltérképezését szolgálják, a tájékoztatási kötelezettségek megfelelő teljesülését kérik számon. Az egyik megyei kormányhivatal az akció részeként a hazai hatósági gyakorlatban először egy komplett gépkocsit próbavásárolt majd.

**Szigorúbb ellenőrzésekre számíthatnak az ajánlatkérők az egyajánlatos közbeszerzéseknél**

A Közbeszerzési Hatóság részéről minden eddiginél erőteljesebb kontroll várható az egyajánlatos közbeszerzések esetén; a cél az ilyen eljárások számának jelentős csökkentése.

Egyajánlatos közbeszerzések már a Hatóság 2022. évi szerződés-ellenőrzési tervében is szerepelnek, azonban a jövőben az ajánlatkérők minden ilyen közbeszerzése automatikusan ellenőrzésre kerül. A Hatóság emellett javasolja az ajánlatkérőknek, hogy a közbeszerzési eljárást megindító felhívásban írják elő a Kbt. 75. § (2) bekezdés e) pontja szerinti eredménytelenség esetén kör alkalmazását, és amennyiben pusztán egyetlen ajánlat érkezik a felhívásukra, nyilvánítsák eredménytelenné az eljárást.



# Jármódváltás a reklámklubban

Ismét időutazásra hívta a kamarai tagokat a kamara Kommunikációs és Reklámklubja márciusi klubnapján. Évekkel korábban már a Tiszán ültek egy sárkányhajóba, és Szeged főutcáját járták be közösen, most pedig a vasútvillamos fedélzetére várták az érdeklődőket. A prólóg a MÁV XXI. századi elővárosi innovációját jelentő szerelvényen a Nagyállomástól az



SZKT Kft. villamosremizéig tartott, ahol Somorjai Ferenc idegenvezető rendhagyó városnézés keretében ismertette az elsuhanó épületek legérdekesebb történéseit.

Mindeközben az utazóközönség közelről is megtapasztalhatta az évek során bevezetett „kényelmi aktivitásokat” is (érintésmentes fizetés, wifi-hálózat, elektronikus utastájékoztató, alacsony padlós megállók). Az Izabella hídnál, az egykori lóvasút – műemlékileg védett – központi épülete bejáratánál már dr. Majó Zoltán – az örökifjú 132 éves szegedi közlekedési cég – az SZKT Kft. igazgatója

folytatta a közlekedés múltjának és jövőjének a bemutatását. Segítségével az időutazás a telephely bejárásával a lóvasúttól a vasútvillamosig terjedt. Ennek során az érdeklődők a legújabb fejlesztésekről is kaphattak részletes tájékoztatást a közösségi és egyéni közlekedés jövőjéről: az e-rollertől kezdve az elektromos autótöltőn át a parkolási applikációig.

Az okos város jármódjainak világába vezetve másfél óras délután a Rókusi állomás előtt ért véget, ahol a Szeged és Hódmezővásárhely közötti hibrid meghajtású vasútvillamos elektromosról dízelre váltott.

## Múltidézés a Somogyi-könyvtárral

A magánkereskedelem államosítása után 1948-tól kezdve országos szinten megalakultak a nagykereskedelmi nemzeti vállalatok. Szegeden 1949-ben jöttek létre a különböző területekre szakosodott szakkivállalatok: élelmiszerre, textilre, cipőre, kötöttáru, vegyi anyagra, papírra, vas-műszaki cikkek, vagy éppen építőanyagra. A Csongrád Megyei Népbolt Vállalat 1948 végén alakult meg, központját Szegedre helyezve, feladatát 1950 júniusától a Szegedi Kiskereskedelmi Vállalat vette át.

„A Csongrád Megyei Népbolt NV több árudája röpgyűléseken foglalkozott május elseje jelentőségével. Az árudák dolgozói kirakat, árudai és irodai dekorációs versenyre hívták ki Szeged összes kereskedelmi és pénzügyi vállalatának dolgozóit (...) Bizonyos, hogy a Csongrád Megyei Népbolt NV versenykihívása után Szeged dolgozói színpompás, művészi kirakatokban gyönyörködhetnek. A kereskedelem dolgozói pedig ezzel is igyekeznek tovább építeni, tovább fejleszteni a szocialista kereskedelem kapcsolatát a széles dolgozó tömegekkel” – olvasható a Délmagyarország 1950. április 27-ei lapszámában.



## Partnerkereső adatbázisokkal segítjük a vállalkozókat

Új partnerek, az ellátási láncok biztonsága, a szabad kapacitások megosztása, és innovatív technológiák megismerése – mindezen lehetőségeket kínálja az adatbázisok, amelyekkel segítjük a megyei vállalkozásokat ebben a kihívásokkal teli időszakban. A KAPTÁR segítségével feltérképezzük a szabad kapacitásokat, a RILIAM projekt keretében az új technológiák iránt fogékony vállalkozásokat kapcsoljuk össze, míg az Enterprise Europe Network adatbázisában nemzetközi partnereket találhat az ellátási láncok biztosításáért. Regisztrálja vállalkozását, és találjon partnereket cége fejlődéséhez!

### KAPTÁR – Kapacitásmegosztó adattár

A felmerült vállalkozói igényekre reagálva gazdasági önkormányzatunk olyan adatbázist épít, amellyel a partnert és/vagy szabad kapacitást kereső Csongrád-Csanád megyei cégek könnyebben megtalálhatják azokat a vállalkozásokat, amelyekkel sikeres együttműködést építhetnek a jövőben. A kezdeményezés célja egy olyan felület biztosítása, ahol a partnerkereső vállalkozások – a tevékenységi körük bemutatását követően – együttműködési szándékukat, szabad kapacitásaikkal kapcsolatos igényeiket is megoszthatják egymással az ellátási láncok rövidítése érdekében.



### Robotika kompetencia adatbázis

A RILIAM I-4.0 projektünk egyik célkitűzése azon vállalkozások feltérképezése és összegyűjtése, amelyek már érintettek a robotika, automatizáció, mesterséges intelligencia, vagy éppen az Ipar 4.0 eszköztárának használatában, illetve a jövőben terveznek ezzel összefüggő változtatásokat, új technológiák bevezetését. A projekt keretében készülő adatbázisba bekerülő cégek egyben a Technológiaváltók üzleti közösségének részesévé is válnak, ezáltal új technológiákkal találkozhatnak, és képzéseken, vállalatlátogatásokon ismerhetik meg mások eredményeit, és oszthatják meg saját tapasztalataikat.



### Biztosítsa nemzetközi ellátási láncát!

A nemzetközi ellátási láncok sebezhetőségének enyhítésére jött létre az Európai Bizottság és az EISMEA támogatásával a Supply Chain Resilience felülete. A platformon közzé teheti cége nyersanyagokra, alkatrészekre, (fél)késztermékekre, szolgáltatásokra vonatkozó ajánlatait, nemzetközi beszállítókat találhat, és határokon átnyúló kapcsolatokat alakíthat ki a vállalkozások mellett támogató szervezetekkel, tudományos körökkel.



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira



## enterprise europe network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

**Vegye igénybe az Enterprise Europe Network díjmentes szolgáltatásait!**

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

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

### Kiemelt ajánlataink:

#### KERESKEDELMI PARTNERKERESÉSEK

##### Élelmiszer-ipari, mezőgazdasági termékek

Egy lengyelországi kkv, mely ehető és dekoratív mikroöldségeket termeszt a HoReCa szektor számára, magokat és palántákat szállító mezőgazdasági cégeket keres. A vállalkozás különösképpen érdeklődik borsómagok, illetve erdei lórom, turbolya, kínai bazsalikom, barna mustár, zöld és lila shiso magok, és palánták iránt. A cég az együttműködést szállítói megállapodás keretében szeretné megvalósítani. **(BRPL20220328034)**

Egy lengyel kkv konzerv, fagyaszott, szárított gyümölcs- és zöldségbeszállítókat keres. A cég olyan közvetlen előállítók iránt érdeklődik, melyek hosszú távú együttműködést szeretnének megvalósítani forgalmazói szolgáltatási megállapodás keretében. **(BRPL20220316003)**

Egy lengyel, kereskedelmi ügynökségként tevékenykedő gyógyszerészeti cég forgalmazói megállapodást ajánl vállalkozásoknak, melyek a lengyel gyógyszerészeti és táplálék-kiegészítő piacra szeretnének belépni termékeikkel. A cég együttműködést ajánl kereskedelmi ügynöki megállapodás keretében. **(BRPL20220411008)**

##### Fémipari termékek, fémfeldolgozás, gépipar

Egy francia kkv 5000 alumínium ék gyártására keres európai hegesztő

### ÜZLETI AJÁNLATOK – 2022. április

céget. Az ékeket teherautók, személygépkocsik és kempingautók kerekai alatt használják. A francia kkv-nak 3000 darab 20 x 50 cm-es és 2000 db 20 x 120 cm-es ékre van szüksége, a cég az alumíniumot tudja biztosítani a gyártó számára. **(BRFR20220405011)**

Egy francia márka, mely Franciaországban és nemzetközileg is a gyorsan növekvő mezőgazdasági piacra specializálódott, partnereket keres gépek alvázának és alkatrészeinek gyártásához. A végső összeszerelésre Franciaországban kerülne sor. **(BRFR20220412028)**

Partnereket keres egy német családi vállalkozás, mely személyre szabott emelési és kezelési megoldásokra specializálódott. A németországi székhelyű cég külföldi üzletekben is érdekelt. A munkavállalók kiküldetésének minimalizálása érdekében könnyűszerkezetes daru felszerelésére szeretne szolgáltatási megállapodást kötni Ausztriában és Magyarországon. Ha a szolgáltatást nyújtó fél megismerkedett a partner könnyűszerkezetes emelőjével, lehetőség van az együttműködést forgalmazói megállapodásra is kiterjeszteni. **(BRDE20220404013)**

##### Csomagolástechnika, csomagológépek

Gyártókat keres egy francia cég, amely már több mint 40 éve tevékenykedik a másodlagos csomagolóiparban. Ez idő alatt termékeit az egyedi csomagolások vonatkozásában is kibővítette. A terjeszkedésének támogatása érdekében a cég egy összehajtható és merev dobozok gyártásában jártas ipari partnert keres Európában, vagy a közel-keleti régiókban. Az együttműködést gyártási megállapodás keretében tervezik. **(BRFR20220412031)**

##### Egyéb

Beszállítókat keres egy francia kkv, mely lovasági és terepfutási felszerelések gyártásával, és keres-

kedelmével foglalkozik. A cég Franciaország déli részén található, ahol egy lószerszámokat, lókéllékeket és lovasfelszereléseket értékesítő üzletük van. Az üzlet ellátásához új lovas felszerelés beszállítókat keres. **(BRFR20220325036)**

Egy fiatal cseh export-import cég, mely innovatív beltéri, kültéri és bútortermékek kereskedésével foglalkozik, szeretné kibővíteni termékínát házak, iskolák, irodák vonatkozásában. A cég a partnerként keresett gyártókkal szeretne együttműködni kereskedelmi, vagy beszállítói megállapodás keretében. **(BR CZ20220323012)**

Egy német csomagküldő cég, mely személyre szabott ajándékokra, valamint háztartási és kertészeti termékekre specializálódott, szeretné kibővíteni különféle kertészeti termékeinek portfólióját. Olyan gyártókat és nagykereskedőket keresnek, melyek képesek a termékek előállítására és tárolására. Az együttműködés gyártási, vagy forgalmazói szolgáltatási megállapodás keretében valósulna meg. **(BRDE20220322020)**

**Az ajánlatokhoz tartozó bővebb leírásért az Ön vállalkozásadatainak megadásával (cégnév, kapcsolattartó neve, telefon, e-mail cím, weboldal elérhetősége) bővebb információ kérhető az [eenszeged@csmkik.hu](mailto:eenszeged@csmkik.hu) e-mail címen vagy a 62/554-254-es telefonszámon.**

#### TECHNOLÓGIAI ÉS K+F PARTNERKERESÉSEK

Egy hypoallergén kozmetikumokat gyártó lengyel kkv, kozmetikum-gyártósor tervezésére, felépítésére és összeszerelésére keres gyártókat és szervezeteket. **Az együttműködés formája – kereskedelmi együttműködés technikai támogatással.**

Egy lengyel cég, különösen igényes vásárlóknak szánt, teljesen vegán, hypoallergén, 100% finomítatlan olajból készült krémeket gyárt. A tervezett gyártási automatizációval kapcsolatosan, melyet a termék iránti megnövekedett igény kényszerített ki, a cég együttműködést keres olyan roszdamentes acéltartályokat és eszközöket tervező és gyártó céggel, mely képes kozmetikumok előállításához egy adagoló szivattyúval és hűtő burkolattal rendelkező gyártósort megtervezni, felépíteni és összeszerelni. **(TRPL20220318014)**

**Egy élelmiszeriparban aktív osztrák cég megoldásokat keres ipari gázok kinyerésére, és azok ártalmatlan anyagokká történő átalakítására/lebontására.**

Az Alsó-Ausztriában található start-up cég gyümölcsmagok feldolgozásából állít elő és értékesít élelmiszer termékeket. A cég vákuum kompresszoros megoldást keres a káros gázkeverékek reaktorból történő kinyerésére, valamint egy olyan utókezelési megoldást, mely ezeket környezetbarát, nem mérgező anyagokká alakítja. További követelmény, hogy a melléktermékektől könnyedén meg tudjanak szabadulni. A cég technikai, gyártási, vagy kutatási együttműködést szeretne megvalósítani. **(TRAT20220317043)**

**Egy francia cég környezettudatos műanyagokat és csomagolóanyagot beszállítókat, vagy gyártókat keres.**

Egy francia cég környezettudatos csomagolóanyagokat keres különböző termékeikhez. Kiegészítő takarmányokra szakosodtak, a termékeik a következők: folyadékok, pellet, krémek, gélek, paszták stb. Különböző méretű vödöröket, edényeket, üvegeket, hordókat, csöveket, fecskendőket keresnek alumíniumból, újrahasznosított műanyagból, növényi műanyagból vagy bármilyen más környezetbarát anyagból. A cég kereskedelmi együttműködést szeretne megvalósítani technikai közreműködéssel. **(TRFR20220321011)**

**Olasz kkv konzorciumi partnereket keres innovatív megoldások alkalmazására vállalkozások digitalizációja és a digitális szolgáltatások terén.**

Egy észak-olaszországi hidraulikus szelepeket gyártó kkv partnereket keres egy Interregionális Innovációs Beruházási Eszköz (I3) támogatási pályázathoz. A pályázat keretében a vállalat más partnerek segítségével két innovációs projektet kíván megvalósítani, amelyek a műszaki területen a digitális exporthoz, módszerekhez és folyamatokhoz kapcsolódnak. A keresett partnerség egy kutatási együttműködési megállapodás az I3-ban való részvétellel. **(DRIT20220328049)**



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

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

Kamaránk havilapját, a Kamarai Futárt 2014 novemberétől megújult, 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.

Többzsöri megjelenés esetén további kedvezményeket biztosítunk.

Kérjen árajánlatot a [futar@csmkik.hu](mailto:futar@csmkik.hu) címen!



## Apropó

### Köszöntjük új tagjainkat!

**Autószerviz Szolgáltató és Kereskedelmi Kft.** – Csongrád  
 Bakos Dávid e.v. – Hódmezővásárhely  
 BBP-Family Kft. – Mindszent  
 BORKALÁCS Kft. – Szeged  
 Decorworld store Kft. – Szeged  
**E.D.I. Solutions Kft.** – Szeged  
 Gumikapitány Kft. – Csongrád  
 György Sándor – Makó  
 Komplex Assistant Kft. – Szeged  
 Lukács Vencel – Szeged  
 Mi Építünk Kft. – Szeged  
 Mikro Three Szolgáltató Kft. – Szeged  
 Misic Lajos e.v. – Szentes  
**MOLTECH AH Anyagmozgatás- és Hajtástechnikai Kft.** – Röske  
**NEVA-TECH Kft.** – Szeged  
 NOR-OMBRA Kft. – Szeged  
**Proinvest Kft.** – Szeged  
 SatCom-System Kft. – Budapest  
**Smart Software Consulting Kft.** – Szeged  
 Szonja Él-L-Mi-Szer Kft. – Ásotthalom  
 Takács Tamás e.v. – Mórahalom  
 TSG-SZER Kft. – Mórahalom  
 XENIX CAR Kft. – Szeged



### Kamarai tájékoztató rendezvény május 11-én Szentesen, 12-én Szegeden Kihívások a szerződéskötéseknél

Az elmúlt években felgyorsult és átalakult a szerződéskötési gyakorlat. Az írásbeliséget egyre gyorsuló ütemben váltja fel az elektronikus úton történő (távollevők közötti) szerződéskötés. A pandémia és a jelenlegi háborús helyzet számos kihívás elé állítja a vállalkozásokat, amelyekre igyekeznek a most kötendő szerződésekben megoldásokat találni.

Kamaránk és az Enterprise Europe Network Szeged május 11-én Szegedre, 12-én pedig Szentesre szervezett előadásainak célja, hogy felhívja a figyelmet a fenti joggyakorlati esetleges problémákra, és bemutassa az egyre gyakrabban felmerülő kockázatcsökkentő megoldásokat.

**Előadó:** dr. Horváth Péter Károly  
 ügyvéd, kamarai tanácsadó

#### Az előadások témái:

- Szerződések létrejötte, szerződések

kötelező és ajánlott tartalmi elemei, szerződéses biztosítékok kérdésköre

- Írásbeliség kérdése a joggyakorlatban, elektronikus úton kötött szerződésekkel felmerülő problémák és megoldási javaslatok

- Szerződések módosítása, szerződések teljesítésének ellehetetlenülésével kapcsolatos szabályok, vis maior (pandémia, háború miatti ellátási zavarok kérdésköre)

- Szerződésszegés lehetséges következményei megrendelői és vállalkozói oldalon, szerződési kockázatok csökkentésének magánjogi eszközei

Az eseményen való részvétel rendezett kamarai hozzájárulási folyószámlával rendelkező Csongrád-Csanád megyei vállalkozások részére díjmentes.

**További részletek ide kattintva érhetők el.**

Üzleti helyzetéről, várakozásairól kérdez a kamara

### Hogyan érinti vállalkozását a minimálbér emelése és az ukrajnai háború?

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdaság- és Vállalkozáskutató Nonprofit Kft. (MKIK GVI) 1998 óta évente kétszer rendszeresen felméri a magyar vállalkozások üzleti helyzetét és várakozásait. A mostani adatfelvétel témakörei között a minimálbér emelése és az ukrajnai háború gazdasági hatásait is vizsgáljuk.

A kérdőív kitöltésére **IDE kattintva van lehetőség 2022. április 30-áig.**



A kutatásban részt vevő vállalkozásoknak köszönjük, hogy hozzájárulnak a felmérés sikerességéhez.

## Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei

#### Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei:

**Szeged, Párizsi krt. 8–12.**

62/554-250

[info@csmkik.hu](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:csongrad@csmkik.hu)

Kedd: 9:00–12:00

Csütörtök: 9:00–12:00 13:00–16:00

**Mórahalom, István király út 1. 30/792-3897**

[moralhalom@csmkik.hu](mailto:moralhalom@csmkik.hu)

Hétfő: 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](http://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](mailto:jarvany@csmkik.hu), 62/554-250/9-es hívószám

Egyéni vállalkozók tájékoztatása: [tajekoztatas@csmkik.hu](mailto:tajekoztatas@csmkik.hu), 62/554-250/3-as hívószám

Kamarai nyilvántartásba vétel: [regisztracio@csmkik.hu](mailto: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.**